



首届纽约Frieze艺术博览会现场

# 纽约Frieze 能否改变纽约艺术面貌?

文/周雪松

2012年5、6月是忙碌的艺术博览会月。5月初，Frieze首次进驻纽约，之前有报道声称，他们要带来大胆、新鲜的实验性当代艺术，以改变美国艺术界稍显陈腐的面貌。虽然3月刚刚进行过纽约军械库艺术周，很多画廊已不愿再次周折至纽约，但在Frieze大旗的感召下，还是有很多来自欧洲、美国和亚洲的Frieze忠实主顾来到这里，为Frieze首次进驻纽约捧场。然而今年纽约Frieze最终呈现的效果却是褒贬不一。首先，他们第一次亮相选择的地点兰德岛，在地理位置上有着先天的劣势。这里交通非常不便，前身为纽约贫民窟的兰德岛虽然近20年在精彩体育赛事中焕发了生机，但目前依然无法与曼哈顿城内的建筑设施相媲美。展览场地从外观看被设计成一辆优雅的白色轿车，餐厅、酒吧、休息室等一应俱全，但诸如摇晃的木地板、有错别字的标志牌等不够完美的细节让远道而来的宾客略有失望，而参展的作品质量似乎难以与伦敦Frieze媲美。

不尽人意的设施之外，组委会试图以激励展商的方式达到视觉呈现的完美，展会建立了一个奖励机制：Frieze评委会将会为最富创意的展台颁发10000美元的奖金，这一举动无疑对整体视觉效果提升大有好处。似乎成交效果也还不错，Casey Kaplan与Andrea Rosen等画廊取得了相当不错的交易成绩，在预展当天就几乎卖光了所有的展品。这样的氛围明显贯穿了整场展会。因为Frieze的强势加入，想必每年3月开幕的军械库艺博会以及ADAA定要全力“坚守阵地”了。

## 首付+保函： 艺术市场推出新模式

中国艺术市场成型已历经数年，但迄今为止仍有三大壁垒制约着行业发展：赝品顽症破坏行业声誉；定价混乱扰乱市场秩序；买入易而卖出难。市场各方都在探询着新的参与模式。2012年5月10日，全美联艺术中心在京开始试营业，推出全国首创的艺术品投资“首付+保函”模式：客户首付10%即可预订名家艺术作品，这意味着买家首付1万元，即可预订10万元作品。

据全美联负责人介绍，在全美联投资艺术品，客户可先确认希望预订的名家作品，之后全美联会与艺术家沟通，得到艺术家确认后，再与客户签订艺术品订购协议。客户可以选择此时再向全美联支付10%的首付款。艺术家的确认书包括：约定题材和交付时间。为保障客户资金安全，首付款将存入共同监管银行账户。在艺术作品交付的时候，客户可以选择委托全美联代售，余款90%无需支付。如买家中途要求退订，可全额退还首付款。若买家希望收藏作品，则需支付余款。客户在购买艺术品后，还可以委托其进行拍卖。全美联在交付艺术品的同时提供艺术品防伪证书和银行保函。

业内人士表示，虽然中国艺术品市场近年来发展迅猛，但还只是“少数人的游戏”。投资金额高、艺术品赝品横行、缺乏资本退出机制、价格缺乏透明性是大众进入艺术品市场的主要障碍。全美联的艺术品预订模式大大降低了艺术品的投资门槛。