

Art Auction Guarantee: 将担保引入艺术品市场

购买艺术品固然是一件令人兴奋的事情,但艺术品的价值能否随着时间的推移保值或增值却难以预测,而AAG的价值也就在于此。AAG提供的合同将保证客户在拍卖行或私人交易(画廊、拍卖行私人销售部、经销商等)中所购买艺术品的支付价值。

文 / 陈蓓 设计 / 彭伟晔



自 2012年初成立以来,总部设于美国洛杉矶和英国伦敦的艺术品拍卖担保(Art Auction Guarantee, AAG)便开始提供传统的第三方担保业务。AAG的目标客户遍及全球,包括私人收藏家、经销商/画廊、艺术基金、博物馆和拍卖行。

AAG在艺术品交易前,为价值超

过一万美元的艺术品或装饰艺术提供担保,确保买卖双方的利益受到最大程度的保护。从1700年的艺术品到当代艺术品,AAG担保的范畴包括古代大师、18世纪艺术、印象派/现代派艺术、当代艺术、家具和装饰艺术、中国艺术品/雕塑、葡萄酒等。

对于艺术品买方而言,AAG承保买家

经拍卖行或私人交易购买艺术品所支付的价值。购买艺术品固然是一件令人兴奋的事情,但艺术品的价值能否随着时间的推移保值或增值却难以预测。而AAG的价值也就在于此。在AAG看来,艺术品的价值将不断提升。AAG提供的合同将保证客户在拍卖行或私人交易(画廊、拍卖行私人销售部、经销商等)中所购买艺术品的支



付价值。

简而言之，如果某客户在过去十二个月内购买了价值超过一万美元的艺术品，并在这之后宽限期的某个时候将该件艺术品出售于拍卖行，那AAG将为此客户购买该件艺术品时的支付价做担保，以使该客户的利益不受损失。通过AAG的服务，艺术品买家将从两个方面受益：其

一，如果受保艺术品被买家转卖时，最后的卖价达不到其最初的买价，AAG将补偿买家这期间的差价；其二，假如受保艺术品未被成功出售，AAG将以买家支付的同等价格回购该艺术品。对于艺术品卖方而言，AAG担保在拍卖行出售的艺术品。如果该件艺术品未能在拍卖行售出，客户将从AAG那里收到与艺术品出售底

价大致相同的金额。

近日，《投资有道》海外市场专栏作家陈蓓与AAG执行人Arnaud Aquizerate就AAG成立的背景、经营现状、以及其对中国市场的看法等话题展开了探讨。

为艺术品买卖提供创新服务

《投资有道》：是什么原因促使AAG的成立？

AAG：AAG的成立源于我过去十年在自己的画廊经营艺术品的经验。这期间，我也常与拍卖行打交道。由于拍卖行对拍品最后能否出售不做担保，因而，这当中的风险对画廊的日常经营造成了重要影响。如果不清楚一件艺术品是否能被售出，也就很难做预算，购买其它艺术品，以及组织展览等。我相信，我所顾虑的也是艺术品拍卖市场上所有参与者所顾虑的，这包括画廊、经销商、私人收藏家、



在2012年的最后3个月
AAG已提供了60万美元的担保
在2014年年底
将提供约5000万美元的担保

博物馆、艺术基金、拍卖行等。因此，我对市场做了详细研究，最终决定成立这一为买卖双方做拍卖担保的创新服务。

《投资有道》：自成立以来，AAG的经营状况如何？

AAG：2012年初，我们开始进行公司成立的相关筹划工作。到2012年夏天，公司进入正式运营。自成立到2012年年底的6个月，公司总体经营较好。我们结识了许多收藏家，并与拍卖行展开了合作对话。在2012年的最后3个月，我们已提供了60万美元的担保。

我们既对单件艺术品做担保，也对系列收藏品做担保。我们的客户遍及美国、加拿大、以及欧洲的伦敦和巴黎。尽管如此，我们也持续收到来自全球各个角落收藏家和画廊的需求，包括中国大陆和香港，以及在美国的亚洲艺术品收藏家。

然而，我们也不得不回绝一些担保需求，因为同时有过多的需求已超过了我们所能承担的预算和风险。去年12月，我们参加了Art Basel Miami（迈阿密艺术巴塞尔），以此为契机向与会的重要收藏家和艺术专业人士介绍我们的服务。

事实证明，我们的商业模式是盈利的。虽然我们是新公司，但我们会继续努力发展业务。我们的目标是，在2014年年

底，提供约5000万美元的担保。

不为中国买家拒付承保

《投资有道》：近几年，不少拍卖行在与中国竞拍者打交道时，都遇到了麻烦。例如，一些中国买家在拍卖行竞拍成功，随后却拒付拍卖款。你怎样看待这一现象？你们有没有相关的服务，可以避免这一现象的发生？

AAG：事实上，相比其它艺术品门类，针对中国艺术品交易的拒付现象更为普遍。我个人也经历过两个例子。一个是某中国客户签了销售合同后再也没有付款；另一个中国买家在拍卖行竞得了我的一件中国青铜藏品，但在之后也杳无音讯。我认为，这些行为的发生和中国市场交易媒介链有关，也就是说，卖方在还没有收到藏品之前，就试图将其卖出去。这给卖家和拍卖行带来了极大的损失。

因竞拍者拒付而给拍卖行带来的风险，并不在我们的业务范围内。在我们看来，这实际上应该是拍卖行的职责，也就是采取措施从竞拍者那里获取他们可承担的担保金，保证他们最后能兑现竞拍款。不幸地是，因少数中国竞拍者的违约行为，业界对所有中国买家产生了质疑，一些拍卖行开始制定针对中国

买家的严厉制度。

希望能在香港开展业务

《投资有道》：随着中国新收藏家群体的崛起，你们是否考虑吸收更多的中国客户？

AAG：实际上，我们收到的许多拍卖担保需求中，很少是直接来自中国的，但却有不少来自于美国和欧洲的中国艺术品藏家和经销商。

我们认为，中国是非常重要的市场。中国艺术品是我们所感兴趣的潜在担保服务领域。这当中的主要障碍是对艺术品价值和真伪的评估。

《投资有道》：你们即将参加今年5月的Art Basel Hong Kong（香港艺术巴塞尔），你认为这是接触大中华区客户的一个良机吗？

AAG：中国大陆和香港占据着艺术市场40%的份额，参加Art Basel Hong Kong是发展我们业务的潜在机会。此外，我们认为，中国收藏家不太可能让一个美国公司对他们的藏品做担保，这也是我们要亲自参与活动的原因。如果有可能，我们希望不久的将来在香港建立办公点，并与中国主要的拍卖行展开合作。

联系编辑：jun.lei@moneydao.com