



50 岁巴塞尔艺术展：稳住市场 不断进化



1970年,来自瑞士的艺术经纪人兼藏家 Ernst Beyeler 与画廊主 Trudl Bruckner 和 Balz Hilt 共同创办了巴塞尔艺术展,首届展会一经推出就大获成功,来自 10 个国家的 90 家画廊参展,吸引了逾 16000 名观众。

如今的艺术世界与那时已大不相同,市场经历了爆发式的增长,6月10日至16日举办的第50届巴塞尔艺术展巴塞尔展会(以下简称巴塞尔展会),参展画廊达到290家,分别来自34个国家。

在第50届展会这样一个具有纪念意义的节点,不论参展画廊还是巴塞尔艺术展主办方都展现出改变的姿态。小小的“白盒子”空间已经装不下画廊们的野心,“战场”延伸到了展位之外,从快闪展览、线上展厅到私洽空间,画廊间的竞争越来越激烈。而随着艺术博览会在近几年出现数量井喷,展会自身也不断改造升级,一方面承担起改善行业生态的责任,推出阶梯定价系统;另一方面加强自身的平台属性,推出 Global Guide 新服务,让艺术的热度从每年三次交易周扩散开来。同时,本届展会见证了意象无限和光映现场单元两位策展人的告别秀,随着继任者的宣布,也预示了巴塞尔展会的新篇章。



第 50 届巴塞尔艺术展巴塞尔展会高古轩展位-资料

本届展会是巴塞尔艺术展首次运用阶梯定价系统，迈阿密和香港的姊妹展会也将随后跟进。去年，中小画廊的生存困境曾引起火热讨论，艺术市场各方积极响应。对艺术博览会而言，减免展位费是直接有效的帮扶手段。

具体而言，新的定价系统下，首次参加巴塞尔艺术展的画廊将获得 20% 的展位费减免，第二年将是 10%。对于以面积大小计算费用的参展画廊，展位越大平均每平米将付出更多费用。

虽然新的定价系统依然无法解决艺术生态的结构性问题，但这无疑迈出了关键一步。

除此之外，巴塞尔艺术展还宣布将在其官方移动应用中推出 Global Guide 服务。全球 130 个城市中参加过任意一场巴塞尔艺术展的 500 余家画廊被纳入 Global Guide 体系，巴塞尔艺术展将在自己的数字平台上向全球受众提供各个城市相关画廊的往届参展内容、当前展览信息、地理位置与周边服务等。这几乎等同于用自己的平台为画廊打广告，但主办方并不打算收取额外费用，“就当是参展福利。”巴塞尔艺术展全球总监 Marc Spiegler 告诉 21 世纪经济报道记者。

同时，这一举措进一步稀释了巴塞尔艺术展的商贸展会属性，向更全面的艺术平台进发。“这并不是我们第一次做展会之外的事，之前我们也在布宜诺斯艾利斯推出过巴塞尔艺术展都会项目。Global Guide 其实很接近我们一直以来的宗旨：做画廊的推广平台。这可以让巴塞尔与画廊、藏家、博物馆在艺术淡季也保持紧密关系。” Marc Spiegler 说。

五十周年之际，两位策展人将离开巴塞尔艺术展，分别是担任意象无限单元策展人长达八年的 Gianni Jetzer，以及担任光映现场单元策展人四年的 Maxa Zoller。Gianni 的继任者是瑞士圣加仑美术馆馆长 Giovanni Carmine，而 Maxa 的继任者暂未正式公布。

走过半个世纪后，Marc 认为巴塞尔艺术展的基石还是作为一个平台连接优秀的艺术赞助人与艺术家，与此同时，“我们希望能一直跟上周围世界改变的步伐。”

展会期间，高古轩将在巴塞尔开设画廊的消息迅速传播并引起热议。

事实上，最初高古轩只是租用了巴塞尔的一处空间，于6月10日推出“延续的抽象”展览，但第二天就传出消息，该空间已被高古轩纳为长期据点，成为其在全球的第17家画廊，该消息已得到高古轩方面确认。

相比之下，这一举动对当地艺术圈带来的影响或许比对高古轩本身的影响还要大。虽然巴塞尔每年6月都会成为全球艺术市场的中心，但在其余时间，这座平静的欧洲小城受关注程度远不如纽约、伦敦、香港等艺术都会。

今年有7家巴塞尔本地画廊参加了巴塞尔展会。本地画廊对高古轩是欢迎的，由Margareta与Miklos von Bartha创立于1970年的von Bartha画廊是当地最大的画廊之一，从巴塞尔艺术展创立之初就一直参展，如今画廊已传至第二代，创始人之子、现任画廊主Stefan von Bartha告诉记者，高古轩进驻巴塞尔绝对是一个好消息，这会推动巴塞尔的艺术图景进一步发展。他说，巴塞尔其实有很好的藏家群体基础，邻近的苏黎世也会有藏家前来。

卓纳画廊则于6月10日至23日推出一场大型“线上展厅”展览，其线上展厅项目始于2017年，已举办41场展览，但这次于巴塞尔艺术展期间推出的展览是最重磅的一次，包括Lisa Yuskavage, Jordan Wolfson等艺术家还专门为此创作了新作品。

不仅如此，还有不少画廊从巴塞尔艺术展或是第三方机构处租赁展位之外的私洽空间，甚至在藏家们下榻的酒店走廊上也有画廊的作品展出。

对于大画廊纷纷开辟展位之外的第二甚至第三战场，卓纳画廊香港空间总监许宇认为：“其实这样做的画廊有一种忧患意识，或者说一种前瞻性，他们在有余力做完博览会和展览之后，还知道要拓宽市场。”

画廊越来越多地走出展位，但 Marc 并不担心，因为这并不妨碍他们仍旧把参加巴塞尔艺术展放在首要位置。Marc 认为，每家画廊都有自己做生意的方式，有足够精力和资金的可以做快闪展览，较为拮据的可能会参加共享画廊，未来行业内将会有更多实验性的销售模式涌现。

“在来巴塞尔之前，我觉得可能很多人会认为今年艺术品市场的发展方向不是特别清晰。因为国际局势紧张，大家都觉得经济可能会有一些波动，但是我们发现在巴塞尔这么一个艺术市场的金字塔尖，市场其实非常坚挺，完全感受不到所谓的波动。”许宇说。VIP 预览第一日，卓纳画廊就售出约 4000 万美元的作品，其中包括 2000 万美元的格哈德·里希特画作 *Versammlung* 和 1000 万美元的西格玛尔·波尔克早期作品。

许宇说道，越来越多亚洲不同国家的新一代客户在加入，他们各自的文化背景、生活背景、审美趣味不一样，也丰富了市场。“可能也跟这两

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31938

