

典藏 今藝術

& 投資

ARTCO
SEP/2025



弗朗西斯·埃利斯
伊日藝術計劃的雅加達佈局

中亞聯大雙美術館
芝加哥的公共藝術實踐

COVER STORY

豪瑟沃斯
瑪麗亞·拉斯尼格

FEATURE

藝術市場
壓力測試



4 719294 100025 09

市場的調整，讓「品質」與「稀有性」成為 穿越週期的不變準則

全球藝術市場從疫情後的狂熱逐漸進入審慎的調整期，地緣政治的緊張、區域衝突與經濟前景的不確定性，共同塑造了當前的市場氛圍。在這變局之中，藏家們的思考與選擇，以及產業結構的演變，正預示著一個新週期的到來。離開拍賣行巨頭、創立 Patti Wong & Associates (PW&A) 與全球藝術顧問聯盟 New Perspectives Art Partners (NPAP) 的頂尖專家黃林詩韻 (Patti Wong)，以其橫跨一、二級市場的豐厚經驗，解讀當前市況下的挑戰與潛在轉機。

黃林詩韻觀察，過去兩年半以來，亞洲與西方的藝術市場確實經歷了一場調整。她坦言：「相較於五到十年前，亞洲市場的泡沫化程度已顯著降低。」數據顯示，儘管金字塔頂端的高價作品供給緊縮，但入門級別的新買家數量與交易總量仍呈現增長趨勢。更重要的是，頂級藏家並未離場。「頂級亞洲藏家仍活躍於市場，並積極購藏重要作品。」黃林詩韻指出，這些藏家經過多年積累，已具備深厚的知識與鑑賞力，正以更縝密的方式建立其收藏體系。

這種趨勢與西方市場不謀而合，「嚴謹的藏家正將當前市況視為購入重要藝術品的良機。」在她看來，雖然交易決策更趨審慎，但市場的核心依然展現出令人鼓舞的活力。談及臺灣，她亦肯定地表示：「我一直認為臺灣藝術市場在亞洲具指標性成熟地位，長期扮演地區藝術交易的關鍵角色。」儘管藝術收藏與經濟指數不完全掛鉤，但臺灣穩健的經濟前景，無疑為市場注入了一股正面動力。

「在任何市場中，機遇始終存在，而我們作為藝術顧問，正是為客戶發掘具有收藏價值的契機。」黃林詩

PW&A、NPAP聯合創辦人
暨合夥人黃林詩韻。



韻透露，在當代與現代藝術的藍籌股價格背負高估值之際，她的團隊正密切關注幾個價值被低估的領域。其一是 15 至 18 世紀的歐洲古典大師傑作。「儘管數量稀少，此時期卻代表著藝術成就的巔峰。我們近期接觸到的藝術館級古典油畫不僅美學價值卓越，而且難得保存狀態完好，極具收藏價值。此外，古董及有年份的傳奇設計師品牌珠寶，亦是值得我們留意的領域。」

在充滿挑戰的環境中，她也觀察到，部分藏家為尋求資金流動性，正以低調、精準的方式，透過私人洽購釋出極具價值的作品。黃林詩韻分析：「過去 15 至 20 年間，私人洽購已成為藝術市場的重要交易模式。對賣家而言，它不僅過程更為保密，還能避免受到拍賣會時間表的限制。」而對買家來說，能否在資訊不對稱的私洽市場中把握良機，藝術顧問的角色便至關重要，需提供完整的市場數據與專業評估，協助客戶做出明智決策。

近年來資深專家紛紛離開傳統拍賣行轉向顧問服務，黃林詩韻認為這並非偶然，而是市場結構性變化的必然結果。「傳統平台尤其是拍賣行，已不復昔日全方位服務的盛況。」她直言，高昂的費用，加上企業為數位化轉型而精簡專家團隊，都導致服務品質與專業深度的下滑。藝術博覽會亦面臨類似挑戰，不再是偉大作品的主要來源。

「我們看到，客戶們真正需要的是創新的、量身定製的解決方案與最高水平的服務。」這正是她創立 PW&A 以及聯合創辦 NPAP 的核心目標——提供真正客觀、中立且以藏家利益為尊的專業建議。在「財富大轉移」加速的時代，NPAP 的初衷便在匯聚全球頂尖合夥人的經驗，為藏家、家族辦公室及機構，在日益複雜的市場中提供領航。

最後，對於所有藏家，黃林詩韻給出了她不變的忠告：「在藝術市場中，『品質』與『稀有性』才是推動作品價值的核心要素，而非僅因作品購藏價格低廉所致。藏家必須深入鑽研，避免盲目追逐『名家光環』或所謂的『折扣優惠』。」在這個充滿變數的時代，回歸藝術的本質，或許才是穿越週期的最終答案。(文／朱貽安)



PW&A、NPAP聯合創辦人暨合夥人黃林詩韻出席活動現場。
(黃林詩韻提供)