

2019年3月8日

# 新闻稿

## 巴塞尔艺术展和瑞银全球艺术品市场报告：全球艺术品市场持续增长，有证据显示千禧一代藏家积极购买

- 全球艺术品市场总销售额增长 6%，达到约 674 亿美元，创下 10 年来第二高纪录。
- 美国仍然是最大市场；英国超越中国重新成为第二大市场。
- 瑞银的研究合作揭示了英国、德国、香港、新加坡和日本高净值人群收藏行为的新见解。

2019年3月8日，苏黎世——瑞银集团和巴塞尔艺术展今天发布了第三版《巴塞尔艺术展和瑞银全球艺术品市场报告》，该报告由著名文化经济学家克莱尔·麦克安德鲁博士(Dr Clare McAndrew)撰写，并整合了瑞银集团的研究成果。报告从宏观角度全面分析了 2018 年全球艺术品市场，并结合更宏观的经济变化，探讨了主要市场趋势。

### 主要调查结果包括：

- **全球销售额：**2018 年总销售额达到约 674 亿美元，较 2017 年增长 6%，高端市场进一步整合。这使得该市场销售额创下 10 年来第二高，在 2008 年至 2018 年的十年间，销售额增长了 9%。
- **领先市场：**从销售额来看，美国再次成为全球最大市场，市场占有率达 44%。美国市场销售额达到 299 亿美元，为迄今为止的最高记录。尽管存在围绕英国脱欧的政治不确定性，但英国 2018 年的艺术品销售仍相对强劲，进出英国艺术品市场的销售额目前由非欧盟交易所主导。英国销售额增长 8% 至略低于 140 亿美元，占全球总销售额的 21%，重新成为全球第二大市场。中国为第三大市场，2018 年销售额占比达 19%，达到 129 亿美元，同比下降 3%。
- **全球财富和艺术品买家：**该报告包括 Art Economics 和瑞银在 2018 年对英国、德国、新加坡、香港和日本的高净值藏家进行的调查结果。此前对美国藏家进行的调查，作为瑞银投资者观察(UBS investor Watch)对投资者人气进行的持续调查的一部分，显示绝大多数受访者的年龄在 50 岁及以上，然而，在新市场亚洲，2018 年出现了一个非常不同的年龄结构：在新加坡，46% 的藏家为千禧一代，在香港 39% 为千禧一代。千禧一代藏家在高端消费者（100 万美元以上艺术品）中所占比例略低于一半（45%），凸显了这一人群消费能力的重要性。
- **线上销售：**2018 年，线上艺术品市场估计创下 60 亿美元的新高，同比增长 11%。线上交易占全球销售额的 9%，略低于全球在线零售业。2018 年，电子商务占到全球零售总额的 12%。瑞银和 Art Economics 对 5 个市场的高净值人士藏家进行的调查显示，大多数人（72%）的线上成交价均未超过 50,000 美元。然而，有证据表明，一些藏家越来越愿意在线上交易中出高价。样本总数的 17% 曾以 100,000 美元或以上的价格购买过一件艺术品或物件，4% 曾在网上花费 100 万美元或更高的价格购买过一件艺术品。
- **拍卖数据：**2018 年，公开拍卖美术作品、装饰艺术品和古董的销售额达到 291 亿美元，同比增长 3%，并较 2016 年增长近 30%。在艺术品拍卖市场上，售价超过 100 万美元的艺术品占总成交额的 61%，占拍卖品比例的仅 1%。美国的拍卖成交额增长最为强劲，增长 18%，达到 118 亿美元。
- **经销商数据：**经销商行业的销售额同比增长 7%，估计达到 359 亿美元。销售的增长继续受到高端市场的推动。

- **艺术展：**艺术展依然是全球艺术品市场的主阵地，2018年的总销售额估计达到165亿美元，同比增长6%。2018年，全球经销商在艺术展上的总销售额占比为46%。
- **性别问题：**该报告涵盖对艺术家表现和性别问题的全面回顾。令人瞩目的研究结论包括：
  - 根据 Artfacts.net 的数据，2018年全球女性艺术家的参展比例已自2000年的25%上升至2018年的33%。
  - 对于那些在一级市场运作的画廊而言，2018年，它们所代表的艺术家中有36%为女性艺术家，平均占其销售额的32%。

#### 该报告借鉴了瑞银的另外两项研究的结果：

- 瑞银 Evidence Lab (UBS Evidence Lab) 对大中华区奢侈品支出的研究报告《参观大商场》(Visiting the Great Mall) 显示，千禧一代比年长的消费者更具信心，女性是“最有弹性的消费者”。研究发现，千禧一代的奢侈品消费者目前的平均交易价值最高，与较为谨慎的年长消费者相比，他们对未来的信心要高得多。这些千禧一代奢侈品消费者可支配收入高，拥有房产，几乎没有经济衰退的经历。
- 2018年瑞银/普华永道亿万富豪报告：《愿景家与中国世纪》(New Visionaries and the Chinese Century)。尽管美洲和欧洲亿万富豪财富增长稳健，但中国亿万富翁的财富增长速度几乎是它们的两倍，2017年增长39%，财富规模达到1.12万亿美元。报告显示，中国平均每周新增两位以上亿万富豪，亚洲作为一个整体平均每周新增三位以上亿万富豪。这显示出过去10年左右的惊人发展轨迹，鉴于2006年中国只有16位亿万富豪。

瑞银财富管理全球首席投资总监Mark Haefele表示：“艺术品市场是经济发展和财富创造趋势极好的反映。最引人注目的是亿万富豪和千禧一代的消费能力的增长，尤其是在亚洲市场。一如既往，激情依然是市场的命脉，它驱动着最优秀的收藏家，他们珍视那些能带来愉悦和丰富文化内涵的高质量作品。”

Arts Economics的创始人克莱尔·麦克安德鲁表示：“尽管今年的销售总额再次取得强劲增长，但由于许多更广泛的经济和政治问题继续对市场情绪造成了一定的影响，2018年的市场情绪普遍并不那么乐观。这促使一些厌恶风险的买家和卖家转向经销商市场的私人销售，该市场整体销售强劲。艺术品拍卖市场也保持了增长速度，但各国和价格段之间存在很大差异。与此分化的是，今年的研究有一个非常积极的发现，那就是全球千禧一代的收藏活力。一项针对全球高净值人士藏家的新研究显示，千禧一代在艺术品市场的各个领域都比其他几代人更为活跃，约有一半的千禧一代藏家时常花费100万美元或以上购买艺术品。调查还清楚地表明，他们的消费模式和偏好与不同地区的千禧一代相比，较他们所在地区的不同一代藏家有更多的共同之处。了解这些全球关键人群的偏好和动机，将对未来的艺术品交易至关重要。”

巴塞尔艺术展的美洲区总监诺亚·霍洛维茨(Noah Horowitz)表示：“这份报告是艺术专业人士的必读材料，它提供了对当今艺术市场及其发展方向的宏观经济概要。虽然受到高端市场持续增长的推动，2018年的总体结果是有所上升，但线上艺术品市场呈现出的新萌芽，以及日益国际化的年轻一代藏家引入瞩目——麦克安德鲁博士的研究将读者的注意力吸引到了信心指标的变化，以及一系列重要的商业挑战上。”

下载巴塞尔艺术展和瑞银全球艺术品市场报告，请点击[这里](#)。

瑞银与客户组成了一个全球社区，分享我们对艺术和收藏的热情。该公司在全球票聘请了超过20位专家来提供其艺术平台，通过其全球网络召集和联系艺术界的杰出人士，并通过我们的艺术能力中心提供有关管理艺术品收藏和遗产规划的洞见。瑞银最近成立了艺术收藏家社交圈(Art Collectors Circle)，这是一个面向富有的收藏家和文化慈善家的全球社区，他们热衷艺术，可以在继承规划、风险管理、艺术品保管、保护，以及建造私人博物馆和积累家庭财富方面进行交流，分享知识和最佳实践。

**编者注：****瑞银集团与当代艺术**

瑞银在支持当代艺术和艺术家方面有着悠久的历史。该公司拥有世界最庞大、最重要的企业艺术珍藏之一；并寻求通过与巴塞艺术展的全球领先伙伴关系，以及作为《巴塞艺术展和瑞银全球艺术品市场报告》的联合出版商，推动艺术品市场的国际交流。此外，瑞银还与美术机构结成合作伙伴关系，这些机构包括：瑞士贝耶勒美术馆、俄罗斯车库当代艺术博物馆、摩纳哥国家博物馆、丹麦路易斯安那现代艺术博物馆、德国堤坝之门美术馆、墨西哥艺术宫、澳大利亚新南威尔士州美术馆。瑞银通过其“艺术品收藏家社交圈”和“瑞银艺术能力中心”，向客户提供艺术品市场、艺术品收藏和遗产规划方面的洞见。“瑞银艺术论坛”汇聚和连接艺术界的杰出人士，引领当代艺术前沿思潮。想要更多了解瑞银对当代艺术的投入，请访问 [www.ubs.com/art](http://www.ubs.com/art)。

**关于瑞银投资总监办公室**

瑞银投资总监办公室（CIO）监督遍布于瑞银全球财富管理业务的2.3万亿美元客户资产的投资策略。CIO总部位于苏黎世，在纽约、伦敦、香港和新加坡等世界各主要金融中心均拥有策略师和分析师。CIO的专业能力涵盖各种类型的投资，从股票、债券、外汇、大宗商品直至另类影响力投资基金。

**关于 Arts Economics 和 Clare McAndrew**

Arts Economics是一家研究和咨询机构，专门为私人机构和机构客户提供美术和装饰艺术市场的研究和分析服务。Clare McAndrew于2005年创立该公司。McAndrew博士是专门研究艺术品、古董和收藏品市场的文化经济学家。2001年，她在都柏林三一学院获得经济学博士学位，并且在该学院讲授和教授经济学四年时间。2002年，Clare加入美国的Kusin & Company担任首席经济学家。后者是一家专门从事艺术品投资的小众投资银行机构。在美国工作三年后，Clare于2005年返回欧洲，继续从事艺术品市场的工作，以私人研究者和咨询师身份为全球客户服务。她于2005年创立 Arts Economics，专门从事艺术品市场的研究和分析工作，并与世界不同地区的私人咨询师和学者群体合作，向全球艺术品交易和金融行业提供研究和咨询服务。

**关于巴塞艺术展**

巴塞的画廊经营者于1970年创立“巴塞艺术展”。如今，该机构在巴塞、迈阿密海滩和香港呈现世界一流的现代和当代艺术展览。每一届展会都根据举办城市和地区而呈现独特性，这反映在所参与画廊、所展示的艺术作品，以及每一届与当地机构联合制作的平行节目内容。通过若干新举措，比如“巴塞艺术展都会”，与合作城市合作定制文化项目，巴塞艺术展的活动已不仅局限于艺术展会。想要了解更多信息，请访问[www.artbasel.com](http://www.artbasel.com)。

**瑞银和巴塞艺术展**

瑞银与巴塞艺术展的关系始于1994年。当时，这家瑞士金融服务机构开始担当最初的巴塞艺术展会的主要合作伙伴。1999年，上述合作关系扩大到包括巴塞艺术展的“意象无限”展览平台，帮助艺术家实现非常原创及宏伟的项目；2002年，迈阿密海滩举办首届巴塞艺术展。2014年，瑞银参与香港的“巴塞艺术展”，正式担当目前的角色，成为巴塞艺术展在所有三个官方国际举办城市的全球主合作伙伴。2016年6月，巴塞艺术展宣布将与瑞银合作，委托知名文化经济学家 Clare McAndrew 博士撰写新的年度艺术品市场综合报告。作为全球主合作伙伴，瑞银还支持巴塞艺术展的最新行动，即“巴塞艺术展都会”项目。

关于瑞银的最新动态，请访问 [www.ubs.com/art](http://www.ubs.com/art)

#UBSart #ArtMarketReport

Twitter: @UBSglobalart

Instagram: @ubsglobalart



媒体关系

电话+41-44-234 85 00

Facebook: [facebook.com/UBSart](https://facebook.com/UBSart)

媒体联系方式

瑞银

冼丽芬: +852 2971 7950(HK) [joanna.sin@ubs.com](mailto:joanna.sin@ubs.com)

胡欣怡: +86 21 2029 4836 [joco.hu@ubs.com](mailto:joco.hu@ubs.com)

[www.ubs.com/media](http://www.ubs.com/media)