

林偉 Teddy W. Lam

專訪 萬昌斯拍賣行創始人兼營運總監

簡湘庭／香港報導
圖片提供／萬昌斯拍賣行



萬昌斯拍賣行2018春拍現場

萬昌斯拍賣行創始人兼營運總監林偉（Teddy Lam），出生古董世家，自小受中國文化藝術薰陶。2010年畢業於倫敦佳士得美術學院，期間與生意夥伴遊歷歐美各國，看過大大小小的拍賣會，最終選擇回到香港組織專家團隊，於2013年創立萬昌斯拍賣行。萬昌斯作為香港首家以「古玉」為重點主題的拍賣行，在林偉的帶領下，萬昌斯近3年的業績高速增长，除了古玉拍賣，亦開拓中國書畫、瓷器工藝品、佛教藝術及古董珍玩拍賣，在2017年秋拍取得翻倍成交記錄。剛結束的2018春拍再創佳績，4場拍賣會，600餘件拍品，總成交額達7700萬港元，較去年秋拍大幅增長60%，創下萬昌斯成立五年來最高紀錄，潛力可期。

CANS藝術新聞：首先恭喜萬昌斯成立滿五周年！請問您認為萬昌斯具備何種優勢，又是以什麼核心定位，立足香港這塊龍爭虎鬥之地？

林偉：最初我選擇回到香港成立公司，就是因為這裡是一個「背靠中國、面對全球」的藝術品交易平台，市場份額非常大。然而，目前市場上高端精品皆集中在幾間大型拍賣公司，再來就是主打低端拍品的小規模拍賣行，我認為中端市場還有很大的空間，這也成了萬昌斯的定位：鎖定中端精品，朝中高端市場發展。

萬昌斯作為香港第一間以「古玉」為重點主題的拍賣行，一方面是因為我個人很熱愛玉的文化，另一方面是我們有足夠的人脈資源可以配合，於是決定以玉器作為進入香港市場的起點，紮穩腳跟之後，再往外擴展。事實上，在萬昌斯2014首拍之前，香港未曾有過古玉專拍，接下來幾年可以看到邦瀚斯、嘉德、佳士得、保利等拍賣公司相繼推出古玉專拍，意味著大家開始注意到有這塊市場存在，而這正是我們從創立之初便一直在默默耕耘的板塊。

CANS藝術新聞：古玉的真偽鑑定尤為艱難，其實這也是造成過去古玉市場總是顯得冷清的原因之一。萬昌斯最主要業務為古玉拍賣，您怎麼看古玉鑑定？

林偉：古玉鑑定沒辦法單憑機器檢驗，很多時候就是靠眼力、靠經驗，所以我們的專家必須時時將自己維持在市場上，不能只是悶在象牙塔裡看資料、做研究。現在有許多新型的仿古技術，如果你不去了解就會被騙。比如，有人說漢代玉器的沁色應該是什麼顏色，那偽造者就會專做那個顏色給你看，如果你專門認沁色的話，就中招了。所以要做好古玉鑑定，最重要的就是要保持在



Lot 6318
遼金白玉帶紅沁「飛天」 長 5.1 cm 厚 0.6 cm
成交價 HKD 600,000



Lot 6513
清乾隆御製白玉「平定合符」 總長 24.1 cm 厚 0.8 cm
成交價 HKD 7,200,000



Lot 6764
遼銅佛板 高 24.7 cm
成交價 HKD 3,000,000

市場上，接觸最新的科技。另外，萬昌斯有很好的人脈資源，他們會與我們分享很多經驗，我們也虛心請教。最後，面對所有拍品，我們都是以專家團隊會審的形式，不是由一個人主觀決定，所以可以形成相對客觀專業的判斷。

CANS藝術新聞：除了中國古玉拍賣，萬昌斯也規劃有其他中國藝術品拍賣，請問您接下來徵集的策略與布局會如何調整？

林偉：玉器板塊雖然是萬昌斯進入香港市場的切入點，並且目前已佔有小小的一席之地，卻不應該是我們唯一的方向，我還是希望能多元發展，這也是為何萬昌斯近年開始拓展其他中國藝術品拍賣。其中，佛像是我們近一兩年重點發展的項目，因為佛像藏家群體相對玉器來說，更為廣泛一些。很多不收藏古董的客戶會因為宗教信仰來買佛像，這種比較容易把文化帶入生活的板塊，正好呼應到了我們一直以來秉持的信念：除了做好拍賣，萬昌斯更肩負了傳播中國文化的使命感。要做到這一點，單純將拍品類別集中在玉器還是比較狹隘，所以我希望透過各種不同材質的中國藝術品，把博大精深的中國文化帶入現代人生活之中，進而讓他們對於東方歷史與藝術鑑賞有更深層的認識。

關於徵件規模，以中端拍品市場來說，每季控制在大約600件拍品，是我個人覺得最合適的數量。若要徵集更多拍品也是可以的，我們也曾在一季內推出超過1000件拍品，但是市場的消化量終究有限，所以徵件絕對必須精選。每位藏家的消費能力和喜好都不相同，各個品項的價位往往會隨著市場潮流有所波動，當然物件本身的稀缺程度也會影響價格，有太多狀況都可能是拍賣市場的變因，因此萬昌斯雖然鎖定中端市場，但我們非常確定朝著「精品、有特色拍品」的路線發展。例如，有的玉質好但工藝差了一些；有的則是物件本身的涵義好；有的具有一定稀缺性，像是唐代飛天、唐代帶板、宋代動物或巧雕；又或者它象徵了整個朝代的價值，例如宋代童子就是玉器走向世俗化的典型代表。無論是估價1萬、100萬、還是1000萬的拍品，只要有自己的特色，我們就會選擇上拍。

CANS藝術新聞：您個人有特別喜歡哪個時期的玉器嗎？

林偉：我很喜歡唐宋遼金元時期的中古玉，比如宋代童子，頭大腳短，整體而言，身體比例很卡通，造型很有意思，幾乎就是那時的公仔！以中古玉來說，我認為它的價值遠遠被低估，未來肯定會再成長。實際上中古玉的稀有性比高古玉還要高，像是戰漢時期高古玉其實體量很大，只是高古玉買賣較受限制，所以市場上不常見，但好的中古玉真的很稀缺。不過我本身熱愛玉文化，所以其實從中古到上古都很喜歡，比如春秋時代設計的龍紋，這若是在現代也不一定能找到畫得一樣好的師傅，而且每個時代紋飾與工藝都有不一樣的特色值得細細研究，又或者玉璧、玉環、玉玦、玉玦，不僅僅是形制上的不同，還分別代表了不同含意。

CANS藝術新聞：現在市場上可能比較少有像您這麼熱愛玉文化的年輕藏家，您覺得可以怎麼培養年輕藏家，吸引他們進入古玉收藏領域？

林偉：首先，萬昌斯其實就是由充滿年輕活力的團隊組成！回顧這五年，我們每年都在創新。從2014年首次拍賣便同步執行線上即時競投，這是香港第一次有拍賣公司這麼做，而我們得到的反應也很好。今年有一項創新舉措是競投登記全面電子化，客戶在網路即可填表，並且根據客戶選填的興趣，我們得以蒐集到更準確的數據分析，並配合到客戶服務環節，讓每位買家都享有客製化體驗。今年春拍更首創圖錄的部分拍品，你只要掃描QR CODE便可瀏覽360度立體圖。像這種結合高科技的創新，有時做了不一定會為公司帶來直接的利潤，但是它代表的是一個勇於創新的態度。我希望我們拍賣行是年輕、多變、持續創新的。傳統拍賣行已經存在幾百年，一直以傳統方式拍賣，但拍賣行不應侷限在此，我們希望帶給整個產業創新的活力。而年輕藏家關注潮流，我認為萬昌斯的新鮮活力正好能夠吸引到他們的注意。目前萬昌斯還有一項計畫，我們打算開發品牌，重新包裝古玉，並且，為了讓古玉更好地融入現代生活，設計不會侷限在配飾。雖然目前我還不能劇透太多，但這就是我們一直不斷在思考的部分：如何更好地結合中國藝術文化與現代生活。