

普洱茶

能收藏、有升值，还得靠精品

——访香港仕宏拍卖总裁周子

文 | 本刊记者 刘礼福

无奈将 2020 年春拍日期再次顺延后，香港仕宏拍卖总裁周子在 7 月 7 日至 17 日举办了一场主题为“时光的味道·茶韵”——古董级普洱茶及茶具私人洽购及精品展，与藏家和茶人共赏横跨百年的普洱茶精品——号级茶、印级茶、七子饼茶及 2000 年后出品的高端茶品。

疫情期间，如此规模和高品质的普洱茶珍品集会，无论是在香港还是内地市场都极为少见。而香港仕宏之所以有如此魄力和号召力，得益于其专业而持久地在普洱茶拍卖领域的探索和耕耘。

一炮而红，引领市场

《艺术市场》：在普洱茶拍卖板块，不少藏家认为：如果香港仕宏自认第二，便没人敢认第一。你是怎样看待这个评价的？

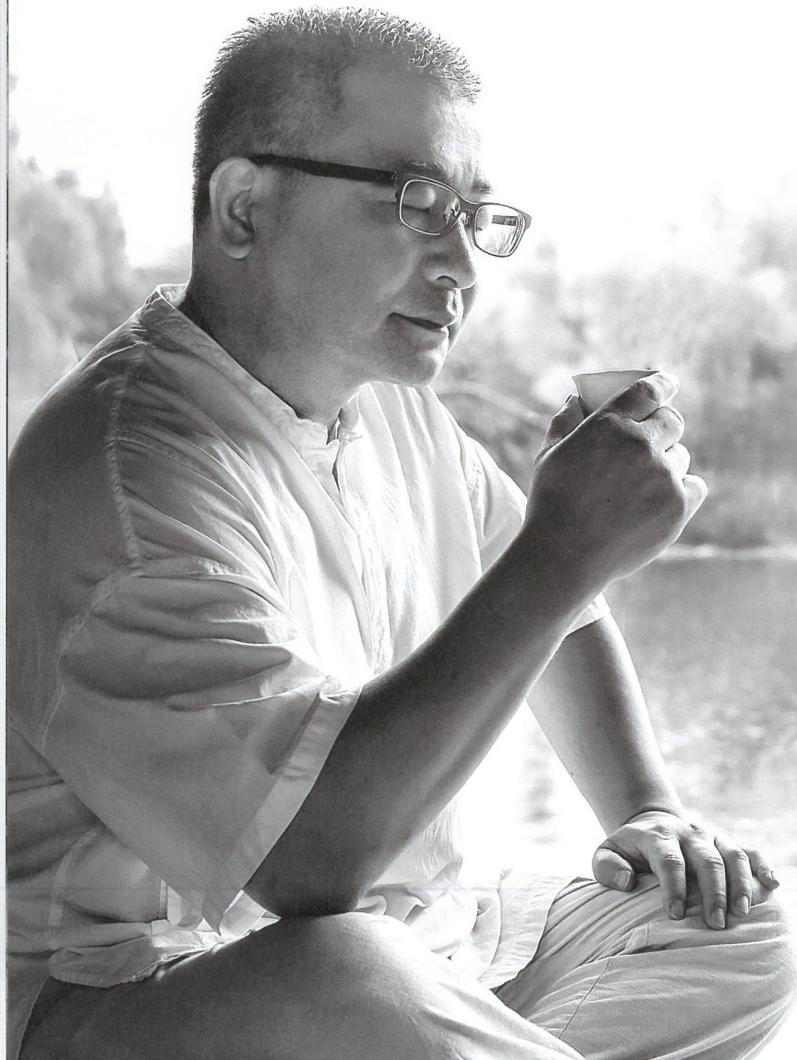
周子：在此向藏家和茶友对香港仕宏的抬爱表示感谢。

从每届拍卖的拍品构成和规模，到最终的成交额、成交率以及成交单价等指标来衡量，香港仕宏已远超“第二”。比如一场拍卖，几家大型拍卖公司能有两三千万元的估价就可以开设专场，而且能持久运营；但仕宏近年的普洱专场是近亿元的总成交额。

从影响力来看，香港仕宏自 2015 年专注普洱茶拍卖以来，每季拍卖不仅不缺亮点，还常常产生新纪录。像“红印”等高端普洱茶，仕宏拿出过很多标杆性的拍品，并不断创造纪录。一饼“红印”普洱，国华公司于 20 世纪 80 年代末在茶饼上贴的标签才 450 元，大概 3 年前拍出了 69 万港元的高价。2019 年，产于 20 世纪 50 年代的“一点红”红印普洱则拍到 105 万港元的价格新高，很多纪录是目前同行中所没有的。

因为拍卖市场的铁律是“强者恒强”，多年坚持和良性循环的结果是，不断有卖家把好东西拿到仕宏来，拍得好而且是真实成交，大家知道谁以怎样的价格买走了什么东西，公开透明，所以对仕宏很有信心。

香港仕宏拍卖总裁周子





号级茶中的珍品：一筒七片的“同兴号·向质卿”普洱茶在香港仕宏 2019 年秋拍的成交价为 974 万港元

《艺术市场》：仕宏以怎样的策略优势将普洱茶拍卖做成业界第一？

周子：第一是有专家懂茶，对茶的品质了解，真伪看得很明白；而且是高要求、高品质的鉴定，是不止一位专家的综合鉴定。

第二，我们从一开始便以高品质、高价位、高诚信度来组织货源。2015年，国内外还没有公司专业做大规模的普洱茶拍卖，而仕宏的普洱茶拍卖一经推出便让人眼前一亮，吸引了很多内地和港澳台的知名藏家参与。

《艺术市场》：从普洱茶拍卖在国内外市场的发展轨迹来看，仕宏的参与让此板块产生了怎样的变化？

周子：其实早在 2008 年之后，内地就已有几家拍卖公司推出过普洱茶拍卖，像中国嘉德、北京荣宝等，在当时的拍卖业绩都不错，但后来它们中断了此板块的业务。而且在后面的拍卖中也看不到很好的专场，普洱茶要么偶尔在一季甚至是某个专场里作为一个补充和点缀，要么一场仅有二三十件拍品，直到 2015 年仕宏专做普洱茶拍卖，才逐渐有了大的规模。

自仕宏的第一场普洱茶拍卖一炮而红，便让普洱茶在拍卖市场有了一个明

确的定位，即真伪和价格的定位。因为在真正有规模地进入拍卖场以前，只有很少人知道普洱茶的价格，商家和厂家说多少钱基本就是多少钱。另有关键问题是很多称谓、概念、说法都各执一词，没有公开、公认、明确的标准，更没有阶梯分明、品类齐全的价格体系。

像“88 青饼”从湿仓的 2 万元到干仓的 15 万元，中间如此大的价格差却是卖家随便叫价，很少有人去区别、研究干仓、湿仓，弄清楚它们之间为什么有很大的价格差距。但有了拍卖之后，干仓、自然仓、自然偏干等是多少钱，一片“红印”的市场价格区间等问题，都有了公开的市场价格和信息参考。

存好茶、存对茶，才能有升值空间

《艺术市场》：在市场最为关注的价格方面，普洱茶近 10 年的拍场表现发生了怎样的变化？

周子：自从有了公开的市场定位，每一季拍卖都会有很多珍品普洱茶亮相，而且它们的价格一路上涨，尤其是近两年的行情更让大家愈加清晰地看到，原来普洱茶除了喝之外，还能收藏、能升值。

像 2018 年年初，仕宏推出的六桶 20 世纪 80 年代末的“8582 青饼”，最终被香港一位藏家以 513 万港元（含佣金）的价格买走。同样仓储、数量的“8582”在当年的秋季拍卖会上以 595.9 万港元（含佣金）的价格成交；到次年春拍，更是创出了 709.5 万港元（含佣金）的价格新高。

这么大的价格增长幅度说明普洱茶拍卖市场在不断发展的同时，也告诉藏家：藏普洱就必须存好茶、存对茶，它的升值空间才会很大。另外，这既让大家知道什么才是普洱茶中的好茶，也是对市场架构的定位。

《艺术市场》：近两年的内地和香港普洱茶拍卖市场产生了怎样的变化？

周子：以前的普洱茶以出口香港为主，到 20 世纪 80 年代末 90 年代初，台湾也兴起了饮用普洱茶的风潮；90 年代末，内地开始有一些消费者关注普洱茶，慢慢地由南至北，普洱茶风靡全国。

品饮普洱的风尚之所以产生上述轨迹，重要原因是近二三十年国运昌盛，国民有了多余的钱来追求更高的生活品位，所以烟、酒、茶的消费在不断追求高端，而且此类群体还在不断发展壮大。

可是，喝茶跟喝酒不一样。酒大部



仕宏文化中心的普洱茶品鉴现场

分是用来交际的，而茶除了交际之外还能养生，所以此块市场和群体的发展现状更加繁荣，同时也很博杂。

普洱茶毕竟是饮用品，不像其他文物艺术品消耗较少，尤其是古董茶越喝越少，所以货源越来越紧缺。以至于现在的普洱茶拍卖开始延伸到中生代茶，即2000年以后出品的普洱茶。以前，中期茶是被市场所歧视的，因为它们太年轻了、不好喝。而随着喝茶群体的变化，像大益的“大白菜”系列等中期茶，如“六星孔雀”一片茶的价格已经接近“红印”，一件茶能卖到4200万元。

新茶为什么能有这么高的价格呢？第一是新茶的储存环境往往是干仓，比较适合国人的口感；第二是容易辨识，上面的条码、防伪标志、生产日期等都有，鉴别比较容易，不像七八十年代甚至以前的老茶，全要靠经验、靠知识去甄别。所以，中期茶的未来市场不可小觑，尤其是某些品牌的名品，很多人在投资，把它当作半金融产品来买卖和收藏。

《艺术市场》：如何看2019年普洱茶拍卖市场的整体表现？

周子：2019年的市场是在一片热闹中成长的，整个市场的价格体系都处在上升势头。

感受最深的是去年11月24日仕宏举办的拍卖。预展之前，大家担心时局会影响藏家的参与。但拍卖当天，第一

是现场坐无虚席，别家的普洱茶拍卖场内能坐满一半就已经很不错了，而仕宏的那场拍卖不仅客户满场而且还把空道都占满了。第二是来参拍的基本是藏家和买家，看热闹或炒作的很少。很多来自内地的藏家说，在近3年的普洱茶拍场都没看到过如此兴旺的场面。这对于仕宏来说是很骄傲的成绩。

制定标准，让买家少走弯路

《艺术市场》：2020年的拍卖市场，受新冠肺炎疫情的严重冲击，仕宏规划如何突破困局？

周子：受疫情影响，很多公司在规划义拍、网拍，仕宏在此也有规划和行动。但我们更想做的是制定一些标准，让更多人愈加清晰地了解普洱茶。

比如符合什么标准、在怎样的环境下储存的才是干仓；截至目前，很多制茶人、行家对干仓的概念都是各执一词，而仕宏将会对自然仓、干仓、自然偏干仓等概念做一个界定和系统梳理。

其实，不管是从储存环境、湿度，还是茶汤的颜色，都应该有一个标准，这能让买茶的人少走弯路。

《艺术市场》：在已经过去的上半年，香港仕宏是否做过一些线上或者线下的小型拍卖会？对接下来的大拍又是如何规划的？

周子：根据以往的经验，买家希望看到实物的基本状态，网上的视频或者图片容易产生不同的意见。另外，这么多年来，仕宏拍卖基本上没有出现过竞拍了之后买家退货和不付款的情况。为了保证良好的纪录，所以我们对于网络拍卖还是比较慎重，但也会努力去开拓。

线上拍卖尽管也在规划，但现在的问题是怎么让大家更清楚地了解普洱茶和拍品，不止是通过照片、视频、文字简介。我们计划让每一件产品在实际对着镜头时配上一段说明，而且尽量让大家看到汤色。

今年的拍卖虽然受疫情影响，但是规划的产品在数量、价格方面都和以往差不多。拍品数量一般控制在120件到150件，以古董茶中的号级茶、印级茶为主，中期茶为辅。如一筒七片的百年双狮“同庆号”或完整的一筒“红印”普洱茶以往是过千万元成交的。毕竟能上拍的还是要珍稀的藏品才行，如果在市场中随便就能买到，买家何必去竞拍呢，也不会创出价格新高。

《艺术市场》：香港和内地的普洱茶市场，在资源和前景上存在哪些差别？

周子：一直以来，香港是普洱茶藏家的集中地，所以在价格上比内地有明显优势。

比如香港的藏家或者委托人，由于他们早前的购买成本较低，所以拍卖的

底价也相对便宜。然而内地市场的卖家是最近几年才发展起来的，他们的购藏成本较高，加上拍卖佣金，通常要求的底价也比较高。对于拍卖来说，底价越高越被动、越便宜越有人抢。

另外，香港因为藏家多，他们经历得多，出让的东西基本比较真，我们也会让多位专家综合鉴定。只有让大家开开心心买到真东西，并且耐得住时间考验，拍卖才能长期向好。

普洱茶渐成投资硬通货

《艺术市场》：针对普洱茶的收藏和投资，你有哪些建议？

周子：前几年，我们在香港组织了一个基金会，有数位香港名人和银行家参与，主要针对普洱新茶的投资。如今看来，还是获利满满。

新人买茶一定要买对茶、买真正的好茶，要么自己能够学习，要么接触到的群体或者引导者是明灯，才能避免走弯路、交不必要的学费。其实跟书画和古玩收藏一样，即便是大家都玩真东西，但如果进入了乱七八糟的团体，就算花了几千万也买不到一片好茶。

买茶，如果是拿来喝那就买自己喜欢的口感，满足你10年、20年的口粮就够了，不能动不动就把整仓买下来；如果是拿来收藏、投资的，除了古董珍品外，中期茶的品牌很重要，最好是品牌中的精品、名品。

我个人喜欢投资东西好、品名听起来也比较吉祥顺好的。2017年年底，曾买过大益出品的“轩辕号”，当时的一件新茶是8万元，很多人觉得我疯了，价格那么贵还买那么多。但我觉得知名厂家能够用“轩辕号”来命名，说明这片茶的用料十足、工艺非常好。如果用“宇宙号”，不太符合茶叶的命名方式，做的茶也不一定好。结果不出所望，如今它的价格是约100万元一件。

所以，投资普洱茶一定要会选择，不能太随意。茶虽然叫普洱，但原料的品质高低、制茶的技术优劣、品牌的好坏、存放条件的不同都是影响其升值的关键因素。我常说，买茶就像买手表，手表有很多品牌，但只有买百达翡丽和劳力士才比较有前途，其他品牌的就当时装表来买。因为其他品



牌的手表出手很难，而百达翡丽和劳力士只要肯便宜，总有人要。

《艺术市场》：除普洱茶之外，近年来也有其他茶类在拍场偶有亮相。相对而言，普洱茶更具哪些拍卖优势？

周子：这是由茶的本质属性所决定的问题。普洱茶是越存越香、越久越好喝、价值越高，是可以喝的古董。而其他很多种类的茶是需要当年饮用的，越久越不好喝，不具备长久收藏的特性；以前龙井最值钱，但放一年半载价值就大幅缩水。

此外，白茶也是一个很好的品类。但是白茶刚开始也是以香味来吸引人的，第一年很好喝，放两三年就不好了，但如果存一二十年，它的价值就又转换出来了，好喝又有药用价值、还值钱。可惜的是，以前的白茶是没有储存的，第一因为它便宜，第二它不是压成饼的，其储藏占用的空间大，所以如果卖不掉，香港的很多经销商就会直接倒掉。

尽管普洱以前也不值钱，但它是压制成型的，不会占很大的空间，而印记和号级茶也都藏存其中，大家知道这些茶具备收藏潜力，所以大多都留着。

《艺术市场》：未来，普洱茶能否如红酒一样成为国际拍场中的明星？

周子：红酒是世界的，普洱茶是华人的，有一定的局限性。如果从近10年的市场表现来说，普洱茶的升值是超过红酒和茅台酒的，特别是现在有很多新群体尤其是年轻藏家的加入，甚至看到私募基金也在关注普洱茶。民众对普洱茶越来越感兴趣，普洱茶也在逐渐向投资硬通货的方向发展。

普洱茶的很多精品，只要买得好、存得好，又能低于最新市场价格的5%到10%，马上就有人接手。可以说，现在某些名品在将来是可以成为硬通货的，其未来的市场发展也不可估量。

几年前，我便有一个设想，将比较有影响力、2000年后制作的30款到50款名品普洱茶做成一个基金，既能做实物的交收，又能进行类似期货的买卖。投资者不懂茶没问题，可以买相关的基金产品，红酒现在不也有如此运作吗？相信随着茶文化的弘扬和传播，普洱茶的创新和发展之路一定会前程似锦。

(责任编辑：屈婷)

ART MARKET

藝術市場

中华人民共和国文化和旅游部主管 大型艺术类核心期刊，2020 / 8

艺术“后浪”遭遇最难毕业季

廖廖 段少锋 张朱宇 &
郝青松 × 杨重光：废墟与重生

后 2020
艺术计划

杨重光《时间废墟》帆布 600×700×520cm 2020年