



书籍 投资高净值收藏品

斯蒂芬·萨奇尔
Academic Press, 2009
其他语言版本：英语

导读荐语

财务顾问和财富经理对于股票和债券，也许还包括房地产等传统的投资工具驾轻就熟。不过，越来越多的富人开始探索非传统的投资手段以获取收益，其中就包括收藏品投资。因此，投资公司和财富经理需要让自己熟悉艺术、邮票、酒、书籍、老式汽车，以及诸如此类各领域的知识，这样他们才有资格对那些想要知道自己的藏品是否能够带来可观收益的顾客给出建议。管理书籍编辑斯蒂芬·萨奇尔汇编了由众多专家撰写的关于不同藏品——以及促使收藏者收藏的各种心理原因——的学术论文。这并不是一本随便读读的书，对于那些财富经理来说，这确实是一本受益匪浅的读物，它完全可以帮助他们的顾客实现靠祖父的邮票收藏而大赚一笔的愿望。该书的大部分内容涉及复杂的经济与商业理论，还包括了数学方程式以及详尽的图表。虽然如此，*BooksInShort* 认为绝大多数的财务顾问（以及收藏者）在读过此书之后，能够对收藏品投资有更多的了解——也许还会产生收藏1957年樱桃红和白色雪佛兰轿车的渴望。

要点速记

- 许多投资收藏品的人是出于兴趣爱好而非利益的驱动。他们的收藏品有艺术品、酒、书籍、邮票、地图，甚至还有老式汽车。
- 财富管理经理很难将收藏品资产包括在客户的投资组合中。
- 那些对艺术感兴趣的人决定了收藏品的价格，并不像房地产和其他投资工具那样，价值由特定市场的条件来决定。
- 供给和需求是影响收藏品价格波动的最主要因素。
- 收藏作为一种投资策略充满了不确定性。
- 一些人的求购行为变成了不由自主地聚敛物品的欲望。
- 你大脑中相互矛盾的信息影响着你的收藏决策。
- 酒、古籍、旧邮票和地图收藏者通常只是关注某单一领域的专家。
- 在进入收藏品市场之前，你要自学一些相关知识，缺乏相关知识而去投资将是一场赌博。
- 特别是老式汽车收藏者，在购买之前，对各种汽车型号都要有深入的了解。

浓缩书

获取知识

那些对收藏品感兴趣的富裕投资者给投资公司和财富经理们提出了一个挑战。一些人希望把钱投资于具有潜在价值的收藏品，他们期望他们的投资经理能够提供专业且明智的建议。经理们必须能确定一件藏品的价值，收藏该物品是否会让顾客在短期受益，或通常的情况下，是否让顾客能长期受益。与其他收藏品一样，艺术品的波动可能会大起大落。不过，许多投资者并不仅仅追求可观的收益，他们还热衷于投资艺术品所带来的声望、满足感和社会利益。一些人喜欢寻求稀有物品，或是追求对藏品的可观收集；另一些人则是想扩大自己的视野，并成为特定领域的专家。

科学研究表明，大脑中的某些区域影响着收藏者的决定和行为。例如，可能获得某件物品或收益的预期能够使脑部“伏核”，也就是“愉悦中心”感到兴奋；相反，“杏仁核”令人更加谨慎，有时甚至还有些恐惧；“前脑岛”对于价格很敏感；最终，“前额皮质”会仔细权衡所有信息，并习惯性地倾向于达成一个符合常识的决定，从而做出关于收藏的决定。

“收藏品能够为投资者带来一定的社会地位和快感。”

一些收藏者喜欢通过发现稀有藏品而获得的身份、地位，他们沉浸在同行的羡慕和认可之中，他们可能从寻获他人渴望得到的物品这一过程中获

得一种特殊的快感。还有一些收藏者则喜欢以非常实惠的价格获得不同寻常的物品，因为讨价还价让他们感觉良好。不过，有时收藏行为能够使人患有强迫症而不利于身心健康，并且还可能带来许多无法克服的欲望，例如囤积，就像一对喜欢搜集古董家具和中国瓷器的夫妇在居所的附近又添置了一套房子，以便储藏他们的收藏品，最终，两套房子都堆满了他们的收藏品。专家们认为，那些不能控制自己收藏欲望的人患有强迫症，同那些有购物癖的人同属一种精神疾病。不过，一些收藏者投资艺术品事实上只是为了赚钱，他们只是从投资组合的角度看待收藏品。

交易的艺术

艺术品与其他商品完全不同，其不同之处就在于：其他所有商品的价值是需求和供给之间的函数，而艺术品的价值却完全是主观的，那种通过客观原则来确定艺术品价值的做法并不存在。实际上，通常只有少数购买者想要购得某些特定的物品。在佳士得(Christie’s)和苏富比(Sotheby’s)两个著名拍卖行上所达成的高价记录，通常是两个个人之间竞拍之战的结果。一些物品在找到买家之前，可能会在市场上闲置多年。

“由于追求回报是驱动人类行为的动力，它同样也是激发我们收藏的动力。”

艺术品的品质和特点是不可能加以描述的。如果社会的一个特定阶层有足够多的人称某个作品是艺术品，那么它就是艺术品。要将有投资价值的艺术品量化则更加困难，一些难以确定的因素使得要对其进行精确定义是不切实际的。但有投资价值的艺术品大体上都符合下列标准：

- 佳士得和苏富比等顶级拍卖行都认为其有拍卖价值。
- 令“大学”级的博物馆考虑收藏并展出的艺术品。
- 买家和卖家都能够欣赏的艺术品。
- 许多拍卖商争相成为它的交易代理。
- 其交易、运输和珍藏成本是与其价值相称的。

其他一些影响一件艺术品价格的因素还包括：保存状况、稀缺性、年代和前一位藏家(“出处”)的名望、尺寸规格、艺术原创性，以及艺术家的名气等。

“像宗教的信徒一样，收藏者们也秉承相同的信念，那就是他们认为自己收藏的所作所为很有价值。”

艺术品市场的参与者包括热衷的收藏者、博物馆、业余买家、职业的交易者、拍卖行以及艺术展举办方等，著名的有巴塞尔艺术展(Art Basel)以及巴塞尔—迈阿密艺术展(Art Basel-Miami)。

读懂古籍的价值

与许多艺术品投资者一样，对于真正的书籍收藏者来说，收益并不是驱动他们的首要原因。尽管稀缺性能够在一段时间内导致某一特定版本的古籍出现价格波动，但书籍之所以宝贵，是由于它们对于收藏者来说具有重要意义。书籍的第一版价格最高，尽管确定“十九世纪及之前”第一次出版的图书的真实性通常很困难，这是由于再版时只有一些相对很小的改动，例如装订不同，或者扉页上的字词出现细微变化。收藏者也觊觎书籍的限量版，限量版与第一版同时发行，但通常有作者的亲笔签名、有编号、经过特别包装且价格更为昂贵。如果一本书兼有作者的亲笔题词则更加珍贵，对于那些很少为自己著作签名的作家所写的书来说更为如此。一本书保存的良好状况也在很大程度上影响其价值，特别是那些时间久远的古代书籍。不过，评估一本书保存的状况如何也是很主观的，甚至所谓的专家对于同一本书都可能有着不同的观点。复古书商国际联盟(The International League of Antiquarian Booksellers)使用了一个从“完好无损”到“破旧”的评级系统。但是全世界并没有通用的体系，因此一位专家认为值5万美元的一本第一版图书，在另一位专家看来可能只值3.5万美元。“稀有图书的价值在不断攀升……不过，短期风险一直较高。”

“人们对于收藏最为复杂的态度，也许就是始终承认竞争的合理性和导致竞争的心理动机。”

书籍求购者和销售者主要通过拍卖行、书店、书展和网站进行交易。拍卖行更倾向于关注私人客户，尤其是那些能够提供在市场上似乎数目越来越少的具有价值版本的销售者。互联网使得书商能够接近数以百万计的潜在买家，但是，由于销售者不同，同一本书可能价格迥异，这也导致了买家们大多数都只浏览价格和数据而不出手购买的情形。作为一种长期投资，书籍收藏似乎是一个具有潜在收益的投资工具——如果你的收藏品中包括罕见且值得拥有的那些卷册。

地图作为投资品

古籍收藏者通常也收藏和买卖地图。这一市场包括了尺寸和形状各异的大量地图，如大洋图和星座图；国家、街道和地区图；古代文明地图等。古地图能够让人窥视著名历史时期的风貌，可能让那些与某个特定地域有所联系的人特别着迷。

“具有讽刺意味的是稀有或稀缺物品的流动性可能会很强，因为人们都想得到它，一次交易会激发进一步的兴趣……这可能只适用于最高品质的物品。”

这一市场大多由商人和拍卖行把持，由于他们通常拥有从事令人垂涎的稀有旧地图交易的人脉关系和资金资源。与稀少的第一版图书一样，独一无二的地图其价格也是最高的。对于收藏地图来说，你无需投入大把资金去修建一个图书馆，就足以收藏数量可观的地图，所要应对的挑战主要是应搜集足够的信息，来确定影响地图收藏的各种价格因素。稀缺性一向会提升一幅地图的价值，尽管专家们对于如何定义一幅地图是否稀缺存有争议，而且稀缺性本身也并不一定使一幅地图变得价值连城。就有一些地图被卖到成千上万美元，尽管市场上还有大量一模一样的地图。

勿庸置疑，收藏者、拍卖专家和商人都对地图的真实性支付了高额的保费。市场上存在伪造的地图，但这并不是一个广泛存在的问题。地图被偷窃则是一个更大的问题，当某一幅地图的价格大幅攀升后，被盗便成为了更严重的威胁。不过，大多数专家都会避开那些具有争议历史的地图。总体来看，收藏者们不应该将地图视为一种潜在收益的来源。那些由于地图内在价值而收藏地图的人，通常并非真正对买卖地图感兴趣。

得到认证的邮票

集邮即搜集邮票始于19世纪中叶，之后逐渐流行起来，并在20世纪60年代和70年代达到顶峰，再之后，年轻一代开始转向其他爱好。与书籍和地图

收藏者一样，集邮爱好者从他们的爱好中获得愉悦和快乐感。虽然拥有稀有且珍贵的邮票带来的利益是不可否认的，但大多数收藏者不能为集邮给他们所带来的乐趣定价。

“大众收藏的绝大多数领域都是那些中端市场领域，包括邮票、棒球卡、飞机模型、啤酒罐和诸如限量版的盘子等‘即时收藏品’。”

决定邮票交易价格的三个基本因素是：目录册、拍卖以及藏家的交易清单。稀有邮票最好要从享有良好声誉的渠道购买，这样基本能够保证其真实性。收藏者们期望卖家能够核实高价邮票的真实性。邮票的状况，也就是“吸引力”很重要。一种例外情况是曾经从坠毁掉的货运飞机现场中拯救出来的帖有邮票的信封，经受水火洗礼后，邮票的价值非但不会降低，反而还会陡增。

许多收藏者错误地认为购买本国邮局最新出版的邮票，最终将能够给他们带来可观的收益。事实上，除了偶尔才发生的在邮票上出现印刷错误的情况外，绝大多数此类邮票不会价值大涨，原因是成千上万——甚至是数百万的——收藏者都会购买这些邮票。过多的交易费用也使得集邮作为一种投资具有争议。收藏者需要具有相当的专业知识来评估这些邮票并确定一枚邮票价格的合理性。那些搜集珍贵邮票的人倾向于搜集来自某个特定国家或地区的邮票。

葡萄酒并不一定能保障投资

乍看之下，陈年老酒似乎是很有诱惑力的投资藏品。毕竟，其供应量通常是有限的，并且随着时间的推移越来越少。稀缺性和高品质都能够导致高昂的价格，并且价格还会不断上涨。在2001至2008年之间，伦敦国际酒商交易所100种好酒指数(Liv-ex 100 Fine Wine Index)报告的年均增长率是16.3%。但这其中并不包括高达15%的交易成本，也不包括储存和为酒品投保的费用。任何一种特定酒品的价格都可能会剧烈波动，视葡萄园情况和对于某一特定酒的长期展望而定。专家们认为天气情况对葡萄作物有好处，很可能会导致酒品更高的价格。酒庄声誉、葡萄生长园区以及品酒师的评估文字都会影响投资者对于某种酒品的看法，以及他们的购买决定。对于那些产量较小的葡萄品种所酿制的酒，酒品生产商一般会提高价格。质量和数量之间没有什么关联，但稀缺就意味着价值。

把握好投资老式汽车的方向盘

老式汽车通常是独一无二的，因此许多收藏者很希望能占有这些汽车。老式汽车爱好者大多是那些特别钟情于某一种特定品牌或型号的狂热粉丝，他们可能会搜集祖父们所拥有的老式车，也许他们会觉得某款老爷车的魅力无法阻挡。鉴于汽车需要停放空间和维修，收藏汽车是一种昂贵的爱好。对汽车进行大修价格不菲。理论上来说，老式汽车将会继续增值，原因是这些车已经不再生产了，现存的数量也是有限的。

“我对收藏者群体并不具有代表性的分析，是男性比女性更喜欢收藏汽车、枪支、邮票、古董、书籍、啤酒罐、红酒以及和体育相关的藏品。”

老式汽车为投资者提供了多种选择，这主要看收藏者的财务实力了。富裕的买家可以购买没有瑕疵的汽车，他只需要定期进行维修。那些没有那么多钱的人则可以购买需要加以修复的汽车，一些人自己就有做这些维修工作的专业知识和技能，他们使得这项工程成为了自己喜爱的劳动。对于许多收藏者来说，找到一辆老爷车本身就已经构成一半的乐趣了。尽管网站、杂志和拍卖行的目录都是可靠的来源，但在一个仓库或者废弃建筑物中找到一辆尘封多年的汽车仍然会令人特别激动，一些收藏者就愿意花费多年时间，去寻找一辆传言中被封存并远离人们视线长达几十年的汽车。如果你获得了正确的信息，你可以在拍卖活动中找到心仪的那辆老式车。你需要了解老爷车的行情、维修费用等信息，还需要知道你是否能够让其面貌焕然一新并且能否获得投资的收益。如果能带上具有正确判断车辆状况的专业人士，你的投资就能够发挥巨大作用。

“女性更喜欢收藏珠宝、餐具和银器等家用物品和动物仿制品。”

如果你搜集老式汽车完全是作为想获得潜在收益的投资对象，你需要了解，按照惯例哪些型号能随着时间的推移而增值。目前能够开出最高价钱的是法拉利(Ferrari)汽车，奥斯汀-希利(Austin-Healey)和保时捷(Porsche)等也价格不菲。但买车的决定取决于多种因素，其中包括你是打算驾驶这辆车，还是只想把它停放在你的车库里，直到你能把它卖掉——为此也许能获得可观的收益。

关于作者

斯蒂芬·萨奇尔(Stephen Satchell)是剑桥大学(University of Cambridge)三一学院(Trinity College)的研究员、财政计量经济学审读员，同时还担任比尔贝克学院(Birbeck College)、城市大学商学院(City University Business School)和悉尼技术大学(University of Technology, Sydney)的客座教授。