



本版制图:徐文燕

# 文玩拍卖套路调查 高估价忽悠“卖家”“流拍”后难退保证金



01

3500元淘来的瓷瓶，估价300万元

据《新京报》

时隔近一年，林宛(化名)仍在等待一个说法。

2025年春天，一个陌生电话打来，对方自称“泰华拍卖”公司，对她收藏的玉器赞不绝口，力邀送至香港秋拍。承诺将进行“顶级造势与推广”。在对方的一步步诱导下，林宛觉得，“遇见了知音”，并支付了3万元保证金。但不久后，她发现自己被骗了，这家公司已经人去楼空。

为了讨个说法，林宛和几位有相似遭遇的网友建了一个互助群。群内三十余人，损失金额从十几万元到数百万元不等，涉及瓷器、书画、玉器等多个门类。林宛称，实际受害人数远多于此。

在过去，文玩、古玩的各类骗局主要针对低价捡漏的“买家”，而近些年，一种专门瞄准“卖家”的新型拍卖套路，越来越普遍。

不法分子的手法其实并不复杂。记者调查发现，不法拍卖公司普遍将对藏品鉴定没有基础知识、又期盼着手中旧物能带来一笔“意外之财”的普通人，作为“最佳猎物”，继而伪造知名拍卖行背景，针对普通人对藏品的高期望心理，导演一场完全可控的“拍卖”，人为制造流拍，从而依据合同吞没保证金。

“过去怕‘拍假’，现在防‘假拍’。”林宛觉得，陷阱早已量身定好，只等有人满怀希望地入局。

对58岁的沈红军来说，拍卖公司的经纪人“陈总监”是比家人更懂他的人。

2024年初春，他收到一条信息，对方自称是一家拍卖公司的经纪人，想交流龙泉窑藏品。平时家里人总劝他别在这些“瓶瓶罐罐”上乱花钱，沈红军没多说，心里却有些不服。他挑了几张自己淘来的瓷瓶照片，发了过去。

几天后，电话来了。对方问他是否方便去南京见面，一位香港客户对他的藏品有“罕见兴趣”。据对方描述，这位客户是东南亚侨领后代，资金雄厚，专攻高古瓷收藏。

当年4月，沈红军带着自己从古玩市场“淘来”的一件龙泉窑瓷瓶，应约前往南京。见面地点在市中心一间格调雅致的私人会所。“陈总监”亲自在门口迎接，身旁还跟着一位“鉴定专家”。

鉴定环节开始了。白手套、放大镜、便携显微镜——“鉴定专家”所持的工具专业，动作娴熟。一番操作后，“鉴定专家”指着那个3500元买来的瓶子说：“这个是明代早期出窑的精品。”接着给出了一个沈红军从没想过的数字：300万元。

“陈总监”接过话强调，那位香港客户家族行事低调，而且眼光极为苛刻，不是真正的精品绝不入手。他告诉沈红军，为了表示诚意，客户愿意先付一笔“意向保证金”，并委托他们办个小型的定向拍卖。当然，按照“高端藏品的规矩”，为了表示卖方的诚意，防止中途变卦，沈红军也需要付一笔对等的“拍品保证金”，钱都放在拍卖行账户里共管，交易完就原路退回。

第二天，在“成古拍卖”所在写字楼的办公室里，沈红军见到了客户的代表“何先生”。对方衣着得体，说话温和，在“陈总监”陪同下再次看了看瓶子，还用粤语打了个电话。挂断后，“何先生”笑着说老板很满意，愿意按估价上限跟进。

随后，“陈总监”的助理呈上一份《委托拍卖合同》。根据该合同，沈红军需向拍卖行指定账户支付20万元“履约保证金”。若拍品成交，保证金返还，拍卖公司从中抽取8%的佣金；若未成交，则委托方需同意拍品自动顺延至后续拍卖，且在此期间不得单方撤回；若执意撤回，则需承担前期服务成本，保证金将部分扣除。

“陈总监”说这是拍卖的行规，“何先生”也在一旁补充：“沈老师，我们找这样品质的器物找了很久，这笔钱只是个形式，主要是为了把事情定下来，免得后面有变动，请您理解。”在一种混合了被专业认可的满足、对高额回报的期待，以及对“正规流程”信赖的复杂情绪中，沈红军在合同上签了字，并支付了20万元。离开时，“陈总监”热情送别，并约定不久后安排拍卖。

02

『拍卖』的套路

结局毫无悬念。“拍卖”当天，沈红军通过“陈总监”发来的链接线上观看。他回忆，场内零星坐着五六个人，而那件估价300万元的“明代龙泉窑瓷瓶”，在整场拍卖会中，无人举牌，几分钟内草草流拍。

事后，“陈总监”在电话里语气充满遗憾地解释，原本最有意的“何先生”，家族资金临时调度出了问题，未能跟进，其他潜在买家也持观望态度。他安慰沈红军，委托期通常是一年，这次只是市场暂时未达预期，承诺接下来的秋拍会继续重点推介。

沈红军提出，想先拿回瓷瓶，并商量退还20万元保证金。“陈总监”表示，事情重大，要公事公办。他援引合同条款，指出流拍属于“因卖方原因未达成交易”的情形之一，按约定，相关服务费用需从保证金中扣除，剩余款项的退还“需要走流程审批”。沈红军追问具体时限，对方便开始含糊其词。头两天，他还能收到“陈总监”措辞客套的回复，表示“正在积极协调”。第三天，电话开始难以拨通。第五天，所有消息石沉大海。

沈红军所遭遇的，并非偶发事件。记者调查发现，以“高端私洽”或“文玩送拍”为名，最终用“流拍”扣取保证金，这些年已发生多次。记者接触的十余名受害者，多是四五十岁到六七十岁的普通中老年人，损失从几万元到上百万元不等。

这种“套路”的手法，一共只有三个步骤。拍卖公司先通过社交平台、市场信息或熟人，找到目标，声称有实力买家对某类老物件、文玩收藏品特别感兴趣。然后约见，安排“专家”鉴定，给出一个高到让人心跳的估价，击穿心理防线。

接着，他们会以“保障交易”“符合行规”为名，要求物主支付估价10%到20%的钱，作为“保证金”打入公司账户，承诺成交后退还，只收佣金。

一旦钱到账，就会组织一场完全由自己人“操控”的拍卖会，确保东西必然“流拍”，然后依据那份早已拟好的合同，把保证金扣下。但套路的精细之处，在于拍卖公司会深入研究目标人群的心理。

03

『不见兔子不撒鹰』

实际上，利用虚假拍卖场景和雇用“托儿”进行诈骗，并非新鲜事。

据《南方周末》2017年的报道，公安机关当时便破获过多起类似案件。一些公司在香港租用五星级酒店场地，举办规格颇高的拍卖会与预展。他们以日薪数百至数千港元不等的价格，招募临时人员扮演藏家、竞买人，其中甚至包括外籍面孔，用以烘托“国际买气”。

警方调查发现，有些拍品图录上标有隐秘记号，用以指示“自己人”对特定拍品，往往是虚假或廉价的“道具”，进行举牌竞价，制造市场热烈的假象。而那些从各地征集来的、藏家们视如珍宝的拍品，在场上往往只亮相几十秒，便因“无人应价”而迅速流拍。

47岁的北京人王翌，从年轻时就开始收藏“文玩”。他坦言自己没有走到骗局的最后一步，仅仅是因为运气。

2024年5月，他携带一件五彩瓶赴港，与一位自称某拍卖公司的经纪人会面。过程与此前诸多案例相似，对方鉴赏专业，报价高达230万元，气氛融洽。但当对方拿出合同，要求他现场支付10万元“交易保证金”时，王翌表示数额太大，要回家考虑，当场拒绝了付款。

对方态度立刻微妙地冷淡下来，匆匆结束了会面，并再未主动催促。“我当时还以为是自己付款不够爽快，得罪了大客户，后来跟圈内朋友聊起才知道，他们是‘不见兔子不撒鹰’，你的钱不到他们账上，他们连多说十分钟的时间都不愿浪费。”王翌回忆。

王翌的警觉让他侥幸避开了损失，但更多的人未能幸免。2025年12月，全国多地公安接连发布风险提示，集中揭露了多起假冒境外拍卖行、虚构实力买家，从不法渠道获取普通群众的手机等，诱骗其拿出家里的东西进行拍卖，把藏品价格抬高，让其缴纳鉴定费、保证金等多种费用，最后卷款跑路。

在王翌后来加入的一个受害者联络群中，有超过六成藏家遭遇了实际钱财损失，金额从数十万元到数百万元不等。为何这套并不新鲜的把戏，能持续瞄准文玩藏家并屡屡得手？

王翌认为，不法分子首先利用大家急于变现、渴望藏品价值被“权威”认可的心理。他们通过话术和虚假鉴定，刻意给出远高于市场行情的估价，制造“一夜暴富”的错觉，甚至虚假承诺“流拍回购”来彻底卸下受害者的防备。

扮演的“资深顾问”“海外实力买家”等角色，则模仿了资深专家的气质与谈吐，满足了部分人对“知音”和“高端渠道”的想象。更重要的是，这种套路巧妙地利用了文玩艺术品交易中固有的信息不对称和非标特性。普通藏家，尤其是拍卖经验不足的卖家，很难准确评估自己藏品的真实价值和流通渠道。面对骗子精心包装的“拍卖行”资质、境外合作背景和看似专业的合同，普通人缺乏有效的核验手段。

04

『他们研究得很透，知道你在期待什么』

林宛也曾考虑过报案，将“假拍卖”公之于众。

但咨询律师后，她得知，这类涉及跨境艺术品、文玩拍卖的案件，常被定义为经济纠纷。原因在于一些公司是设在香港或海外的空壳公司，主体认定艰难。而所谓的“拍卖”发生在境外，证据固定十分繁琐。最关键的是，对方扣款的依据，白纸黑字地嵌在她亲自签署的厚厚合同条款里。

在这种情况下，立案侦查门槛高、周期长。大部分被骗的人只能因此放弃维权，不了了之。

更多受骗的藏家，出于维护自身的面子，最终选择了沉默。“东西没丢，只是损失了钱，说出去，让人笑话。”林宛坦言，在文玩收藏的圈子里，“眼力”就是尊严。“被骗了，说出去，别人不会觉得你是受害者，反而可能在心里觉得你既贪心，又愚蠢。”而要防范这类套路，目前几乎完全依赖于藏家个人的警惕心与行业经验。

记者在企查查平台看到，截至2026年1月，在全国范围内，经营范围含有“拍卖”的公司约有15.3万家。其中，全国具备文物拍卖资质的企业共计669家。与数量庞大的其他行业公司相比，这个数字要小得多。

此外，设立一家拍卖企业有着明确的法律门槛。根据《拍卖管理办法》，企业需要满足包括100万元人民币以上的注册资本、固定的办公场所以及至少一名注册拍卖师在内的多项条件。若要设立分公司或从事文物拍卖，要求则更为严格。若拍卖涉及文物，还必须向国家文物局申请专项许可。

“大量拍卖公司存在是有市场需求的。”一位在拍卖行业从业超过十五年的资深经纪人林建立表示，他的公司主要为客户提供文玩艺术品与资产处置的综合解决方案。

他解释，对于普通藏家而言，自行处置一件藏品并实现其价值最大化，涉及鉴定、估价、招商、合规交割等一系列复杂环节，几乎是不可能完成的任务。正规拍卖行的价值，正是建立在这套专业壁垒之上，而这也让一些不合规的机构，得以利用信息差和藏家们普遍的“变现焦虑”，乘虚而入。

林建立指出，此类套路的受害者早已不局限于资深藏家，而广泛蔓延至家中存有老物件的普通民众。他提醒，通常情况下，在正规委托拍卖中，拍卖行只在物品成交后，按落槌价的一定比例向买卖双方或卖方收取佣金。为了防止恶意悔拍，一些拍卖行可能会要求竞买人(买家)缴纳保证金，但几乎从不要求委托人(卖家)缴纳保证金来“保证自己会卖”。

他强调，艺术品市场受审美潮流、学术研究、经济环境等多重因素影响，存在

天然的不确定性。正规拍卖行的专家会根据近期公开市场成交记录、品相状况提供审慎的估价区间，绝不会做出“保证成交”“保证卖到某某高价”的承诺。那种远超常识、动辄百万元的估价，纯粹为了“击穿心理防线”，诱导对方进入付费环节。

而其设计的所有流程，如热情接待、高估值鉴定、举办拍卖会，都是为了在交易发生之前，就以各种名目收取费用。他们的利润就来自于这些“保证金”“服务费”，至于藏品能否卖出，从一开始就无关紧要。

对于任何主动上门的拍卖行或“神秘买家”，必须通过官方渠道核验其工商信息与拍卖资质，对各类“境外背景”保持最高警惕。拒绝任何形式的预付费用，所有以“保证金”“图录费”“出关费”“鉴定费”等名目，在交易完成前要求支付大额款项的行为，都应视为危险信号。

此外，对远超市场价的报价、过分热情的“知音”，以及绕过正规流程的“私密交易”保持冷静，这通常是诱饵。保留完整证据，沟通记录、合同、付款凭证均需妥善保存，为可能的维权做准备。

截至本文发稿前，记者通过公开渠道查询发现，文中提及的几家拍卖公司，其工商登记状态仍显示为“存续”。在一些社交媒体及收藏爱好者聚集的网络社交平台，仍有以类似名称注册的账号在发布征集藏品的信息。

2025年1月下旬，记者曾尝试联系了与上述公司相关联的数名业务人员。对于采访涉及的收费模式与合同纠纷问题，对方均回应称，其公司运营“合法合规”，与客户签署的合同“条款清晰，具有法律效力”，并建议若有争议可“通过法律途径解决”。

林宛后来尝试复盘，试图找出一些共性，比如诈骗公司如何挑选理想的围猎目标。

她发现，被盯上的人大体是两类：一类是真心喜爱物件，渴望自己收藏或传承的“好”被权威认可的人；另一类则是毫无经验、被“快速变现”承诺所吸引的普通人。两者共同之处，是一种急于为手中之物“正名”或兑现价值的心态，缺乏应对文玩复杂交易场景的经验。

“他们研究得很透，知道你在期待什么。”林宛说。

被骗之后，她主动在社交平台和收藏论坛上，分享自己的经历，梳理那些可疑公司的特征与话术。她会去搜索“藏品如何送拍”“哪里可以鉴定变现”之类的求助帖，提醒其他藏友“别上当！”

不久前，一位来自吉林的女孩私信感谢林宛，说因为看到她的帖子，及时劝阻家人避免了一场可疑的交易。

“能劝一个是一个。”这是林宛给自己的任务。