

FINE ART CONSULT

“Vanuit onze gedeelde passie voor kunst hebben we er onze missie van gemaakt om collectioneurs te begeleiden en voor hen op zoek te gaan naar de juiste kunstwerken.”

Tijdens de afgelopen editie van de Zoute Grand Prix konden de bezoekers tal van prachtige kunstwerken bewonderen – en ze indien gewenst kopen – in de Royal Zoute Golf Club. Meer dan veertig stukken, elk afkomstig uit privécollecties van verzamelaars, werden zorgvuldig geselecteerd door de gedreven kunstadviseurs van Fine Art Consult. Laura De Beir en Ellen De Schepper begeleiden beginnende en gevestigde kunstverzamelaars bij het aankopen en verkopen van kunst. “Toen we samen kunstgeschiedenis studeerden dachten we er al aan om ooit samen onze eigen business in de kunst te beginnen. Het is fantastisch dat we dit vandaag samen kunnen doen,” vertellen beide dames gepassioneerd.

Dag dames, kunnen jullie kort iets vertellen over jezelf?

Laura: “Ellen en ik leerden elkaar twintig jaar geleden kennen en hebben samen kunstgeschiedenis gestudeerd aan de Katholieke Universiteit Leuven. Nadien scheidden onze wegen een tijdje, ook al verloren we elkaar niet uit het oog. Ik volgde een bijkomende managementopleiding aan ICHEC in Brussel en behaalde nog een postgraduaat in connoisseurship aan de Vrije Universiteit Brussel. Vervolgens ging ik aan de slag bij het Weense veilinghuis Dorotheum in Brussel.”

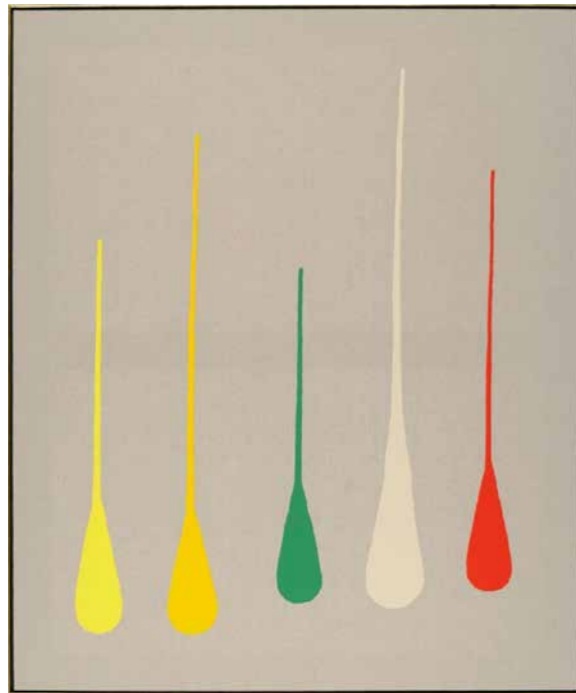
Lors de la dernière édition du Zoute Grand Prix, les visiteurs ont pu admirer - et même acheter - de belles œuvres d'art au Royal Zoute Golf Club et au Zoute Racing Club. Plus d'une quarantaine de pièces, provenant de collections privées, ont été soigneusement sélectionnées par les conseillers en art passionnés de Fine Art Consult. Laura De Beir et Ellen De Schepper accompagnent les collectionneurs néophytes ou accoutumés dans l'achat et la vente d'œuvres d'art. " Lors de nos études d'histoire de l'art, nous songions déjà à créer notre propre business de l'art ensemble. C'est formidable que nous puissions le faire ensemble aujourd'hui ", déclarent les deux femmes avec passion.

Bonjour mesdames, pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Laura : "Ellen et moi nous sommes rencontrées il y a vingt ans et nous avons étudié l'histoire de l'art de pair à l'Université catholique de Louvain. Par la suite, nos chemins se sont séparés pendant un certain temps, même si nous ne nous étions pas perdues de vue. J'ai suivi une formation complémentaire en management à l'ICHEC à Bruxelles et j'ai obtenu un diplôme de postgraduate en Connoisseurship à la Vrije Universiteit Brussel. Puis j'ai rejoint l'équipe de la maison de ventes viennoise Dorotheum à Bruxelles."



Ellen De Schepper & Laura De Beir



Graham, Rodney

Ellen: "Na mijn studies kunstgeschiedenis trok ik naar het buitenland. Ik behaalde mijn Master in Art Business aan het Sotheby's Institute of Art in Londen. Net als Laura begon ik daarna te werken in de veilingsector. Na een stage bij Christie's belandde ik bij Bonhams in Brussel. Ik heb Bonhams toen ook begeleid bij hun eerste deelname aan de Zoute Grand Prix. Ik herinner me nog dat ik onder de indruk was van de professionele aanpak en de bijzondere sfeer tijdens het event."

Hoe zijn jullie dan uiteindelijk begonnen met Fine Art Consult?

Laura: "We hebben allebei wel zin voor ondernemen en voelden de vraag naar kwalitatief, onafhankelijk kunstadvies. In 2015 was het dan eindelijk zover en richtten we Fine Art Consult op. Samen begeleiden we zowel startende als ervaren verzamelaars bij het aankopen en verkopen van kunstwerken."

Ellen: "We hebben allebei in de veilingwereld gewerkt. Dat was zeer boeiend, maar tegelijk was het soms frustrerend omdat we daar eigenlijk weinig tijd hadden om klanten écht te begeleiden van A tot Z. Met onze eigen business kunnen we hen die service wél bieden. We zijn bovendien vrij om samen te werken met zowel veilinghuizen, goede galerijen en andere verzamelaars. Het geeft veel voldoening om voor een klant op zoek te gaan naar het kunstwerk dat hij of zij voor ogen heeft én het ook te vinden, of om een geschikte koper te vinden voor een specifiek werk uit een privécollectie."

« Grâce à l'appui de notre passion partagée nous proposons de guider les collectionneurs dans leur recherche d'œuvres d'art pointues. »

Ellen: "Après mes études en histoire de l'art, je suis partie à l'étranger. J'ai obtenu mon Master en Art Business au Sotheby's Institute of Art à Londres. Comme Laura, j'ai ensuite commencé à travailler dans le secteur de ventes aux enchères. Après un stage chez Christie's, j'ai atterri chez Bonhams à Bruxelles. J'ai également assisté Bonhams lors de leur première participation au Zoute Grand Prix. Je me souviens encore d'avoir été impressionnée par l'approche professionnelle et l'atmosphère particulière de l'événement."

Ensuite, comment avez-vous lancé Fine Art Consult ?

Laura: "Nous avons toutes les deux le sens des affaires et nous avons ressenti le besoin d'un conseil artistique indépendant et de qualité. En 2015, nous y sommes finalement arrivées et avons lancé Fine Art Consult. Ensemble, nous guidons les collectionneurs débutants et expérimentés dans l'achat et la vente d'œuvres d'art."

Ellen: "Nous avons toutes les deux travaillé dans le monde des enchères. C'était très intéressant, mais à la fois frustrant car le temps manquait pour bien guider nos clients de A à Z. Par le biais de notre propre entreprise, nous pouvons leur offrir ce service. De plus, nous avons aussi la liberté de collaborer avec des maisons de ventes aux enchères, des galeries réputées et des collectionneurs. C'est très satisfaisant de dénicher l'œuvre d'art que le client recherche et de la trouver, ou de découvrir l'acheteur approprié pour une œuvre d'art qui cherche preneur."



STACE INVESTMENT

Classic Porsche Concept Store



Purchase & Sales, Maintenance, Rally Preparation,
Tuning & Complete Restoration of
Air Cooled Porsches 356 & Porsches 911

STACE INVESTMENT bvba • Leo Baekelandstraat 1 bus 2, 2950 Antwerp, Belgium
tel +32 3 315 09 11 • email stephan@stace.be • web stace.be

“We merken dat er vandaag veel vraag is naar onze dienstverlening als art advisors. De kunstmarkt is zeer breed geworden en veel liefhebbers zien door de bomen het bos niet meer. Wij zijn er om hen te helpen en samen met hen op zoek te gaan naar de goede werken.”



LeWitt, Sol

Wie zijn jullie klanten?

Laura: “We werken voor een breed publiek van zowel gevestigde als beginnende verzamelaars. Onze klanten bevinden zich voornamelijk in België maar voor hen kopen en verkopen we wel wereldwijd. We werken voornamelijk in de ‘secondary market’, dus hoofdzakelijk met artiesten die al een bepaalde reputatie hebben. De motivatie om bij ons aan te kloppen kan heel verschillend zijn maar komt telkens op hetzelfde neer: het verkrijgen van onafhankelijk, persoonlijk advies in een vrij moeilijk te doorgronden markt. We hebben klanten die hun eerste stappen in de kunstwereld zetten en ons vragen wat ze moeten kopen, of verzamelaars die graag hun collectie professioneel beheerd willen zien. Er zijn families die een volledige verzameling in alle discretie willen verkopen, en ook binnenhuis-architecten roepen onze hulp in bij het inrichten van interieurs.”

Jullie doen dit met twee. Is er een bepaalde rolverdeling?

Ellen: “Niet echt. Laura is meer begaan met Moderne kunst en ik misschien iets meer met Hedendaagse kunst. Maar dan nog ondersteunen we elkaar in bijna alle opdrachten. We vullen elkaar perfect aan en ik vind dat we een hele goede tandem vormen. Onze ervaring bij de veilinghuizen en onze academische opleiding zorgen ervoor dat we weten hoe we ons moeten verdiepen in de kunsthistorische kwaliteit van stukken en dat komt van pas om onze klanten een zo goed mogelijke service te bieden.”

Qui sont vos clients?

Laura : "Nous travaillons pour un large public de collectionneurs établis et nouveaux. Nos clients sont principalement situés en Belgique, mais nous avons l'expérience d'acheter ou de vendre pour eux dans le monde entier. Nous travaillons principalement sur le marché secondaire, donc principalement avec des artistes de réputation certaine. La motivation de faire appel à nos services peut être très variée mais aboutit toujours de même : obtenir des conseils indépendants et personnalisés dans un marché difficile à saisir. Nous avons des clients qui débutent dans le monde de l'art et nous demandent ce qu'il faut acheter, ou des collectionneurs qui voudraient que leur collection soit gérée de façon professionnelle. Il y a des familles qui souhaitent vendre une collection complète en toute discrétion, ou encore architectes et décorateurs qui nous convoquent pour leurs concepts d'intérieurs."

Comment départagez-vous votre travail? Avez-vous des rôles précis?

Ellen : "Pas vraiment. Laura se concentre davantage sur l'art moderne et je m'intéresse plus à l'art contemporain. Mais même dans ce cas, nous nous soutenons mutuellement dans presque toutes les missions. Nous nous complétons parfaitement et je pense que nous formons un très bon tandem. Notre expérience dans les maisons de ventes aux enchères et notre formation académique nous permettent de maîtriser la qualité historique de l'art des pièces, ce qui nous permet d'offrir une expertise complète à nos clients."

ALONE
WE CAN DO SO LITTLE
together
WE CAN DO SO MUCH



**BEREIK UW PROFESSIONELE DOELEN
MET EEN STERKE COMMUNICATIE, ONLINE EN OFFLINE**

ONTWERP • DRUKWERK • BELETTERING • WEBSITES



UW PARTNER IN GRAFISCHE COMMUNICATIE

SMEDENSTRAAT 49 • 8300 KNOKKE-HEIST
TEL. 050 62 43 85 • INFO@VERDOGRAPHICS.BE
WWW.VERDOGRAPHICS.BE

« Nous sommes en droit de constater aujourd'hui une forte demande pour nos services en tant que 'art advisors. Le marché de l'art est devenu très vaste et beaucoup d'amateurs peuvent y perdre le Nord. Nous sommes là pour les aider et pour dénicher des oeuvres pointues. »



Albers, Jozef

Zijn er bepaalde kunststijlen of -stromingen die vandaag erg in trek zijn?

Laura: "Kunst heeft altijd de impact ondergaan van smaken die variëren doorheen de tijd en ook doorheen verschillende generaties. Interesses schuiven op, nu is dat niet anders, en momenteel zien we een heropleving van Belgische kunstenaars uit de vorige eeuw. Het is dan ook uitermate belangrijk voor ons om up-to-date te blijven, en daarom bezoeken we heel vaak internationale kunstbeurzen. Zoals in andere sectoren kunnen tendensen heel snel veranderen."

Ellen: "Meer Hedendaags doen de werken van Afro-Amerikaanse en vrouwelijke kunstenaars het momenteel erg goed. Uiteraard zijn er ook de blijvers, werken die kunsthistorisch gezien belangrijk zijn. En het hangt voor een groot deel ook af van de smaak van de verzamelaar. Wij zeggen altijd dat de beste collecties diegene zijn die 'bewegen'. Soms heeft iemand een bepaald werk tien jaar in zijn bezit en besluit hij dan om het te verkopen omdat zijn verzameling geëvolueerd is. Dan komt het terecht bij een andere kunstminnaar die net dat werk zoekt. Zo ontstaat een boeiende dynamiek, en het is fijn dat we daar met Fine Art Consult een bijdrage aan kunnen leveren."

Existe-t-il certains styles ou mouvements artistiques qui sont particulièrement populaires aujourd'hui ?

Laura : "L'art a toujours été influencé par des goûts qui varient au fil du temps et des générations. Les intérêts changent, c'est toujours le cas aujourd'hui, et nous constatons actuellement une relance des artistes belges du siècle dernier. Rester à jour est donc capital, pour cela nous fréquentons des foires d'art internationales de manière assidue. Comme dans d'autres secteurs, les tendances peuvent évoluer très rapidement."

Ellen : " Les œuvres des artistes afro-américaines et féminines se portent très bien en ce moment. Il y a bien évidemment les intemporels, des œuvres qui importent dans le domaine de l'histoire de l'art. Et beaucoup dépend aussi largement du goût du collectionneur. Nous confirmons toujours que les meilleures collections sont celles qui "bougent". Il arrive que quelqu'un ait une certaine œuvre en sa possession pendant dix ans, puis décide de la vendre parce que sa collection a évolué. Ensuite, l'œuvre tombe entre les mains d'un autre amateur d'art qui est à la recherche de cette œuvre en particulier. Cela crée une dynamique passionnante, et c'est super que Fine Art Consult soit capable d'y contribuer."

PCARD+

Your access to the city

The Pcard+ is free

No need to pay at the payment machine

No queues, no tickets, no cash. Simplicity itself.

Direct discounts and promotions

- Up to 30% off on your parking fee*
- Evening tariff from 19h (min €2,25 - max €6)*
- Special cinema tariff 3 €*
- 30 mins free in P1, P2, P3 at Brussels Airport**
- 20% off on the Interparking carwashes***
- Exclusive offers via the monthly newsletter
- And lots more reductions...

Pcard+ also offers you

- Access to a network of nearly **70 Interparkings car parks in Belgium**
- The possibility of activating the **MOBIB basic** function for total intermodal mobility in Brussels
- Access to the **Fleet Wash network of car washes**

Ask your Pcard+ www.pcard.be

* See conditions and list of participating car parks on www.pcard.be
 ** 1 x per day max.
 *** See participating car parks on www.interparking.be/carwash



Interparking is a CO₂ neutral organisation