

## **Votre partenaire photo**

La photo immobilière telle que je la conçois.

*Une fenêtre ouverte sur la propriété avant que les visiteurs ne poussent la porte*

### **La photo est un argument de vente :**

Aujourd'hui, il ne s'agit plus de s'aligner sur la concurrence, il faut la dépasser ! Pour répondre aux enjeux des sites de vente directe, convaincre le vendeur de s'adresser à un courtier, attirer des acheteurs fiables comme pour faire face à l'offensive de certaines pratiques commerciales, le courtier doit proposer une offre la plus rigoureuse et professionnelle possible. Travailler en tandem avec un photographe professionnel est devenue une garantie de qualité, voire un argument commercial.

### **La photo diffuse une image de professionnalisme :**

Les acheteurs ne se contentent plus de photos amateurs. Les statistiques sont formelles ! Sur un site Web, dans une circulaire ou un journal, les « lecteurs - acheteurs » ne s'arrêtent sur une annonce que si les photos sont de bonne qualité. Aujourd'hui, pour avoir de l'impact, un courtier doit publier des informations de qualité, c'est-à-dire des textes clairs, et de bonnes photos !

### **La photo déclenche la visite :**

Qu'est-ce qu'une bonne photo ? C'est une image qui donne à voir de manière lisible et attractive ce qu'est la maison ou le condo, dans une vue d'ensemble, pour chacune de ses pièces comme pour certains détails d'importance. Pour moi, une bonne photo est une image qui permet à l'acheteur de se projeter dans cet espace qui sera peut-être le sien demain. C'est comme une fenêtre ouverte sur la propriété avant que les visiteurs ne poussent la porte. En quelques déclics, je peux déclencher une visite grâce à mes photos. Mieux, je souhaite que les acheteurs potentiels aient une impression de déjà vu en entrant dans la propriété.

### **La photo valorise la propriété :**

Dès la prise de vue, je me mets dans la peau d'un visiteur. Comment visiterais-je cette propriété ? Qu'est-ce qui me plaît ? Qu'est-ce qui attire mon attention ? Je trouve rapidement le meilleur angle de prise qui mettra en valeur, la lumière, ou la grandeur d'une pièce. Avec la permission du propriétaire, je déplace les choses et enlève ce qui dérange mon œil. Les détails sont aussi importants que la pièce elle-même. Un foyer en pierre, une robinetterie particulière, un coin bureau inhabituel, une banquette de fenêtre... tout cela est autant de détails qui peuvent provoquer un coup de cœur.

### **La photo est une compétition multidisciplinaire ;**

Pour réussir, je sais travailler seule, mais toujours en équipe avec le courtier, dès l'amont jusqu'à la validation de la sélection finale. Je connais ses contraintes de délais très serrés : je suis toujours disponible et réactive (livraison en 24h). Je suis multidisciplinaire, de la prise de vue à la postproduction (infographie, mise en ligne) en passant par le home staging (certification). Le HDR nécessite en effet six photos pour une image finale (pas moins de 450 propriétés rien qu'en 2013 !). J'ai déjà réalisé 500 000 prises de vue en 10 ans.

### **La photo implique une relation au vendeur.**

Faire une image n'est pas qu'une question technique, le travail commence en bien avant de la prise de vue, chez le vendeur. Pour un propriétaire, vendre sa maison est souvent une démarche émotive. Je sais être aimable, souriante et empathique tout en étant discrète et retenue. J'échange avec le vendeur pour le mettre à l'aise, mais aussi pour mieux comprendre les atouts de son espace de vie. Pour les personnes âgées, c'est encore plus difficile de quitter une maison dans laquelle ils ont vécu pendant des années et élevé leurs enfants. Il m'arrive souvent de leur offrir l'impression des photos en souvenir.