

Photographie immobilière : faire appel à une agence spécialisée, un bon plan ?

Chaque année, des centaines de reportages photos sont réalisés pour accompagner la vente d'un bien immobilier. Si les agents immobiliers sont encore nombreux à réaliser eux-mêmes les « shooting », de plus en plus font appel à des agences spécialisées dans cet art. Des agences qui aujourd'hui cassent les prix pour séduire les professionnels de l'immobilier. Nous avons enquêté sur ce phénomène.



Frédéric Jouin est commercial dans une agence immobilière parisienne. Passionné par son métier, c'est aussi un féru de photographie. Pour lui, pas de doute, « si je peux éviter de passer par un photographe professionnel, je préfère car ils appliquent bien souvent des prix assez importants alors que nous n'avons pas forcément besoin de faire des photos d'art pour vendre des biens, surtout lorsqu'ils sont modestes ou proposés à des prix assez bas ». Lui a investi dans du matériel et ne compte pas le revendre de sitôt : « J'ai acquis un

boîtier de grande qualité et plusieurs objectifs assez onéreux, notamment un grand angle et une longue focale. J'ai aussi investi récemment dans un appareil photo pour des captures d'images à 360° qui apportent une nouvelle expérience à mes clients », explique-t-il. Thomas Rebaud connaît bien ce type d'arguments avancé par les agents immobiliers. Pour le fondateur de la plate-forme Meero qui propose un service de photographie immobilière, « les agents immobiliers sont à la fois nos principaux clients mais également nos principaux

L'auteur
Marc EZRATI



Journaliste -
Editeur free-
lance

concurrents. Entre l'investissement nécessaire pour acquérir du matériel et le temps nécessaire pour réaliser les " shooting ", il n'est pas évident que le calcul soit si avantageux pour les agents immobiliers », affirme-t-il. Même constat pour Sarah Aizenman, dirigeante de l'agence My Photo Agency, une société qu'elle a fondée il y a quelques années avec Dan Kleczewsky, à Paris. « Pour rendre la photographie totalement abordable en termes de prix pour les professionnels de l'immobilier, nous avons un service simple à utiliser. ●●●

Pub Patricia

●●● En augmentant considérablement les reportages, nous pouvons proposer des tarifs vraiment très compétitifs pour que l'aspect financier ne soit plus un frein au recours à un professionnel de l'image ». Chez MyPhotoAgency, on parle même d'industrialisation des shootings photo : « C'est simple d'utilisation et très efficace. Vous commandez votre shooting, votre demande est envoyée par SMS et par email à nos photographes du secteur, le premier qui accepte prend rendez-vous avec le client, réalise le shooting et remet les photos retouchées dans la foulée ! Vous recevez un email avec un lien de téléchargement des photos et vous êtes invité à noter la prestation. Nous avons dû imaginer cette solution et notre application pour absorber efficacement des volumes conséquents de shootings. Cette année, on va en réaliser plus de 30 000 donc vous imaginez qu'il faut que tout soit très bien pensé et organisé », poursuit Dan Kleczewsky. Pour les jeunes dirigeants de MyPhotoAgency, les agences photos ont au moins deux valeurs ajoutées évidentes : « La première, sans conteste, c'est la richesse de notre communauté de photographes. Nous ne travaillons qu'avec des professionnels et cela dure depuis des années. Chez MyPhotoAgency, on parle même d'industrialisation des shootings photo : et la qualité systématiquement au rendez-vous. Je ne vais pas revenir sur notre maillage territorial de photographes qui permet de réaliser un shooting en moins de 24 heures aussi bien à Paris qu'à Chambéry ou Gap ! Et pour faciliter le processus, notre réseau de photographes et nos clients utilisent une application de commandes de shootings photos qui fonctionne comme Uber ». Sarah Aizenman nous explique que le fait que son agence existe depuis plus de cinq ans lui a permis de voir évoluer

l'appétence des agents pour la photo immobilière : « Cela nous permet d'avoir une longueur d'avance sur les attentes des clients, sur les impératifs, sur ce qui compte vraiment, sur ce qui est accessoire... Sans compter l'expérience et la méthodologie de travail éprouvée de nos chefs de projets. On reste sur une prestation humaine donc même si l'on essaie de digitaliser au maximum pour optimiser, nous avons à cœur d'être à l'écoute et à la disponibilité de nos clients comme de nos photographes »

La guerre des agences photographiques profite aux agents immobiliers

Même si les principaux intéressés ne la considèrent pas comme telle, cette guerre des agences photos pourrait bien profiter aux agents immobiliers. En effet, avec des tarifs toujours plus bas, aux alentours de 75 euros le shooting qui compte en moyenne 12 photos en haute définition, les agences immobilières sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses à faire appel aux agences qui recrutent à tour de bras les photographes sur tout le territoire et au-delà pour répondre à une demande toujours plus importante. Chez My Photo Agency, qui compte un réseau fort de plusieurs milliers de photographes, on affirme avoir un photographe « tous les dix kilomètres » en France. Même son de cloche chez Meero où l'on affiche à peu près la même densité de photographes sur le territoire français et même au-delà. Gilles de Caével est l'un d'entre eux. Ce jeune professionnel de l'image de 36 ans travaille depuis quelques mois pour Meero. Basé à Vernon, dans l'Eure, il enchaîne les shootings immobiliers tout au long de la journée. Ce premier jour

de l'été, le jeune homme originaire de La Bassée, près de Lille (Nord) vient de recevoir une « mission » pour se rendre dans le nord de Rouen pour réaliser un reportage dans une demeure qui propose des salles de réception à la location. « En plus des shootings que je fais pour Meero, il m'arrive aussi de travailler pour d'autres plates-formes ». Cet ancien étudiant en cinéma a choisi de travailler sur l'ouest parisien et la Normandie. « Je peux travailler de Pithiviers à Abbeville, en passant par Rouen et Le Havre », explique Gilles. « Les plates-formes proposent un volume de travail conséquent. L'équipe de suivi des shootings de l'agence prend aussi en compte les impératifs de chaque reportage, la faisabilité et les contraintes qu'impose chaque shooting. Le rapport humain qui lie le photographe à la plateforme est le pivot de notre efficacité », poursuit-il. Charlotte Leroux, elle aussi collabore régulièrement avec ces agences qui lui fournissent de plus en plus de missions chez les agents immobiliers.

Dans les pas d'une jeune photographe

Charlotte est toute jeune dans la photographie. Aggée d'à peine plus de 21 ans, Charlotte Leroux est Normande d'origine et travaille sur Paris. Après avoir passé un BTS Photo à Roubaix (Nord) elle a pour projet de s'épanouir dans les métiers de la scène et du théâtre. Pour financer ses études et sa vie parisienne, la jeune femme affirme réaliser jusqu'à dix reportages par semaine pendant les vacances scolaires. « Etant encore étudiante, en période scolaire, je ne peux pas assurer correctement plus de 5 shootings par semaine », avoue-t-elle. Nous l'avons suivie lors d'une de ses missions, début juillet, dans le très chic XVI^e arrondissement de Paris. Elle

se rend à l'adresse indiquée qu'elle a reçue quelques heures plus tôt, via une application mobile. « Il s'agit d'un appartement de trois-pièces de 70 m² au dernier étage », explique-t-elle. Accueillie par le propriétaire du bien, elle va très vite se rendre compte que l'appartement est bien plus grand qu'annoncé et qu'il s'étend sur plusieurs niveaux. Disposant de deux grandes terrasses dont une terrasse-toit d'un peu plus de 50 m², l'appartement compte de nombreuses pièces toutes d'une salle d'eau ou d'une salle de bain et d'un balcon ! « En général, réaliser un shooting dans un trois-pièces peut me prendre entre 30 et 35 minutes. Là, on risque d'y passer plus d'une heure », observe-t-elle tout en préparant son matériel. Très vite, la jeune femme va placer son trépied aux quatre angles de la pièce principale. Entre deux prises, Charlotte nous explique pourquoi il est judicieux de recourir à un photographe professionnel dans ce genre d'activité : « il est important, selon moi, de faire appel à un photographe professionnel pour profiter d'une qualité d'image que seul on n'obtiendra pas. Nous sommes équipés avec du matériel professionnel dédié à ce genre de photographies ; notamment avec des objectifs grand angle. Nous avons l'habitude de travailler dans la photographie immobilière. Les photos auront de bonnes perspectives avec un grand angle de champ grâce à l'objectif, une belle luminosité grâce au pied et également le regard particulier du photographe », explique-t-elle, avant de repositionner son appareil pour une prise en plongée du grand salon de l'appartement depuis la mezzanine. Elle poursuit : « La plupart du temps, lorsque les photos sont faites par la personne seule et avec un appareil non adapté, elles ne sont pas droites, l'angle de champ reste très étroit et les

photos ressortent souvent assez sombre. Elles ne font pas très professionnelles et attireront moins l'œil de la clientèle ».

Des défilés de mode aux biens immobiliers

Perrier Lisiki est photographe lui aussi spécialisé dans la photographie immobilière. Surnommé Perrier Li dans le métier, il vient du milieu de la mode et s'est lancé dans la photo il y a quatre ans. Pour lui aussi, les agents immobiliers ont tout intérêt à faire appel aux professionnels de l'image : « Il est vrai que de nos jours la photographie est accessible à tout le monde. Cependant lorsque l'on souhaite avoir un rendu et une qualité significative il est préférable de faire appel à un professionnel. Car les photographes ont les connaissances techniques et l'expérience qui permet de perfectionner les images et sur-

tout d'apporter une plus-value au shooting ». Perrier n'a que 32 ans et déjà il enchaîne les séances photos. Comme nombre de ses confrères, il a rejoint les plates-formes de photographie immobilière qui lui assurent jusqu'à plusieurs milliers d'euros de chiffre d'affaire par mois. « Outre le fait de travailler pour des agences jeunes en plein développement, ce qui me plaît en travaillant avec ces agences, c'est d'avoir chaque jour des missions diverses et variées et de rencontrer des gens bien souvent très attachants », explique-t-il. Pour lui, la photographie immobilière a un sens : « Ce qui me plaît dans ce métier c'est de découvrir de nouveaux lieux. Chaque shooting est différent, il faut savoir s'adapter et trouver la meilleure façon de répondre à la demande des clients. C'est un challenge qui me motive ». Cette semaine de juillet, nous le retrouvons ●●●

PARTNERIMMO

Nos solutions :

Partnerimmo **Gérance**

Partnerimmo **Copropriété**

Partnerimmo **Evènementiel**

Partnerimmo **A.G**

Partnerimmo **Internet**

Partnerimmo **Mobile**

www.partnerimmo.fr

info@partnerimmo.fr 01 41 79 00 50

TELECHARGEZ GRATUITEMENT



Découvrez l'ensemble de nos produits
en téléchargeant une version de démonstration

●●● pour un shooting dans la rue du Bourg Tibourg, en plein cœur du IV^e arrondissement de Paris. Thomas, un agent immobilier du quartier, a donné rendez-vous à Perrier Lisiki pour photographier un bel appartement qui se situe à l'avant-dernier étage de l'immeuble haussmannien. Perrier fait d'abord le tour du propriétaire et choisit méticuleusement les pièces où il saura trouver, à la fois l'espace et la luminosité nécessaires pour le meilleur rendu possible. « A mon arrivée, les propriétaires étaient confinés dans une pièce en attendant la fin des prises de vue. Assez vite, je me suis rendu compte que seules deux ou trois pièces étaient à la fois propres et bien rangées. Mais il m'est arrivé plus d'une fois depuis que je fais de la photographie immobilière de me retrouver dans des appartements sales, pas du tout rangés dans lesquels j'ai parfois eu à faire avec des propriétaires un peu envahissants », explique-t-il.

Des agents immobiliers séduits mais exigeants

Le jeune agent immobilier supervise la séance photo avec Perrier. Les deux hommes se mettent d'accord sur les angles de prise de vue. Thomas apprécie le sérieux et la rigueur de Perrier. « Cela fait plus d'un an que nous avons choisi de travailler avec des agences photographiques spécialisées. L'avantage c'est qu'on n'est pas surpris par la qualité, très homogène, des photos. Nous faisons aujourd'hui appel à des agences deux ou trois fois par mois, principalement pour des biens d'exception que nous avons dans notre portefeuille et bien sûr pour les biens que nous avons en exclusivité », dit-il. Pour cet agent immobilier, s'il trouve le service intéressant, il ne demeure pas moins exigeant : « Au-delà des prix avantageux de ce service, j'aime bien savoir aussi avec qui

je travaille. Or, avec ce système de plateforme, on ne sait jamais avec quel photographe nous allons collaborer et cela n'est pas toujours très rassurant. Nous avons de la chance aujourd'hui avec Perrier que nous aimerions vraiment revoir plus souvent sur les shootings mais cela n'est pas vraiment garanti ». Pour répondre à ce type d'exigences, Thomas Rebaud de Meero ex-

LES BONS CONSEILS DES PROS DE LA PHOTO IMMOBILIÈRE

Si vous ne souhaitez pas encore faire appel à une agence spécialisée et que vous souhaitez réaliser vous-même vos propres shootings de biens immobiliers, certaines règles sont à respecter. Nous avons demandé à plusieurs photographes immobiliers de nous apporter leur expertise en la matière.



Pensez à désencombrer les pièces : il est difficile pour un client de se faire une idée du volume d'une pièce si on ne voit pas clairement les murs. Si une pièce est encombrée avec des meubles imposants, elle paraîtra plus petite aux yeux de l'acheteur. Il faut donc enlever au maximum les meubles imposants qui cachent les murs.

Nettoyer et réparer : cela paraît évident mais il est bon de le rappeler : la photo doit montrer une pièce qui soit parfaitement propre, bien rangée, mais aussi sans fils électriques dénudés ni papier peint qui se décolle... Il faut donc veiller à faire du rangement et ces petites réparations avant.



Dépersonnaliser au maximum les pièces : pour que l'acheteur potentiel puisse s'imaginer facilement dans l'appartement ou la maison, il faut enlever tout ce qui est trop personnel : bibelots, photos personnelles, souvenirs en tous genres. Plus il y a de signes personnels sur la photo, moins l'acheteur potentiel se sentira à l'aise dans votre univers. Il faut donc tous les enlever pour la photo !

Prenez soin de la lumière : la définition de la photographie, c'est « écrire avec la lumière », ne l'oublions pas. La lumière est l'élément essentiel d'une photo. Privilégiez un jour de beau temps, et plutôt en fin d'après-midi car c'est à ce moment-là que les couleurs seront les plus chaudes, donc les plus agréables.



Soignez la prise de vue : réussir une photo prend du temps. Il faudra prendre différents clichés de différents endroits dans la pièce, avec différents cadrages pour trouver le meilleur angle. Vous pouvez également essayer différentes hauteurs pour une meilleure perspective. Evitez d'avoir un meuble important en plein milieu, il vaut mieux qu'il soit légèrement décentré dans le cadrage de la photo.

plique que les agents immobiliers peuvent, s'ils en font la demande dans les commentaires des commandes qu'ils effectuent dans leur application ou sur leur site demander à travailler avec tel ou tel photographe. Alors, pour les photos des biens immobiliers, agence ou pas agence ? Une chose est certaine : tout est une histoire de feeling !

M.E.

BRED Banque Populaire

Professionnels de l'Immobilier

De spécialistes à spécialistes, parlons métier.

Administrateurs de biens

Gérants d'immeubles

Agents immobiliers

Syndics de copropriétés...

- **Des solutions immédiates, originales et sur mesure, pour la gestion quotidienne de votre activité et la réalisation de vos projets.**

- **Une équipe de spécialistes dédiée à votre métier et à l'écoute permanente de vos besoins.**

Direction des Professions Réglementées Immobilières
BRED - 18, quai de la Rapée - 75012 Paris
01 40 04 77 18
dpri@bred.fr

BRED



Banque et bobulaire à la fois.

Interview Thomas Rebaud, cofondateur de l'agence Meero

« Une belle photographie, ce sont des visites décuplées »

En immobilier, une photographie réussie est souvent synonyme de transaction réussie. L'agence Meero est le fruit de la rencontre entre un photographe et un agent immobilier. Rencontre avec Thomas Rebaud, l'un de ses fondateurs.

L'activité immobilière : Comment est née l'aventure Meero ?

Thomas Rebaud : J'ai rencontré Guillaume Lestrade il y a quelques années autour d'un projet simple et ambitieux : permettre au marché immobilier français de gagner en maturité sur la photographie. Nous nous étions aperçus que le marché anglo-saxon, et notamment notre voisin britannique, avait déjà un usage très conséquent de la photographie immobilière quand nous étions, en France, toujours très réticents à son usage. Et pourtant, une belle photographie sur un site immobilier, c'est un nombre d'appels et de visites décuplé. Nous avons vite compris que le principal frein au développement de la photographie immobilière était le prix. Avec des tarifs de reportage photo au-dessus de 200 euros, il était alors difficile pour un agent immobilier de faire appel à un photographe trop souvent. Le recours à un photographe professionnel était donc réservé aux appartements ou aux maisons de prestige uniquement.

A. I. : Combien de temps avez-vous consacré à la mise en place de votre agence ?

T. R. : Nous avons planché deux ans sur la façon la plus simple et la plus efficace d'améliorer l'expérience de l'agent immobilier dans sa demande et son usage de la photographie, tout en améliorant le rendu des images et en baissant le prix. Meero est né en 2015 pour devenir l'un des premiers acteurs au monde sur ce créneau

A. I. : La photo immobilière est un facteur essentiel dans la réussite d'une transaction : Comment l'expliquez-vous ?

T. R. : Nous pouvons même dire que c'est un élément fondamental et disqualifiant. Aujourd'hui il suffit de trois secondes à un internaute pour se faire une opinion sur une page Web quelle qu'elle soit : sans visuel qui attire l'œil, pas de rétention du visiteur. Et l'immobilier, plus que les autres secteurs, est très visuel : une belle photo va mettre en valeur les éléments clés d'un bien immobilier, voire les sublimer. C'est véritablement cette photographie qui va inciter le client à vouloir découvrir la maison, l'appartement, la boutique pour vérifier que la photo est conforme à la réalité !

A. I. : Quelle est la valeur ajoutée d'une plate-forme comme Meero ?

T. R. : Les valeurs ajoutées d'une agence comme la nôtre



sont nombreuses. D'abord, notre technologie de retouche automatique nous permet de traiter un volume important de photos en un temps très court : nous garantissons à tous nos clients une livraison de leur shooting 24h après la prestation du photographe. Ensuite, avec un peu plus de 4.000 photographes répartis en Europe nous pouvons livrer un shooting photo, une vidéo ou une visite virtuelle dans plus de dix pays. Nous prenons le temps de sélectionner les meilleurs photographes, de les former et de les accompagner pas à pas pour qu'ils délivrent le meilleur service photo possible. Enfin nos tarifs sont extrêmement compétitifs et enfin abordables pour l'agent immobilier.

A. I. : Comment sélectionnez-vous les photographes qui collaborent à votre agence ?

T. R. : Nous avons des exigences très fortes en matière de recrutement de nos photographes. Ils doivent avoir prouvé leur professionnalisme par l'existence d'une structure dédiée à la photographie. Nous sommes aussi très exigeants sur le matériel de nos photographes. Enfin, nous les formons et les testons avant de rejoindre notre réseau. Nos photographes sont donc tous des professionnels qui apprécient notre système pour sa liberté et les revenus complémentaires qu'il apporte. La très grande majorité de nos photographes exerce leur métier en indépendant et cela dans des domaines variés : alimentation, automobile, environnement, portrait, voyage... Ils doivent cependant tous suivre nos formations à la photographie immobilière. Nous garantissons en effet un résultat uniforme à nos clients.

Propos recueillis par Marc EZRATI