



## Questions d'immobilier : L'importance des photos

### Description

# Si vous voulez vendre votre propriété, montrez-la à son meilleur

Par **Joseph Marovitch**

Lorsqu'il s'agit de montrer votre propriété, la première impression peut mener à l'impression suivante ou être la dernière impression. Cela dépend de ce que l'acheteur perçoit au départ.

Avez-vous déjà visité un listing Centris en ligne pendant l'été et trouver des photos montrant une propriété en hiver avec de la neige sur le balcon ? Avez-vous déjà vu un listing avec de gros plans sur un lit avec ce qui ressemble à la couette que vous venez de jeter, ou une image de salle de bain avec le siège de la toilette levé et des articles dans le lavabo ? Avez-vous déjà vu une annonce avec des photos montrant une maison qui ne semble pas avoir d'éclairage ? Ce sont des listings avec des images qui dissuadent les acheteurs potentiels.

Lorsqu'il s'agit de montrer votre propriété, la première impression peut mener à l'impression suivante ou être la seule impression laissée.

Les photos d'une maison doivent être claires, nettes, radieuses et grandioses. Chaque pièce doit amener un sourire et paraître invitante. L'acheteur doit pouvoir se voir dans l'espace, paisible et heureux.

Le processus de vente de votre propriété commence par attirer des acheteurs. Le prix est ce que les acheteurs considèrent en premier. Tout ce que l'acheteur recherche dépend du prix. Une fois la fourchette de prix pour l'achat d'une propriété établie, l'acheteur commence sa recherche d'une propriété dans les limites de son budget et qui convient à ses besoins.

Lorsque l'acheteur commence à rechercher une propriété sur Centris ou sur tout autre site Internet, la première chose qu'il va regarder est une photo de la propriété. Par conséquent, les images doivent être aussi attrayantes que possible. C'est là qu'un photographe expérimenté est un atout. Un photographe professionnel sait mettre en



---

scène la pièce, trouver les meilleurs angles et déterminer le meilleur éclairage pour une photo.

‘Les photos d’une maison doivent être claires, nettes, radieuses et grandioses. Chaque pièce doit apporter le sourire et paraître invitante.’

Un photographe professionnel peut donner à une pièce une apparence imposante en choisissant simplement l’heure, l’angle de prise de vue et la l’objectif approprié pour la prise de vues.

Plus les photos seront bonnes, plus d’acheteurs potentiels visiteront. D’un autre côté, de mauvaises photos pourront dissuader les acheteurs.

Si vous utilisez un courtier immobilier pour vendre votre propriété, le tarif du photographe est généralement inclus dans le service fourni.

Si vous vendez la propriété par vous-même, un bon photographe peut coûter de 200 à 400 dollars. Un nombre défini de photos est généralement inclus mais on peut obtenir des photos supplémentaires pour un coût additionnel.

‘Plus les photos seront bonnes, plus d’acheteurs potentiels visiteront. D’un autre côté, de mauvaises photos pourront dissuader les acheteurs.’

Un courtier qui annonce une propriété sur Centris pour des milliers d’autres courtiers et d’acheteurs potentiels peut placer jusqu’à 99 photos sur le système.

Prochain article : **Le staging, ou la mise en scène – Que faire et pourquoi cela peut être compliqué**

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. De plus, pour voir mes articles précédents, entrez **Joseph Marovitch** dans le champ de recherche, au haut de la page à droite.

Passez une bonne semaine!

---

## L’état du marché

Nous sommes toujours dans un marché favorable aux vendeurs. Il y a moins de propriétés à vendre et un nombre croissant d’acheteurs, y compris des acheteurs étrangers, qui entrent sur le marché. Le problème, pour de nombreux vendeurs potentiels qui souhaitent échanger leur propriété pour une plus grande ou plus petite, est de savoir que lorsqu’ils vendront, ils entreront dans ce marché de vendeurs et devront donc dépenser davantage pour leur prochaine résidence. Pour ces vendeurs potentiels, il est plus judicieux, financièrement, de rénover leur propriété actuelle, puis de vendre et d’acheter une propriété plus chère.

La lumière au bout du tunnel pour les acheteurs est qu’éventuellement les taux d’intérêt augmenteront afin de freiner l’inflation. Des taux d’intérêt plus élevés ralentiront le marché de l’immobilier et le prix des propriétés baissera. Un autre facteur qui ralentira le marché est le début de l’hiver et les vacances. Les gens ne sont pas aussi intéressés à faire le tour des propriétés à vendre en plein hiver.



Abonnez-vous à notre  
infolettre pour être informé  
de nos plus récents articles

S'inscrire

À lire aussi : [Questions d'immobilier : Les offres multiples](#)



**Joseph Marovitch** œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à [josephmarovitch@gmail.com](mailto:josephmarovitch@gmail.com)



## Categorie

1. Article | Immobilier

## Tags

1. état du marché immobilier
2. Joseph Marovitch
3. listings
4. professional photography
5. vente immobilière

## date créée

septembre 2018