



VENDRE EN LIGNE :

Avec les meilleurs visuels pour l'immobilier

La puissance des visuels

Qu'est-ce qui vous fait tomber amoureux d'une maison ?

Est-ce la vue accueillante du salon avec ses fenêtres ensoleillées ou le texte descriptif et le nombre de mètres carrés ? Avouons-le : ce sont les images que nous regardons en premier. Et c'est naturel. C'est pourquoi les agents immobiliers fûtés s'en servent.

Faites de cette information un avantage grâce à la puissance des visuels. Considérez les 4 déclarations suivantes et améliorez votre approche des visuels.

1 À l'ère numérique, la communication visuelle joue un rôle essentiel dans le succès de la vente en ligne.

2 Le marketing et la publicité en ligne sont les principaux générateurs de prospects pour les ventes immobilières.

3 Des visuels qualitatifs attireront les acheteurs potentiels et mettront en valeur le bien.

4 Pour vendre avec succès, vous devez vous démarquer de vos concurrents en utilisant des visuels de haute qualité.

90% des informations traitées par le cerveau sont visuelles¹

84% de la communication en ligne est visuelle²



Comprendre votre public cible

Comment faire ?

- 1 Analysez vos ventes précédentes et recherchez les tendances.
- 2 Développez votre influence : ceux qui découvrent votre agence par le biais du marketing.
- 3 Qu'est-ce qui vous distingue ? Utilisez vos talents et compétences pour vous connecter avec vos pairs.
- 4 Concentrez-vous sur la région que vous connaissez et où vous avez les meilleurs résultats de vente.
- 5 Demandez à vos clients ce dont ils ont besoin, ce qu'ils aiment et ce qui les motive.



Ventes efficaces

Comprendre les préférences et les besoins de vos acheteurs potentiels.



Marketing visuel

Affichez des visuels adaptés aux motivations et aux habitudes d'achat.



Acheteurs technophiles

Investissez dans des visites virtuelles et des concepts pour donner vie à vos biens.



Public traditionnel

Privilégiez les photos, vidéos et plans d'étage pour une présentation réaliste.



Trouvez votre **meilleure** approche pour la production visuelle

Do-it-yourself (DIY)

Vous pouvez prendre des photos vous-même. Un smartphone peut réaliser des photos et vidéos de qualité professionnelle, et c'est peu coûteux.

Tout dépend de la qualité de l'appareil, de l'éclairage et de la mise en scène du bien. Investissez dans la post-production pour obtenir les résultats escomptés.

- + Aucun/Faible coût
- + Facile à organiser
- + Aiguiser vos yeux

- Qualité compromise
- Postproduction nulle ou limitée
- Gamme de produits visuels limitée

Partenaire spécialisé

Travaillez avec des partenaires distincts pour chaque type de visuel (photos/vidéos) si vous avez besoin de meilleurs visuels que ceux que vous réalisez.

Vous bénéficierez d'une certaine flexibilité quant au choix, mais vous devrez planifier les shootings. Pensez à la couverture géographique de vos partenaires.

- + Haute qualité
- + Relation de confiance
- + Service personnalisé pour chaque bien

- Coût élevé
- Gestion importante
- Gamme de produits visuels limitée
- Portée géographique limitée

Fournisseur de services

Propose tout type de visuels immobiliers, des photos aux visites virtuelles, aux renderings 3D. Idéal pour rationaliser vos visuels et vendre à grande échelle.

Avec un fournisseur de services complets, vous gagnez du temps pour vous concentrer sur vos acheteurs et vendre plus efficacement.

- + Haute qualité
- + Partenariat complet
- + Portée géographique illimitée
- + Dernières tendances, technologies

- Traiter avec plusieurs photographes

Les produits visuels expliqués



Photo

Des photos de haute qualité, bien éclairées et attrayantes, offrent un premier aperçu aux acheteurs potentiels.

Cette première impression a un impact énorme sur la décision de planifier une visite ou de faire une offre.

De belles photos permettent à une propriété de se démarquer du lot, de mauvaises photos réduisent vos chances.

50

millisecondes pour que vos acheteurs se forment une première impression³

Vidéo

Les vidéos attirent plus de vues que les photos. Attendez-vous à des conversions plus élevées et à davantage de ventes.

Les vidéos immobilières constituent un marketing convaincant et informatif, dynamique et visuellement attrayant.

Elles montrent les dimensions et la disposition réelles du bien et le rendent accessible à un public plus large.

400%

d'augmentation de la demande avec au moins 1 vidéo⁴



Les produits visuels expliqués



Plan de sol

Outil indispensable pour l'immobilier, le plan de sol procure aux acheteurs potentiels un aperçu du bien, y compris la taille et l'emplacement des pièces ainsi que les portes et fenêtres.

L'aperçu détaillé de l'agencement et de la conception d'un bien conduit à une prise de décision et à une vente plus rapides.

Ajoutez de la valeur grâce à la 3D ou aux plans de sol associés à une visite virtuelle.

64% des acheteurs désirent un plan de sol pour chaque annonce⁵

Visite virtuelle

Les visites virtuelles changent la donne. Pour 3 personnes sur 4, elles influencent directement la décision d'achat.

En utilisant la photographie à 360°, les visites virtuelles font découvrir l'espace comme si vous y étiez, où que vous soyez.

Les acheteurs peuvent « parcourir » les pièces et faire l'expérience de ce que serait la vie dans ces lieux.

87% de vues en plus pour les biens avec visite virtuelle⁶



Faites en sorte que les acheteurs s'y installent mentalement

Les produits visuels expliqués



Drone

Les drones offrent une perspective unique et ont révolutionné la façon dont les propriétés sont annoncées et vendues.

L'attrait visuel d'une vue à vol d'oiseau capture parfaitement l'essence de la propriété et a un impact important.

Les images de drones montrent le bien dans son contexte et contribuent à une prise de décision plus éclairée.

68%

de ventes plus rapides avec des prises de vue drone⁷

Photo surelevée

Récente alternative aux drones, la photographie surelevée utilise un trépied pour prendre des photos et vidéos d'une hauteur allant jusqu'à 8 mètres.

Les visuels pris depuis un mât offrent une perspective similaire à celle des images de drones.

Le grand avantage de la photographie surelevée est qu'un permis de vol n'est pas nécessaire.



Les produits visuels expliqués



Staging 3D

Outil numérique idéal en immobilier, le staging virtuel ajoute, à des photos réelles des meubles et décorations réalistes en 3D.

Le staging 3D permet de visualiser le potentiel d'une pièce et aide l'acheteur à s'y imaginer émotionnellement.

Le staging virtuel est rentable et flexible, car on peut changer de concepts pour attirer différents publics cibles.

82%

des acheteurs voient davantage leur future maison dans des stagings 3D que dans celles qui ne le sont pas⁸

Rendering 3D

Le rendering 3D crée des images numériques réalistes d'une propriété qui sera construite ou rénovée.

Cet aperçu du bien terminé permet aux acheteurs de s'imaginer dans un bâtiment qui n'existe pas (encore).

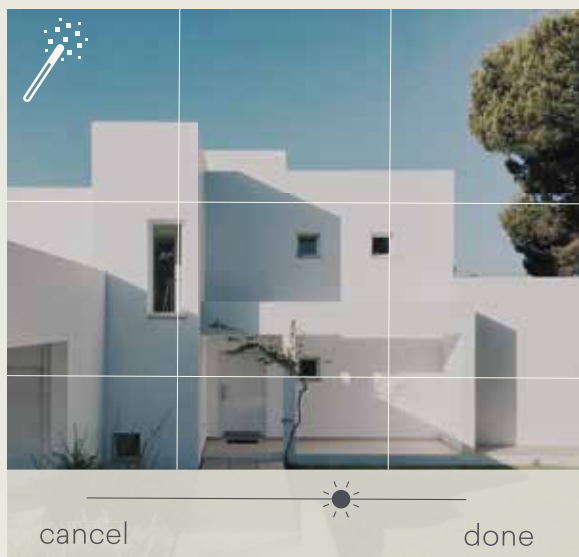
Le rendering 3D est essentiel pour attirer les acheteurs et les locataires avant ou pendant le développement du bien.

25%

des prospects sont perdus en l'absence d'une visualisation des projets de développement⁹



Les produits visuels expliqués



L'édition d'images

La qualité est essentielle pour chaque visuel, et l'édition d'images améliore sensiblement le matériel existant.

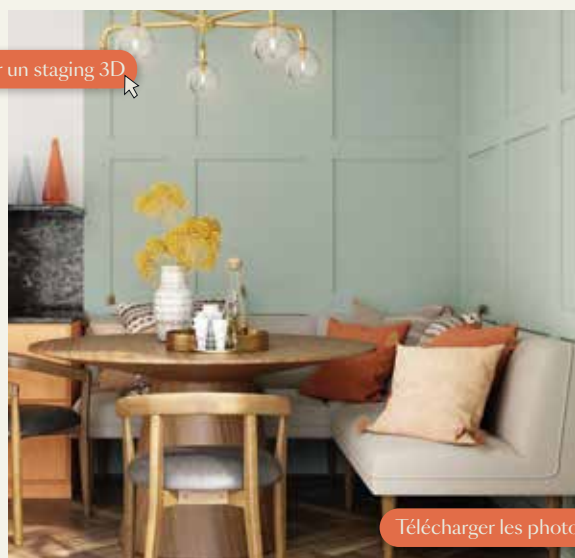
- ✓ Une meilleure qualité signifie des ventes plus rapides à des prix plus élevés.

Offres groupées

Gardez une longueur d'avance grâce au marketing et la technologie.

Votre meilleure approche pour améliorer vos ventes est d'utiliser plusieurs produits visuels

- ✓ Choisissez la bonne combinaison de visuels pour chaque propriété



Technologie émergente

Un jumeau numérique, par exemple, sera la prochaine étape après une visite virtuelle. C'est une copie virtuelle grandeur nature d'un bien présenté sur des lunettes VR.

- ✓ Adoptez la révolution numérique pour réussir

Utiliser le pouvoir des visuels

Le marketing visuel : vos ventes en dépendent !

Le marketing de l'immobilier évolue rapidement grâce aux révolutions du numérique et de la création visuelle.

L'utilisation de la gamme complète de produits visuels est essentielle à votre succès.

Elle vous permet de mieux commercialiser les biens et à des prix plus élevés.

Afficher le détail



- Les visuels ont un impact direct sur la décision d'achat
- Les acheteurs assimilent les principaux caractères et avantages
- Créez le rêve de propriété grâce à de meilleurs visuels
- Trouver un prestataire pour tous les visuels adaptés à l'immobilier

Recommandations

1 Comprendre votre public

• Démographie • Motivations • Habitudes d'achat • Technologie

2 Choisissez la bonne approche

DIY	Bon marché, qualité compromise, visuels limités	✓
Partenaire spécialisé	Haute qualité, coûts élevés, offre limitée	✓✓
Fournisseur complet	1 partenaire pour tout visuel, qualité, abordable	✓✓✓

3 Sélectionnez les meilleurs produits visuels pour vos biens :

Photos	📷 Effet waow pour attirer les acheteurs directement	Obligatoire
Vidéos	📺 Captez l'imagination, 400 % de demandes supp.	Accroche l'acheteur
Plan de sol	📐 Représentation en détail, génère 7,5 x plus de clics	Info essentielle
Visite virtuelle	🕶️ Expérience immersive, « ressenti » personnelle du bien	Change la donne
Drone/surelévation	🚁 Vue plongeante sur la propriété et ses environs	Point de vue unique
Staging 3D	🏠 Voir le potentiel d'un bien, se projeter à l'intérieur	Potentiel en vue
Rendering 3D	🏗️ Visualisez un bien immobilier inachevé, argumentez	Visualisez le futur
Offres groupées	📦 Combiner les visuels pour de meilleures ventes	Meilleure stratégie

4 Bénéficiez de :

✓ Meilleur ROI ✓ Prise de décision améliorée ✓ Satisfaction client accrue ✓ Messagerie plus efficace

**Meilleures ventes immobilières,
& plus rapides**

Merci

Vos visuels SONT votre marketing

Nous espérons vous avoir démontré à quel point les visuels sont essentiels pour vos ventes immobilières.

Vous désirez des conseils sur l'approche adéquate et les meilleurs produits visuels pour vous ? Contactez-nous.

Backbone est là pour vous

- 1 Moveableink (2018). 29 incredible stats that prove the power of visual marketing
- 2 Inc (2015). 16 Eye-Popping Statistics You Need to Know About Visual Content Marketing
- 3 Forbes (2018). The Four Web Design Trends Businesses Should Actually Care About
- 4 Rechat (2022). 14+ Video Marketing Statistics Every Real Estate Agent Should Know
- 5 Photoup (2022). 4 Reasons To Use Floor Plans For Real Estate Marketing
- 6 Webinarcafe (2023). Real Estate Virtual Tour Statistics
- 7 Rismedia (2016). Drones for real estate marketing: Are they worth it?
- 8 Stuccco (2023). 35 Home Staging & Virtual Staging Statistics
- 9 Vizform (2017). How architectural visualisation improves real estate sales

Vendre des biens plus **rapidement**. Avec de **meilleurs** visuels.

Tous les produits visuels :
bkbn.com/fr/real-estate

Commandez vos visuels :
app.bkbn.com

Écrivez-nous :
hello@bkbn.com