Qualität ist geil

In einer Zeit, da die Giganten der Konsumgüterbranche puren Preis-Minimalismus anhimmeln wie die Maus den Käse, verfolgt der Darmstädter Architekturfotodesigner Thomas Ott hingegen nur eins: Qualität, Qualität und nochmals Qualität.

Geiz ist geil. Der Preis ist garantiert tief und damit so heiß wie ein bollernder Kachelofen. Und wer heutzutage nicht an „saubillig und noch viel mehr“ glaubt und bereit ist, ein kleines bisschen mehr zu investieren, ist einfach blöd. So einfach ist es. Zumindest in der Werbung. Oder doch nicht? „Qualität wird sich letzten Endes immer durchsetzen“, sagt der Darmstädter Architekturfotodesigner Thomas Ott. Denn jeder Preis hat immer zwei Seiten. Oder aus Fotografensicht: mehrere Perspektiven.

Die gute Nachricht

Perspektive eins: Die Architekturfotografie beschäftigt sich mit der Abbildung von Gebäuden. Angefangen bei der Planungsphase über die Ausführung der Arbeiten bis zur Fertigstellung und späteren Dokumentation. Und sie ist ein Spezialgebiet der Fotografie, das enorme Anforderungen an das Können, die Erfahrung, die Sichtweisen, die prägnante Gestaltung und die Techniken des Fotografen stellt – was das Equipment angeht, die Lichttechnik, aber auch das Know-how. „Und gerade hier ist der Gelegenheitsamateur dem Profi hoffnungslos unterlegen“, warnt der Diplom-Architekt, gelernte Tischler und Fotodesigner Ott. Stürzende Linien, perspektivische Verzerrungen, störendes Gegenlicht, suboptimale Ausleuchtung, unvorteilhafte Ausschnitte – und die millionenschwere Immobilie im hessischen Kronberg unterscheidet sich im Internet, in teuren Anzeigen und Broschüren nur noch durch den Preis vom 50er-Jahre-Einfamilienhaus in der Vulkaneifel. Die schlechte Nachricht vorweg: „Qualität in der Architektur- und Immobilienfotografie hat ihren Preis und das muss so

Joachim Thomas Karl-Albert-Straße 1 65207 Wiesbaden
T 0 61 22-70 48 79 F 0 61 22-70 48 83 M 01 73-6 53 74 59
info@text-konzept.com
www.text-konzept.com

sein, denn hochwertiges Material und umfassende Aus- und Weiterbildung sind nicht für Peanuts zu haben."

Und die gute Nachricht? Bildqualität verkauft die Objekte dank hohem Wiedererkennungswert, architektonischem Gestus und Alleinstellungsmerkmalen wesentlich schneller und zu einem besseren Preis. Und ist ja Sinn und Zweck des Immobilien- und Maklerbusiness.

Auf die Sichtweise kommt es an

Perspektive zwei: Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance. Mit anderen Worten: Beim Verkauf von hochwertigen gewerblichen und privaten Immobilien ist es entscheidend, dass der erste Foto-Eindruck das Objekt im besten Tages- oder Kunstlicht darstellt. Bewährt hat sich eine gelungene Mischung aus Elementen der Reportage- und Dokumentationsfotografie. Eine überlegte und disziplinierte Bildführung ist für das Fotografieren von Architekturen und Immobilien unabdingbar, verfehlt jedoch , alleinig zur Anwendung gebracht, ihre Wirkung. Erst wenn die Stärke der klassischen Reportagefotografie - den Augenblick, den Ort, die Situation, die Stimmung erfassen und widergeben zu können - Eingang in die Arbeit findet, entstehen Aufnahmen, die ein positives Gefühl vermitteln: ästhetische Bilder, die wirken, dynamische oder statische Fotos, die den Betrachter und potenziellen Käufer auf der emotionalen Ebene abholen. Thomas Ott: „Das funktioniert aber nur, wenn der Fotograf die positive Wirkung auf den möglichen Käufer kennt." Mit anderen Worten: Die Lichtbilder müssen sales-orientiert komponiert werden, um den Kaufanreiz zu verstärken. Dabei spielt es in erster Linie keine Rolle, ob die Bilder mit einer professionellen Digital-Spiegelreflexkamera oder einer hochwertigen Analogkamera geschossen werden. Maßgeblich für die Auswahl des Mediums sind Aspekte der Einbindung in den Arbeitsablauf, der Termine und der Art der Verwendung.

Im digitalen Bereich überzeugen beste Bildkontrolle zum Zeitpunkt

der Aufnahme, Bildbearbeitung und die perfekte Einbindung in den Work-flow. So passt der kundenorientierte Fotograf die Archivierung und Bereitstellung in verschiedenen Auflösungen perfekt den Anforderungen des Immobilien-Kunden an. Egal, ob für Albumpräsentationen, Power-Points, Redaktionen oder Werbeagenturen. Analogfotos - speziell im Mittel- und Großformat - bieten auf Grund ihres nahezu unerschöpflichen Detailreichtums die Möglichkeit, Fotos in großen Formaten bis zum Blow-up zu präsentieren.

Beide Systeme liefern, von Professionals eingesetzt, scharfe, brillante, farbtreue Bilder, die den Betrachter berühren. Und das hingegen ist keine Frage der Sichtweise, sondern ein absolutes Muß im Verkauf.

Weniger ist mehr

Perspektive drei: Sie kennen das – Dia-Show bei Bekannten. Viele Bilder, viele Eindrücke, viele Details und insgesamt alles viel zu viel. Der moderne Architekturfotograf reduziert so weit es geht und setzt das minimalistisch Maximale in Szene: Den Raum, die Umgebung, die Topografie, die Ein-, Aus- und Durchblicke. „Idealerweise entsteht so bei der Präsentation der Immobilie für den Käufer aus kleinen, wichtigen Details das große Ganze“, sagt Thomas Ott. „Und das ist und bleibt die Domäne versierter Interieur- und Architekturfotografen.“ Denn wenn es um Qualität im Immobiliengeschäft geht, darum, dass hochwertige Objekte anspruchsvolle Käufer finden sollen, kann nur die Erfahrung, das Know-how, die Technik und die Perfektion eines Profis auch professionelle Ergebnisse auf Papier oder digitale Medien zaubern.

So macht’s klick

Perspektive vier: Beratung durch Profis spart Geld. Denn sie verhindert Fehlinvestitionen, Timingprobleme und trägt Sorge dafür, dass der

Immobilienmakler oder -verkäufer beim Verkauf der immobilen Werte das richtige Material zur Hand hat. Qualität spart ebenfalls Geld. Denn sie sichert die richtige Präsentation der Objekte und erhöht den Begehrlichkeitsfaktor um ein Vielfaches. Und last, but not least: Service spart Geld. Und Nerven. Denn ein guter Fotograf kommt nicht nur und drückt ein paar Mal auf den Auslöser, kassiert den Tagessatz und verschwindet wieder. Er bringt sich stattdessen kundenorientiert ein, hat verkaufsfördernde Ideen, schafft kreative Mehrwerte, konzipiert wertschöpfende Bilder und betreut seine Kunden ganzheitlich. So macht es nicht nur beim Shooting on location klick-klick-klick. Sondern auch in einer langfristig ausgerichteten Partnerschaft zwischen Immobilienmakler und Architekturfotograf.

Thomas Ott hat nach abgeschlossener Ausbildung zum Schreiner erfolgreich ein Architekturstudium (TU Darmstadt) absolviert. Seit seinem Diplom 1997 arbeitet er erfolgreich für nationale und internationale Architekturbüros, Unternehmen der Industrie und Verlage des Bau- und Immobilienbereichs.

Telefon: 06151-606280

Internet: www.o2t.de

E-Mail: mail@o2t.de