

Руководство для риэлторов по использованию фотографий в продаже недвижимости

Версия 1.4-ru

Фотографии являются центральным компонентом в продаже недвижимости. **Основная их цель — дать возможность потенциальным покупателям увидеть объект продажи.**

Сегодня более 87% покупателей начинают поиск своего нового дома в интернете. Даже маленькая фотография фасада дома может стать первой причиной, выбора покупателем Вашего объявления из 20-ти подобных по цене и адресу недвижимости. Великолепные фотографии интерьеров, в свою очередь, станут причиной более подробного изучения покупателем Ваших предложений. Как было сказано Вивиан Той в её статье [«Не упуская ни единой мелочи»](#) в Нью-Йорк Таймс: *«изображение может цениться больше, чем тысяча слов — намного, намного больше.»*

Но есть ещё более веские основания для использования великолепных фотографий для презентации Ваших предложений:

- Ваш клиент, продающий свой дом, будет удовлетворён тем, как Вы презентуете его недвижимость;
- Это давно известный факт, что великолепные фотографии и маркетинговые материалы являются путём к большому числу предложений. Соседи Ваших клиентов будут внимательно смотреть, как Вы презентуете недвижимость. Если им понравится, что они увидят, они впоследствии обратятся к Вам при продаже своих домов;
- Если вы конкурируете с другим риэлтором за право представлять недвижимость на рынке, профессионально сделанные фотографии и маркетинговые материалы могут помочь Вам выиграть в этой борьбе.

В качестве маркетингового эксперта, отвечающего за продажу недвижимости Ваших клиентов, очень важно сейчас понять, как на Вас могут работать фотографии, чтобы использовать их с максимальной выгодой для себя, либо проводя фотосъёмку самостоятельно, либо нанимая профессионального фотографа.

Ниже приведены 10 основных принципов, которые Вы можете использовать для того, чтобы фотографии принесли Вам максимальную выгоду:

1. **Всегда помните, в чём основная цель маркетинговых фотографий недвижимости.** Это — продажа собственности. Убедитесь, что каждая фотография визуально поддерживает эту цель. Любые визуальные помехи, отвлекающие внимание зрителя от этой цели, должны быть устранены, если это возможно. В пунктах с 3-го по 8-й приведены наиболее распространённые помехи, которые отвлекают зрителя от главной цели фотографии. Также, очень важна композиция фотоснимка, т.к. она контролирует направление внимания зрителя;



Две фотографии выше иллюстрируют, как смена точки съёмки может перевести внимание на наиболее важную

деталь в комнате. На левой картинке практически не видно, что в комнате есть камин и большое окно. На правой, они — центр внимания.

2. **Используйте широкоугольный объектив для интерьерной фотосъёмки.** Широкоугольные объективы увеличивают ощущение пространства в интерьере. Что такое широкоугольный объектив? Объективы с достаточно широкими для интерьеров углами зрения, как правило, отсутствуют в компактных камерах. Для съёмки интерьеров объектив должен иметь эффективное фокусное расстояние (ЭФР) от 16 до 24 мм;



3. **Уберите беспорядок и временные интерьеры для лучшего результата.** Уже хорошо известен факт, что постановка интерьеров окупает себя. Дом продаётся быстрее и по более высокой цене, когда интерьер выглядит красиво. Большинство жилых домов очень загромождены. Ваши фотографии будут выглядеть лучше и показывать большую часть дома, если беспорядок будет уменьшен и мебель будет выставлена профессиональным стилистом;



4. **Фотография фасада является наиболее важной для коттеджей и таунхаусов.** Потратьте дополнительное время, деньги и усилия, чтобы получить «убойную» фотографию фасада, потому, что именно её в первую очередь будут рассматривать потенциальные покупатели дома. Интернет-версия этой фотографии должна побудить покупателя рассмотреть этот дом подробнее. Многие дома выигрывают от фотосъёмки с высоты 3–6 метров над уровнем улицы. Найдите фотографа, который сможет сделать такие фотографии;
5. **Покажите интерьеры светлыми и яркими.** Яркие интерьеры выглядят оптимистичными и производят более позитивное впечатление на покупателя. Любительские камеры зачастую затемняют вид интерьера. Для получения ярких сочных интерьерных фотографий необходимо специальное освещение или обработка фотографий;



6. **Вертикальные линии (стены и т.п.) должны выглядеть абсолютно вертикальными.** Мы живём в мире, где мы бессознательно знаем, что все стены вертикальны. Когда зритель видит комнату, где все стены не параллельны краю изображения, это начинает отвлекать и дезориентировать. Голос в его голове говорит, что это неправильно;



7. **Вертикальные и горизонтальные линии должны быть прямыми.** Широкоугольные объективы немного искажают пространство, превращая прямые линии в кривые. Для исправления этих искажений необходимо использовать специальные программы;



8. **Не позволяйте ярким окнам отвлекать внимание.** Без использования специального освещения или программ для обработки фотографий, окна в интерьерных фотографиях будут выглядеть настолько яркими, что невозможно будет увидеть, что находится за ними. Очень желательно показать вид из окна, если этот вид является важным моментом при продаже недвижимости. При этом, особая работа фотографа может быть необходима для контроля того, что вид за окном будет хорошо просматриваться;



9. **Не позволяйте цветовым оттенкам отвлекать внимание.** Сильный цветовой оттенок (как правило, оранжевого цвета) отвлекает внимание зрителей, одновременно, не давая возможности оценить цветовой решение интерьера;



10. **То, как фотографии представлены в интернете и печатных материалах, имеет очень большое влияние на общую эффективность продажи недвижимости.** Фотографии в интернете имеют наибольший эффект в большом размере (800×600 точек и больше) и в виде плавного, легко управляемого слайд-шоу. Сайты по недвижимости, как правило, не показывают фотографии наиболее эффективным способом. Для максимально эффективной представления фотографий используйте слайд-шоу или виртуальные туры.

В печатных материалах наиболее эффективно работают изображения форматом А3. Изображения форматом меньше, чем А4, уже не дают эффекта присутствия в интернете.

Вы можете нанять профессионального фотографа, который будет применять эти принципы, либо можете использовать их для самостоятельного создания фотографий, если у Вас есть необходимые технические навыки, или Вы обладаете персоналом, который будет фотографировать для Вас. Но, в любом случае, Вы человек, который отвечает за продажи недвижимости, так что используйте эти принципы для максимизации эффективности Вашей работы.

Поскольку это основные принципы интерьерной фотосъёмки, большинство опытных фотографов следуют им, даже не говоря об этом. Но есть и такие, кто этого не делает. Порой люди думают, что если у них есть цифровая фотокамера — они уже профессионалы. Помните, эксперт по продажам — Вы. Это Ваша работа убедиться, что продажи осуществляются эффективно, и если это не так, стоит начать задавать вопросы...

Для создания профессиональных интерьерных фотографий необходимо иметь:

1. **Широкоугольный объектив**, который, как правило, не является стандартным для потребительских фотоаппаратов. Здесь широкоугольный — это имеющий ЭФР от 16 до 24 мм;
2. **Программы-редакторы** для «выпрямления» вертикалей и компенсации дисторсии объектива. Качественные фотографии требуют корректировки после того, как они вышли из камеры;
3. **Осветительное оборудование или специальные программы** для улучшения естественного освещения.

Авторы текста и изображений: Larry Lohrman / PhotographyForRealEstate.net и Андрей Хроленок / Khrolenok.ru

Последнюю версию этой статьи всегда можно скачать по адресу <http://khrolenok.ru/realtor-photo-guide/>

Эта статья распространяется под лицензией Creative Commons Attribution-NonCommercial 3.0.

Данная лицензия позволяет Вам перерабатывать, исправлять и развивать эту статью на некоммерческой основе, и хотя для производных работ сохраняются требования указания авторов и некоммерческого использования, не требуется предоставления третьим лицам полученных по условиям данной лицензии на данную работу прав на производные от неё.

Для просмотра полного текста лицензии посетите сайт <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/deed.ru>