### **1. Bespaar zelf tijd.**

Als makelaar heb je verschillende belangrijke taken waar veel tijd en energie in kruipen. Het maken van goede foto’s is hierbij geen uitzondering. Gemiddeld duurt het tussen de  2 – 10+ uren om een woning op een verbluffende manier weer te geven. Er kruipt nu eenmaal veel tijd in het maken van de foto’s, het bewerken van de foto’s, creëren van video’s, virtual tours, advertenties op social media …

Omdat het zo’n grote klus en verantwoordelijkheid is, is het verstandig om dit onderdeel van je taak uit te besteden aan iemand die hierin gespecialiseerd is. Op deze manier maak je extra tijd vrij om je te focussen op het effectief verkopen van een woning en de juiste relaties te leggen.

### **2. Zowel de makelaar als de verkoper van het huis komen professioneel over.**

Nadat je een opdracht hebt gekregen van een verkoper, moet je hem bewijzen dat je de commissie waard bent. Het inhuren van een professioneel fotograaf toont aan dat je de opdracht serieus neemt en dat je je uiterste best doet om de woning zo snel en zo goed als mogelijk te verkopen. Deze foto’s zullen jouw merk en werk als makelaar vertegenwoordigen.

Als je foto’s van de panden er geweldig uitzien, zie je er als makelaar ook geweldig uit. Dit geldt ook voor de verkoper, want de kans is groot dat de foto’s van het pand bij elke online weergave wegens de kwaliteit opvallen. Dit geldt eveneens voor drone fotografie en virtual tours.

### **3. Jouw pand zal opvallen tussen de andere huizen die te koop zijn.**

Door het gebruik maken van professionele foto’s en door het toevoegen van drone fotografie en virtual tours springt je advertentie in het oog en wordt jouw advertentie het referentiepunt voor het zoeken tussen de verschillend aangeboden eigendommen.

### **4. De woning zal boven marktwaarde verkocht worden.**

Redfin.com (Amerikaanse makelaarswebsite) rapporteerde dat het weergeven van een woning aan de hand van professionele fotografie gemiddeld $11,000 boven marktwaarde wordt verkocht.

Als de huizen er goed uitzien, stijgt de waargenomen waarde van de koper waardoor het huis meer in trek komt. Zoals de economie het zou zeggen, betekent een laag aanbod en een grote vraag een prijsstijging.

### **5. De woning zal sneller verkopen.**

Logischerwijze, hoe mooier de woning online wordt weergegeven, hoe meer mensen geïnteresseerd zijn in een fysiek bezoek aan het pand. Hoe meer bezoeken er zijn in de woning, hoe groter de kans is dat de juiste koper snel gevonden wordt. Een online aanwezigheid op social media waarbij gebruik gemaakt wordt van professionele foto’s verhoog je het bereik van je advertentie aan potentiële kopers enorm. Het is eveneens mogelijk om betaalde advertenties te plaatsen, waardoor je nog meer potentiële kopers kan bereiken.

### **6. Je zal meer kopers vinden.**

Als het totaalpakket klopt (professionele foto’s, correcte prijs, goeie marketing campagne …), zul je sneller en makkelijker meerdere kopers vinden voor een pand. Instrueer hierbij de verkopers wat ze kunnen doen om hun woning foto-klaar te maken, want de verkoop van een huis start bij de marketing ervan. En hierbij springen professionele foto’s het meest in het oog. Als je geen professionele foto’s hebt, zal het langer duren voordat een huis verkocht wordt – wat kan resulteren in een prijsdaling of alsnog het maken van professionele foto’s om de listing een boost te geven – je kan het dus beter vanaf het eerste moment goed doen. Laat het pand aan de juiste mensen zien met de juiste marketingstrategie, correcte prijs en goede foto’s. De foto’s worden de aantrekkingskracht om deze juiste mensen door de deur te krijgen en een bod te laten uitbrengen.

### **7. Je krijgt als makelaar meer verkopers.**

Als je professioneel en betrouwbaar overkomt als makelaar, en je een goeie marketingstrategie hebt bij het verkopen van woningen, zien verkopers de waarde in van jouw diensten en zullen ze jouw sneller kiezen dan een concurrent die deze investeringen niet doet.

Wil je meer verkopers, dan is het inhuren van een professioneel fotograaf wellicht de beste investering die je kan maken.

### **8. Gebruik de foto’s voor meer dan enkel het weergeven van de woning.**

De meeste makelaars denken dat het maken van professionele foto’s een noodzakelijke uitgave is bij het verkopen van een huis. Dit is het ook, maar de gemaakte foto’s kunnen ook voor een veel groter doel gebruikt worden. Je kan je eigen stock-bibliotheek opstellen en foto’s blijven (her)gebruiken bij het maken van video’s en ander promotiemateriaal voor jezelf als makelaar.

Je kan jezelf blijven promoten op Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest en YouTube. Als je het materiaal niet gebruikt voor toekomstige doeleinden, verspil je letterlijk je geld dat je hebt geïnvesteerd om kwaliteitsinhoud te verkrijgen. Dus denk verder dan de listing en trek alle registers open om de uitgave van fotografie te maximaliseren.