

# O&F

OBJECTIF & FORMATION

cnfpi.  
CONFÉDÉRATION NATIONALE  
DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

## FORMATIONS PHOTO

adaptées aux professionnels  
de l'immobilier



**La photo,** un élément crucial pour  
vendre mieux, pour vendre vite...



## CATALOGUE

Prise de vues Intérieur  
Prise de vues Extérieur  
Traitement de l'image  
Déontologie





## PRESENTATION

*Objectif & Formation, société de formation et de conseil dans les domaines de la Photographie adhérent du CNFPI Organisme de formation professionnelle continue certifié AFNOR enregistré sous le Numéro de déclaration d'activité N° 119-409-289-94*

Les interventions d'Objectif & Formation obéissent à une charte qualité afin d'assurer et de mesurer leur performance et la satisfaction des clients :

- Analyse des besoins des clients.
- Respect des engagements réciproques.
- Bonne conduite du projet par le consultant.
- La Convivialité.
- La Pertinence des conseils.
- Méthodologie évolutive et personnalisée, pour répondre aux besoins spécifiques de chaque client.
- La Qualité des informations transmises et des documents remis.
- La Mise en œuvre d'outils informatiques performants et appropriés.
- Le Respect de la déontologie de la société.

*Nos formations sont basées sur des exemples pratiques puisés dans l'expérience terrain. Toutes nos formations sont dispensées par des consultants qui allient expériences terrain, compétences pédagogiques et expertises métier.*

Objectif & Formation conçoit également des formations sur mesure basées sur des exemples et exercices pratiques concrets et adaptés à l'entreprise, son secteur et sa demande.

Objectif & Formation s'engage à :

- Transmettre les conventions de stage conformes dès l'inscription des participants.
- Réaliser une évaluation par le stagiaire du bon déroulement et de la pédagogie de la formation.
- Procéder à une évaluation des acquis de la formation in situ et à posteriori.
- Envoyer au donneur d'ordre tous les documents relatifs à la formation délivrée, à son issue.
- Evaluer la satisfaction du donneur d'ordre.

OBJECTIF & FORMATION - Siret 800 891 665 000 13  
Adhérent du CNFPI - Organisme de formation  
professionnelle continue certifié AFNOR enregistré sous le Numéro de  
déclaration d'activité N° 119-409-289-94

[www.objectif-et-formation.com](http://www.objectif-et-formation.com) - Tel 06 46 34 18 95  
[contact@objectif-et-formation.com](mailto:contact@objectif-et-formation.com)





**OLD DOMINION**  
UNIVERSITY  
IDEA FUSION

**O&F**  
OBJECTIF & FORMATION

## Etude sur le comportement humain lors de recherche d'achat immobilier sur internet

Une étude réalisée par l'institut comportemental et expérimental de l'immobilier, de l'Université Old Dominion, dans la ville de Norfolk, explique comment un acheteur à la recherche d'un bien immobilier sur internet peut en moins de 20 sec avoir le coup de foudre ou ne jamais appeler l'agence concernée.

On le sait aujourd'hui : la plupart des premiers contacts avec un bien immobilier se fait par le biais d'internet. Et donc forcément par l'annonce.

Comme pour toute rencontre, ce sont les premières secondes qui sont importantes. Que ressort-il de cette étude?

Quels sont les comportements des internautes face à une annonce immobilière?

**Ces techniques vous permettront d'avoir plus de contacts qualifiés grâce à vos annonces immobilières.**

### L'importance de la première photo

L'étude montre que plus de 95 % des utilisateurs ont regardé la première photo de l'annonce pendant un total de 20 secondes. Et c'est à ce moment que peut intervenir le premier coup de cœur - le plus important restant celui lors de la visite - ou le rejet de l'annonce. Cette photo est donc primordiale.

Pourquoi donc tâcler ses photos lorsque l'on sait que si la photo plaît, 90 % du travail d'acquisition client est fait. On ne le répètera pas assez, mais les photos dans l'immobilier doivent être soignées. Devenez un professionnel de la photo.

Les yeux de l'internaute vont ensuite sur le reste de l'annonce (si et seulement si la photo plaît).

### La description reste le point de contact

En effet, selon l'étude, 76 % des visiteurs de l'annonce s'attardent sur la description de l'annonce juste après. Ceci semble logique. Après avoir validé que le visuel du bien qu'on me propose me correspond, je vais voir si les critères sont en accord avec mes attentes. Y a-t-il bien le nombre de chambres dont j'ai besoin ? La taille du salon, du jardin est-elle correcte ? Etc.

**La photo permet de l'« appâter », la description, de valider que le bien lui correspond bien, afin d'éviter toute visite inutile, de ne pas déranger le propriétaire pour rien et d'optimiser votre temps.**

### Comment convaincre l'acheteur immobilier qualifié ?

Le professeur Jelier, responsable de l'étude, résume en disant : « Dans l'ensemble, lors de l'affichage d'une liste d'annonces immobilière en ligne, les acheteurs passent environ 60 % de leur temps sur les photos, 20 % sur la description de la propriété et 20 % sur la section des remarques des agents immobiliers ».

Les remarques des agents immobiliers sont les informations supplémentaires relatives à un bien : infos sur le quartier, les écoles, les transports, etc.

Cette étude a été menée sur 45 personnes dont on a suivi le regard sur un minimum de 6 biens immobiliers chacun. On a remarqué que le schéma suivi par l'ensemble, une fois sur l'annonce, sauf si la photo ne suscitait pas leur intérêt, était sous forme de Z : coin haut gauche d'abord, puis haut droite, diagonale vers le bas gauche puis bas droite. Et ceci, sans scroll.

**Si nous devions résumer, voici les points importants :**

- La photo est le plus important : cela permet de donner un premier « coup de cœur », de faire revoir à la baisse certains de ses critères, car la maison lui plaît. À l'inverse, elle peut aussi ne pas faire rester l'internaute. Ce dernier se retrouve souvent noyé dans un flot d'annonces.

**NB :** Pour les maisons, une belle photo de l'intérieur (de la pièce principale) est le plus important.

- La description vient ensuite. Elle doit être claire, sans fioriture. Ça doit être efficace. C'est cette dernière qui va rassurer le visiteur sur la correspondance avec ses attentes.

- Ensuite, il reste à convaincre l'internaute de vous contacter. Mettez en avant les avantages du bien : le quartier, le voisinage, la proximité des écoles, des commerces, des transports, etc.

C'est ainsi que vous déclencherez l'appel qualifié. L'internaute, qui cherche un bien immobilier se retrouve avec des dizaines d'annonces. Mettez toutes les chances du côté de votre client vendeur!

**De multiples facteurs ont évolué au cours de ces dernières années (conjunctures économiques, modes de consommation, technologies, etc.) et remettent en question chaque jour le travail de l'agent immobilier mais une seule chose ne change pas c'est l'importance de convaincre l'acheteur en quelques secondes. Et pour cela seul les photos le permette.**

Table 4. Viewing Order for the Cash Appeal and Main Living Area

The table reports the viewing sequence of both the cash appeal page and the page associated with the home's main living area.

Viewing Sequence	Photo	Quantitative Property Description	Agent Remarks
<b>Panel A: Cash Appeal Sequential Analysis</b>			
Visual First	61.1%	2.0%	2.0%
Visual Second	2.4%	15.6%	3.3%
Visual Third	7.4%	7.1%	18.8%
Not Visual	0.0%	15.0%	41.9%
<b>Panel B: Main Living Area Sequential Analysis</b>			
Visual First	87.8%	3.3%	4.9%
Visual Second	0.3%	79.3%	3.4%
Visual Third	0.0%	2.4%	4.9%
Not Visual	0.0%	61.0%	87.8%



## Table des matières

### 1- Formation Immobilière FI-1..... Page 4-5

Mise en valeur commerciale des biens immobiliers en intérieur

- Objectifs
- Contenu

### 2- Formation Immobilière FI-2..... Page 6-7

Mise en valeur commerciale des biens immobiliers en intérieur et extérieur

- Objectifs
- Contenu

### 3- Formation Immobilière FI-3..... Page 8-11

Mise en valeur commerciale des biens immobiliers en intérieur et extérieur

Prise de vues et retouches

- Objectifs
- Contenu



### **OBJECTIFS**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir régler un appareil photo.
- Comprendre les principes de base de la prise de vue photographique.
- Connaître la notion de lignes directrices lors de la lecture d'une image.
- Connaître les règles du cadrage et de la composition d'une image.
- Réaliser une prise de vue en intérieur.
- Commercialiser de manière plus adéquate un bien immobilier par l'image.

### **PUBLIC ET PRE REQUIS**

Cette formation s'adresse aux salariés ou aux dirigeants d'agences immobilières, aux marchands de biens, aux indépendants dans le secteur de l'immobiliers souhaitant valoriser leurs photos immobilières et réaliser une prise de vue attirante.

Conditions d'accès Niveau Débutant, posséder un appareil photo Bridge, Compact, Hybride ou reflex.

### **LIEU DE LA FORMATION**

En inter ou intra.

### **DUREE**

L'action de formation « Mise en valeur commerciale des biens immobiliers en intérieur » sera d'une durée de 7 heures.

### **MOYENS PEDAGOGIQUES**

Exercices pratiques sur le matériel du stagiaire ou mis à disposition.

Mise en situation.

Etude de cas concrets de photographies.

Exercice en conditions réelles.

### **MATERIEL PEDAGOGIQUE**

Paper Board

Rétroprojecteur

Ordinateur

Logiciel Lightroom

### **METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS**

Echanges.

Apports théoriques.

Exercices réalisés en autonomie afin de tester la compréhension et l'intégration des nouvelles compétences.

Exercices d'application.

Mise en situation.

Feuille de présence.

### **ENCADREMENT**

La formation sera assurée par M Frédéric PONROY, Photographe professionnel.







## CONTENU

### Matin

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier.  
Remise du Décret 2015-1090.  
Rappel des fondamentaux et lecture des articles avec prise de note.

#### **1- Principes de base de la photo**

Identification des problématiques liées à ce type de prise de vue.

#### **11- Lignes directrices de la photo**

Savoir lire une image.

#### **12- Cadrage et composition**

Mise en valeur :

- Des volumes - De la luminosité

Respect :

- Des proportions

#### **13- Conseils**

- Liste des principales erreurs à ne pas commettre en photo immobilière.

### Après midi

#### **Mise en pratique en intérieur**

##### **1- Exercices pratiques**

- Respect des angles de prise de vue.
- Mise en avant des éléments.
- Valorisation de l'espace.

##### **2- Notion de home staging**

- Rangement rapide de l'espace à photographier.
- Mise en valeur des éléments présents par la décoration.

#### **Consolidation du plan d'action et de la progression individuelle.**

**Durée :**  
**7 heures**

**Tarif :**  
**350€**

A qui s'adresse cette formation : Agent immobilier, Décorateur d'intérieur, Architecte

[www.objectif-et-formation.com](http://www.objectif-et-formation.com) [contact@objectif-et-formation.com](mailto:contact@objectif-et-formation.com)





## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir régler un appareil photo.
- Comprendre les principes de base de la prise de vue photographique.
- Connaître la notion de lignes directrices lors de la lecture d'une image.
- Connaître les règles du cadrage et de la composition d'une image.
- Réaliser une prise de vue en intérieur.
- Réaliser une prise de vue en extérieur.
- Commercialiser de manière plus adéquate un bien immobilier par l'image.

## PUBLIC ET PRE REQUIS

Cette formation s'adresse aux salariés ou aux dirigeants d'agences immobilières, aux marchands de biens, aux indépendants dans le secteur de l'immobilier souhaitant valoriser leurs photos immobilières et réaliser une prise de vue attirante.

Conditions d'accès Niveau Débutant, posséder un appareil photo Bridge, Compact, Hybride ou reflex.

## LIEU DE LA FORMATION

En Inter ou intra

## DUREE

L'action de formation « Mise en valeurs commerciale des biens immobiliers en intérieur » sera d'une durée de 14 heures.

## MOYENS PEDAGOGIQUES

Exercices pratiques sur le matériel du stagiaire ou mis à disposition.

Mise en situation.

Étude de cas concrets de photographies.

Exercice en conditions réelles.

## MATERIEL PEDAGOGIQUE

Paper Board

Rétroprojecteur

Ordinateur

Logiciel Lightroom

## METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

Echanges.

Apports théoriques.

Exercices réalisés en autonomie afin de tester la compréhension et l'intégration des nouvelles compétences.

Exercices d'application.

Mise en situation.

Feuille de présence.

## ENCADREMENT

La formation sera assurée par M Frédéric PONROY, Photographe professionnel.



## CONTENU 1er Jour

### Matin

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier.  
Remise du Décret 2015-1090. Rappel des fondamentaux et lecture des articles.  
Questions Réponses.

### 1- Principes de base de la photo

Identification des problématiques liées à ce type de prise de vue.

### 1.1- Lecture et lignes directrices de la photo

Savoir lire une image - Diagonales - Points de forces - Lignes de fuite.

### 1.2- Cadrage et composition d'une image

Mise en valeur :  
- Des volumes - De la luminosité - De l'architecture générale

### 1.3- Conseils

- Liste des principales erreurs à ne pas commettre en photo immobilière.  
- Conseils pour acquisition matériel

### Après midi

### 2- Réglages de mon appareil

- Découverte des différents modes de prise de vues en fonction du matériel  
- Réglage de la sensibilité.  
- Réglage de la balance des blancs.

### 3- La profondeur de champ

- Jouer sur le flou d'arrière plan.  
- Savoir mettre en avant un détail.

Consolidation du plan d'action et de la progression individuelle.

## CONTENU 2ème Jour

### Matin

Réactivation des acquis.

Mise en pratique de la photo en intérieur.

### 1- Exercices pratiques

- Respect des angles de prise de vue.  
- Réglages en fonction des conditions de prise de vue.  
- Mise en avant des éléments portant une plus-value au bien.  
- Valorisation de l'espace.

### 2- Notion de home staging

- Rangement rapide de l'espace à photographier  
- Mise en valeur des éléments présents par la décoration

### 3- Débriefing et questions divers

En quoi une photographie bien réalisée en intérieur va-t-elle m'aider à commercialiser mon bien ?

### Après midi

Mise en pratique de la photo en extérieur

### 1- Exercices pratiques

- Respect des angles de prise de vue.  
- Réglages en fonction des conditions de prise de vue.  
- Mise en avant de l'environnement.

### 2- Mise en valeur de l'extérieur

Prise de vue sur site.  
- Jardin - Terrasse - Balcon

Consolidation du plan d'action et de la progression individuelle.



# Mise en valeur commerciale des biens immobiliers en intérieur et extérieur

## Prise de vues et retouches



### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir régler un appareil photo.
- Comprendre les principes de base de la prise de vue photographique.
- Connaître la notion de lignes directrices lors de la lecture d'image.
- Connaître les règles du cadrage et de la composition d'une image.
- Réaliser une prise de vue en intérieur.
- Réaliser une prise de vue en extérieur.
- Retoucher la luminosité et recadrer ses photographies.
- Commercialiser de manière plus adéquate un bien immobilier par l'image.

### PUBLIC ET PRE REQUIS

Cette formation s'adresse aux salariés ou aux dirigeants d'agences immobilières, aux marchands de biens, aux indépendants dans le secteur de l'immobilier souhaitant valoriser leurs photos immobilières et réaliser une prise de vue attrayante.

Conditions d'accès Niveau Débutant, posséder un appareil photo Bridge, Compact, Hybride ou reflex.

### LIEU DE LA FORMATION

En inter ou intra.

### DUREE

L'action de formation « Mise en valeur commerciale des biens immobiliers en intérieur » sera d'une durée de 21 heures.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

Exercices pratiques sur le matériel du stagiaire ou mis à disposition.

Mise en situation.

Etude de cas concrets de photographies.

Exercice en conditions réelles.

### MATERIEL PEDAGOGIQUE

Paper Board

Rétroprojecteur

Ordinateur

Logiciel Lightroom

### METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

Echanges.

Rapports théoriques.

Exercices réalisés en autonomie afin de tester la compréhension et l'intégration des nouvelles compétences.

Exercices d'application.

Mise en situation.

Feuille de présence.

### ENCADREMENT

La formation sera assurée par M Frédéric PONROY, Photographe professionnel.





## CONTENU 1er Jour

### Matin

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier.

Remise du Décret 2015-1090 du 28 Aout 2015 Version consolidé au 12 Octobre 2016.

Rappel des fondamentaux et lecture des articles avec prise de note.

Questions Réponses.

### 1- Principes de base de la photo

Identification des problématiques liées à ce type de prise de vue.

#### 1.1- Lecture et lignes directrices de la photo

Savoir lire une image - Perspectives - Diagonales - Points de forces - Lignes de fuite.

#### 1.2- Cadrage et composition d'une image

Mise en valeur :

- Des volumes - De la luminosité - De l'architecture générale.

#### 1.3- Conseils

- Liste des principales erreurs commerciales à ne pas commettre en photo immobilière.

- Conseils pour acquisition matériel.

### Après midi

#### 2- Réglages de mon appareil

- Découverte des différents modes de prise de vue.

- Réglage de la sensibilité.

- Réglage de la balance des blancs.

#### 3- La profondeur de champ

- Jouer sur le flou d'arrière plan.

- Savoir mettre en avant un détail.

#### 4- Réglages de mon appareil en mode manuel

- Découverte du mode manuel.

- Réglage de l'ouverture.

- Réglage de la vitesse.

- Réglage de la sensibilité.

- Réglage de la balance des blancs.

#### 5- Débriefing et questions divers

Consolidation du plan d'action et de la progression individuelle.



## CONTENU 2ème Jour

### Matin

#### Réactivation des acquis

#### Mise en pratique de la photo en intérieur

##### 1- Exercices pratiques

- Respect des angles de prise de vue.
- Réglages en fonction des conditions de prise de vue.
- Mise en avant des éléments portant une plus-value au bien.
- Valorisation de l'espace.
- Plan large, plan détaillé.

##### 2- Notion de home staging

- Rangement rapide de l'espace à photographier.
- Mise en valeur des éléments présents par la décoration.

### Après-midi

#### 3- La prise de vue en basse lumière

Identification des problématiques liées à ce type de prise de vue.

##### 3.1 - La pose longue

- Gestion du mode manuel.
- Mise en valeur du bien par l'éclairage.

##### 3.2 - La prise de vue en bracketing et le traitement HDR

- Réglages pour prise de vue en bracketing.
- Présentation et mise en pratique d'un traitement HDR.

#### 4- Débriefing et questions divers

En quoi une photographie bien réalisée en intérieur va-t-elle m'aider à commercialiser mon bien ?

Consolidation du plan d'action et de la progression individuelle.







# Contenu Jour 3

## CONTENU 3ème Jour

### Matin

#### Réactivation des acquis

Mise en pratique de la photo en extérieur

#### 1- Exercices pratiques

- Respect des angles de prise de vue.
- Réglages en fonction des conditions de prise de vue.
- Mise en avant de l'environnement.
- Respect des perspectives.
- Valorisation du terrain.

#### 2- Mise en valeur de l'extérieur

Prise de vue sur site.

- Jardin
- Terrasse
- Balcon

Les erreurs à ne pas commettre.

### Après midi

Initiation, classement et traitement automatique sous lightroom

#### 3- Présentation du logiciel lightroom

- Importer Exporter des images
- Découverte de l'environnement Lightroom

#### 4- Classement de la banque d'image

- Création de mots clés et de métadonnées
- Création et gestion des collections

#### 5- Traitement automatique des images

- Création de paramètres prédéfinis
- Traitement automatique à l'import

#### 6- Débriefing et questions divers

Consolidation du plan d'action et de la progression individuelle.

Durée :  
21 heures

Tarif :  
1050€

A qui s'adresse cette formation : Agent Immobilier, Décorateur d'intérieur, Architecte

[www.objectif-et-formation.com](http://www.objectif-et-formation.com) [contact@objectif-et-formation.com](mailto:contact@objectif-et-formation.com)

# O&F

OBJECTIF & FORMATION

Adhérant du CNFPI  
organisme de Formation



**OBJECTIF & FORMATION** - Siret 800 891 665 000 13  
Adhérant du CNFPI - Organisme de formation  
professionnelle continue certifié AFNOR enregistré sous le  
Numéro de déclaration d'activité N  119-409-289-94

[www.objectif-et-formation.com](http://www.objectif-et-formation.com) - Tel 06 46 34 18 95  
[contact@objectif-et-formation.com](mailto:contact@objectif-et-formation.com)