

## RÉALISER DES PHOTOS IMMOBILIÈRES AVEC SON APPAREIL PHOTO FORMATION SUR 2 JOURS

### OBJECTIF

Réaliser des photographies immobilières d'intérieur et d'extérieur d'un niveau professionnel

### PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier souhaitant acquérir ou développer des connaissances en photographie d'intérieur, apprendre à se servir de leur matériel, être autonome dans leurs prises de vues et mises en vente de biens immobiliers.

### DURÉE

La formation sera d'une durée de 16 heures, réparties sur deux journées.  
L'intervalle entre les deux journées sera de 4 semaines minimum afin de permettre au stagiaire d'expérimenter sur le terrain les acquis de la première journée, puis de revenir la deuxième journée avec des éléments concrets, des questionnements sur sa pratique et des directions de perfectionnement.

### PROFIL PROFESSIONNEL DES STAGIAIRES

- Agent immobilier
- Gérant d'agence immobilière
- Mandataire immobilier
- Agent commercial dans l'immobilier
- Notaires

### PRÉ-REQUIS

- Être agents immobiliers, gérant d'agence immobilière, mandataires immobiliers, agents commerciaux ou notaires exerçant dans l'immobilier
- Avoir un appareil photo (reflex, hybride ou bridge)

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES : 3 OBJECTIFS PRINCIPAUX

#### 1/ Utiliser les bases de la photographie et du matériel

- Identifier les difficultés liées à la prise de vues des intérieurs de maisons / appartements
- Mettre en application les bases de la photographie : rapport vitesse / diaphragme / sensibilité / focale
- Se servir de **son appareil** photo qu'il soit compact, hybride ou reflex
- Personnaliser les réglages de son appareil photo
- Se servir d'un trépied

#### 2/ Mettre en valeur un bien immobilier par la photographie

- Cadrer et se positionner dans une pièce pour améliorer le rendu de l'espace
- Photographier sans flash
- Rendre lumineuse une pièce sombre
- Mettre en place une méthodologie pour préparer la "séance photo" avec les propriétaires d'un bien
- D'utiliser les bases du Home Staging pour améliorer la photogénie des pièces : rangement, organisation des pièces, apprendre à utiliser des éléments décoratifs d'une pièce dans une pièce de la maison

#### 3/ Mettre en vente un bien sur le web et en vitrine

- Choisir et organiser ses photos pour présenter le bien à la vente
- Analyser ses images pour adapter les retouches
- Retoucher ses fichiers avec le logiciel adapté Lightroom

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES (MÉTHODOLOGIE,...)

- La formation alterne temps de théorie et de pratique afin de permettre à chacun de s'inscrire dans une démarche d'autonomie en rapport aux problématiques abordées.
- Les questionnements et expériences propres à chacun feront l'objet d'échanges réguliers pour répondre au mieux et de manière individualisée aux attentes des stagiaires.

## SUPPORTS FOURNIS AUX STAGIAIRES

- Connexion internet / Vidéo projecteur / téléviseur écran géant 165 cm
- Paper Board
- Dossier documentaire transmis en début de formation
- Fiches techniques
- Fiches pédagogiques remises à l'issue de la formation
- Deux maisons à la vente : lieu d'expérimentation en situation réelle

## ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE EN FIN DE PARCOURS

- Un questionnaire de connaissance est remis au stagiaire le matin du premier jour afin d'évaluer ses connaissances à l'arrivée, ce même questionnaire lui est à nouveau remis à la fin de la seconde journée pour évaluer l'évolution des connaissances.
- Mise en pratique des connaissances acquises par des exercices et des mises en situation
- Bilan et synthèse à l'issue de la formation
- Un questionnaire d'évaluation, de qualité et d'impact est remis à chaque stagiaire
- Chaque stagiaire se verra remettre une attestation d'assiduité de formation

## FORMATEUR ET SON RÔLE

Sylvie CURTY — Photographe professionnelle depuis 2005.

- Apporte conseils et aide pratique auprès de chaque participant, quel que soit l'appareil qu'il utilise au quotidien.
- Accompagne, conseille et guide les stagiaires dans leur pratique : aide au choix des angles, le positionnement dans l'espace, les réglages adaptés aux conditions de lumière, l'utilisation du trépied, la mise en valeur des pièces.
- Partage ses "trucs et astuces de pro" pour réussir ses photos intérieures.
- Évalue les stagiaires en fonction de leurs progrès, adapte son discours, ses apports.



## DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

### JOUR 1 : LA PHOTOGRAPHIE, LES BASES D'UN REPORTAGE IMMOBILIER

#### MATIN : 4 heures – 8h45 / 12h45

- 1/ Accueil des participants autour d'un café / prise de contact
- 2/ - Installation et présentation des stagiaires et de l'intervenant
  - **Tour de table** et état des lieux des difficultés des stagiaires lors de la réalisation des photographies des biens à la vente.
  - **Remise des questionnaires** d'évaluation de connaissances de début de formation
- 3/ - **Exposé théorique sur les bases de la photographie** :
  - Ouverture de diaphragme, vitesse d'obturation, longueur focale, sensibilité ISO, profondeur de champ, la "non-utilisation" du flash en intérieur, la compensation d'exposition.
  - **Composition et cadrages appliqués à la photographie immobilière** : la règle des tiers, se positionner dans une pièce, mettre en valeur les petits espaces, choisir les angles de prise de vue selon le volume des pièces, gérer les lumières artificielles et les contre-jour, les photos d'extérieur.
  - **Projection de photographies d'extérieur** : démonstration que le choix de l'angle, du cadrage et de la mise en scène des extérieurs sont des atouts déterminants dans le résultat.
- 4/ - **Exercices pratiques** : réaliser des photographies dans la salle avec les différents réglages et en constater les effets sur le résultat.
  - **Prise en main de l'appareil photo** : recherche des réglages adaptés à la photographie d'intérieur, personnalisation des menus.

#### PAUSE

- 5/ - **À partir de ces données, le stagiaire apprendra utiliser le mode "priorité ouverture"** plutôt que le mode "automatique" de son appareil.
  - **Prise en main d'un trépied** (apporté par le stagiaire ou prêté par l'organisme de formation) : manipulation du trépied en toute sécurité, fixation avec l'attache rapide, réglages de la hauteur des pieds adaptés à la photo immobilière, positionnement dans l'espace, gestion des perspectives.
  - Exercices pratiques en salle.
  - **Les photos d'extérieur** : un atout majeur lors de la mise en vente d'un bien sur internet ou en vitrine.
  - Comment réussir ses photos d'extérieur ? Comment valoriser les espaces ?

#### DÉJEUNER

#### APRÈS-MIDI : 4 heures – 14h00 / 18h00

- 6/ - **Préparer le "rdv photo"** : à partir d'une "fiche de rendez-vous photo", l'agent immobilier va lister, avec le propriétaire des lieux, les pièces qui seront photographiées et va établir avec lui la liste des actions à mener pour faciliter la prise de vue et mettre en valeur les pièces.
  - **Projection de photographies d'intérieur** "avant/après" afin de sensibiliser les participants au rangement, à l'agencement et à l'organisation des pièces.
  - **Approche des techniques de Home Staging**, et apprendre à choisir les angles et les cadrages qui mettront en valeur les pièces. Projection d'images "avant/après".
- 7/ - **Départ des participants** pour aller dans une maison et s'exercer avec leur matériel en conditions réelles : par groupe de 2 personnes, ils photographieront les pièces à tour de rôle. L'objectif de cet exercice est de mettre en pratique les apports théoriques. Accompagnement des stagiaires par l'intervenant.
- 8/ - **Retour en salle** : les photographies réalisées dans la maison sont projetées et analysées par le formateur et les participants. L'objectif est d'avoir un regard critique sur sa propre pratique, constater que chacun a pu réaliser des photos très différentes dans des conditions identiques.

## **JOUR 2 : APPROFONDISSEMENT ET RETOUCHES**

4 semaines minimum après la première journée, cette seconde journée permet aux stagiaires de revenir avec de nouveaux questionnements et une expérience. L'objectif est d'approfondir les connaissances déjà acquises, de reprendre les aspects techniques non acquis, d'améliorer sa pratique et de professionnaliser encore cet aspect de leur métier.

10 / Accueil autour d'un café

11/ **Retour d'expérience** exposé par les participants : Quels constats font-ils après 4 semaines de pratique ? Quelles améliorations ? Difficultés persistantes ? Impact sur les ventes ?

12/ **Pour réparer la mise en ligne** des photographies sur les sites de vente, le stagiaire va apprendre à régler le format, la résolution, la taille et le poids de l'image sur son appareil photo.

13/ La particularité des contre-jour

14/ **Départ des participants pour aller dans une nouvelle maison et s'exercer avec leur matériel en conditions réelles** : par groupe de 2 personnes, ils photographieront les pièces à tour de rôle. L'objectif de cet exercice est de mettre en pratique les apports théoriques. Accompagnement des stagiaires par l'intervenant.

15/ Retour en salle, création d'un dossier commun avec les photographies réalisées en vue de la séance de l'après-midi.

DÉJENER

16/ - **Retouche d'images** à partir du logiciel Lightroom

- **Découverte du logiciel**, apprentissage de la gestion des photos et des dossiers à partir de ce logiciel
- **Apprentissage de la retouche d'images** en sachant analyser les erreurs encore existantes
- **Gestion du format et du poids des photos** en fonction de leur destination finale
- **Intégration des mots clés et métadonnées** utiles au référencement naturel des annonces de vente des biens immobiliers
- **Insertion d'un filigrane** personnalisé et exportation des fichiers

17/ - Débriefing de la formation

- Remise des questionnaires d'évaluation de fin de formation, questionnaire qualité et de satisfaction.