



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

144 options de maison. Il ne vous faut pas **144 perspectives.**

Douze modèles, quatre façades, trois terrains : comment un constructeur modulaire montre chaque combinaison, en brochure et en configurateur, avec 58 images chiffrées aux tarifs studio.

POUR COMMENCER

On choisit une maison, pas une matrice

Les constructeurs modulaires vendent sur catalogue, alors le réflexe est de rendre le catalogue : chaque modèle, chaque façade, chaque terrain. Douze modèles, quatre façades et trois environnements font 144 images, et aux tarifs studio c'est un budget que la plupart des gammes ne rentabilisent jamais.

Les acheteurs ne parcourent pas 144 images. Ils choisissent un modèle, puis essaient une façade, puis imaginent la maison sur leur propre terrain. Un plan de rendu qui suit cet ordre couvre toutes les combinaisons avec une fraction des vues, à condition que chaque option soit prise depuis la même caméra, sous la même lumière.

CE QUE COMMANDENT LES CONSTRUCTEURS		CE QUE L'ACHETEUR UTILISE VRAIMENT	
01	Chaque modèle dans chaque façade, en rendu complet	Chaque modèle une fois, puis les façades changées depuis la même caméra pour le configurateur.	
02	Un nouveau paysage pour chaque image	Trois environnements sur le modèle phare. L'acheteur imagine de toute façon son propre terrain.	
03	Des intérieurs pour chaque modèle	Quatre intérieurs partagés. La cuisine du modèle 3 et celle du modèle 7 sont la même cuisine.	
04	Uniquement des photos de la maison témoin	Des perspectives des modèles pas encore construits, raccord en lumière et en caméra avec la maison témoin.	

Même caméra, même lumière, on change la maison.

Un configurateur n'inspire confiance que si chaque option est cadrée et éclairée à l'identique. C'est aussi cette cohérence qui rend chaque variante bon marché.



Rendu de production Maverick Frame.

LE PLAN DES VARIANTES

144 options, chiffrées comme 58 images

Voici un composite pour une gamme de douze modèles avec quatre options de façade, chiffré aux tarifs d'un studio de milieu de marché. Chaque modèle reçoit une vue principale ; les trois autres façades sont rendues en variantes depuis la même caméra, ce qui donne au configurateur les 48 paires modèle et façade.

LIVRABLE	BASE	TARIF STUDIO
01 Vue extérieure principale par modèle, façade de référence	12 x \$400	\$4 800
02 Variantes de façade depuis les mêmes caméras	36 x \$60	\$2 160
03 Environnements : forêt, littoral, rue pavillonnaire	3 x \$450	\$1 350
04 Intérieurs partagés : séjour, cuisine, chambre, bain	4 x \$500	\$2 000
05 Vue aérienne d'un lotissement avec plusieurs modèles	1 x \$600	\$600
06 Panoramas 360 de l'intérieur du modèle phare	2 x \$600	\$1 200
Images et panoramas du plan		58
144 combinaisons rendues une par une		\$57 600
Le plan ci-dessus		\$12 110

Ajoutez un modèle, pas un projet.

Quand arrive le treizième modèle, il lui faut une vue principale et trois changements de façade dans la configuration existante. Terrains, intérieurs et éclairage sont déjà construits : la gamme grandit au prix de la nouvelle maison, pas d'une nouvelle commande.

LES ERREURS

Les erreurs de votre côté de la table

Les constructeurs de préfabriqué pensent en systèmes, et c'est exactement ainsi qu'un plan de rendu devrait fonctionner. Les briefs, pourtant, demandent souvent les images une par une.

CE QU'ÉCRIVENT LES CONSTRUCTEURS

CE QU'IL FAUT ÉCRIRE

01	« Rendez tous nos modèles »	Classez les modèles par priorité commerciale. Lancez ceux qui se vendent, ajoutez les autres dans la même configuration.
02	« Façades comme dans la brochure »	Envoyez les options sous forme de matrice : quelles façades vont avec quels modèles. Toutes les combinaisons ne sont pas constructibles.
03	« Un beau cadre naturel »	Nommez les trois types de terrain que possèdent vos acheteurs. Une nature générique ne vend le terrain de personne.
04	« Intérieur comme la maison témoin »	Envoyez des photos de la maison témoin et marquez ce qui est de série et ce qui est en option. Une option montrée comme standard devient un litige.
05	« Images pour le configurateur »	Nommez la plateforme ou son développeur, la taille d'image et la logique de calques attendue.
06	« Plans d'usine joints »	Envoyez aussi les plans commerciaux. Les plans d'usine montrent chaque joint de panneau ; l'acheteur ne doit pas les voir.

Rendez le système, pas les images.

Traitez la gamme comme le fait l'usine : un jeu fixe d'éléments combinés de façons connues. Une configuration de rendu bâtie de la même manière grandit avec la gamme au lieu de repartir de zéro à chaque saison.

LA PAGE UNIQUE

Ce que les constructeurs nous envoient vraiment

Les constructeurs dont les logos figurent sur nos pages de services n'envoient pas de cahier des charges. Ils envoient quelque chose de proche de ceci, avec les plans commerciaux et la liste des options, et cela suffit pour chiffrer et pour démarrer.

01	La gamme	Modèles, surfaces, et lesquels sont déjà construits.
02	La matrice d'options	Façades, toitures et menuiseries, par modèle.
03	Plans ou maquettes	Le jeu commercial de chaque modèle.
04	Le modèle phare	Celui à rendre en premier, dans toutes ses options.
05	Les terrains	Les trois environnements que vos acheteurs possèdent vraiment.
06	Les intérieurs	Pièces partagées, série et options marquées.
07	Le configurateur	Plateforme, taille d'image et calques.
08	Les supports	Site web, brochure, stand de salon, portails.
09	La date	Lancement de saison ou salon, la vraie.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette pour la première phase.

Faites vos preuves sur le modèle phare

Rendez d'abord un modèle dans toutes ses façades et tous ses terrains. Cela teste la logique du configurateur avant que douze modèles en dépendent.

Demandez la configuration, pas seulement les images

Demandez dans le brief que caméras, lumière et scènes de terrain soient conservées pour le modèle et la saison suivants. C'est ce qui garde les variantes bon marché.

CE QUE CELA COÛTE

Prix du marché et nos conditions, pour vérifier n'importe quel devis

Fourchettes observées sur le marché en 2026, de l'indépendant au studio. Servez-vous-en pour vérifier n'importe quel devis, y compris le nôtre.

TRAVAIL COMMANDÉ	INDÉPENDANT	STUDIO
Image extérieure, à l'unité	\$100 - 300	\$250 - 600
Image intérieure, à l'unité	\$120 - 350	\$300 - 700
Lot de 5 - 8 vues	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animation, à la minute	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Nos délais et nos conditions de correction standard. C'est ce que nous chiffrons, sauf si un projet demande autre chose, et nous le disons avant de commencer.

ÉTAPE OU LIVRABLE	STANDARD MAVERICK FRAME
Premier jet d'une image fixe	3 à 5 jours ouvrés à partir d'un brief complet
Images finales, lot de 5 - 8	2 à 3 semaines, premiers jets compris
Animation jusqu'à une minute	4 à 6 semaines, storyboard et prévisualisation d'abord
Tours de correction inclus	Deux au stade du premier jet, un sur l'image finale
Ce qui compte comme un tour	Une seule liste de remarques consolidée, envoyée en une fois
Livraison express	Deux fois moins de temps pour environ 40 % de plus, si le planning le permet

Choisissez un studio avant que l'échéance ne brûle

Les projets les plus coûteux que nous voyons ne sont pas ceux qui ont été mal briefés. Ce sont ceux qui l'ont été dans l'urgence, après la défaillance du premier prestataire, sans que la date de lancement bouge. Évaluez un ou deux studios tant que rien ne presse.

Un mot sur l'internalisation : un seul graphiste 3D a besoin d'une dizaine d'abonnements logiciels, d'une station de travail et de toute une série de compétences voisines, de la modélisation et de l'éclairage à la post-production et à la relation client. Cela ne se rentabilise que si cette personne est occupée tous les jours. En dessous, le calcul penche de lui-même vers l'externalisation.

LA SUITE

Envoyez-nous ce que vous avez déjà

Plans commerciaux, matrice d'options, photos de la maison témoin ou un premier brief, dans l'état où ils sont. Nous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui le déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contact	maverickframe.com/contacts/
Visualisation modulaire et préfabriquée	maverickframe.com/fr/services/perspective-3d-exterieure/
Ou tout simplement	répondez à l'e-mail qui vous a apporté ce guide.

Écrit par ceux qui lisent ces briefs

Dim Kuzmenko est le fondateur de Maverick Frame Studio. Les chiffres de ce guide viennent de notre propre boîte de réception et de notre propre grille tarifaire, pas d'une enquête sectorielle.