



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Le comité ne visite jamais le terrain. Sept images, si.

Les images qu'une banque, un partenaire en fonds propres ou un comité d'investissement lit vraiment : vue du ciel, volumétrie, situation, phasage. Chiffrées, avec le brief à envoyer.

POUR COMMENCER

Le comité lit les images comme des preuves

Un comité d'investissement se prononce sur un programme qu'il ne peut pas visiter. Il a le bilan, les plans et quelques images, et il lit ces images comme des preuves : l'immeuble tient-il sur la parcelle, la hauteur correspond-elle aux chiffres, qu'y a-t-il à côté, et que construit-on en premier ?

La plupart des dossiers répondent à d'autres questions. Ils empruntent les images commerciales, ou les commandent trop tôt : une perspective de nuit sous un ciel parfait, le séjour de l'appartement témoin, un cadrage qui laisse la voie ferrée hors champ. Ces images sont faites pour émouvoir un acquéreur. Un analyste crédit est formé à les décoder, et chaque image qui ressemble à du marketing rend les images exactes moins crédibles.

CE QUE CONTIENT SOUVENT LE DOSSIER

CE QUE LE COMITÉ DEMANDE

01	Une perspective de nuit sous un ciel de coucher de soleil	Une vue du ciel de jour, avec les vrais voisins, les voiries et les transports dans le cadre.
02	Les intérieurs de l'appartement témoin	La volumétrie dans le site : la hauteur et la densité sont-elles crédibles face à l'existant ?
03	Une seule image du programme achevé	Le phasage : ce que livre la première tranche à elle seule, et l'allure du terrain entre deux tranches.
04	Un plan de situation tiré d'un portail	Une vue de situation qui signale ce qui fait la valeur : la gare, le parc, le bord de l'eau, le centre.

Ici, c'est l'exactitude qui convainc.

Un comité finance le programme qu'il peut vérifier. Rendez l'orientation réelle, les vrais voisins et une lumière de jour ordinaire, et gardez le même jeu de plans que celui du bilan. Les images soutiennent alors les chiffres au lieu de leur faire concurrence.



Rendu de production Maverick Frame.

LA LISTE DES VUES

Sept images que le comité lit vraiment

Un cas composite de dossier de financement pour une résidence de taille moyenne, aux tarifs moyens des studios. Les lignes 01-07 sont ce que lit une banque ou un partenaire en fonds propres. Les lignes 08-09 sont ce que les dossiers ajoutent souvent, et qu'un comité regarde rarement deux fois.

	POSTE	BASE	TARIF STUDIO
01	Maquette de contexte : parcelle, immeubles voisins et voiries, d'après relevé et données cartographiques	construction	\$1 400
02	Vue du ciel en contexte, de jour, orientation réelle	1 x \$600	\$600
03	Volumétrie dans le site depuis deux points de vue sur rue	2 x \$400	\$800
04	Vue du ciel de situation, avec les atouts de valeur signalés	1 x \$550	\$550
05	Phasage : la même vue du ciel avec la seule première tranche construite	1 x \$300	\$300
06	Perspective principale sur rue, de jour	1 x \$500	\$500
07	Rez-de-chaussée ou espaces communs, la partie qui porte le loyer ou le prix	1 x \$450	\$450
08	Intérieurs de l'appartement témoin commandés avant le financement	3 x \$500	\$1 500
09	Versions crépuscule de la perspective principale et de la vue du ciel	2 x \$450	\$900
	Le dossier du comité, lignes 01-07 : une maquette et sept images		\$4 600
	Ce que les dossiers ajoutent souvent, lignes 08-09		+ \$2 400
	Le dossier tel qu'il est souvent commandé		\$7 000
	Le dossier que le comité lit		\$4 600

IMAGE	LA QUESTION À LAQUELLE ELLE RÉPOND EN SÉANCE
Vue du ciel en contexte	Le programme s'inscrit-il dans la parcelle et dans son quartier ?
Volumétrie	La hauteur est-elle crédible face aux voisins, et au stade du permis ?
Situation	Qu'est-ce qui fait la valeur, et à quelle distance ?
Phasage	Que livre la première tranche si le reste attend ?

Si le budget ne couvre que trois images.

Prenez la vue du ciel en contexte, une vue de volumétrie et la vue de phasage. La situation et les vues de rue peuvent suivre avec le jeu du permis, depuis la même maquette.

La ligne 01 est celle qui rapporte plusieurs fois : la même maquette de contexte sert ensuite aux vues du permis et aux images de vente.

ERREURS

Les erreurs de votre côté de la table

Ces phrases reviennent dans les briefs rédigés pour un dossier investisseurs, côté promoteur comme côté financeur. Chacune est raisonnable. Chacune produit des images que le comité lit avec moins de confiance que les chiffres d'à côté.

CE QUE DISENT LES BRIEFS

CE QU'IL FAUT ÉCRIRE À LA PLACE

01	« Donnez-lui un air haut de gamme »	Donnez-lui un air exact : orientation réelle, vrais voisins, lumière du jour. Un comité décote un coucher de soleil.
02	« Utilisez les derniers plans de l'architecte »	Citez le jeu de plans sur lequel repose le bilan. Si l'image montre plus d'étages que le bilan, la séance commence par savoir lequel se trompe.
03	« Montrez le programme achevé »	Montrez aussi la première tranche seule. Une banque finance ce qui se construit en premier, pas le plan masse.
04	« Enlevez les voisins »	Gardez-les, avec la route, la voie ferrée et la parcelle vide d'à côté. Ce que le comité découvre sur une carte après la séance coûte plus de confiance que dans le dossier.
05	« Des intérieurs pour la présentation »	Gardez les intérieurs pour la commercialisation. Une vue du rez-de-chaussée ou des espaces communs suffit à montrer le produit.
06	« Il nous le faut pour le comité de la semaine prochaine »	Donnez la date du comité et la date de clôture du dossier. Une vue du ciel et une volumétrie issues d'une maquette de contexte tiennent dans le délai du premier jet, 3 à 5 jours ouverts ; l'urgence coûte environ 40 % de plus.
07	« Nous les referons pour la vente »	Demandez une maquette construite pour servir au permis et à la vente. Le deuxième et le troisième jeu partent alors d'elle.

Plus court, c'est mieux.

Dites qui lira les images et ce qu'il doit pouvoir vérifier. Laissez les hauteurs de caméra et les focales à ceux qui font des images de programmes tous les jours. Un brief pris à la lettre, ligne par ligne, donne rarement l'image la plus claire d'un terrain.



Rendu de production Maverick Frame.

LA PAGE UTILE

Ce que les financeurs nous envoient vraiment

Les promoteurs et investisseurs dont les logos figurent sur nos pages n'envoient pas de cahier des charges. Pour un dossier de financement, ils envoient quelque chose de proche de ceci, le plus souvent dans le corps d'un e-mail avec les plans en pièce jointe, et cela suffit pour chiffrer et démarrer.

01	Le programme	Nombre de logements ou surface, hauteur, destination. Une ligne.
02	Les plans	Le jeu sur lequel repose le bilan, et s'il peut encore évoluer.
03	Le terrain	Une adresse ou un point sur la carte, et un relevé s'il existe.
04	Qui le lit	Comité d'investissement, banque, partenaire en fonds propres ou coentreprise.
05	Leurs questions	Échelle, voisins, accès, phasage : ce que la séance demandera.
06	Les vues	Vue du ciel, volumétrie, situation, rue, ou votre propre courte liste.
07	Le phasage	Ce que livre chaque tranche, et dans quel ordre.
08	Le support	Note au comité, dossier bancaire, data room ou écran en séance.
09	Les dates	La date du comité et le jour de clôture du dossier.
10	Le budget	Un chiffre ou une fourchette pour cette étape.

Une maquette pour trois étapes

Financement, permis, vente. Demandez que la maquette de contexte soit conservée : les vues du permis et les images de vente partent d'elle, pas de zéro.

Une mise en scène honnête

Les images du dossier seront comparées au bâtiment pendant des années. Ce qui paraît sobre et vrai au financement paraît juste, à nouveau, à la livraison.

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 les plans et la date du comité

Le jeu de plans du bilan, l'adresse du terrain et la date de clôture du dossier, dans l'état où ils sont. Nous vous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui le déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contact	maverickframe.com/contacts/
---------------------------------	---

Images 3D immobilières	maverickframe.com/fr/solutions/promoteurs-immobiliers/
-------------------------------	---

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.