



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que le lancement devance vos images.

À poser avant de signer pour des perspectives 3D immobilier. Un studio sérieux répond aux douze en un seul e-mail. Le mauvais se tait à la question sur la deuxième tranche.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de perspective immobilière échouent rarement sur la qualité d'image. Tous les studios savent montrer une belle cuisine. Ils échouent sur les cinq points ci-dessous, et chacun aurait pu être repéré dès le premier e-mail, si quelqu'un avait posé la question.

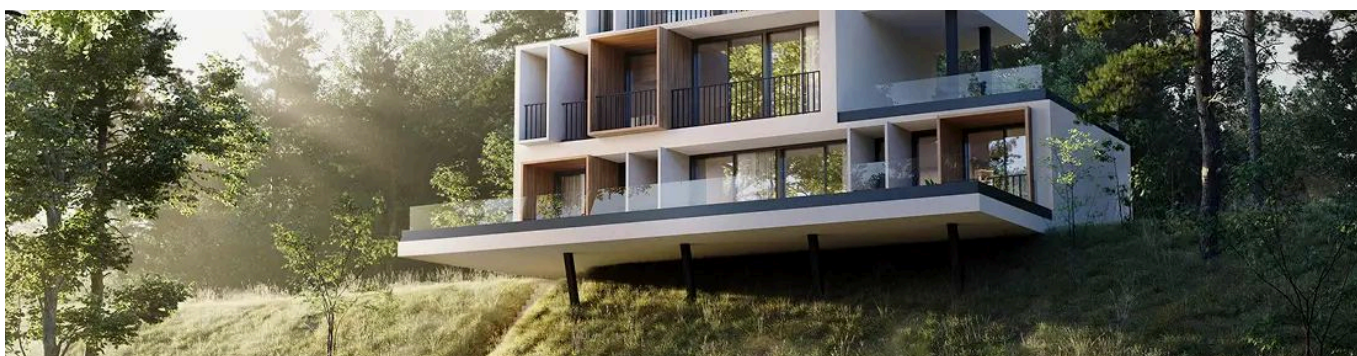
CE QUE PROMETTAIT L'APPEL COMMERCIAL

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ EN SEMAINE TROIS

01	« Prêt bien avant le lancement »	Les images arrivent trop tard. Les perspectives tombent après la mise en ligne de l'annonce. La plaquette VEFA part à l'impression avec deux images au lieu de huit.
02	« Un prix par image, tout simple »	Chaque canal demande une image différente. L'annonce sur les portails, la double page de la plaquette, la palissade et les formats réseaux coûtent chacun une image complète, pour une seule scène.
03	« Je m'en occupe personnellement »	Les indépendants disparaissent après la livraison. La deuxième tranche change la cuisine et deux plans de lots, et l'indépendant qui avait modélisé les maisons est passé à autre chose.
04	« Notre équipe 3D interne »	Les agences sous-traitent souvent la 3D. L'agence transmet vos plans à un sous-traitant que vous n'avez jamais rencontré. Chaque détail vu par l'acquéreur passe par deux boîtes mail.
05	« Nous faisons les images, un autre fait les visites »	Les prestataires découpent le cycle de production. Les plans 3D et la visite virtuelle sont refaits de zéro ailleurs, et les finitions ne correspondent plus aux images.

Vous ne choisissez pas un portfolio. Vous choisissez une méthode.

Les douze questions des deux pages suivantes testent la méthode. Chacune renvoie à l'un des échecs ci-dessus, et chacune appelle une réponse vérifiable.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 à 6 : le lancement et le budget

Envoyez-les telles quelles. Vous ne cherchez pas de l'enthousiasme, vous cherchez des chiffres, des noms et des dates. Une réponse vague est aussi une réponse.

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

1. Quand verrais-je le premier jet, à compter d'un brief complet ?

Un nombre de jours ouvrés, 3 à 5 pour une image fixe, et ce que « complet » veut dire pour les plans et les finitions.

« Dès que possible », ou aucun chiffre.

2. À quelle date le lot final serait-il livré, et qu'est-ce qui pourrait la décaler ?

Une date, plus ce qui la repousserait : notice des finitions en retard, plan modifié, nouveau type de maison.

Une date sans conditions, ou pas de date.

3. Que se passe-t-il si le lancement commercial avance d'une semaine ?

Une option express chiffrée : environ deux fois moins de temps pour environ 40 % de plus.

« On va s'arranger », sans aucun prix.

4. Une fois un type de maison construit, combien coûte une vue de plus ou un lot en miroir ?

Nettement moins que la première vue, puisque la maquette, les matériaux et l'éclairage existent déjà.

Chaque vue ou lot supplémentaire chiffré comme une nouvelle image.

5. Combien coûte un recadrage pour une annonce, une plaquette ou une palissade ?

Un petit forfait, ou inclus, puisqu'il vient du même fichier maître.

Un nouveau prix d'image pour chaque format.

6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?

Un nombre fixe, en général deux au premier jet et un sur l'image finale, un tour étant une seule liste consolidée.

« Corrections illimitées ». Autrement dit, personne ne les a chiffrées.

Pourquoi les questions 4 et 5 comptent le plus

Un programme reste rarement une seule image. Chaque type de maison, le portail d'annonces, la plaquette, la palissade et les réseaux sociaux veulent leur vue ou leur recadrage. Le prix de la deuxième image pèse plus sur votre budget réel que celui de la première.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : équipe et tranches

POSEZ CETTE QUESTION	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
7. Qui exactement va modéliser les logements et en faire le rendu ?	Des rôles nommés dans l'équipe du studio, et votre interlocuteur au quotidien.	« Nos partenaires », « notre réseau », ou le silence.
8. Une partie du travail est-elle confiée à une autre société ?	« Non », ou un « oui, la bibliothèque de mobilier » honnête, avec la raison.	Un silence, puis « nous avons une équipe de confiance ».
9. Si mon interlocuteur est absent, qui reprend le projet ?	Une deuxième personne qui connaît déjà la scène.	Tout dépend de la disponibilité d'une seule personne.
10. Si la deuxième tranche change une cuisine ou un plan, pouvez-vous rouvrir la scène ?	Oui : la scène de travail est archivée, les nouvelles finitions et les nouveaux angles en repartent.	Seuls les JPEG finaux existent après la livraison.
11. Pouvez-vous produire plans 3D, visite virtuelle et film à partir de la même maquette ?	Oui, avec la même maquette et les mêmes finitions, pour que chaque support de vente montre le même logement.	« Nous ferions appel à un partenaire. »
12. De quoi auriez-vous besoin pour démarrer cette semaine ?	Une courte liste : plans, façades, notice des finitions, une ou deux références, les vues souhaitées.	Un questionnaire de trente pages avant tout devis.

10 - 12

BONNES RÉPONSES : ENGAGEZ-LE ET DEMANDEZ LA DATE DU PREMIER JET PAR ÉCRIT

7 - 9

DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT DE COMMANDER LE LOT

0 - 6

PARTEZ, MÊME SI LE PORTFOLIO EST SUPERBE

La question que les studios esquivent le plus : la 10

Un programme résidentiel évolue : une nouvelle finition, un lot échangé, une deuxième tranche. Si la scène n'a pas été conservée, chaque changement devient un nouveau projet. Demandez qui garde les fichiers, combien de temps, et ce que coûte leur réouverture.



Rendu de production Maverick Frame.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, une journée

Pas besoin d'appel pour faire passer le test. Collez l'e-mail ci-dessous, joignez ce que vous avez déjà et envoyez-le en même temps aux trois studios de votre shortlist. Les réponses arrivent sous un jour ouvré, et la différence saute généralement aux yeux dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Perspectives immobilières pour [programme] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues de [nombre] types de maisons à [ville] pour [VEFA / annonce / plaquette] d'ici le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : plans, façades, notice des finitions et deux références qui nous plaisent.
04	Ligne 3	Merci de répondre aux douze questions ci-dessous avec des chiffres et des noms, pas des fourchettes.
05	Ligne 4	Collez les questions 1 à 12 des pages 03 et 04.
06	Ligne 5	Nous déciderons dans la semaine qui suit la réception des trois réponses.

Le point commun des bonnes réponses

Elles sont courtes. Elles répondent en jours ouvrés et en dollars, nomment les personnes et vous posent une ou deux questions en retour sur les types de maisons et les vues.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres figurent à la page suivante, dans le même format, pour que vous puissiez nous noter avec le même test.



Rendu de production Maverick Frame.

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, maquette 3D, photos ou brouillon de brief, dans l'état où ils sont. Nous vous répondrons avec un périmètre, un prix et les questions qui les déterminent, par écrit, sans appel commercial.

Le formulaire de contact	maverickframe.com/contacts/
Perspective 3D immobilier	maverickframe.com/fr/services/perspective-3d-immobilier/
Ou tout simplement	répondez à l'e-mail qui vous a apporté ce guide.

Écrit par ceux qui lisent ces briefs

Dim Kuzmenko est cofondateur 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.