



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que votre visite ne plante en ligne.

À poser avant de signer pour une visite virtuelle 3D. Un studio sérieux répond aux douze en un seul e-mail. Le mauvais se tait vers la question sur l'hébergement.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de visite virtuelle échouent rarement sur les rendus. Les portfolios sont bons partout. 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 LA SEMAINE DU LANCEMENT

01	« La visite sera en ligne très vite »	Les images arrivent trop tard. La visite est en ligne après le lancement commercial, les points d'intérêt renvoient encore aux mauvaises pièces, et plus de temps pour corriger.
02	« Un prix par visite, tout compris »	Chaque support demande un visuel différent. L'annonce veut aussi des images fixes, un court clip de parcours et un teaser réseaux à partir des mêmes pièces, et chacun est chiffré comme un nouveau travail.
03	« Je m'en occupe personnellement »	Les freelances disparaissent après la livraison. Un an plus tard, le plan d'un type de logement change, le freelance est passé à autre chose, et personne ne peut rouvrir la visite.
04	« Notre équipe interne dédiée aux visites »	Les agences sous-traitent souvent la 3D. Les pièces sont rendues par un sous-traitant et le lecteur est paramétré par une troisième société. Chaque correction passe par trois boîtes mail.
05	« Envoyez-nous simplement une maquette »	Les prestataires découpent le cycle de production. La maquette de votre autre prestataire ne s'ouvre pas proprement. Vous payez l'appartement deux fois et perdez deux semaines.

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 : délais et 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 une première version cliquable, à compter de plans et de finitions complets ?

Un nombre de jours ouvrés, son point de départ, et un lien de travail avec quelques pièces avant que toutes soient terminées.

« Quand toute la visite sera prête. »

2. À quelle date la visite complète serait-elle en ligne, et qu'est-ce qui pourrait la décaler ?

Une date, plus les deux ou trois choses qui la repousseraient : notice des finitions en retard, plan modifié, mise en place de l'hébergement.

Une date sans conditions, ou pas de date.

3. Que se passe-t-il si l'échéance avance d'une semaine ?

Une option express chiffrée : environ deux fois moins de temps pour environ 40 % de plus, ou les pièces clés en ligne d'abord.

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

4. Une fois les scènes construites, combien coûte une pièce ou un point de vue de plus ?

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

Chaque point de vue supplémentaire chiffré comme un nouveau panorama.

5. Combien coûtent des images fixes, un court clip ou un teaser réseaux tirés de la visite ?

Un petit forfait chacun, puisqu'ils viennent des mêmes scènes.

Chacun chiffré comme un projet à part.

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 la version finale, un tour étant une seule liste consolidée ; déplacer un point d'intérêt n'est pas un tour.

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

Pourquoi les questions 4 et 5 comptent le plus

Une visite est rarement la seule chose dont l'équipe commerciale a besoin. L'annonce, la plaquette, les publicités et les réseaux sociaux veulent tous des morceaux des mêmes pièces. Le prix de ces morceaux pèse plus sur votre budget réel que celui de la visite.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : équipe, fichiers, hébergement

POSEZ CETTE QUESTION	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
7. Qui exactement va construire les scènes et paramétrer la visite ?	Des rôles nommés dans l'équipe du studio, et votre interlocuteur au quotidien.	« Nos partenaires », « notre réseau », ou le silence.
8. Le rendu ou la plateforme de visite sont-ils confiés à une autre société, et à quel nom est le compte ?	Une réponse claire, la plateforme nommée, le compte à votre nom ou transférable, et le coût annuel indiqué.	La visite vit sur leur compte et s'arrête quand ils cessent de payer.
9. Si mon interlocuteur est absent, qui reprend le projet ?	Une deuxième personne qui connaît déjà le fichier.	Tout dépend de la disponibilité d'une seule personne.
10. Qui conserve les fichiers de scène, et pouvez-vous ajouter un nouveau plan de logement dans un an ?	Le studio archive les scènes de travail et peut les rouvrir des mois plus tard pour de nouvelles pièces ou finitions.	Seule la visite exportée existe après la livraison.
11. La visite s'ouvrira-t-elle sur mobile, dans un navigateur et dans un casque, et quel est son poids ?	Testée sur les trois, avec un poids annoncé par panorama pour le web, un lien et un code d'intégration pour vous.	« Ça marche sur notre page de démo. »
12. La même maquette peut-elle fournir des images fixes, une animation et des plans 3D ?	Oui, à partir de la même maquette, pour qu'un film ou une plaquette ultérieurs ne repartent pas de zéro.	« Nous ferions appel à un partenaire. »

10 - 12

BONNES RÉPONSES : ENGAGEZ-LE ET DEMANDEZ
LA DATE DE MISE EN LIGNE PAR ÉCRIT

7 - 9

DEMANDEZ UNE PIÈCE TEST PAYANTE AVANT DE
COMMANDER TOUTE LA VISITE

0 - 6

PARTEZ, MÊME SI LE PORTFOLIO EST SUPERBE

La question que les studios esquivent le plus : la 8

C'est à l'hébergement que les visites meurent en silence. Si la visite est sur le compte du prestataire, votre marketing dépend de ses factures. Demandez à quel nom est le compte et ce que coûte le renouvellement, et écoutez combien de temps prend la réponse.



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

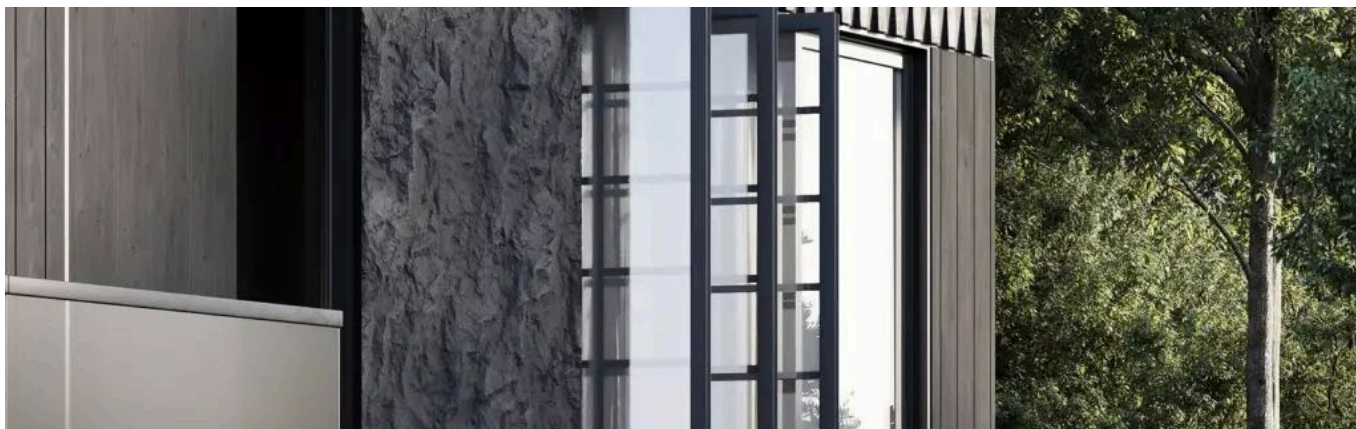
01	Objet	Visite virtuelle pour [projet] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin d'une visite virtuelle de [nombre] pièces / [types de logements] pour [projet] à [ville], pour [VEFA / annonce / site web], d'ici le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : plans, notice des finitions et deux visites 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 la plateforme, et vous demandent quelles pièces comptent le plus pour l'acquéreur.

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/
Visite virtuelle 3D	maverickframe.com/fr/services/visite-virtuelle-3d/
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.