



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que l'acquéreur choisisse son étage.

Posez-les avant de signer le contrat de votre sélecteur de logements interactif. Une équipe sérieuse répond aux douze dans un seul e-mail. La mauvaise se tait dès que vous demandez qui met à jour les prix.

COMMENCEZ ICI

Chaque échec était visible avant la signature

Un sélecteur de logements échoue rarement sur la démo. Un immeuble qui s'allume étage par étage figure dans chaque présentation commerciale. Il échoue sur les cinq points ci-dessous, et chacun aurait pu être repéré dès le premier e-mail, si quelqu'un avait posé la question.

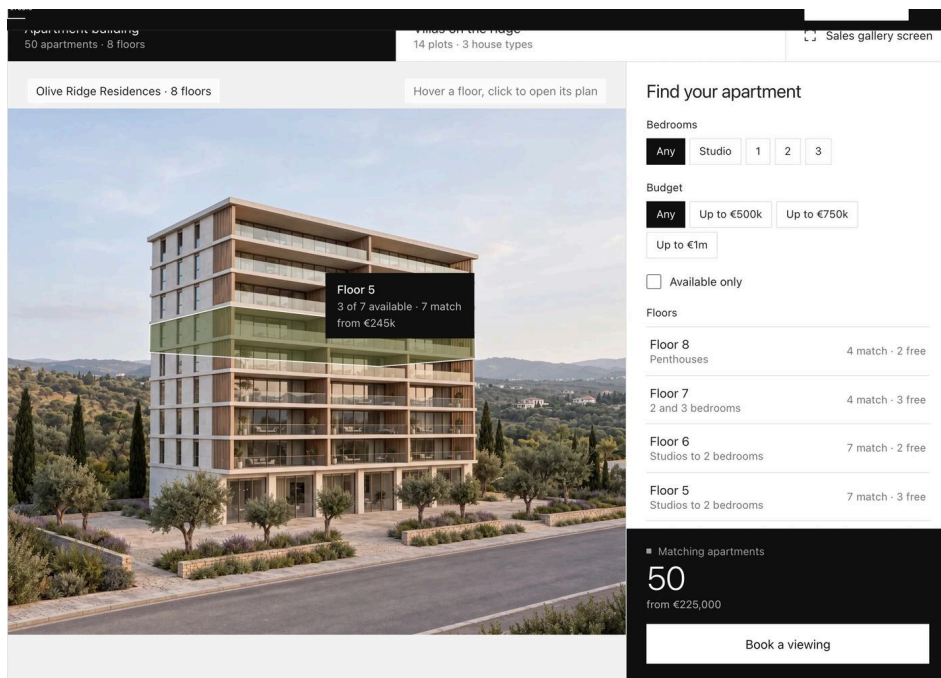
CE QUE L'APPEL COMMERCIAL PROMETTAIT

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ EN DEUXIÈME SEMAINE

01	« Disponibilités en direct »	Le prestataire saisit les statuts à la main d'après votre PDF. Les lots vendus restent verts une semaine, et des acquéreurs appellent à leur sujet.
02	« On se connecte à n'importe quel CRM »	Les demandes arrivent par simple e-mail, sans numéro de lot. Vos commerciaux les recopient à la main dans le CRM.
03	« Rendus inclus »	L'immeuble vient d'un studio, le sélecteur d'un autre. Les étages du rendu ne correspondent pas aux plans.
04	« Fonctionne aussi sur l'écran tactile »	L'espace de vente utilise une application à part, avec sa propre grille de prix, qui ne montre pas la même chose que le site.
05	« Prêt pour le lancement »	Le sélecteur est mis en ligne après le lancement commercial. L'événement de lancement et les premiers acquéreurs n'attendent pas.

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

Les douze questions des deux pages suivantes testent la méthode. Chacune correspond à l'un des échecs ci-dessus, et chacune a une réponse que vous pouvez vérifier.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, le projet de démonstration de notre page sélecteur.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

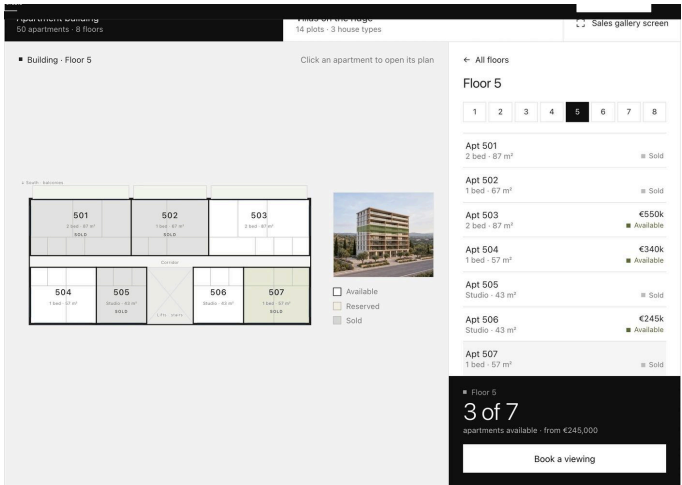
Questions 1 à 6 : le modèle, les données, la date

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

DEMANDEZ	UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À	PARTEZ SI
1. De quoi avez-vous besoin de notre part pour commencer ?	Les plans de chaque étage, la liste des lots avec surfaces, la grille de prix et la maquette ou les plans de l'architecte. Vos rendus existants sont un plus.	« Envoyez-nous des rendus finis, nous les décalquerons. »
2. Comment les étages du rendu restent-ils fidèles aux plans ?	Un seul modèle 3D de l'immeuble alimente les rendus, les étages cliquables et les plans, le tout vérifié sur les dessins de l'architecte.	« On trace les étages à la main sur une image. »
3. Qui met à jour les prix et les statuts, et comment ?	Votre équipe dans un tableau ou une interface simple, ou automatiquement depuis votre CRM. Le changement apparaît sur le site et dans l'espace de vente en quelques minutes.	« Envoyez la nouvelle grille, nous la mettrons à jour. »
4. À quel CRM peut-il se connecter, et qu'est-ce qui y arrive ?	Tout CRM doté d'une API ou de webhooks. Chaque demande arrive avec le logement, les finitions et le prix choisis par l'acquéreur.	« Nous envoyons les leads par e-mail. »
5. Quand verrai-je une première version fonctionnelle, à compter de données complètes ?	Un nombre de semaines, et ce que « données complètes » veut dire.	« Au plus vite », ou aucun chiffre.
6. Que se passe-t-il si le lancement commercial est avancé de deux semaines ?	Un plan qui dit ce qui peut être mis en ligne d'abord, par exemple l'immeuble et les plans, et ce qui suit.	« On s'arrangera », sans aucun plan.

Pourquoi les questions 2 et 3 comptent le plus

Un sélecteur est jugé par des gens qui le confrontent au réel. L'acquéreur compare l'étage du rendu avec le plan, le commercial le statut avec le CRM, le directeur commercial le prix avec la dernière grille. Ces deux questions déterminent si l'on peut s'y fier le jour de la mise en ligne.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, le projet de démonstration de notre page sélecteur.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : finitions, terrains, écrans, propriété

DEMANDEZ

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. L'acquéreur peut-il changer de finitions et d'options et voir le prix évoluer ?	Oui, avec des intérieurs mis en images dans chaque pack de finitions depuis le même modèle, prix recalculé à l'écran.	« Les finitions sont un PDF à télécharger. »
8. Fonctionne-t-il pour des villas, des maisons de ville et des lots à bâtir ?	Oui : plan masse aux lots cliquables, modèles de maisons compatibles, façades et un prix unique terrain + maison.	« Nous ne faisons que des immeubles. »
9. Comment fonctionne-t-il dans l'espace de vente ?	Un mode plein écran pour écrans et tables tactiles, avec les mêmes données que le site.	« C'est une application à part. »
10. Comment s'intègre-t-il à notre site, et quel effet sur la vitesse ?	Un court extrait de code sur tout site, chargé seulement quand l'acquéreur y arrive : la page reste rapide.	« Il faudra refaire votre site. »
11. Comment ajoutez-vous l'immeuble ou la tranche suivante ?	Sur la même base : le nouvel immeuble, ses étages et ses lots s'ajoutent au sélecteur et aux données existants.	Chaque tranche chiffrée comme un nouveau projet.
12. Qui réalise les rendus et le sélecteur, et une partie est-elle sous-traitée ?	Des rôles nommés dans l'équipe du studio, un NDA avant tout échange de plans et de prix, rien de publié sans accord.	« Notre réseau », un blanc ou le silence.

10 - 12

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

7 - 9

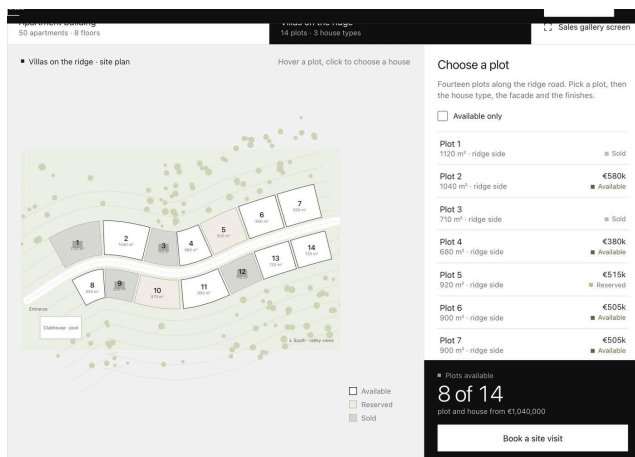
DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT DE COMMANDER L'ENSEMBLE

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎSSE LE PORTFOLIO

La question que les studios esquivent le plus : la 12

La sous-traitance est courante et pas toujours mauvaise. La cacher, c'est le problème. Des plans et des prix non publiés ne doivent pas circuler chez des gens avec qui vous n'avez signé aucun NDA, et un statut faux ne se corrige pas avec une équipe à laquelle vous ne pouvez pas parler.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, le projet de démonstration de notre page sélecteur.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, une seule journée

Copiez l'e-mail ci-dessous, complétez les crochets et envoyez-le à trois studios le même jour. Comparez les réponses côte à côte : les écarts se voient dès la première réponse, pas dans le portfolio.

L'E-MAIL À ENVOYER

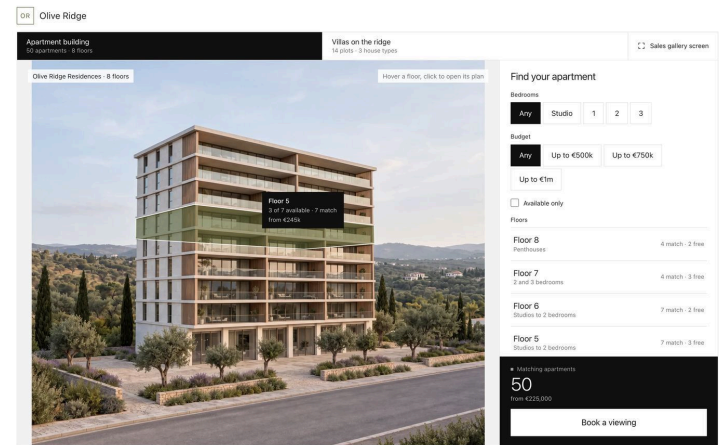
01	Objet	Sélecteur de logements interactif pour [programme], devis et douze questions
02	Ligne 1	Il nous faut un sélecteur pour [un immeuble / plusieurs immeubles / un ensemble de villas ou de maisons de ville / une tranche de N logements] sur [notre site / l'écran de l'espace de vente / les deux] d'ici le [date].
03	Ligne 2	En pièce jointe, ou après signature de notre NDA : les plans d'étage, la liste des lots, la grille de prix, la maquette ou les plans de l'architecte et le nom de notre CRM.
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.

Ce que les bonnes réponses ont en commun

Elles sont courtes. Elles répondent en semaines et avec des noms, proposent un NDA et vous posent une ou deux questions sur le CRM, l'espace de vente et votre date de lancement.

Ce que nous répondrions

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



Olive Ridge, le projet de démonstration de notre page sélecteur.

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
Sélecteur : plan et devis fixe	Sous un jour ouvré après réception des plans et de la grille de prix
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
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/
Sélecteur de logements	maverickframe.com/fr/services/selecteur-de-logements/
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.