



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions pour que la plaquette tienne à la livraison.

À poser avant de signer un contrat d'images 3D immobilières. Un studio sérieux répond aux douze dans un seul e-mail. Le mauvais se tait à la question sur les typologies.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets d'images 3D immobilières échouent rarement sur la qualité d'image. Tous les studios savent montrer une belle façade au crépuscule. 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 LE COMMERCIAL A PROMIS

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ AU LANCEMENT

01	« Les modifications, aucun problème »	La commercialisation démarre avant la fin de la conception. Les réservations ouvrent, les typologies changent deux fois, et chaque nouveau plan est chiffré comme une nouvelle image. Les plans de vente ne collent plus à la grille de prix.
02	« Nous allons la rendre irrésistible »	Des images auxquelles les acquéreurs ne croient pas. La vue du balcon montre un parc là où s'élèvera le prochain immeuble. Les acquéreurs apportent la plaquette à la remise des clés.
03	« La deuxième tranche, quand vous voulez »	Chaque tranche et chaque agence donnent une image différente. La deuxième tranche vient d'un autre studio : autre ciel, autre pierre, autre hauteur de caméra. Le programme ne ressemble plus à une seule marque.
04	« Un seul jeu d'images suffit à tout »	Le permis exige de l'exactitude, la vente de l'émotion. La perspective de nuit est trop mise en scène pour le dossier de permis, et les vues de rue exactes laissent le bureau de vente sans émotion.
05	« Prêt bien avant le lancement »	Des visuels livrés après la date de lancement. Les images arrivent après l'événement de réservation. Les commercialisateurs ouvrent la vente avec deux images et un PDF de plans.

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 a une réponse vérifiable.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, PREMIÈRE PARTIE

Questions 1 à 6 : lancement et modifications

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 verrai-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 : plans, façades, notice des finitions.

« Dès que possible », ou aucun chiffre.

2. Pouvez-vous planifier le lot à rebours depuis notre date de lancement commercial ?

Un planning daté, avec des aperçus assez tôt pour que vos équipes vente et conception les valident. Un lot de 5 à 8 vues prend en général 2 à 3 semaines.

Une seule date de livraison, et rien à voir avant.

3. Que se passe-t-il si le lancement ou un rendez-vous investisseur avance d'une semaine ?

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

« On s'arrangera », sans prix.

4. Si les typologies changent après l'ouverture des réservations, combien coûte une vue mise à jour ?

Bien moins que la première image, car le programme est une seule maquette : le plan ou le matériau change, l'image est recalculée.

Chaque typologie modifiée chiffrée comme une nouvelle image.

5. Les plans de vente de chaque typologie viennent-ils de la même maquette que les images ?

Oui : un plan modifié met à jour ensemble le plan de vente, l'intérieur et l'image de la plaquette.

Des plans dessinés à part, par quelqu'un d'autre.

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 ». Personne ne les a chiffrées.

Pourquoi les questions 2 et 4 comptent le plus

La vente sur plan n'attend pas un projet figé. Les réservations ouvrent pendant que les typologies, la façade et les finitions bougent encore, et la date de lancement, elle, ne bouge pas. Un studio qui planifie à rebours depuis la date et chiffre les modifications sur une seule maquette garde la plaquette et la grille de prix cohérentes.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : vérité, permis et tranches

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Les vues respecteront-elles l'orientation réelle, la course du soleil et les immeubles voisins ?

Oui : le terrain est calé sur le nord géographique et sa position, et les voisins viennent du plan masse, du relevé ou de photos.

Des vues choisies pour ce qui rend le mieux, quelle que soit l'orientation réelle des fenêtres.

8. Comment gardez-vous la mise en scène dans les limites de ce que nous livrerons ?

Finitions vérifiées sur votre notice. Mobilier et végétation sont mis en scène ; l'immeuble, les balcons et les vues restent conformes aux plans.

« Les acquéreurs attendent un peu de magie. »

9. Pouvez-vous produire les vues du permis et les vues commerciales depuis la même maquette ?

Oui : des vues exactes à hauteur d'œil pour le dossier et des vues émotionnelles pour la vente, chacune faite et identifiée pour son public.

Un seul jeu d'images proposé pour les deux.

10. Pour une vue du permis, d'où viennent la position et la hauteur de la caméra ?

Du plan masse ou d'un point de vue photographié, à hauteur d'œil, consignés pour que le service instructeur puisse vérifier.

« Là où l'immeuble est le plus beau. »

11. Au démarrage de la deuxième tranche, pouvez-vous rouvrir la même scène ?

Oui : la scène de travail, l'éclairage et les caméras sont archivés, et les nouveaux logements et tranches raccordent avec la première.

Seuls les JPEG finaux existent après la livraison.

12. La plaquette, le film 3D, la visite et les publicités peuvent-ils venir d'une seule maquette ?

Oui, avec les mêmes finitions et le même éclairage, dans chaque format dont votre agence a besoin : le programme se lit comme une seule marque.

« Pour le film, nous ferions appel à un partenaire. »

10 - 12

BONNES RÉPONSES : ENGAGEZ-LE, ET DEMANDEZ PAR ÉCRIT LE PLANNING À REBOURS DEPUIS LE LANCEMENT

7 - 9

DEMANDEZ UNE VUE TEST PAYANTE AVANT D'ENGAGER LE LOT DE LANCEMENT

0 - 6

PARTEZ, AUSSI SOLIDE QUE PARAÎT LE PORTFOLIO

La question que les studios esquivent le plus : la 7

L'orientation décide de ce que l'acquéreur voit depuis son balcon et de l'heure où le soleil y arrive. Si elle est fausse, l'image devient une promesse que l'immeuble ne peut pas tenir, et cela ressort à la livraison, pas au lancement. Demandez où se trouve le nord dans la scène et comment les voisins ont été placés.



Rendu de production Maverick Frame.

ENVOYEZ-LE

Un e-mail, trois studios, un jour

Pas besoin d'un appel pour faire 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 liste. Les réponses arrivent en un jour ouvré, et la différence se voit en général dès le deuxième paragraphe.

L'E-MAIL À ENVOYER

01	Objet	Images 3D immobilières pour [programme], devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues de [programme] à [ville] pour [banque / permis / vente sur plan], avec un lancement commercial le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : plans, façades, typologies, 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.

Ce que les bonnes réponses ont en commun

Elles sont courtes. Elles répondent en jours ouvrés et en dollars, nomment les personnes et vous interrogent en retour sur la date de lancement, les typologies et qui verra les images.

Ce que nous répondrions

Nos propres chiffres sont à la page suivante, au même format : vous pouvez 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/
---------------------------------	---

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 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.