



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que les rendus redessinent le projet.

À poser avant de signer pour une perspective 3D de rénovation. Un studio sérieux répond aux douze en un seul e-mail. Le mauvais se tait dès que vous demandez comment il raccorde la pierre existante.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de perspective 3D de rénovation échouent rarement sur la qualité d'image. Façades ensoleillées et intérieurs soignés sont dans tous les portfolios. 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	« Nous montrerons le projet achevé »	Acquéreurs et financeurs ne voient que le chantier. Le premier jet montre une maison neuve générique : personne ne voit au-delà du chantier, et le financement comme la commercialisation attendent la fin des travaux.
02	« Nous le mettrons en valeur »	Les rendus redessinent le projet en douce. Les proportions ont été « améliorées », un arbre a disparu, la toiture a changé de matériau. L'architecte ne peut pas assumer ces images.
03	« Photoréaliste, bien sûr »	Le neuf ne raccorde pas avec l'ancien. La nouvelle aile est rendue à côté d'une pierre de bibliothèque et d'une rue type. Elle sonne faux près du vrai bâtiment, et quiconque connaît le site le voit aussitôt.
04	« Une image haut de gamme pour le bien »	Des images génériques rendent toutes les rénovations identiques. Lumière plate, mobilier de catalogue, allure de resort : le corps de ferme, la maison de ville et le plateau réhabilité finissent par se ressembler, sans le caractère pour lequel les acquéreurs paient.
05	« Les modifications, aucun problème »	Le programme change pendant les travaux. Les finitions évoluent en cours de chantier et chaque changement est chiffré comme un nouveau rendu. La scène est chez quelqu'un d'autre, et les images ne correspondent plus au projet.

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 bâtiment, le site, la date

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. De quoi avez-vous besoin de notre part pour montrer la rénovation achevée ?

Les plans ou une maquette 3D de la rénovation, des photos du bâtiment existant et du site, et des références pour les matériaux et les plantations.

« Envoyez juste un croquis, on imaginera le reste. »

2. Suivrez-vous nos plans à la lettre, ou les améliorerez-vous ?

Géométrie, niveaux du terrain, arbres existants et caméras suivent vos documents, et toute modification suggérée est validée avant le rendu final.

« En général, on l'embellit un peu. »

3. Comment raccordez-vous le neuf au bâtiment existant ?

Des matériaux calés sur les photos de la pierre, des toitures et des ouvertures existantes, et des rendus intégrés à vos photos du site ou de drone là où cela compte.

« Notre bibliothèque a une pierre très proche. »

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

Un nombre de jours ouvrés : 3 à 5 pour une image fixe, 2 à 3 semaines pour un lot de 5 à 8 vues, et ce que « complet » veut dire.

« Dès que possible », ou aucun chiffre.

5. Que se passe-t-il si le rendez-vous avec les investisseurs 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.

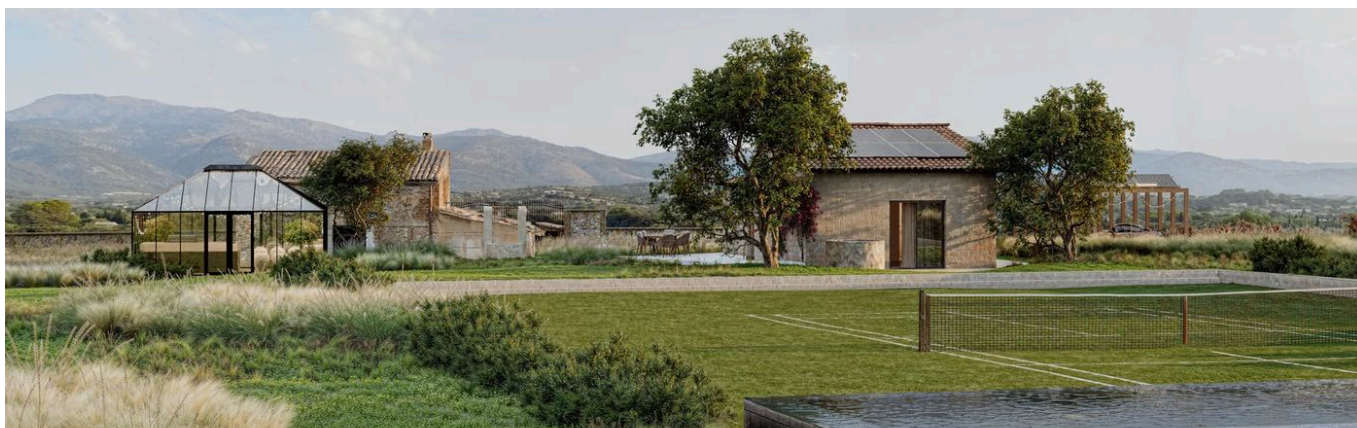
6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?

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

« Corrections illimitées. »

Pourquoi les questions 2 et 3 comptent le plus

Une rénovation se juge face à quelque chose de réel. L'architecte connaît chaque cote, et quiconque a parcouru le site connaît la pierre, les arbres et la vue. Dans les deux cas, tout se joue sur ce que le studio demande, et s'engage à respecter, avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : changements, formats, fichiers

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Quand une finition ou un plan change pendant les travaux, que mettez-vous à jour ?

La scène existante : le matériau ou le plan est remplacé dans le modèle, et les mêmes caméras sont rendues à nouveau.

Un nouveau devis pour chaque changement, en repartant de zéro.

8. Pouvez-vous montrer des versions jour, crépuscule et nuit depuis la même caméra ?

Oui, comme variantes d'éclairage d'une seule scène : la série montre comment le bien se vit, sans nouvelle modélisation.

« Chaque ambiance est un rendu à part. »

9. La scène de travail est-elle archivée après la livraison ?

Oui : la phase suivante, le film de vente ou une rénovation ultérieure repartent d'elle.

Seuls les JPEG finaux existent après la livraison.

10. Quels formats livrez-vous pour le dossier investisseurs, l'annonce et la plaquette ?

Résolution impression pour la plaquette, fichiers web légers pour les annonces, recadrages pour les réseaux sociaux, convenus avant de cadrer les caméras.

« Nous envoyons des JPEG, à vous de les redimensionner. »

11. Un film de visite et des visites 360 peuvent-ils sortir du même modèle ?

Oui, avec un storyboard avant le rendu, et une réponse claire sur l'hébergement des visites et leur ouverture sur téléphone.

« Nous ferions appel à un partenaire. »

12. Qui exactement va modéliser et rendre le projet, et une partie est-elle sous-traitée ?

Des rôles nommés dans l'équipe du studio, ou un « oui, la bibliothèque d'entourage » honnête, avec la raison.

« Notre réseau », un silence, ou rien du tout.

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 12

La sous-traitance est courante et pas toujours mauvaise. Le problème, c'est de la cacher : impossible de corriger une pierre fausse ou un rendez-vous investisseurs manqué avec une équipe à laquelle vous n'avez pas le droit de parler. Posez-la franchement 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

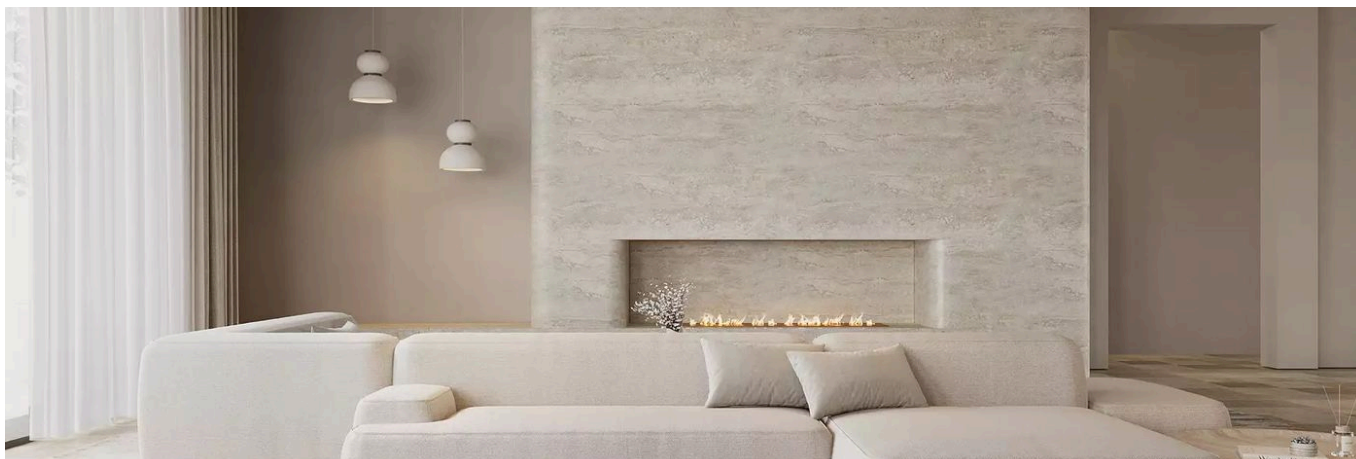
01	Objet	Perspectives 3D de rénovation pour [bien] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues de [une maison rénovée / un domaine rural / des bureaux réhabilités / une reconversion] à [lieu] pour [le financement / les autorisations / une vente anticipée / le lancement] d'ici le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : les plans ou la maquette 3D, des photos du bâtiment existant et du site, des photos de drone si nous en avons, et deux références.
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 le bâtiment existant et le public des images.

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 de rénovation	maverickframe.com/fr/solutions/perspective-3d-renovation/
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.