



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Douze questions avant que la résidence ressemble à un hôpital.

À poser avant de signer pour une perspective 3D d'EHPAD ou de résidence seniors. Un studio sérieux répond aux douze en un seul e-mail. Le mauvais se tait dès que vous demandez qui construit le modèle.

POUR COMMENCER

Chaque échec était visible avant la signature

Les projets de perspective 3D de résidences seniors échouent rarement sur la qualité d'image. Jardins ensoleillés et salons 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.

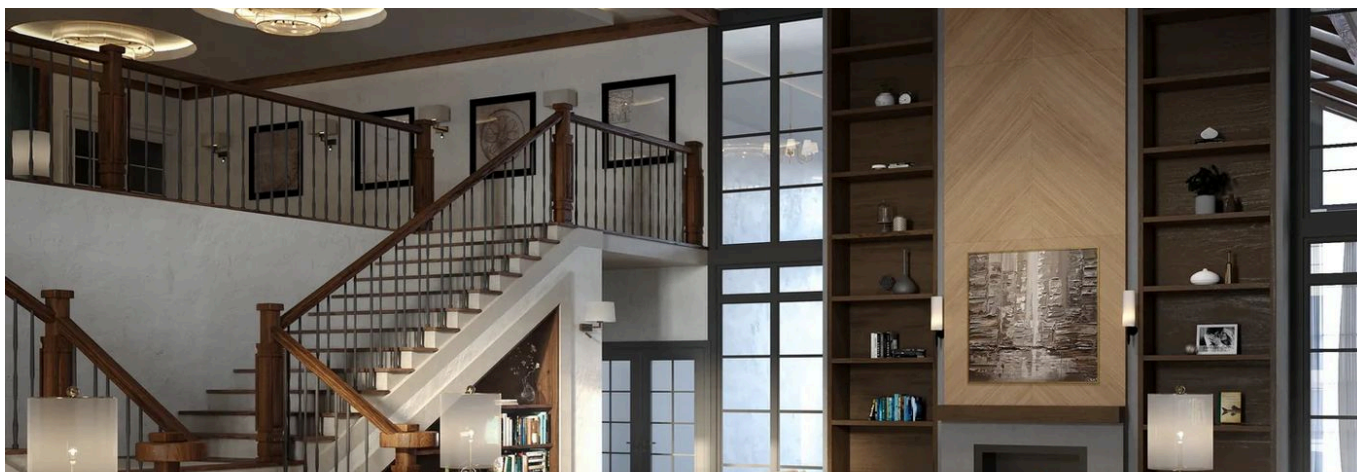
CE QUE PROMETTAIT L'APPEL COMMERCIAL

CE QUE VOUS DÉCOUVREZ EN SEMAINE TROIS

01	« Des intérieurs chaleureux et accueillants »	L'établissement ressemble à un hôpital. Couloirs vides et trop éclairés, finitions froides, personne dans l'image. Les familles voient un établissement de soins au lieu d'un chez-soi.
02	« Des visuels prêts pour les investisseurs »	Les investisseurs n'arrivent pas à se représenter un projet non construit. De jolies images sans fil conducteur : ni arrivée, ni restaurant, ni logement. Personne ne voit pourquoi un résident choisirait cette résidence.
03	« Envoyez-nous simplement le modèle »	Il n'existe pas encore de modèle 3D. Seulement des façades, un plan des chambres et des photos. Le studio attend la maquette BIM, et la levée de fonds glisse.
04	« Prêts pour votre lancement »	La précommercialisation commence avant que le bâtiment existe. Logements témoins et espaces communs sont commandés une fois le bâtiment sorti de terre. La campagne de liste d'attente démarre des mois trop tard.
05	« Facile à compléter plus tard »	Chaque tranche demande de nouvelles images. L'unité Alzheimer ouvre l'an prochain et le studio chiffre un nouveau projet, parce que la scène n'a jamais été conservée.

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 : l'ambiance, le modèle, 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. Comment ferez-vous pour que notre résidence ressemble à un chez-soi, pas à une clinique ?

Matériaux et lumière résidentiels, mobilier tiré de votre carnet de finitions, résidents et familles dans la scène, et aucun code hospitalier comme les couloirs nus.

« Nous rendons exactement ce qui est dans le modèle. »

2. Quelles vues montreriez-vous d'abord aux investisseurs, et pourquoi ?

Une courte séquence : arrivée, hall, restaurant, un logement de résident et la résidence vue du ciel, chacune liée à une question que pose un investisseur.

« Autant de vues que votre budget le permet. »

3. Pouvez-vous démarrer sans modèle 3D ?

Oui : les façades des murs principaux, des plans cotés des chambres et des photos de référence suffisent pour construire le modèle, et le studio dit ce qu'il demanderait en plus.

« Il nous faut d'abord la maquette BIM complète. »

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.

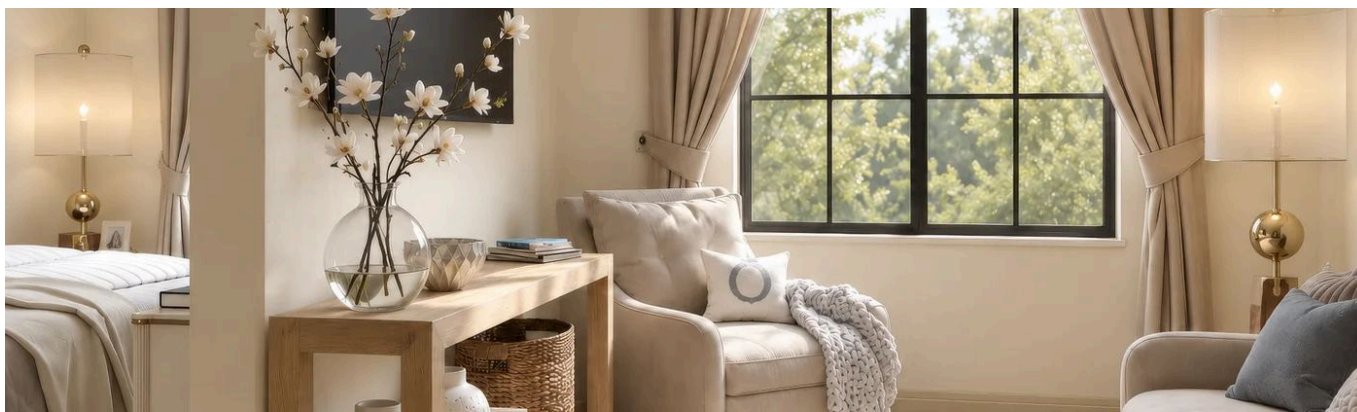
6. Combien de tours de correction sont inclus, et qu'est-ce qui compte comme un tour ?

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 1 et 3 comptent le plus

Les familles choisissent un chez-soi et les investisseurs financent un chez-soi : l'ambiance, c'est le produit. Et la plupart des projets de résidences seniors arrivent au studio avant qu'un modèle complet existe. Dans les deux cas, tout se joue sur ce que le studio demande avant de commencer.



Rendu de production Maverick Frame.

LE TEST, DEUXIÈME PARTIE

Questions 7 à 12 : tranches, formats, fichiers

POSEZ CETTE QUESTION

UNE BONNE RÉPONSE RESSEMBLE À

PARTEZ SI

7. Quand la prochaine aile ou tranche ouvre, que réutilisez-vous ?

Le même modèle de résidence : la nouvelle aile y est ajoutée et rendue avec de nouvelles caméras, sans être remodelisée.

Un nouveau devis à partir de zéro pour chaque tranche.

8. Pouvez-vous rendre logements témoins et espaces communs avant leur construction ?

Oui, à partir des plans CAO et du carnet de finitions, pour que les vues de la brochure, du site web et de la visite soient prêtes pendant le chantier.

« Mieux vaut photographier l'appartement témoin. »

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

Oui : le film de commercialisation, un nouveau plan ou une rénovation repartent d'elle.

Seuls les JPEG finaux existent après la livraison.

10. Quels formats livrez-vous pour le dossier investisseurs, la brochure et le site web ?

Résolution impression pour la brochure, fichiers web légers pour le site et 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 pour les familles.

« 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 un salon froid 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

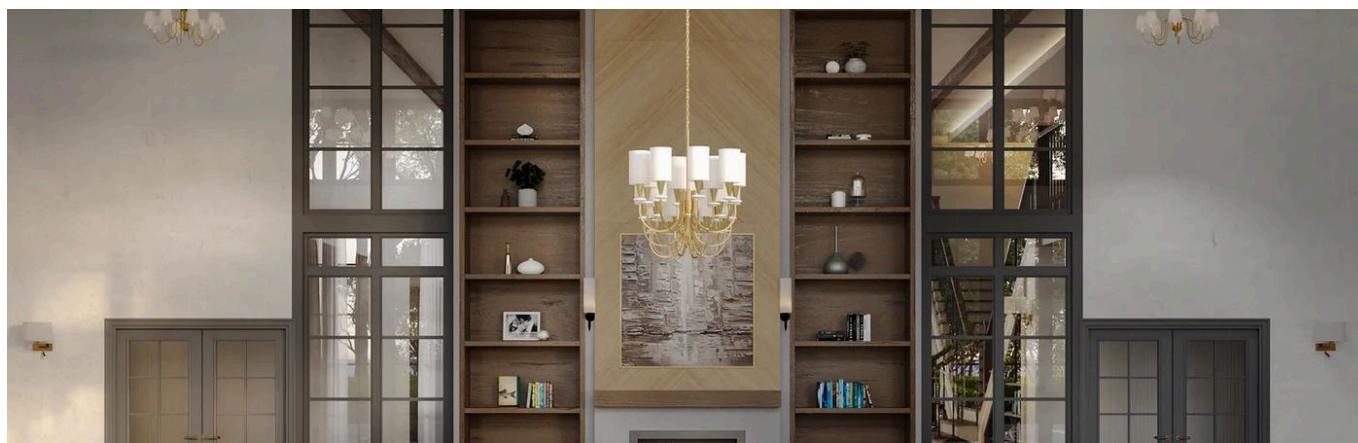
01	Objet	Perspectives 3D pour [résidence] : devis et douze questions
02	Ligne 1	Nous avons besoin de [nombre] vues de [un EHPAD / une résidence services seniors / une unité Alzheimer / une résidence autonomie] à [lieu] pour [les investisseurs / le permis / la précommercialisation / l'ouverture] d'ici le [date].
03	Ligne 2	Ci-joint : les plans ou les façades, des plans cotés des chambres, le carnet de finitions et deux références d'ambiance.
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 résidents 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 résidences seniors	maverickframe.com/fr/solutions/perspective-3d-ehpad-residences-seniors/
---	---

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.