



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

VEFA : les **6 images** sur lesquelles l'acquéreur signe vraiment

Vente sur plan, bureaux à louer : les six images qui font décider l'acquéreur ou le locataire, l'écart entre le rendu et la livraison, ce que l'IA embellit à tort, et la liste à vérifier avant la plaquette.

LE PROBLÈME

Sur plan, l'acquéreur achète d'abord une image

En VEFA, le contrat de réservation se signe devant un plan, une notice descriptive et quelques images. Le plan, l'acquéreur le lit mal ; la notice, il la survole. Les images, il les garde en tête jusqu'à la remise des clés, et c'est à elles qu'il compare ce qu'on lui livre.

Le même mécanisme joue pour un locataire de bureaux qui s'engage sur un plateau encore en blanc, ou pour un investisseur qui achète une résidence gérée. L'image doit donc faire deux choses à la fois : donner envie, et ne rien promettre que le programme ne livrera pas. Une image trop flatteuse vend une fois ; elle coûte ensuite en réclamations, en réserves et en bouche-à-oreille.

Ce que l'image promet souvent

- Des arbres adultes dans le jardin commun
- Une vue dégagée, sans vis-à-vis
- Des finitions haut de gamme dans le séjour
- Un séjour baigné de soleil, quelle que soit l'orientation

Ce qui est réellement livré

- Des plantations jeunes
- L'immeuble voisin, à sa vraie distance
- Les prestations de la notice, options à part
- La lumière de l'orientation réelle

Chaque écart devient une question, puis une réclamation, le jour de la livraison.

La mention « illustration non contractuelle » ne remplace pas une image honnête. Sa portée exacte, et la place de l'image face à la notice descriptive, sont des questions pour votre juriste ou votre notaire avant d'imprimer la plaquette.

LES SIX IMAGES

Les six vues qui font signer un contrat de réservation

Pas besoin de vingt perspectives. Six images bien choisies répondent aux six questions que se pose un acquéreur avant de s'engager.

IMAGE	CE QUE L'ACQUÉREUR Y CHERCHE	CE QU'IL FAUT FOURNIR
Façade depuis la rue	L'allure de l'immeuble, là où il passera chaque jour	Photos du site, façades et matériaux arrêtés
Séjour du logement type	La surface ressentie, la lumière, les prestations	Plan de vente, orientation, notice descriptive
Vue depuis la fenêtre	Ce qu'il verra vraiment, vis-à-vis compris	Étage, photo prise à la hauteur du lot si possible
Hall et parties communes	Le standing de la résidence	Plans du rez-de-chaussée, finitions du hall
Jardin ou espaces extérieurs	L'usage réel : jeux, terrasses, stationnement	Plan paysager, essences et taille à la plantation
Vue aérienne ou plan masse	La place du lot dans la résidence et le quartier	Plan masse, accès, commerces et transports proches

Pour des bureaux, la même logique s'applique : plateau aménagé, accueil, espaces partagés, vue depuis les postes, façade et accès. Le locataire décide sur l'aménagement, pas sur le plateau vide.

La ligne à écrire dans le brief

« Six images pour la plaquette et le site de vente ; prestations strictement conformes à la notice jointe ; plantations à leur taille de livraison ; voisins et vis-à-vis conservés. »

IA ET EMBELLISSEMENT

Ce que l'image embellit, et ce que l'acquéreur vérifiera

Les outils d'IA ont rendu l'image immobilière plus rapide à produire et plus facile à enjoliver. Ils aident réellement sur certains points, et trompent sur d'autres.

L'IA aide surtout là où la nature porte le cadre, la végétation, l'eau ; beaucoup moins sur un îlot urbain nu. Elle ne sait pas construire le modèle et lit mal les plans d'exécution.

DIM KUZMENKO, COFONDATEUR, MAVERICK FRAME STUDIO

01 Les fenêtres réinventées

Une image retouchée par IA déplace une baie, ajoute un balcon, modifie une toiture. Comparez chaque ouverture au plan de vente.

02 Le mobilier qui agrandit

Un lit trop étroit, un canapé à l'échelle réduite : la pièce paraît plus grande qu'elle ne l'est. Demandez du mobilier aux dimensions courantes.

03 Les options montrées comme standard

Parquet massif, cuisine équipée, faux plafond : si c'est en option, l'image le dit ou ne le montre pas.

04 Le vis-à-vis effacé

L'immeuble d'en face disparaît, la vue devient panoramique. L'acquéreur ira voir le terrain.

05 Le soleil déplacé

Un séjour orienté nord ne reçoit pas de soleil rasant. Donnez l'orientation et l'heure au studio.

06 Le stationnement escamoté

Rampe de parking, local vélos, locaux poubelles disparaissent souvent de l'image. L'image peut les cadrer discrètement, pas les supprimer.

AVANT LA PLAQUETTE

La vérification à faire avant d'imprimer quoi que ce soit

Une relecture croisée entre les images, le plan de vente et la notice descriptive, par quelqu'un qui n'a pas commandé les images.

Chaque image, contre les pièces du programme

- | | |
|---|--|
| ☐ Baies et balcons conformes au plan | ☐ Finitions conformes à la notice |
| ☐ Options signalées ou absentes | ☐ Mobilier à dimensions réelles |
| ☐ Vis-à-vis et voisins présents | ☐ Orientation et heure cohérentes |
| ☐ Plantations à leur taille de livraison | ☐ Mentions relues par le juriste |

Pour des bureaux, en plus

- | | |
|---|--|
| ☐ Poteaux, gaines et trémies à leur place | ☐ Nombre de postes cohérent avec la surface |
| ☐ Hauteur sous plafond et faux plafond réels | |



Rendu de production Maverick Frame.

TRAVAILLER AVEC UN STUDIO

Le coût, et comment rédiger le brief

Les deux questions qu'on nous pose avant toutes les autres. Les deux réponses sont courtes.

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 à 8 vues	\$600 – 1 500	\$1 500 – 4 000
Animation, à la minute	\$1 000 – 3 000	\$3 000 – 8 000

Fourchettes de marché que nous acceptons de publier, en dollars. Les délais et le nombre de tours de correction n'y figurent pas volontairement : les nôtres varient trop selon le type de projet pour servir de référence, et un chiffre inventé ici serait pire que pas de chiffre.

Comment briefer : plus court vaut mieux

C'est l'inverse de ce que presque tout le monde suppose.

Quatre choses :

- Ce qu'il vous faut — **combien d'images, et de quoi**
- Les plans et façades, tels quels
- Quelques références d'ambiance et de lumière
- Une ligne claire sur ce à quoi *servent* les images

Transformer une petite commande en cahier des charges de cinquante pages se retourne contre vous : pris au pied de la lettre, le résultat est laid et l'équipe est induite en erreur. Donnez l'intention et laissez le détail à ceux qui font ça tous les jours.

L'erreur qui coûte le plus cher

L'échec le plus fréquent n'est pas de choisir le mauvais prestataire. C'est le **calendrier**. On ne cherche qu'une fois le premier prestataire défaillant et l'échéance sur le feu, et on choisit alors dans l'urgence.

Évaluez et briefez des partenaires **avant** d'en avoir besoin. Un, idéalement plusieurs, prêts à prendre le travail. Cela coûte un après-midi maintenant et sauve un projet plus tard.

10+

ANS DE RENDU ET DE
NARRATION VISUELLE

350+

MARQUES ET AGENCES
ACCOMPAGNÉES DANS LE
MONDE

95%

TAUX DE SATISFACTION
CLIENT

40%+

DE NOS COMMANDES
INCLUENT DÉSORMAIS
MOUVEMENT OU 360

Quand l'image doit **tenir**, parlez-nous

Nous sommes un studio CGI : rendu architectural et produit, modélisation 3D, animation, visites 360 et VR. Dix ans, plus de 350 marques et agences, et le genre de travail qui reste juste quand quelqu'un compte les fenêtres.

Envoyez-nous les plans et une ligne sur l'usage des images. Vous recevrez un périmètre et un prix, sans obligation d'utiliser l'un ou l'autre.

COMMENCEZ ICI

maverickframe.com/contacts

VOIR LES TRAVAUX

maverickframe.com/gallery

ÉCRIT PAR

Dim Kuzmenko

Cofondateur



Rendu de production Maverick Frame. · Les fourchettes sont des valeurs de marché 2026 et ne constituent pas un devis.