



GUIDE PRATIQUE / ÉDITION 2026

Six images vendent une maison sur plan. **Neuf** ne servent à rien.

La commande de quinze images que passe souvent un constructeur, chiffrée poste par poste, et les six images qui portent vraiment une vente avant les fondations.

POUR COMMENCER

Personne ne peut la visiter. Six images le font.

Une maison vendue sur plan se vend avant que quiconque puisse y entrer : les images font le travail d'une visite. Une visite suit un parcours : la rue, la porte d'entrée, la cuisine, le jardin, la chambre principale. Les images qui vendent sont celles de ce parcours. Tout le reste, c'est de la documentation.

Constructeurs et promoteurs commandent souvent à partir du jeu de plans : une vue par façade, une par pièce. Cela paraît rigoureux et fait bonne figure dans un dossier de permis. Mais un portail d'annonces affiche la première image en grand et les autres en défilé, et une double page de plaquette en tient trois. La commande grossit, et les images en trop attendent dans un dossier.

COMMANDÉ D'APRÈS LES PLANS		COMMANDÉ D'APRÈS LA VISITE	
01	Une vue par façade	La façade sur rue et le jardin. Une façade latérale ne vend rien.	
02	Chaque chambre	La chambre principale. Les autres sont la même pièce avec un autre lit.	
03	Cellier, entrée et bureau	Rien. Un plan montre qu'ils existent, et un plan coûte une fraction d'une perspective.	
04	Une vue aérienne « pour être complet »	Une vue aérienne seulement si la parcelle ou le quartier est l'argument de vente.	

L'annonce se joue sur la première image.

Sur un portail, l'image principale est la seule affichée en grand avant le clic. Elle mérite le budget, une version au crépuscule et le plus grand soin. Une troisième chambre, non.



Rendu de production Maverick Frame.

LE DEVIS

Quinze images commandées. Six ont fait la vente.

Voici un composite d'une commande type pour une maison individuelle de quatre chambres vendue sur plan, chiffrée aux tarifs d'un studio de milieu de marché. Chaque image est une demande raisonnable. La deuxième colonne indique si elle a fini dans l'annonce et la plaquette.

	IMAGE	DANS L'ANNONCE	TARIF STUDIO
01	Façade sur rue, en plein jour	vend	\$500
02	Façade sur rue au crépuscule, lumières allumées	vend	\$500
03	Jardin et terrasse à l'arrière	vend	\$450
04	Cuisine et séjour ouverts	vend	\$550
05	Chambre principale	vend	\$450
06	Salle de bains principale	vend	\$450
07	Façade latérale	écartée	\$400
08	Second angle sur rue	écartée	\$450
09	Allée et garage	écartée	\$400
10	Entrée	écartée	\$400
11	Deuxième chambre	écartée	\$400
12	Troisième chambre	écartée	\$400
13	Cellier	écartée	\$350
14	Bureau	écartée	\$400
15	Vue aérienne de la parcelle	écartée	\$600
	Six images qui ont fait la vente		\$2 900
	Neuf images que personne n'a regardées		\$3 800

Ce qu'ont coûté les quinze	\$6 700
Ce qu'ont coûté les six	\$2 900

\$3 800, c'est le modèle de maison suivant, déjà rendu.

Les neuf images écartées ont reçu le même soin que les six. Consacré aux six d'un second modèle de maison, ou à un court film de la cuisine et du jardin, le même argent travaille pour la vente au lieu de l'archive.

LIGNE PAR LIGNE

Les six qui vendent, et comment les briefer

Briefez soigneusement ces six images et le reste de la série devient facultatif. Les trois dernières lignes disent quoi faire du budget libéré.

L'IMAGE	QUOI BRIEFER
01 Façade sur rue, en plein jour	Caméra à hauteur d'œil d'un passant sur le trottoir, pas de drone. Nommez la brique, le bardage et la tuile ; c'est ce qu'un acquéreur compare avec la maison témoin.
02 Façade sur rue au crépuscule	La même caméra, lumières allumées à l'intérieur. Souvent la meilleure image principale sur un portail : demandez un cadrage large et un carré tirés du même rendu.
03 Jardin et terrasse	Montrez le jardin tel qu'il sera livré, puis dites si une végétation adulte est souhaitée. Un jardin que l'acquéreur n'aura pas devient une réclamation plus tard.
04 Cuisine et séjour	La pièce qu'on achète. Fixez le plan de travail, la finition des façades et le sol avant la modélisation ; c'est la vue qui bouge le plus en corrections.
05 Chambre principale	La fenêtre, le mur du lit et la vue. Dites si la vue doit être réelle ; la parcelle voisine n'est peut-être pas encore construite.
06 Salle de bains principale	Carrelage, robinetterie et lumière. C'est une vue rapprochée, les produits se voient : nommez-les ou acceptez des équivalents de bibliothèque.
07 Les neuf autres	Remplacez-les par un plan meublé. Il montre où sont le cellier et le bureau pour une fraction du prix d'une perspective.
08 D'autres modèles de maison	Sur un programme, rendez les six pour chaque modèle plutôt que quinze pour le premier. Les acquéreurs comparent des modèles, pas des pièces.
09 L'ordre de travail	Commandez d'abord la façade sur rue, validez-la, puis le reste. Matériaux et lumière se règlent sur une image, et les autres suivent plus vite.

LA PAGE UNIQUE

Ce que les promoteurs nous envoient vraiment

Les clients dont les logos figurent sur nos pages de services n'envoient pas de liste d'images pièce par pièce. Ils envoient quelque chose de proche de ceci, le plus souvent dans le corps d'un e-mail, et cela suffit pour chiffrer et commencer.

01	La maison	Le modèle, le nombre de lots et les plans. Précisez quel jeu est à jour.
02	Où elle sera vendue	Portail, plaquette, panneau de chantier, bureau de vente. Cela fixe cadrages et résolution.
03	Les six vues	Ou votre version de celles-ci, avec l'image principale nommée.
04	Les matériaux extérieurs	Brique, bardage, toiture et menuiseries, avec les références produit quand vous les avez.
05	Cuisine et salle de bains	Les finitions, ou « bibliothèque, similaire » quand rien n'est arrêté.
06	Le jardin	Tel que livré, ou avec une végétation adulte. Dites lequel.
07	Le contexte	Une photo du terrain, les vrais voisins ou une rue générique.
08	Le moment de la journée	Plein jour pour la série, crépuscule pour l'image principale.
09	La date de lancement	La vraie, celle où l'annonce sera en ligne.
10	Le budget	Un montant ou une fourchette. C'est le chemin le plus court vers une série qui tient.

Six maintenant, d'autres au lancement

Commandez les six avant la mise en vente et ajoutez des images une fois que vous savez quel modèle part le moins vite. La maquette est déjà construite, les vues supplémentaires s'ajoutent vite.

Rendez ce que vous livrez

Les acquéreurs comparent la maison finie à la plaquette. L'image qui promettait un jardin adulte ou une finition supprimée pour raisons de coût est celle qu'ils apportent à la livraison.

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/
Perspectives immobilières	maverickframe.com/fr/services/perspective-3d-immobilier/
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.