



دليل عملي / إصدار 2026

اللجنة لا تزور الموقع أبدًا. سبع صور تزوره عنها.

الصور التي تقرأها فعلاً جهة التمويل أو شريك رأس المال أو لجنة الاستثمار: لقطة جوية، والكتلة في محيطها، والموقع، والمراحل، مسطرة بأسعار الاستوديو ومعها الموجز الذي ترسله.

ابدأ من هنا

اللجنة تقرأ صور الرندر كأدلة

تقرر لجنة الاستثمار بشأن مشروع لا تستطيع زيارته. أمامها دراسة الجدوى والرسومات وعدد قليل من الصور، وتقرأ الصور كأدلة: هل يناسب المبنى قطعة الأرض، وهل يطابق الارتفاع الأرقام، وماذا يوجد في الجوار، وما الذي سيبنى أولاً.

معظم الملفات تجيب عن أسئلة أخرى. تستعير صور المبيعات أو تطلبها مبكراً: صورة رئيسية عند الغسق بسماء مثالية، وصالة شقة نموذجية، وقصّ يُخفي خط السكة الحديدية. هذه الصور صُنعت لتحريك مشاعر المشتري. أما موظف الائتمان فمدرب على خصم قيمتها، وكل لقطة تبدو تسويقاً تجعل اللقطات الدقيقة أصعب تصديقاً.

ما تسأل عنه اللجنة

ما يحمله الملف عادةً

01	صورة رئيسية عند الغسق بسماء الغروب	لقطة جوية نهائية تُظهر المباني المجاورة الحقيقية والطرق والمواصلات.
02	داخلات الشقة النموذجية	الكتلة في محيطها: هل الارتفاع والكثافة مقنعان بجوار ما هو قائم؟
03	صورة واحدة للمشروع المكتمل	المراحل: ماذا تقدّم المرحلة الأولى وحدها، وكيف يبدو الموقع بين المرحلتين.
04	خريطة موقع من منصة إعلانات	منظر للموقع يحدد ما يصنع القيمة: المحطة، والحديقة، والواجهة البحرية، ومركز المدينة.

الدقة هي ما يُقنع هنا.

تموّل اللجنة المشروع الذي تستطيع التحقق منه. أظهر الاتجاه الحقيقي والمباني المجاورة الفعلية وضوء النهار العادي، واعتمد مجموعة الرسومات نفسها التي تستخدمها دراسة الجدوى. عندها تدعم الصور الأرقام بدل أن تنافسها.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

قائمة اللقطات

سبع لقطات تقرؤها اللجنة

مثال مركَّب لملف مرحلة التمويل لمشروع سكني متوسط الحجم، مسجَّر بأسعار استوديوهات الفئة المتوسطة. البنود 01-07 هي ما تقرؤه جهة التمويل أو شريك رأس المال. والبنود 08-09 هما ما تضيفه الملفات كثيرًا، ونادرًا ما تنظر إليه اللجنة مرتين.

البند	الاساس	بأسعار الاستوديو
01	نموذج السياق: قطعة الأرض والمباني المجاورة والطرق، من بيانات المسح والخرائط	\$1,400
02	لقطة جوية في المحيط، نهارًا، بالاتجاه الحقيقي	\$600
03	الكتلة في محيطها من نقطتي نظر في الشارع	\$800
04	لقطة جوية للموقع تحدد ما يصنع القيمة	\$550
05	المراحل: اللقطة الجوية نفسها والمرحلة الأولى وحدها مبنية	\$300
06	منظر رئيسي للشارع في ضوء النهار	\$500
07	منظر للطابق الأرضي أو المرافق، الجزء الذي يحمل الإيجار أو السعر	\$450
08	داخليات الشقة النموذجية مطلوبة قبل التمويل	\$1,500
09	نسخ الغسق للصورة الرئيسية واللقطة الجوية	\$900
ملف اللجنة، البنود 01-07: نموذج وسيع لقطات		\$4,600
ما تضيفه الملفات كثيرًا، البنود 08-09		\$2,400 +

الملف كما يُطلب عادةً

الملف الذي تقرؤه اللجنة

السؤال الذي تجيب عنه في القاعة	اللقطة
هل يناسب المشروع قطعة الأرض والمنطقة المحيطة بها؟	لقطة جوية في المحيط
هل الارتفاع مقنع بجوار المباني المجاورة، وأمام جهة الترخيص؟	الكتلة
ما الذي يصنع القيمة، وكم يبعد؟	الموقع
ماذا تقدّم المرحلة الأولى إن تأخر الباقي؟	المراحل

إن لم تكف الميزانية إلا لثلاث لقطات.

خذ اللقطة الجوية في المحيط، ومنظرًا واحدًا للكتلة، واللقطة الجوية للمراحل. ويمكن أن تأتي مناظر الموقع والشارع لاحقًا مع مجموعة الترخيص، من النموذج نفسه.

البند 01 هو الذي يُسدّد ثمنه أكثر من مرة: نموذج السياق نفسه ينتقل إلى مناظر الترخيص ومجموعة المبيعات.

الأخطاء

أخطاء من جهتك على الطاولة

تظهر هذه العبارات في موجزات ملفات المستثمرين، سواء كتبها أصحاب المشروع أو جهة رأس المال. كل منها معقول. وكل منها يُنتج صورًا تقرؤها اللجنة بثقة أقل من الأرقام المجاورة لها.

ما يُكتب بدلاً منه

ما تقوله موجزات ملفات المستثمرين

01	«اجعلوها تبدو فاخرة»	اطلبها دقيقة: الاتجاه الحقيقي، والمباني المجاورة الفعلية، وضوء النهار. اللجنة تخصم من قيمة الغروب.
02	«استخدموا أحدث رسومات المعماري»	سمّ مجموعة الرسومات التي تستند إليها دراسة الجدوى. إن أظهر الرندر طوابق أكثر مما في الدراسة، بدأ الاجتماع بسؤال: أيهما الخطأ؟
03	«أظهروا المشروع مكتملاً»	أظهر المرحلة الأولى وحدها أيضًا. جهة التمويل تموّل ما يُبنى أولاً، لا المخطط العام.
04	«احذفوا المباني المجاورة»	أبقها، مع الطريق وخط السكة الحديدية والأرض الفارغة المجاورة. ما تكتشفه اللجنة على الخريطة بعد الاجتماع يكلف ثقة أكثر مما لو رآته في الملف.
05	«داخليات للعرض التقديمي»	احتفظ بالداخليات لمرحلة المبيعات. منظر واحد للطابق الأرضي أو المرافق يكفي لإظهار المنتج.
06	«نحتاجها للجنة الأسبوع المقبل»	اكتب موعد اللجنة وموعد إغلاق الملف. لقطة جوّية وكتلة من نموذج السياق تناسبان مهلة المسودة الأولى من 3 إلى 5 أيام عمل، والتسليم العاجل يكلف نحو 40% أكثر.
07	«سنعيد صنعها للمبيعات»	اطلب أن يُبنى النموذج لينتقل إلى الترخيص والمبيعات. عندها تبدأ المجموعتان الثانية والثالثة منه.

الأقصر أفضل.

قل من سيقراً الصور وما الذي يجب أن يتمكن من التحقق منه، واترك ارتفاعات الكاميرا والعدسات لمن يرندرون المشاريع كل يوم. الموجز الذي يُنقذ حرفيًا، سطرًا سطرًا، نادرًا ما ينتج أوضح صورة للموقع.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الصفحة الواحدة

ما ترسله إلينا فرق رأس المال فعلاً

المطورون العقاريون والمستثمرون الذين تظهر شعاراتهم على صفحات خدماتنا لا يرسلون مواصفات. لملف مرحلة التمويل يرسلون شيئاً قريباً من هذا، غالباً في نص رسالة بريد إلكتروني مرفقة بها الرسومات، وهو كافي لتسعير العمل وبدئه.

01	المشروع	عدد الوحدات أو المساحة، والارتفاع، والاستخدام. سطر واحد.
02	الرسومات	المجموعة التي تستند إليها دراسة الجدوى، وهل قد تتغير.
03	الموقع	العنوان أو دبوس على الخريطة، والمسح إن وُجد.
04	من سيقروها	لجنة الاستثمار، أو جهة التمويل، أو شريك رأس المال، أو المشروع المشترك.
05	أسئلتهم	الحجم، والمباني المجاورة، والوصول، والمراحل: كل ما سُسأل عنه في الاجتماع.
06	المناظر	لقطة جوية، وكتلة، وموقع، وشارع، أو قائمتك القصيرة.
07	المراحل	ما تقدّمه كل مرحلة، وبأي ترتيب.
08	أين تُعرض	ورقة اللجنة، أو ملف جهة التمويل، أو غرفة البيانات، أو شاشة في القاعة.
09	المواعيد	موعد اللجنة واليوم الذي يُغلق فيه الملف.
10	الميزانية	رقم أو نطاق لهذه المرحلة.

أبقي التنسيق صادقاً

ستُقارن صور الملف بالمينى لسنوات. ما يبدو متواضعاً وصادقاً عند التمويل يبدو صحيحاً مرة أخرى عند الإنجاز.

ابن النموذج لثلاث مراحل

التمويل، والترخيص، والمبيعات. اطلب الاحتفاظ بنموذج السياق، فتبدأ مناظر الترخيص ومجموعة المبيعات منه لا من الصفر.

التكلفة

أسعار السوق وشروطنا، لتتحقق من أي عرض سعر

نطاقات نرصدها في السوق خلال عام 2026، من المستقل إلى الاستوديو. استخدمها للتحقق من أي عرض سعر، بما في ذلك عرضنا.

العمل المكلف به	مستقل	استوديو
صورة خارجية واحدة	\$100 - 300	\$250 - 600
صورة داخلية واحدة	\$120 - 350	\$300 - 700
حزمة من 5 إلى 8 لقطات	\$600 - 1,500	\$1,500 - 4,000
رسوم متحركة، للدقيقة	\$1,000 - 3,000	\$3,000 - 8,000

هذه مدد التسليم وشروط التعديل المعتادة لدينا. نعتمدها في عروض الأسعار ما لم يتطلب المشروع غير ذلك، وحينها نوضح الأمر قبل بدء العمل.

المعيار لدى MAVERICK FRAME

المرحلة أو الفخزج

المسودة الأولى للصورة الثابتة	من 3 إلى 5 أيام عمل من استلام موجز مكتمل
صور نهائية، حزمة من 5 إلى 8	من 2 إلى 3 أسابيع، بما فيها المسودات
رسوم متحركة حتى دقيقة واحدة	من 4 إلى 6 أسابيع، تبدأ بلوحة القصة والمعاينة
جولات التعديل المشمولة	جولتان في مرحلة المسودة، وجولة واحدة على الصورة النهائية
ما الذي يُحتسب جولة	قائمة ملاحظات واحدة موحدة تُرسل دفعة واحدة
التسليم العاجل	نصف المدة مقابل زيادة نحو 40%، متى سمح الجدول بذلك

اختر الاستوديو قبل أن يحترق الموعد النهائي

ليست المشاريع الأعلى كلفة التي نراها تلك التي جاء موجزها ضعيفًا، بل تلك التي كُلف بها على عجل، بعد أن أخفق المورد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قيم استوديو أو اثنين ما دام لا شيء عاجلاً.

ملاحظة عن الفريق الداخلي: يحتاج فنان واحد إلى نحو عشرة اشتراكات برمجية ومحطة عمل ومجموعة من المهارات المجاورة، من النمذجة والإضاءة إلى المعالجة اللاحقة والتواصل مع العملاء. ولا يؤدي ذلك ثماره إلا إذا كان هذا الشخص مشغولاً كل يوم. وما دون ذلك، فالحساب وحده يبرّج الاستعانة بمصادر خارجية.

الخطوة التالية

أرسل إلينا الرسومات وموعد اللجنة

مجموعة الرسومات التي تستخدمها دراسة الجدوى، وعنوان الموقع، وموعد إغلاق الملف، في أي حالة كانت. سنرد عليك بنطاق عمل وسعر والأسئلة التي تحددنها، ردًا مكتوبًا لا مكالمة مبيعات.

نموذج التواصل	maverickframe.com/contacts/
الرندر العقاري	maverickframe.com/ar/solutions/real-estate-developers/
أو ببساطة	رُدّ على الرسالة التي وصلك فيها هذا الدليل.

كتبه من يقرؤون هذه الموجزات

يشغل Dim Kuzmenko منصب مؤسس Maverick Frame Studio. الأرقام الواردة في هذا الدليل مصدرها بريدنا الوارد وقائمة أسعارنا، لا استطلاع قطاعي.