



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Sette immagini vendono il progetto. Lei ne ha pagate **ventisette.**

Il set di immagini che vende le unità sulla carta, nell'ordine in cui serve a uno sviluppatore: investitori, permessi, prevendita. Prezzi da studio, con le venti viste che nessuno pubblica.

SI PARTE DA QUI

Gran parte del set resta sul disco condiviso

Gli sviluppatori spendono di rado troppo poco in rendering. Spendono troppo in quelli sbagliati. Il set si ordina di solito in blocco, presto, dai disegni dell'architetto, e copre l'edificio da ogni lato perché nessuno ha ancora deciso quali viste lo venderanno.

Tre pubblici guardano quelle immagini, uno dopo l'altro. Gli investitori devono vedere la scala e il contesto. L'ufficio tecnico del comune vuole viste accurate da punti concordati. Gli acquirenti devono immaginare la mattina sul proprio balcone. La maggior parte delle ventisette viste non serve a nessuno dei tre, e resta su un disco condiviso mentre le stesse sette finiscono sul cartellone di cantiere, nella brochure e su ogni portale.

COSA ORDINANO GLI SVILUPPATORI	COSA VENDE DAVVERO LE UNITÀ
01 Ogni prospetto di ogni corpo di fabbrica	Una vista principale dalla strada e una dell'arrivo. L'acquirente ricorda un ingresso, non un prospetto.
02 Viste da tutti e quattro gli angoli	Le viste che mostrano cosa si compra: il balcone, la corte, il panorama.
03 Una versione notturna di tutto	Una sola vista al tramonto per il cartellone e la copertina della brochure.
04 Gli interni di ogni tipologia	Un soggiorno e una cucina dell'appartamento campione, della tipologia che più Le serve vendere.

Ordini per pubblico, non per edificio.

Prima gli investitori, poi i permessi, infine gli acquirenti, e ognuno vuole viste diverse. Ordinato tutto insieme, prima che il progetto si assesti, il set va rifatto ogni volta che cambia un materiale di facciata o una finestra.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA LISTA DELLE VISTE

Sette che vendono, venti che restano lì

Qui sotto un composito di un intervento residenziale di media taglia, a prezzi di mercato da studio. Le righe 01-07 sono le viste che vediamo usare ovunque si promuova un progetto. Le righe 08-10 sono ciò che gli sviluppatori aggiungono di solito, e che raramente lascia il disco.

	IMMAGINE	BASE	A PREZZI DA STUDIO
01	Vista principale dalla strada al tramonto	1 x \$550	\$550
02	Vista dell'arrivo e dell'ingresso	1 x \$450	\$450
03	Vista aerea del masterplan	1 x \$600	\$600
04	Vista della corte o dei servizi comuni	1 x \$450	\$450
05	Soggiorno dell'appartamento campione	1 x \$500	\$500
06	Cucina dell'appartamento campione	1 x \$450	\$450
07	Vista dal balcone con il panorama	1 x \$500	\$500
08	Undici tra prospetti e viste d'angolo	11 x \$400	\$4.400
09	Versioni notturne di sei viste diurne	6 x \$425	\$2.550
10	Interni di altre tre tipologie	3 x \$500	\$1.500
	Sette che vendono (righe 01-07)		\$3.500
	Venti che restano sul disco (righe 08-10)		+ \$8.450
	Il set completo di ventisette		\$11.950
	Il set che vende le unità		\$3.500

Ordini le sette in questa sequenza.

Prima l'aerea e la vista principale, per la presentazione agli investitori. Poi arrivo e corte, per il lancio della prevendita. Per ultimi appartamento campione, cucina e balcone, per la brochure e i portali. Aggiunga altro solo quando le vendite Le diranno quale tipologia fatica.

ERRORI

Gli errori dalla Sua parte del tavolo

Queste frasi compaiono in quasi ogni brief di uno sviluppatore. Nessuna è sbagliata. Ognuna aggiunge in silenzio viste o giri di revisione alla fattura.

	COSA SCRIVONO GLI SVILUPPATORI	COSA SCRIVERE INVECE
01	«Renderizzate tutti i corpi da tutti i lati»	Segni sulla planimetria i tre punti in cui starà l'acquirente: la strada, l'ingresso, la corte.
02	«Immagini finali ora, il progetto arriverà»	Dica quali parti sono definitive. Un materiale di facciata che cambia dopo la bozza è un'immagine nuova, non una revisione.
03	«Interni di livello lusso»	Indichi il capitolato che consegnerà davvero. Una brochure che promette troppo sulla cucina diventa un reclamo al rogito.
04	«Stesse immagini per investitori, comune e vendite»	Dica quale pubblico viene prima. Le viste per i permessi seguono le regole dell'ente su punti di vista e obiettivi; quelle di vendita no.
05	«Scene vivaci e animate»	Chieda persone che somiglino ai Suoi acquirenti, e meno. La folla invecchia un'immagine e nasconde l'edificio.
06	«Revisioni fino al lancio»	Due giri sulla bozza e uno sul finale, ciascuno una lista unica da una sola persona del Suo team.
07	«Urgente»	La data del lancio e la scadenza di stampa della brochure. Pianifichiamo il set a ritroso da quelle due date.

Più corto è meglio.

Dica a cosa servono le immagini e chi devono convincere, e lasci i dettagli a chi renderizza interventi ogni giorno. Un brief preso alla lettera, riga per riga, raramente produce la migliore immagine dell'edificio.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero gli sviluppatori

Gli sviluppatori i cui loghi compaiono sulle nostre pagine dei servizi non ci mandano capitolati. Mandano qualcosa di simile a questo, di solito nel corpo di una mail con i disegni allegati, ed è sufficiente per fare un preventivo e iniziare.

01	L'intervento	Nome, numero di unità, disegni o modello. Indichi quale versione è quella attuale.
02	Per chi è	Investitori, permessi, prevendita o tutti e tre, e in che ordine.
03	Le viste	Segnate sulla planimetria: principale, arrivo, corte, aerea, o una Sua lista.
04	Gli interni	Quale tipologia e quali ambienti: soggiorno, cucina, balcone.
05	L'acquirente	A chi vende. Decide persone, auto e allestimento.
06	Capitolato	Le finiture che consegnerà, perché gli interni non promettano di più.
07	Definito e aperto	Quali parti del progetto sono decise e quali possono ancora cambiare.
08	Dove sarà usato	Cartellone, brochure, portali, sito. Decide risoluzione e diritti.
09	Le date	Il lancio, e la scadenza di stampa che lo precede.
10	Il budget	Una cifra o una forbice per il primo set.

Cominci dalla coppia per gli investitori

Se il finanziamento non è chiuso, ordini prima l'aerea e la vista principale. Reggono una presentazione agli investitori, e il modello costruito per loro serve a tutto il resto del set.

Tenga il modello per la seconda fase

Una volta modellato l'intervento, una nuova angolazione o un lotto successivo costa meno della prima immagine. Chieda che il modello venga conservato, non ricostruito.

QUANTO COSTA

Prezzi di mercato e condizioni, per verificare qualsiasi preventivo

Intervalli osservati sul mercato nel 2026, dal freelance allo studio. Li usi per verificare qualsiasi preventivo, compreso il nostro.

LAVORO COMMISSIONATO	FREELANCE	STUDIO
Immagine esterna, singola	\$100 - 300	\$250 - 600
Immagine interna, singola	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacchetto, 5 - 8 viste	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animazione, al minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

I nostri tempi e le condizioni di revisione standard. Sono quelli che indichiamo in preventivo, a meno che un progetto non richieda altro, e in quel caso lo diciamo prima di iniziare.

FASE O DELIVERABLE	STANDARD MAVERICK FRAME
Prima bozza di un'immagine	Da 3 a 5 giorni lavorativi da un brief completo
Immagini finali, pacchetto da 5 - 8	Da 2 a 3 settimane, bozze comprese
Animazione fino a un minuto	Da 4 a 6 settimane, prima storyboard e anteprima
Round di revisione inclusi	Due in fase di bozza, uno sull'immagine finale
Cosa conta come un round	Un unico elenco di commenti consolidato, inviato in una volta
Consegna urgente	Metà del tempo per circa il 40% in più, se il calendario lo consente

Scelga uno studio prima che la scadenza diventi un'emergenza

I progetti più costosi che vediamo non sono quelli con un brief scritto male. Sono quelli affidati nel panico, dopo che il primo fornitore ha fallito e la data di lancio non si è spostata. Valuti uno o due studi finché nulla è urgente.

Due parole sul lavoro in-house: un solo artista 3D ha bisogno di una decina di abbonamenti software, di una workstation e di una serie di competenze affini, dalla modellazione e l'illuminazione alla post-produzione e alla comunicazione con il cliente. Conviene solo se quella persona lavora a pieno ritmo ogni giorno. Al di sotto, i conti favoriscono da soli l'esternalizzazione.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ci mandi quello che ha già

Piante, un modello, fotografie o una bozza di brief, nello stato in cui sono. Le risponderemo con perimetro, prezzo e le domande che li determinano, per iscritto e senza una chiamata commerciale.

Il modulo di contatto	maverickframe.com/contacts/
Rendering di esterni e interni	maverickframe.com/it/servizi/rendering-esterni/
Oppure, semplicemente,	risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.

Scritta da chi legge questi brief

Dim Kuzmenko è il fondatore di Maverick Frame Studio. Le cifre di questa guida vengono dalla nostra casella di posta e dal nostro listino, non da un sondaggio di settore.