



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

144 opzioni di casa. Non Le servono **144 render.**

Dodici modelli, quattro facciate, tre lotti: come un costruttore di case modulari o prefabbricate mostra ogni combinazione, in brochure e in un configuratore, con 58 immagini a prezzi da studio.

[SI PARTE DA QUI](#)

Chi compra sceglie una casa, non una matrice

I costruttori di case modulari vendono da un catalogo, e l'istinto è renderizzare il catalogo: ogni modello, ogni facciata, ogni lotto. Dodici modelli, quattro facciate e tre contesti fanno 144 immagini, e a prezzi da studio è un budget che la maggior parte delle gamme non recupera mai.

Gli acquirenti non sfogliano 144 immagini. Scelgono un modello, poi provano una facciata, poi immaginano la casa sul proprio terreno. Un piano di render che segue questa sequenza copre ogni combinazione con una frazione delle viste, purché ogni opzione sia ripresa dalla stessa camera con la stessa luce.

COSA ORDINANO I COSTRUTTORI

COSA USA DAVVERO L'ACQUIRENTE

01	Ogni modello in ogni facciata, renderizzato per intero	Ogni modello una volta, poi le facciate sostituite dalla stessa camera per il configuratore.
02	Un paesaggio nuovo per ogni immagine	Tre contesti di lotto sul modello guida. L'acquirente immagina comunque il proprio terreno.
03	Interni per ogni modello	Quattro interni condivisi. La cucina del modello 3 e del modello 7 è la stessa cucina.
04	Solo foto della casa campione	Render dei modelli non ancora costruiti, allineati per luce e camera alla casa campione.

Stessa camera, stessa luce, si cambia la casa.

Un configuratore sembra affidabile solo se ogni opzione è inquadrata e illuminata in modo identico. È la stessa coerenza che rende economica ogni variante.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL PIANO DELLE VARIANTI

144 opzioni, al prezzo di 58 immagini

Qui sotto un composito per una gamma di dodici modelli con quattro opzioni di facciata, a prezzi di mercato da studio. Ogni modello ha una vista principale; le altre tre facciate si renderizzano come varianti dalla stessa camera, il che dà al configuratore tutte le 48 coppie di modello e facciata.

CONSEGNA	BASE	A PREZZI DA STUDIO
01 Esterno principale per modello, facciata guida	12 x \$400	\$4.800
02 Varianti di facciata dalle stesse camere	36 x \$60	\$2.160
03 Contesti di lotto: bosco, costa, strada residenziale	3 x \$450	\$1.350
04 Interni condivisi: soggiorno, cucina, camera, bagno	4 x \$500	\$2.000
05 Aerea di un lotto con più modelli	1 x \$600	\$600
06 Panorami 360 degli interni del modello guida	2 x \$600	\$1.200
Immagini e panorami del piano		58

144 combinazioni renderizzate una per una**\$57.600****Il piano qui sopra****\$12.110****Si aggiunge un modello, non un progetto.**

Quando arriva il tredicesimo modello, servono una vista principale e tre cambi di facciata nell'impostazione esistente. Lotti, interni e luci sono già costruiti, così la gamma cresce al prezzo della casa nuova, non di una nuova commessa.

ERRORI

Gli errori dalla Sua parte del tavolo

I costruttori di prefabbricati pensano per sistemi, ed è esattamente così che dovrebbe funzionare un piano di render. I brief, però, chiedono spesso le immagini una alla volta.

COSA SCRIVONO I COSTRUTTORI

COSA SCRIVERE INVECE

01	«Renderizzate tutti i nostri modelli»	Elenchi i modelli per priorità di vendita. Lanci quelli che vendono, e aggiunga gli altri nella stessa impostazione.
02	«Facciate come in brochure»	Mandi le opzioni come matrice: quali facciate stanno su quali modelli. Non ogni combinazione è costruibile.
03	«Un bel contesto naturale»	Indichi i tre tipi di terreno che possiedono i Suoi acquirenti. Una natura generica non vende il terreno di nessuno.
04	«Interni come la casa campione»	Mandi le foto della casa campione e segni cosa è di serie e cosa è un optional. Optional mostrati come di serie diventano contestazioni.
05	«Immagini per il configuratore»	Indichi la piattaforma o chi la sviluppa, la dimensione delle immagini e la logica dei livelli che si aspettano.
06	«Allegati i disegni di produzione»	Mandi anche i disegni di vendita. I disegni di stabilimento mostrano ogni giunto dei pannelli; l'acquirente non deve vederli.

Renderizzi il sistema, non le immagini.

Tratti la gamma come fa lo stabilimento: un insieme fisso di componenti combinati in modi noti. Un'impostazione di render costruita allo stesso modo cresce con la gamma invece di ripartire ogni stagione.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i costruttori

I costruttori i cui loghi compaiono sulle nostre pagine dei servizi non ci mandano capitolati. Mandano qualcosa di simile a questo, con i disegni di vendita e l'elenco delle opzioni allegati, ed è sufficiente per fare un preventivo e iniziare.

01	La gamma	Modelli, metrature, e quali sono già costruiti.
02	La matrice delle opzioni	Facciate, tetti e serramenti, per modello.
03	Disegni o modelli 3D	Il set di vendita di ogni modello.
04	Il modello guida	Quello da renderizzare per primo, in ogni opzione.
05	I lotti	I tre contesti che i Suoi acquirenti possiedono davvero.
06	Interni	Ambienti condivisi, con di serie e optional segnati.
07	Il configuratore	Piattaforma, dimensione delle immagini e livelli.
08	Dove sarà usato	Sito, brochure, stand in fiera, portali.
09	La data	Lancio di stagione o fiera, quella vera.
10	Il budget	Una cifra o una forbice per la prima fase.

Lo verifichi sul modello guida

Renderizzi prima un modello in ogni facciata e lotto. Mette alla prova la logica del configuratore prima che ne dipendano dodici modelli.

Chieda l'impostazione, non solo le immagini

Chieda nel brief di conservare camere, luci e scene dei lotti per il prossimo modello e la prossima stagione. È questo che tiene economiche le varianti.

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

Disegni di vendita, la matrice delle opzioni, foto della casa campione 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/
------------------------------	---

Visualizzazione di case modulari e prefabbricate	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.