



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Il comitato non visita mai il terreno. Sette immagini sì.

Le immagini che una banca, un partner finanziario o un comitato investimenti legge davvero:
aerea, volumetria, posizione e lotti, a tariffe di studio, con il brief da inviare.

DA DOVE PARTIRE

Il comitato legge i rendering come prove

Un comitato investimenti decide su un intervento che non può visitare. Ha la perizia, i disegni e una manciata di immagini, e legge le immagini come prove: se l'edificio sta nel terreno, se l'altezza torna con i numeri, cosa c'è accanto e cosa si costruisce per primo.

La maggior parte dei dossier risponde ad altre domande. Prende in prestito i rendering commerciali, o li ordina troppo presto: un esterno al tramonto con un cielo perfetto, il soggiorno dell'appartamento campione, un'inquadratura che lascia fuori la ferrovia. Quelle immagini servono a emozionare chi compra. Un analista del credito è addestrato a smentirle, e ogni immagine che sembra marketing rende meno credibili quelle precise.

COSA CONTIENE DI SOLITO IL DOSSIER	COSA CHIEDE IL COMITATO
01 Un esterno al tramonto con cielo da cartolina	Una vista aerea di giorno con vicini, strade e trasporti reali nell'inquadratura.
02 Interni dell'appartamento campione	Volumetria nel contesto: altezza e densità sono credibili accanto a ciò che esiste già?
03 Un'immagine dell'intervento finito	I lotti: cosa consegna da solo il primo lotto e come appare il terreno tra un lotto e l'altro.
04 Una mappa presa da un portale	Una vista di posizione che segna ciò che regge il valore: la stazione, il parco, il lungomare, il centro.

Qui convince la precisione.

Un comitato finanzia l'intervento che può verificare. Renderizzi l'orientamento reale, i vicini reali e una normale luce diurna, e usi lo stesso set di disegni della perizia. Così le immagini sostengono i numeri invece di fargli concorrenza.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA LISTA DELLE IMMAGINI

Sette immagini che il comitato legge

Un composito di dossier per la fase di finanziamento di un intervento residenziale di media taglia, a tariffe medie di studio. Le righe 01-07 sono ciò che legge una banca o un partner finanziario. Le righe 08-09 sono ciò che i dossier aggiungono spesso, e che un comitato raramente guarda due volte.

	VOCE	BASE	TARIFFA STUDIO
01	Modello di contesto: terreno, edifici vicini e strade, da rilievo e cartografia	modellazione	\$1.400
02	Aerea nel contesto, di giorno, orientamento reale	1 x \$600	\$600
03	Volumetria nel contesto da due punti di strada	2 x \$400	\$800
04	Aerea di posizione con i fattori di valore segnati	1 x \$550	\$550
05	Lotti: la stessa aerea con solo il primo lotto costruito	1 x \$300	\$300
06	Vista principale di strada, di giorno	1 x \$500	\$500
07	Piano terra o spazi comuni, la parte che regge il canone o il prezzo	1 x \$450	\$450
08	Interni dell'appartamento campione ordinati prima del finanziamento	3 x \$500	\$1.500
09	Versioni al tramonto dell'esterno principale e dell'aerea	2 x \$450	\$900
	Il dossier del comitato, righe 01-07: un modello e sette immagini		\$4.600
	Ciò che i dossier aggiungono spesso, righe 08-09		+ \$2.400
	Il dossier come viene spesso ordinato		\$7.000
	Il dossier che il comitato legge		\$4.600

IMMAGINE	LA DOMANDA A CUI RISPONDE IN RIUNIONE
Aerea nel contesto	L'intervento sta nel terreno e nell'area intorno?
Volumetria	L'altezza è credibile accanto ai vicini, e davanti al Comune?
Posizione	Cosa regge il valore, e quanto è lontano?
Lotti	Cosa consegna il primo lotto se il resto aspetta?

Se il budget copre solo tre immagini.

Tenga l'aerea nel contesto, una vista di volumetria e l'aerea dei lotti. Posizione e viste di strada possono arrivare con il set per il permesso, dallo stesso modello.

La riga 01 è quella che si ripaga più di una volta: lo stesso modello di contesto passa alle viste per il permesso e al set di vendita.

ERRORI

Gli errori dalla Sua parte del tavolo

Queste frasi compaiono nei brief per i dossier destinati agli investitori, scritte dai costruttori come dalla parte del capitale. Ognuna è ragionevole. Ognuna produce immagini che il comitato legge con meno fiducia dei numeri accanto.

COSA DICONO I BRIEF PER INVESTITORI	COSA SCRIVERE INVECE
01 'Deve sembrare di fascia alta'	Deve sembrare precisa: orientamento reale, vicini reali, luce diurna. Un comitato sconta un tramonto.
02 'Usate gli ultimi disegni dell'architetto'	Indichi il set di disegni su cui si basa la perizia. Se il render mostra più piani della perizia, la riunione comincia chiedendosi quale dei due è sbagliato.
03 'Mostrate l'intervento finito'	Mostri anche il primo lotto da solo. Una banca finanzia ciò che si costruisce per primo, non il masterplan.
04 'Togliete gli edifici vicini'	Li tenga, con la strada, la ferrovia e il terreno vuoto accanto. Ciò che il comitato scopre su una mappa dopo la riunione costa più fiducia di quanto costerebbe nel dossier.
05 'Interni per la presentazione'	Tenga gli interni per la fase di vendita. Una vista del piano terra o degli spazi comuni basta a mostrare il prodotto.
06 'Serve per il comitato della settimana prossima'	Dia la data del comitato e quella di chiusura del dossier. Un'aerea e una volumetria dal modello di contesto stanno nei tempi della prima bozza, da 3 a 5 giorni lavorativi; l'urgenza costa circa il 40% in più.
07 'Poi le rifacciamo per la vendita'	Chieda che il modello sia costruito per passare al permesso e alla vendita. Così il secondo e il terzo set partono da lì.

Più corto è, meglio è.

Dica chi leggerà le immagini e cosa deve poter verificare. Lasci altezza di camera e ottiche a chi renderizza interventi ogni giorno. Un brief preso alla lettera, riga per riga, raramente dà l'immagine più chiara di un terreno.



Rendering di produzione Maverick Frame.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i team del capitale

I costruttori e gli investitori i cui loghi compaiono sulle nostre pagine di servizio non ci mandano capitolati tecnici. Per un dossier di finanziamento mandano qualcosa di molto simile a questo, di solito nel corpo di una email con i disegni in allegato, ed è sufficiente per preventivare e iniziare a lavorare.

01	L'intervento	Appartamenti o superficie, altezza, destinazione. Una riga.
02	I disegni	Il set su cui si basa la perizia, e se può ancora cambiare.
03	Il terreno	Indirizzo o un pin sulla mappa, e il rilievo se c'è.
04	Chi lo legge	Comitato investimenti, banca, partner finanziario o joint venture.
05	Le loro domande	Scala, vicini, accessi, lotti: ciò che chiederà la riunione.
06	Le viste	Aerea, volumetria, posizione, strada, o la Sua breve lista.
07	I lotti	Cosa consegna ciascun lotto, e in che ordine.
08	Dove va	Relazione al comitato, dossier per la banca, data room o uno schermo in sala.
09	Le date	La data del comitato e il giorno in cui si chiude il dossier.
10	Il budget	Una cifra o una forbice per questa fase.

Un modello per tre fasi

Finanza, permesso, vendita. Chieda che il modello di contesto venga conservato: le viste per il permesso e il set di vendita partono da lì, non da zero.

Uno styling onesto

Le immagini del dossier saranno confrontate con l'edificio per anni. Ciò che sembra sobrio e fedele al finanziamento torna a sembrare giusto alla consegna delle chiavi.

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 i disegni e la data del comitato

Il set di disegni della perizia, l'indirizzo del terreno e la data di chiusura del dossier, nello stato in cui sono. Le risponderemo con un perimetro, un prezzo e le domande che lo decidono - per email, non con una call commerciale.

Il modulo di contatto	maverickframe.com/contacts/
Rendering immobiliare	maverickframe.com/it/soluzioni/sviluppatori-immobiliari/
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.