



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

144 warianty domu. Nie potrzebujesz 144 wizualizacji.

Dwanaście typów domu, cztery elewacje, trzy działki: jak producent domów modułowych pokazuje każdą kombinację w folderze i konfiguratorze z 58 obrazów wycenionych po stawkach studia.

NA POCZĄTEK

Klient wybiera dom, nie macierz

Producenci domów modułowych sprzedają z katalogu, więc odruchowo renderują katalog: każdy typ, każdą elewację, każdą działkę. Dwanaście typów, cztery elewacje i trzy otoczenia dają 144 obrazy, a po stawkach studia to budżet, którego większość kolekcji nigdy nie odrobi.

Kupujący nie przeglądają 144 obrazów. Wybierają typ, potem przymierzają elewację, potem wyobrażają sobie dom na własnej działce. Plan renderów, który idzie tą samą ścieżką, pokrywa każdą kombinację ułamkiem kadrów, pod warunkiem że każda opcja jest pokazana z tej samej kamery i w tym samym świetle.

CO ZAMAWIAJĄ PRODUCENCI

Z CZEGO NAPRAWDĘ KORZYSTA KUPUJĄCY

01	Każdy typ w każdej elewacji, w pełnym renderze	Każdy typ raz, potem elewacje podmieniane z tej samej kamery do konfiguratora.
02	Nowy krajobraz na każdym obrazie	Trzy otoczenia działki dla typu wiodącego. Kupujący i tak wyobraża sobie własną działkę.
03	Wnętrza każdego typu	Cztery wspólne wnętrza. Kuchnia w typie 3 i w typie 7 to ta sama kuchnia.
04	Tylko zdjęcia domu pokazowego	Renderzy typów, których jeszcze nie zbudowano, dopasowane światłem i kamerą do domu pokazowego.

Ta sama kamera, to samo światło, inny dom.

Konfigurator budzi zaufanie tylko wtedy, gdy każda opcja jest skadrowana i oświetlona identycznie. Ta spójność sprawia też, że każdy wariant jest tani.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

PLAN WARIANTÓW

144 opcje wycenione jako 58 obrazów

Poniżej zestawienie złożone z typowych projektów dla kolekcji dwunastu typów domu z czterema elewacjami, wycenione po średnich stawkach rynkowych studia. Każdy typ dostaje jedno główne ujęcie, pozostałe trzy elewacje renderuje się jako warianty z tej samej kamery, co daje konfiguratorowi wszystkie 48 par typu i elewacji.

ELEMENT	PODSTAWA	STAWKA STUDIA
01 Główny widok każdego typu, elewacja wiodąca	12 x \$400	\$4 800
02 Warianty elewacji z tych samych kamer	36 x \$60	\$2 160
03 Otoczenia działki: las, wybrzeże, ulica podmiejska	3 x \$450	\$1 350
04 Wspólne wnętrza: salon, kuchnia, sypialnia, łazienka	4 x \$500	\$2 000
05 Widok z lotu ptaka na osiedle z kilkoma typami	1 x \$600	\$600
06 Panoramy 360 wnętrza typu wiodącego	2 x \$600	\$1 200
Obrazy i panoramy w planie		58
144 kombinacje renderowane pojedynczo		\$57 600
Plan powyżej		\$12 110

Dodajesz typ, nie projekt.

Gdy pojawi się trzynasty typ, potrzebuje jednego głównego ujęcia i trzech zamian elewacji w istniejącej scenie. Działki, wnętrza i światło są już gotowe, więc kolekcja rośnie w cenie nowego domu, a nie nowego zlecenia.

BŁĘDY

Błędy po stronie zamawiającego

Producenci prefabrykatów myślą systemami, a dokładnie tak powinien działać plan renderów. Briefy jednak często proszą o obrazy pojedynczo.

CO PISZĄ PRODUCENCI	CO NAPISAĆ ZAMIAST TEGO
01 „Wyrenderujcie wszystkie nasze modele”	Wypisz typy według priorytetu sprzedaży. Zacznij od tych, które się sprzedają, resztę dodawaj w tej samej scenie.
02 „Elewacje jak w folderze”	Wyślij opcje jako macierz: które elewacje pasują do których typów. Nie każdą kombinację da się zbudować.
03 „Piękne naturalne otoczenie”	Nazwij trzy rodzaje działek, jakie mają twoi klienci. Ogólna natura nie sprzedaje niczyjej działki.
04 „Wnętrze jak w domu pokazowym”	Wyślij zdjęcia domu pokazowego i zaznacz, co jest standardem, a co opcją. Opcje pokazane jako standard kończą się sporem.
05 „Obrazy do konfiguratora”	Podaj platformę lub jej dewelopera, rozmiar obrazu i logikę warstw, jakiej oczekują.
06 „Rysunki fabryczne w załączniku”	Wyślij też rysunki sprzedażowe. Dokumentacja fabryczna pokazuje każde łączenie paneli, a klient nie powinien ich widzieć.

Renderuj system, nie obrazki.

Traktuj kolekcję tak jak fabryka: stały zestaw elementów łączonych w znany sposób. Scena zbudowana w ten sam sposób rośnie razem z kolekcją, zamiast zaczynać od nowa co sezon.

JEDNA STRONA

Co producenci domów naprawdę nam wysyłają

Producenci, których logotypy widać na naszych stronach usług, nie przysyłają specyfikacji. Przysyłają coś bardzo podobnego do tego, z rysunkami sprzedażowymi i listą opcji w załączniku, i to wystarcza, żeby wycenić projekt i zacząć pracę.

01	Kolekcja	Typy domów, metraże i które już stoją.
02	Macierz opcji	Elewacje, dachy i okna dla każdego typu.
03	Rysunki lub modele	Zestaw sprzedażowy dla każdego typu.
04	Typ wiodący	Ten, który renderujemy najpierw, w każdej opcji.
05	Działki	Trzy otoczenia, które naprawdę mają twoi klienci.
06	Wnętrza	Wspólne pomieszczenia, z zaznaczonym standardem i opcjami.
07	Konfigurator	Platforma, rozmiar obrazu i warstwy.
08	Gdzie pójdą	Strona, folder, stoisko targowe, portale.
09	Termin	Start sezonu albo targi, ten prawdziwy.
10	Budżet	Kwota albo przedział na pierwszy etap.

Sprawdź to na typie wiodącym

Najpierw wyrenderuj jeden typ w każdej elewacji i na każdej działce. To test logiki konfiguratora, zanim zależy od niej dwanaście typów.

Proś o scenę, nie tylko o obrazy

Zapisz w briefie, że kamery, światło i sceny działek mają zostać na kolejny typ i sezon. To właśnie trzyma warianty w niskiej cenie.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Użyj ich, żeby sprawdzić każdą wycenę, także naszą.

PRACA NA ZLECENIE	FREELANCER	STUDIO
Wizualizacja zewnętrzna, jedna	\$100 - 300	\$250 - 600
Wizualizacja wnętrza, jedna	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakiet 5 - 8 ujęć	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animacja, za minutę	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Nasze standardowe terminy i zasady poprawek. Tak wyceniamy, chyba że projekt wymaga czegoś innego, a wtedy mówimy o tym przed rozpoczęciem pracy.

ETAP LUB MATERIAŁ	STANDARD MAVERICK FRAME
Pierwszy szkic wizualizacji	Od 3 do 5 dni roboczych od kompletnego briefu
Gotowe wizualizacje, pakiet 5 - 8	Od 2 do 3 tygodni, szkice w cenie
Animacja do jednej minuty	Od 4 do 6 tygodni, najpierw storyboard i podgląd
Rundy poprawek w cenie	Dwie na etapie szkicu, jedna na finalnym obrazie
Co liczy się jako runda	Jedna zebrana lista uwag, wysłana za jednym razem
Tryb ekspresowy	Półowa czasu za około 40% więcej, jeśli harmonogram na to pozwala

Wybierz studio, zanim termin zacznie się palić

Najdroższe projekty, jakie widzimy, to nie te ze słabym briefem. To te zlecane w panice, gdy pierwszy wykonawca już zawiódł, a data premiery się nie przesunęła. Sprawdź jedno lub dwa studia, póki nic nie jest pilne.

Słowo o zespole wewnętrznym: jeden grafik 3D potrzebuje około dziesięciu subskrypcji oprogramowania, stacji roboczej i szeregu pokrewnych umiejętności, od modelowania i oświetlenia po postprodukcję i kontakt z klientem. Oplaca się to tylko wtedy, gdy ta osoba ma pracę każdego dnia. Poniżej tego progu rachunek sam przemawia za outsourcingiem.

DALEJ

Prześlij nam to, co już masz

Rysunki sprzedażowe, macierz opcji, zdjęcia domu pokazowego albo szkic briefu, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Wizualizacje domów modułowych	maverickframe.com/pl/uslugi/wizualizacje-architektoniczne/
Albo po prostu	odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

Dim Kuzmenko jest założycielem Maverick Frame Studio. Liczby w tym przewodniku pochodzą z naszej własnej skrzynki i naszego własnego cennika, nie z badania branżowego.