



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Komitet nigdy nie jedzie na działkę. Jedzie siedem obrazów.

Obrazy, które bank, partner kapitałowy albo komitet inwestycyjny naprawdę czyta: widok z lotu ptaka, bryła w otoczeniu, lokalizacja i etapowanie, wycenione, z briefem do wysłania.

NA POCZĄTEK

Komitet czyta wizualizacje jak dowody

Komitet inwestycyjny decyduje o inwestycji, której nie może obejrzeć. Ma analizę finansową, rysunki i kilka obrazów, a obrazy czyta jak dowody: czy budynek mieści się na działce, czy wysokość zgadza się z liczbami, co stoi obok i co powstanie najpierw.

Większość materiałów odpowiada na inne pytania. Pożycza wizualizacje sprzedażowe albo zamawia je za wcześniej: ujęcie o zmierzchu z idealnym niebem, salon mieszkania pokazowego, kadr, który pomija linię kolejową. Takie obrazy mają poruszyć kupującego. Analityk kredytowy jest uczony, żeby je dyskutować, a każdy kadr, który wygląda jak marketing, sprawia, że trudniej uwierzyć w te wierne.

CO ZWYKLE TRAFIA DO MATERIAŁÓW

O CO PYTA KOMITET

01	Główne ujęcie o zmierzchu, z niebem jak z pocztówki	Widok z lotu ptaka w dzień, z prawdziwymi sąsiadami, drogami i komunikacją w kadrze.
02	Wnętrza mieszkania pokazowego	Bryła w otoczeniu: czy wysokość i intensywność zabudowy są wiarygodne obok tego, co już stoi?
03	Jeden obraz gotowej inwestycji	Etapowanie: co pierwszy etap daje sam w sobie i jak wygląda teren między etapami.
04	Mapa lokalizacji z portalu	Widok lokalizacji, który zaznacza, co buduje wartość: stację, park, nabrzeże, centrum.

Tu przekonuje wierność.

Komitet finansuje inwestycję, którą może sprawdzić. Pokaż prawdziwą orientację, prawdziwych sąsiadów i zwykłe światło dzienne, i trzymaj się tego samego kompletu rysunków, na którym oparta jest analiza. Wtedy obrazy wspierają liczby, zamiast z nimi konkurować.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

LISTA UJĘĆ

Siedem kadrów, które czyta komitet

Przykładowa wycena materiałów na etap finansowania dla średniej inwestycji mieszkaniowej, po średnich stawkach rynkowych studia. Pozycje 01-07 to to, co czyta bank albo partner kapitałowy. Pozycje 08-09 to to, co materiały często dokładają i na co komitet rzadko patrzy drugi raz.

POZYCJA	PODSTAWA	STAWKA STUDIA	
01	Model otoczenia: działka, sąsiednie budynki i drogi, z mapy i danych geodezyjnych	budowa modelu	\$1 400
02	Widok z lotu ptaka w otoczeniu, w dzień, prawdziwa orientacja	1 x \$600	\$600
03	Bryła w otoczeniu z dwóch punktów na ulicy	2 x \$400	\$800
04	Widok lokalizacji z zaznaczonym tym, co buduje wartość	1 x \$550	\$550
05	Etapowanie: ten sam widok z lotu ptaka tylko z pierwszym etapem	1 x \$300	\$300
06	Główne ujęcie z ulicy, w dzień	1 x \$500	\$500
07	Parter albo część wspólna, czyli to, co niesie czynsz lub cenę	1 x \$450	\$450
08	Wnętrza mieszkania pokazowego zamówione przed finansowaniem	3 x \$500	\$1 500
09	Wersje o zmięrchu głównego ujęcia i widoku z lotu ptaka	2 x \$450	\$900
Zestaw dla komitetu, pozycje 01-07: model i siedem kadrów			\$4 600
Co materiały często dokładają, pozycje 08-09			+ \$2 400
Materiały zamawiane tak jak zwykle			\$7 000
Materiały, które czyta komitet			\$4 600

KADR	PYTANIE, NA KTÓRE ODPOWIADA NA SALI
Widok z lotu ptaka	Czy inwestycja pasuje do działki i do okolicy?
Bryła	Czy wysokość jest wiarygodna obok sąsiadów i przy pozwoleniu?
Lokalizacja	Co buduje wartość i jak daleko to jest?
Etapowanie	Co daje pierwszy etap, jeśli reszta poczeka?

Jeśli budżet wystarcza tylko na trzy kadry.

Weź widok z lotu ptaka w otoczeniu, jeden widok bryły i widok etapowania. Lokalizacja i widoki z ulicy mogą dojść z zestawem do pozwolenia, z tego samego modelu.

Pozycja 01 zwraca się więcej niż raz: ten sam model otoczenia przechodzi do widoków do pozwolenia i do zestawu sprzedażowego.

BŁĘDY

Błędy po stronie zamawiającego

Te zdania pojawiają się w briefach pisanych pod materiały dla inwestorów, zarówno po stronie dewelopera, jak i kapitału. Każde jest rozsądne. Każde daje obrazy, które komitet czyta z mniejszym zaufaniem niż liczby obok nich.

CO PISZĄ BRIEFY DLA INWESTORÓW	CO NAPISAĆ ZAMIAST TEGO
01 „Niech wygląda premium”	Niech wygląda wiernie: prawdziwa orientacja, prawdziwi sąsiedzi, światło dzienne. Komitet dyskontuje zachód słońca.
02 „Weźcie najnowsze rysunki architekta”	Wskaż komplet rysunków, na którym oparta jest analiza. Jeśli wizualizacja pokazuje więcej pięter niż analiza, spotkanie zaczyna się od tego, która z nich się myli.
03 „Pokażcie gotową inwestycję”	Pokaż też sam pierwszy etap. Bank finansuje to, co powstanie najpierw, a nie masterplan.
04 „Bez sąsiadów”	Zostaw ich, razem z drogą, torami i pustą działką obok. To, co komitet znajdzie na mapie po spotkaniu, kosztuje więcej zaufania, niż kosztowałyby w materiałach.
05 „Wnętrza do prezentacji”	Zostaw wnętrza na etap sprzedaży. Jedno ujęcie parteru albo części wspólnej wystarczy, żeby pokazać produkt.
06 „Potrzebne na komitet w przyszłym tygodniu”	Podaj datę komitetu i termin zamknięcia materiałów. Widok z lotu ptaka i bryła z modelu otoczenia mieszczą się w terminie pierwszego szkicu, 3 do 5 dni roboczych; tryb ekspresowy kosztuje około 40% więcej.
07 „Na sprzedaż zrobimy je od nowa”	Poproś o model budowany tak, żeby przeszedł do pozwolenia i sprzedaży. Wtedy drugi i trzeci zestaw startują od niego.

Krócej znaczy lepiej.

Napisz, kto będzie czytał obrazy i co musi móc sprawdzić. Wysokości kamer i ogniskowe zostaw ludziom, którzy robią wizualizacje inwestycji na co dzień. Brief wykonany dosłownie, linijka po linijce, rzadko daje najczytelniejszy obraz działki.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

JEDNA STRONA

Co zespoły kapitałowe naprawdę nam wysyłają

Deweloperzy i inwestorzy, których logotypy widać na naszych stronach usług, nie przysyłają specyfikacji. Na etap finansowania przysyłają coś bardzo podobnego do tego, zwykle w treści e-maila z rysunkami w załączniku, i to wystarcza, żeby wycenić projekt i zacząć pracę.

01	Inwestycja	Liczba mieszkań lub powierzchnia, wysokość, funkcja. Jedno zdanie.
02	Rysunki	Komplet, na którym oparta jest analiza, i czy może się jeszcze zmienić.
03	Działka	Adres albo pinezka na mapie, i mapa do celów projektowych, jeśli jest.
04	Kto to czyta	Komitet inwestycyjny, bank, partner kapitałowy albo joint venture.
05	Ich pytania	Skala, sąsiedztwo, dojazd, etapowanie: o co zapyta spotkanie.
06	Ujęcia	Z lotu ptaka, bryła, lokalizacja, ulica albo Twoja własna krótka lista.
07	Etapowanie	Co daje każdy etap i w jakiej kolejności.
08	Gdzie to trafi	Wniosek na komitet, materiały dla banku, data room albo ekran na sali.
09	Daty	Data komitetu i dzień zamknięcia materiałów.
10	Budżet	Kwota albo przedział na ten etap.

Buduj model na trzy etapy

Finansowanie, pozwolenie, sprzedaż. Poproś o zachowanie modelu otoczenia, a widoki do pozwolenia i zestaw sprzedażowy wystartują od niego, a nie od zera.

Stylizacja bez przesady

Obrazy z materiałów będą przez lata porównywane z budynkiem. To, co przy finansowaniu wygląda skromnie i prawdziwie, przy odbiorze znowu wygląda dobrze.

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

Wyślij nam rysunki i datę komitetu

Komplet rysunków, na którym oparta jest analiza, adres działki i datę zamknięcia materiałów, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Wizualizacje deweloperskie	maverickframe.com/pl/rozwiązania/dla-deweloperow/
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.