



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Um pacote de imagens, três públicos, metade desperdiçada.

O que o cliente que assina, o órgão que aprova e a equipe de obra que constrói precisam ver, a preços de estúdio, e quais imagens nenhum deles vai olhar.

COMECE AQUI

Cada público lê uma imagem diferente

Construtoras costumam encomendar imagens tarde, para o prazo de uma concorrência, e pedem que um único pacote faça três trabalhos. O cliente quer ver o lugar pronto. O órgão de aprovação quer precisão a partir de pontos combinados. A equipe de obra quer sequência e logística. Uma imagem de vitrine só responde ao primeiro.

Então o pacote cresce. Versões noturnas para uma comissão que lê a proposta de dia, cantos extras por garantia, etapas de obra renderizadas com paisagismo e reflexos porque a principal tinha. Nada disso é esforço desperdiçado do estúdio. É dinheiro desperdiçado, porque cada público continua olhando as duas ou três imagens feitas para ele.

QUEM OLHA	DO QUE DE FATO PRECISA
01 O cliente que assina	Duas ou três vistas finalizadas do lugar em uso: chegada, materiais, o espaço principal.
02 O órgão que aprova	Vistas precisas de pontos combinados, com vizinhos e volumetria mostrados com honestidade. Nada de lentes que favorecem.
03 A equipe que constrói	Vistas claras de etapas e logística. Material neutro ou simples, com a etapa identificada.
04 A comissão da concorrência	Um pacote curto que mostra que você entendeu o projeto, entregue antes do prazo, não no prazo.

Fotorrealismo é a ferramenta errada para metade do trabalho.

Uma sequência de etapas de obra não precisa de paisagismo e reflexos. Renderizada no padrão da imagem principal, custa mais que o dobro e é lida mais devagar num painel de obra.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE VISTAS

Três públicos, um pacote com preço

Abaixo, um composto de um empreendimento comercial de porte médio, a preços de estúdio de mercado. As linhas 01-07 atendem os três públicos a partir de um só modelo. As linhas abaixo delas são o que um pacote costuma ganhar quando ninguém decide para quem é cada imagem.

	IMAGEM, POR PÚBLICO	BASE	A PREÇO DE ESTÚDIO
01	Cliente: vista principal da obra concluída	1 x \$550	\$550
02	Cliente: vista da chegada e do espaço público	1 x \$450	\$450
03	Cliente: interior principal, recepção ou hall	1 x \$500	\$500
04	Aprovação: vistas de pontos combinados	3 x \$500	\$1.500
05	Aprovação: volumetria aérea com o entorno	1 x \$600	\$600
06	Obra: sequência de etapas, material neutro	6 etapas x \$250	\$1.500
07	Obra: vista de logística, guias e acessos	1 x \$400	\$400
	O pacote que os três públicos usam		\$5.500
	Etapas no padrão da principal, 6 x \$350 a mais		+ \$2.100
	Versões noturnas das três vistas do cliente		+ \$1.275
	Cinco vistas de canto extras, 'por garantia'		+ \$2.125
	O pacote como costuma ser pedido		\$11.000
	O pacote que os públicos usam		\$5.500

Encomende pelo prazo, não pelo departamento.

Imagens da concorrência primeiro, porque essa data não muda. Vistas de aprovação em seguida, quando os pontos estiverem combinados com o órgão. Etapas de obra por último, do mesmo modelo, quando o cronograma estiver fechado.

ERROS

Erros do seu lado da mesa

Equipes de proposta escrevem briefings sob pressão, e isso aparece nas mesmas poucas frases. Cada uma é razoável no dia e cara no fim do trabalho.

O QUE AS CONSTRUTORAS ESCREVEM

O QUE ESCREVER NO LUGAR

01	'Segue o modelo do arquiteto'	Diga se é a versão da concorrência ou a executiva. Render de um modelo superado é um render novo, não uma revisão.
02	'Mostrar no entorno'	Diga se o órgão vai conferir o entorno. Entorno levantado é modelado a partir de dados e custa bem mais do que um entorno genérico.
03	'Imagens para a concorrência'	Mande o prazo e os critérios de pontuação que citam imagens. Moldamos o pacote ao que vale ponto.
04	'Tem que impressionar'	Diga quem assina. Um cliente público e um privado se convencem com imagens diferentes.
05	'Etapas de obra, fotorrealistas'	Material neutro ou simples, uma câmera fixa, a etapa identificada em cada imagem.
06	'Tudo até semana que vem'	Um primeiro rascunho em 3-5 dias úteis é realista; um pacote completo leva 2-3 semanas. Urgência é metade do prazo por cerca de 40% a mais.
07	'Comentários da equipe de proposta'	Uma lista consolidada por rodada, do gerente da proposta.

Contrate antes de a concorrência sair.

As imagens mais caras que vemos são encomendadas no desespero, depois que o primeiro fornecedor perdeu a data. Uma conversa curta com um estúdio quando a concorrência é anunciada não custa nada e mantém o prazo nas suas mãos.

UMA PÁGINA

O que as construtoras realmente nos mandam

As construtoras cujos logos aparecem nas nossas páginas de serviço não mandam especificações. Mandam algo parecido com isto, geralmente do gerente da proposta com as plantas anexadas, e já basta para orçar e começar o trabalho.

01	O projeto	Nome, tipo e fase: concorrência, aprovação ou obra.
02	Modelo e plantas	Qual versão, e qual delas vale.
03	Quem assina	O cliente, e o que mais importa para ele.
04	Vistas do cliente	Quantas, marcadas na planta.
05	Vistas de aprovação	Pontos combinados com o órgão, se já houver.
06	Etapas de obra	Número de etapas e o cronograma que seguem.
07	Entorno	Levantado ou genérico, e por quê.
08	Onde será usado	Proposta, processo de aprovação, tapume, painel do cliente.
09	As datas	Prazo da concorrência, protocolo da aprovação, as datas reais.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa para o pacote inteiro.

Construa o modelo uma vez

Vistas do cliente, de aprovação e de etapas saem todas do mesmo modelo. Encomendado junto, ele é feito uma vez; encomendado por três departamentos, muitas vezes é pago mais de uma vez.

Planeje o tapume agora

A imagem principal da concorrência costuma ser a melhor imagem de tapume que você terá. Peça resolução de impressão desde o início, e não um render novo depois.

QUANTO CUSTA

Preços de mercado e condições, para conferir qualquer orçamento

Faixas que vemos no mercado em 2026, do freelancer ao estúdio. Use-as para conferir qualquer orçamento, inclusive o nosso.

TRABALHO CONTRATADO	FREELANCER	ESTÚDIO
Imagem externa, avulsa	\$100 - 300	\$250 - 600
Imagem interna, avulsa	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacote de 5 - 8 vistas	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animação, por minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Nossos prazos e condições de revisão padrão. É o que orçamos, a menos que o projeto precise de outra coisa, e nesse caso avisamos antes de começar.

ETAPA OU ENTREGA	PADRÃO MAVERICK FRAME
Primeiro rascunho de uma imagem	De 3 a 5 dias úteis a partir de um briefing completo
Imagens finais, pacote de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, rascunhos incluídos
Animação de até um minuto	De 4 a 6 semanas, com storyboard e prévia primeiro
Rodadas de revisão incluídas	Duas na fase de rascunho, uma na imagem final
O que conta como rodada	Uma lista consolidada de comentários, enviada de uma vez
Entrega urgente	Metade do prazo por cerca de 40% a mais, quando a agenda permite

Tenha um estúdio definido antes que o prazo pegue fogo

Os projetos mais caros que vemos não são os de briefing fraco. São os contratados no desespero, depois que o primeiro fornecedor falhou e a data de lançamento não mudou. Avalie um ou dois estúdios enquanto nada é urgente.

Uma nota sobre equipe interna: um único artista 3D precisa de umas dez assinaturas de software, uma workstation e várias habilidades vizinhas, da modelagem e iluminação à pós-produção e ao atendimento ao cliente. Só compensa quando essa pessoa tem trabalho todos os dias. Abaixo disso, a conta favorece a terceirização por si só.

PRÓXIMO PASSO

Mande o que você já tem

Plantas, um modelo, fotos ou um rascunho de briefing, do jeito que estiverem. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

O formulário de contato	maverickframe.com/contacts/
Visualização para construtoras	maverickframe.com/pt-br/servicos/maquete-eletronica/
Ou simplesmente	responda ao e-mail em que este guia chegou.

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é o fundador da Maverick Frame Studio. Os números deste guia vêm da nossa própria caixa de entrada e da nossa própria tabela de preços, não de uma pesquisa do setor.