



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Uma concessionária. Três aprovações. Um só modelo 3D.

Os renders de que o dono de uma concessionária precisa para ter uma unidade nova ou reformada aprovada pela montadora, pelo banco e pela prefeitura: quais vistas cada leitor recebe, quanto um único modelo economiza e quanto custa, linha a linha.

COMECE AQUI

A concessionária é aprovada antes de ser construída

Grupos de concessionárias raramente pagam caro demais por uma imagem. Pagam caro porque a mesma concessionária é desenhada de novo para cada leitor: a avaliação do padrão visual pela montadora, o comitê de crédito do banco, a prefeitura, a campanha de inauguração. Cada leitor pede vistas diferentes, e cada rodada começa de um arquivo em branco.

Assim, a montadora vê uma fachada, o banco vê outra e a prefeitura vê uma terceira, e ninguém tem certeza de qual é o projeto. Um único modelo 3D do prédio e do terreno, criado uma vez, dá a cada leitor uma vista da mesma concessionária, e as imagens de inauguração saem do modelo que a montadora já aprovou.

CADA LEITOR DESENHADO À PARTE	CADA LEITOR ATENDIDO POR UM SÓ MODELO
01 A avaliação da montadora espera um novo desenho da fachada	A fachada é renderizada no padrão visual a partir do modelo
02 O banco vê um esboço e uma planilha	O banco vê a área de exposição e a área de entrega
03 A prefeitura recebe elevações planas	A prefeitura recebe vistas da rua de dia e à noite
04 Os acabamentos mudam entre as rodadas	Os acabamentos são definidos uma vez e mantidos
05 A campanha de inauguração começa do zero	As imagens de inauguração saem das cenas aprovadas

Planeje as aprovações, depois a lista de renders.

Defina o que cada leitor precisa aprovar, em ordem: a montadora, o dinheiro, a prefeitura, os clientes. As vistas decorrem dessas decisões, não do que fica bonito em um portfólio.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE IMAGENS

O pacote do grupo, orçado linha a linha

Um exemplo composto de pedidos típicos de grupos de concessionárias, não o orçamento de um cliente. Considera uma nova concessionária com showroom, recepção da oficina e estacionamento. As vistas são calculadas com o nosso valor de arquitetura de \$39 por hora: uma vista interna leva 10 horas, uma externa 16, uma aérea 24.

ITEM	BASE DE CÁLCULO	VALORES DE ESTÚDIO
01	Modelo 3D do prédio, do showroom e do terreno a partir dos desenhos	modelado uma vez \$2.400
02	Modelo do entorno, com a rua e os vizinhos	modelado uma vez \$900
03	Planta 3D do showroom e da recepção da oficina	1 x \$936 \$936
04	Fachada no padrão visual, de dia e à noite	2 x \$624 \$1.248
05	Área de exposição, área de entrega e lounge de clientes	3 x \$390 \$1.170
06	Vista aérea do terreno com estacionamento, totem e sinalização	1 x \$936 \$936
Modelado uma vez: prédio e rua		\$3.300
7 vistas para a montadora, o banco e a prefeitura		\$4.290

O pacote do grupo, calculado como exemplo composto **\$7.590**

A próxima concessionária do grupo: prédio novo, acabamentos e câmeras reaproveitados **\$3.804**

O próximo terreno custa \$3.804 nas primeiras vistas.

Os acabamentos, o mobiliário e as configurações de câmera vêm da concessionária aprovada, então o próximo terreno começa com um novo modelo do prédio, não com um novo projeto.

IMAGEM	QUEM ELA CONVENCE	ONDE ELA FUNCIONA
Fachada no padrão visual	A montadora	Credenciamento, avaliação do padrão visual
Área de exposição e área de entrega	O banco, investidores	Plano de negócios, comitê de crédito
Vista da rua de dia e à noite	A prefeitura, os vizinhos	Processo de alvará, audiência pública
Lounge e imagens de inauguração	Os seus clientes	Campanha de inauguração, redes sociais

ERROS DO SEU LADO DA MESA

Seis frases que custam à concessionária outra rodada

Estas frases vêm dos briefings de concessionárias que recebemos. Cada uma é compreensível, e cada uma desperdiça uma vista ou dobra o trabalho.

O QUE VOCÊ COSTUMA ESCREVER	O QUE ESCREVER NO LUGAR
01 Deixe com cara de premium	Envie o manual de padrão visual da montadora e duas concessionárias que você admira. O premium vem dos materiais e da luz, não de mais carros.
02 Os desenhos vêm depois	Envie agora a planta do terreno e a projeção do prédio. O modelo é criado enquanto os desenhos são finalizados.
03 O banco precisa de algo até sexta	Diga qual decisão o banco vai tomar. A área de exposição e a área de entrega costumam resolver.
04 Mostre todos os carros que vendemos	Escolha os modelos de destaque para as vistas do showroom. A linha completa vai para os formatos da inauguração.
05 A oficina fica para depois	Envie agora o layout da oficina, para que o terreno e o estacionamento sejam planejados junto com ela.
06 Igual à nossa última concessionária	Anexe os arquivos anteriores e diga o que mudou: marca, tamanho ou terreno. Os acabamentos arquivados cobrem o resto.

Guarde o modelo, não só as imagens.

Peça que o modelo do prédio e as cenas fiquem arquivados. A reforma, a próxima marca e o próximo terreno do grupo começam então da renderização, não da modelagem.



Render de produção da Maverick Frame.

A PÁGINA ÚNICA

O que os grupos de concessionárias nos enviam

Donos de concessionárias não enviam especificações. Para uma nova concessionária, enviam algo próximo disto, geralmente no corpo de um e-mail, e isso basta para orçar.

01	O terreno	A planta do terreno, o levantamento topográfico ou uma captura de satélite com o lote marcado.
02	O prédio	Desenhos, esboços ou o prédio existente que você vai reformar.
03	A marca	O manual de padrão visual ou as diretrizes de design da montadora.
04	O showroom	Quantos carros na área de exposição e quais modelos se destacam.
05	O pós-venda	Recepção da oficina, boxes, funilaria ou lava-jato, se houver.
06	O visual	Duas concessionárias que você admira e o que você não quer.
07	Os leitores	Montadora, banco, prefeitura ou inauguração, e em que ordem.
08	A data	Quando é a primeira avaliação e qual decisão está por trás dela.
09	O orçamento	Para o projeto inteiro ou por etapa. Qualquer um basta para definir o escopo.

Comece pela fachada

Aprove primeiro a fachada no padrão visual. Os interiores e as vistas do terreno seguem esse modelo.

Teste a vista noturna

Renderize a rua de dia e à noite para a prefeitura. Um render pode ser ajustado; um totem construído, não.



Render de produção da Maverick Frame.

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

Envie a planta do terreno e as diretrizes da marca

A planta do terreno ou o levantamento topográfico, o manual de padrão visual da montadora, os esboços ou desenhos que houver e a data da próxima avaliação, no estado em que estiverem. Responderemos com um escopo, um preço e as perguntas que o definem, por e-mail, não em uma ligação de vendas.

O formulário de contatomaverickframe.com/contacts/

Projeto de concessionáriamaverickframe.com/pt-br/solucoes/projeto-de-concessionaria/

Ou simplesmente[responda ao e-mail em que este guia chegou.](#)

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é cofundador 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.