



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Sete imagens vendem o empreendimento. Você pagou **vinte e sete.**

O pacote de imagens que vende unidades na planta, na ordem em que a incorporadora precisa: investidores, aprovação, pré-lançamento. A preços de estúdio, com as vinte vistas que nunca são publicadas.

COMECE AQUI

Quase todo o pacote nunca sai do servidor

Incorporadoras raramente gastam pouco com renders. Gastam demais com os renders errados. O pacote costuma ser encomendado de uma vez, cedo, a partir das plantas do arquiteto, e cobre o prédio por todos os lados porque ninguém decidiu ainda quais vistas vão vendê-lo.

Três públicos olham essas imagens, um depois do outro. Investidores precisam ver a escala e a localização. A prefeitura precisa de vistas precisas a partir de pontos combinados. O comprador precisa imaginar a manhã na própria varanda. A maioria das vinte e sete vistas não serve a nenhum deles e fica parada no servidor, enquanto as mesmas sete aparecem no tapume, no folder e em todos os portais.

O QUE A INCORPORADORA ENCOMENDA	O QUE DE FATO VENDE UNIDADES
01 Todas as fachadas de todas as torres	Uma vista principal da rua e uma da chegada. O comprador lembra da entrada, não da fachada.
02 Vistas dos quatro cantos do terreno	As vistas que mostram o que o comprador leva: a varanda, a área de lazer, a vista.
03 Uma versão noturna de tudo	Uma vista principal ao entardecer para o tapume e a capa do folder.
04 Interiores de todas as tipologias	Uma sala do decorado e uma cozinha, da tipologia que você mais precisa vender.

Encomende por público, não por prédio.

Investidores primeiro, aprovação depois, compradores por último, e cada um precisa de vistas diferentes. Encomendado de uma vez, antes de o projeto assentar, o pacote é refeito toda vez que muda um revestimento de fachada ou uma janela.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE VISTAS

Sete que vendem, vinte que ficam paradas

Abaixo, um composto de um empreendimento residencial de porte médio, a preços de estúdio de mercado. As linhas 01-07 são as vistas que vemos em todo lugar onde um empreendimento é divulgado. As linhas 08-10 são o que a incorporadora costuma acrescentar, e o que raramente sai do servidor.

	IMAGEM	BASE	A PREÇO DE ESTÚDIO
01	Vista principal da rua ao entardecer	1 x \$550	\$550
02	Vista da chegada e da portaria	1 x \$450	\$450
03	Vista aérea da implantação	1 x \$600	\$600
04	Vista da área de lazer	1 x \$450	\$450
05	Sala de estar do decorado	1 x \$500	\$500
06	Cozinha do decorado	1 x \$450	\$450
07	Varanda com a vista	1 x \$500	\$500
08	Mais onze fachadas e vistas de esquina	11 x \$400	\$4.400
09	Versões noturnas de seis vistas diurnas	6 x \$425	\$2.550
10	Interiores de mais três tipologias	3 x \$500	\$1.500
	Sete que vendem (linhas 01-07)		\$3.500
	Vinte paradas no servidor (linhas 08-10)		+ \$8.450
	O pacote completo de vinte e sete		\$11.950
	O pacote que vende unidades		\$3.500

Encomende as sete nesta ordem.

A aérea e a principal primeiro, para a apresentação aos investidores. A chegada e a área de lazer em seguida, para o pré-lançamento. O decorado, a cozinha e a varanda por último, para o folder e os portais. Acrescente qualquer outra coisa só quando as vendas mostrarem qual tipologia está encalhada.

ERROS

Erros do seu lado da mesa

Estas frases aparecem em quase todo briefing de incorporadora. Nenhuma delas está errada. Cada uma, em silêncio, acrescenta vistas ou rodadas à fatura.

O QUE A INCORPORADORA ESCRIVE	O QUE ESCREVER NO LUGAR
01 'Renderizar todas as torres por todos os lados'	Marque na implantação os três lugares onde o comprador vai estar: a rua, a entrada, a área de lazer.
02 'Imagens finais agora, projeto depois'	Diga o que está definido. Um revestimento de fachada que muda depois do rascunho é uma imagem nova, não uma revisão.
03 'Interiores em padrão de luxo'	Informe o memorial descritivo que você vai de fato entregar. Um folder que promete demais na cozinha vira reclamação na entrega das chaves.
04 'As mesmas imagens para investidores, aprovação e vendas'	Diga qual público vem primeiro. As vistas de aprovação seguem as regras da prefeitura sobre pontos de vista e lentes; as de venda, não.
05 'Cenas movimentadas, cheias de vida'	Peça pessoas parecidas com seus compradores, e menos delas. Multidões envelhecem a imagem e escondem o prédio.
06 'Revisões até o lançamento'	Duas rodadas no rascunho e uma na final, cada uma com uma lista consolidada de uma única pessoa do seu lado.
07 'Para ontem'	A data de lançamento e o prazo de gráfica do folder. Planejamos o pacote de trás para frente a partir dessas duas datas.

Quanto mais curto, melhor.

Diga para que servem as imagens e quem elas precisam convencer, e deixe o detalhe com quem renderiza empreendimentos todos os dias. Um briefing seguido ao pé da letra, linha por linha, raramente produz a melhor imagem do prédio.

UMA PÁGINA

O que as incorporadoras realmente nos mandam

As incorporadoras cujos logos aparecem nas nossas páginas de serviço não mandam especificações. Mandam algo parecido com isto, geralmente no corpo de um e-mail com as plantas anexadas, e já basta para orçar e começar o trabalho.

01	O empreendimento	Nome, número de unidades e as plantas ou o modelo. Diga qual versão é a atual.
02	Para quem é	Investidores, aprovação, pré-lançamento ou os três, e em que ordem.
03	As vistas	Marcadas na implantação: principal, chegada, lazer, aérea, ou a sua própria lista.
04	Os interiores	Qual tipologia e quais ambientes: sala, cozinha, varanda.
05	O comprador	Para quem você está vendendo. Isso define as pessoas, os carros e a decoração.
06	Memorial descritivo	Os acabamentos que você vai entregar, para que os interiores não prometam mais.
07	Definido e em aberto	Quais partes do projeto estão fechadas e quais ainda podem mudar.
08	Onde vai rodar	Tapume, folder, portais, site. Define resolução e direitos de uso.
09	As datas	O lançamento e o prazo de gráfica que vem antes dele.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa para o primeiro pacote.

Comece pelo par dos investidores

Se a captação ainda não fechou, encomende a aérea e a principal primeiro. Elas sustentam uma apresentação a investidores, e o modelo feito para elas segue para o resto do pacote.

Guarde o modelo para a fase dois

Com o empreendimento modelado, um novo ângulo ou uma fase seguinte custa menos do que a primeira imagem custou. Peça que o modelo seja guardado, e não refeito.

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/
Render externo e interno	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.