



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Quartos vendidos antes de o prédio existir: as catorze imagens.

O pacote de imagens de que um hotel precisa para investidores, aprovação da bandeira, vendas de pré-abertura e plataformas de reserva, com preço linha por linha e o briefing de uma página que o coloca em produção.

COMECE AQUI

Quatro públicos, uma linha de orçamento

Um hotel compra renders quatro vezes: para os investidores, para a equipe de padrões de projeto da bandeira, para o time de vendas de pré-abertura e para as plataformas de reserva. Em geral por pessoas diferentes, em momentos diferentes, e muitas vezes de fornecedores diferentes, então o mesmo lobby é modelado três vezes.

É para lá que o dinheiro vai. E as imagens feitas primeiro, vistas arquitetônicas abertas para a apresentação aos investidores, quase não ajudam numa página de reserva, onde o hóspede decide pelo quarto, pelo banheiro e pela vista da cama.

QUEM OLHA	O QUE PRECISA VER
01 Investidores	A chegada, a fachada ao entardecer e um espaço comum que carregue o conceito. Três imagens, não doze.
02 Aprovação da bandeira	O quarto-padrão e o lobby, com detalhe suficiente para conferir contra o manual de padrões da bandeira.
03 Vendas de pré-abertura	Quartos, a suíte, o espaço de eventos e o restaurante: o que compra quem organiza grupos ou casamentos.
04 Plataformas de reserva	Quarto, banheiro, vista e diferencial, enquadrados para os recortes da galeria. As imagens que de fato geram reservas.

Modele uma vez, na ordem certa.

Um modelo do lobby e do quarto-padrão atende os quatro públicos se for construído primeiro para o mais exigente. A galeria de reservas pede os acabamentos mais precisos, então comece o modelo por ela e tire dele as imagens dos investidores.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE VISTAS

O pacote de pré-abertura, com preços

Um composto dos pacotes de hotelaria que orçamos, a preços de estúdio de mercado, para um hotel de 120 quartos com restaurante, bar, um espaço de eventos e um diferencial de destaque. Cada linha tem uma função e um lugar onde será publicada.

ITEM	BASE	A PREÇO DE ESTÚDIO
01	Chegada e fachada ao entardecer, para investidores e tapume	2 x \$550 \$1.100
02	Lobby e recepção, vista principal e contraplano	2 x \$500 \$1.000
03	Quarto-padrão: a cama, a mesa e a janela	2 x \$450 \$900
04	Suíte: estar e quarto	2 x \$500 \$1.000
05	Banheiros do quarto-padrão e da suíte	2 x \$400 \$800
06	Restaurante de dia, bar à noite	2 x \$500 \$1.000
07	Espaço de eventos, montagem de banquete	1 x \$450 \$450
08	Spa, piscina ou rooftop, o diferencial que vende	1 x \$500 \$500
09	Mobiliário modelado pela lista de FF&E	modelagem \$1.800
10	Panoramas 360 do quarto-padrão e da suíte	2 x \$600 \$1.200
11	Filme de pré-abertura de 30 segundos, do mesmo modelo	0,5 min \$2.750
Catorze imagens e o modelo do quarto, 01-09		\$8.550
360 e filme, 10-11		\$3.950
O pacote completo de pré-abertura		\$12.500
A primeira fase, linhas 01-05 e 09		\$6.600

O quarto-padrão é a imagem que fatura.

O hóspede reserva o quarto que consegue ver. De tudo nesta lista, o quarto-padrão e o banheiro dele são as imagens que continuam trabalhando nas plataformas de reserva muito depois da inauguração, então merecem o modelo mais preciso e o maior cuidado.

ERROS DO SEU LADO DA MESA

O que o briefing de hotel diz, e o que escrever

Sete frases que lemos em quase todo briefing de hotelaria. Cada uma multiplica o número de imagens ou manda o modelo de volta para ser refeito.

NO BRIEFING	O QUE ESCREVER NO LUGAR
01 Renderizar todas as categorias de quarto	Diga qual é o quarto-padrão e qual é a suíte. As outras categorias são variações que raramente precisam de imagens próprias; no máximo uma imagem extra cada.
02 Seguindo os padrões da bandeira	Anexe o manual de padrões e marque as páginas que se aplicam. A equipe da bandeira vai conferir contra ele de qualquer forma; deixe-nos ler antes.
03 Acabamentos a confirmar	Mande a lista de FF&E como está, mesmo em rascunho. Acabamento que muda depois de o modelo pronto é a revisão mais cara em projetos de hotel.
04 Movimentado e cheio de vida	Diga quais espaços precisam de pessoas, e quantas. Alguns hóspedes no bar passam acolhimento; uma multidão em cada imagem parece banco de imagens.
05 Para o site, os investidores e as plataformas	Liste os formatos: um principal horizontal, um recorte de galeria, um story vertical. Enquadrar para os três de uma vez sai mais barato do que renderizar de novo depois.
06 A vista da janela, a que ficar mais bonita	Conte a vista real do andar do quarto-padrão. Uma vista para o mar que não existe é o caminho mais rápido para uma reclamação depois da abertura.
07 Precisamos para a inauguração	Precisa para o dia em que as vendas começam, que vem muito antes da inauguração. O pacote tem que estar no ar quando o time de pré-abertura atender o telefone.

Responda no papel, não numa rodada de revisão.

Cada frase acima leva poucos minutos para ser respondida antes de o trabalho começar e uma rodada inteira de revisão para ser corrigida depois do primeiro rascunho. Guarde as duas rodadas de rascunho para as imagens, não para o briefing.

UMA PÁGINA

O que as equipes de hotel realmente nos mandam

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

01	O empreendimento	Quartos, bandeira ou posicionamento, e em que fase está. Uma linha.
02	Os desenhos	Plantas, o modelo de projeto se houver, e qual é o atual.
03	A lista de FF&E	Como está hoje, com o que ainda pode mudar marcado.
04	Quem vê primeiro	Investidores, a bandeira, vendas ou as plataformas de reserva. Isso define a ordem.
05	Quais espaços	Quarto-padrão, suíte, lobby, restaurante, bar, eventos, diferencial.
06	A vista	Para onde o quarto-padrão realmente dá, e a estação em que você vende.
07	Pessoas	Quais espaços precisam de hóspedes, e mais ou menos quantos.
08	Formatos	Onde cada imagem será publicada, e em quais recortes.
09	A data	O dia em que começam as vendas de pré-abertura, não o dia da inauguração.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa. É o caminho mais rápido para o escopo certo.

Mande a lista em rascunho, não a final

Podemos construir a arquitetura enquanto o FF&E ainda está mudando. Móveis soltos e tecidos são a última coisa aplicada e a mais fácil de trocar.

Planeje a segunda onda agora

Depois que o hotel abre, a fotografia assume os quartos. Os renders continuam valendo para espaços ainda em obra e para fases seguintes; diga se houver alguma.

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 hotelaria	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.