



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

O comitê nunca visita o terreno. Sete imagens, sim.

As imagens que um banco, um sócio investidor ou um comitê de investimento de fato lê:
aéreo, volumetria no entorno, localização e fases, a preços de estúdio, com o briefing para
enviar.

COMECE AQUI

O comitê lê os renders como evidência

Um comitê de investimento decide sobre um empreendimento que não pode visitar. Tem o estudo de viabilidade, as plantas e um punhado de imagens, e lê as imagens como evidência: o prédio cabe no terreno, a altura bate com os números, o que fica ao lado e o que é construído primeiro.

A maioria das apresentações responde a outras perguntas. Pega emprestados os renders de vendas, ou os encomenda cedo demais: uma fachada ao entardecer com céu perfeito, a sala do decorado, um enquadramento que deixa a linha do trem de fora. Essas imagens foram feitas para emocionar o comprador. Um analista de crédito é treinado para descontá-las, e cada imagem com cara de marketing torna as imagens precisas mais difíceis de acreditar.

O QUE A APRESENTAÇÃO COSTUMA LEVAR	O QUE O COMITÊ PERGUNTA
01 Uma fachada ao entardecer com céu de pôr do sol	Um aéreo de dia, com os vizinhos, as ruas e o transporte reais no quadro.
02 Interiores do decorado	Volumetria no entorno: a altura e a densidade são críveis ao lado do que já existe?
03 Uma imagem do empreendimento pronto	Fases: o que a primeira fase entrega sozinha, e como fica o terreno entre uma fase e outra.
04 Um mapa de localização tirado de um portal	Uma vista de localização que marca o que gera valor: a estação, o parque, a orla, o centro.

Aqui, o que convence é a precisão.

Um comitê financia o empreendimento que consegue conferir. Renderize a orientação real, os vizinhos de verdade e a luz comum do dia, e use o mesmo jogo de plantas do estudo de viabilidade. As imagens então sustentam os números em vez de competir com eles.



Render de produção da Maverick Frame.

A LISTA DE IMAGENS

Sete imagens que o comitê lê

Um composto de apresentação para a etapa de financiamento de um empreendimento residencial médio, a preços médios de estúdio no mercado. As linhas 01-07 são o que um banco ou um sócio investidor lê. As linhas 08-09 são o que as apresentações costumam acrescentar, e o que um comitê raramente olha duas vezes.

ITEM	BASE	A PREÇOS DE ESTÚDIO
01	Modelo do entorno: terreno, prédios vizinhos e ruas, a partir de levantamento e mapas	modelagem \$1.400
02	Aéreo com entorno, de dia, orientação real	1 x \$600 \$600
03	Volumetria no entorno, de dois pontos de vista da rua	2 x \$400 \$800
04	Aéreo de localização, com o que gera valor marcado	1 x \$550 \$550
05	Fases: o mesmo aéreo só com a primeira fase construída	1 x \$300 \$300
06	Fachada principal vista da rua, de dia	1 x \$500 \$500
07	Térreo ou área de lazer, a parte que sustenta o aluguel ou o preço	1 x \$450 \$450
08	Interiores do decorado pedidos antes do financiamento	3 x \$500 \$1.500
09	Versões ao entardecer da fachada principal e do aéreo	2 x \$450 \$900
A apresentação do comitê, linhas 01-07: um modelo e sete imagens		\$4.600
O que as apresentações costumam acrescentar, linhas 08-09		+ \$2.400
A apresentação como costuma ser encomendada		\$7.000
A apresentação que o comitê lê		\$4.600

IMAGEM	A PERGUNTA QUE ELA RESPONDE NA SALA
Aéreo com entorno	O empreendimento cabe no terreno e na região em volta?
Volumetria	A altura é crível ao lado dos vizinhos, e na aprovação?
Localização	O que gera valor, e a que distância fica?
Fases	O que a primeira fase entrega se o resto esperar?

Se a verba cobre só três imagens.

Fique com o aéreo com entorno, uma vista de volumetria e o aéreo das fases. Localização e vistas de rua podem vir junto com as imagens da aprovação, do mesmo modelo.

A linha 01 é a que se paga mais de uma vez: o mesmo modelo do entorno segue para as vistas da aprovação e para o kit de vendas.

ERROS

Erros do seu lado da mesa

Estas frases aparecem em briefings escritos para apresentações a investidores, tanto do lado da incorporadora quanto do lado do capital. Cada uma é razoável. Cada uma produz imagens que o comitê lê com menos confiança do que os números ao lado.

O QUE OS BRIEFINGS PARA INVESTIDORES DIZEM	O QUE ESCREVER NO LUGAR
01 'Deixe com cara de alto padrão'	Deixe com cara de precisão: orientação real, vizinhos de verdade, luz do dia. Um comitê desconta um pôr do sol.
02 'Use as plantas mais recentes do arquiteto'	Indique o jogo de plantas em que o estudo de viabilidade se baseia. Se o render mostra mais andares que o estudo, a reunião começa discutindo qual dos dois está errado.
03 'Mostre o empreendimento pronto'	Mostre também a primeira fase sozinha. Um banco financia o que é construído primeiro, não o masterplan.
04 'Tire os vizinhos'	Mantenha os vizinhos, com a rua, a linha do trem e o terreno vazio ao lado. O que o comitê descobre num mapa depois da reunião custa mais confiança do que custaria na apresentação.
05 'Interiores para a apresentação'	Guarde os interiores para a etapa de vendas. Uma vista do térreo ou da área de lazer basta para mostrar o produto.
06 'Precisamos para o comitê da semana que vem'	A data do comitê e o prazo da apresentação. Um aéreo e a volumetria a partir de um modelo do entorno cabem no prazo do primeiro rascunho, de 3 a 5 dias úteis; a urgência custa cerca de 40% a mais.
07 'Depois refazemos para as vendas'	Peça que o modelo seja feito para seguir para a aprovação e para as vendas. Assim o segundo e o terceiro conjuntos partem dele.

Quanto mais curto, melhor.

Diga quem vai ler as imagens e o que essas pessoas precisam conseguir conferir. Deixe alturas de câmera e lentes para quem renderiza empreendimentos todos os dias. Um briefing seguido ao pé da letra, linha por linha, raramente produz a imagem mais clara de um terreno.



Render de produção da Maverick Frame.

A PÁGINA ÚNICA

O que investidores realmente nos enviam

As incorporadoras e os investidores cujos logos aparecem nas nossas páginas de serviço não mandam especificações. Para a apresentação da etapa de financiamento, mandam algo parecido com isto, normalmente no corpo de um e-mail com as plantas anexadas, e é o suficiente para orçar e começar o trabalho.

01	O empreendimento	Unidades ou área construída, altura, uso. Uma linha.
02	As plantas	O jogo em que o estudo de viabilidade se baseia, e se ainda pode mudar.
03	O terreno	Endereço ou um pin no mapa, e o levantamento, se houver.
04	Quem vai ler	Comitê de investimento, banco, sócio investidor ou joint venture.
05	As perguntas deles	Escala, vizinhos, acesso, fases: o que a reunião for perguntar.
06	As vistas	Aéreo, volumetria, localização, rua, ou a sua própria lista curta.
07	As fases	O que cada fase entrega, e em que ordem.
08	Onde vai circular	Material do comitê, dossiê para o banco, data room ou uma tela na sala.
09	As datas	A data do comitê e o dia em que a apresentação fecha.
10	A verba	Um valor ou uma faixa para esta etapa.

Faça o modelo para três etapas

Financiamento, aprovação, vendas. Peça que o modelo do entorno fique guardado, e as vistas da aprovação e o kit de vendas partem dele em vez de partir do zero.

Mantenha a decoração honesta

As imagens da apresentação vão ser comparadas com o prédio durante anos. O que parece modesto e verdadeiro no financiamento volta a parecer certo na entrega das chaves.

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 as plantas e a data do comitê

O jogo de plantas do estudo de viabilidade, o endereço do terreno e a data em que a apresentação fecha, 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 para incorporadoras	maverickframe.com/pt-br/solucoes/para-incorporadoras/
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.