



دليل عملي / إصدار 2026

مشترو المخطط يقررون من ثماني صور. ودفعت ثمن اثنتين وعشرين.

طلب نموذجي لما قبل البيع في مشروع سكني، مسعر صورةً صورة، ومجموعة الحملة من ثماني صور، مؤرّعة من الإطلاق حتى البناء، بـ\$6,800.

ابدأ من هنا

اثنتان وعشرون صورة. وثمانٍ منها تباع.

مشتري البيع على المخطط يحجز بيتًا لا يستطيع التجول فيه. وما يبنى عليه قراره سلسلة قصيرة من الصور: المبنى، وموقعه، والغرفة التي سيعيش فيها، والإطلالة منها. وكل ما عدا ذلك في الكتيب طمأنة.

معظم طلبات ما قبل البيع تُكتب بالعكس. فرسومات المعماري تسرد كل واجهة وكل نوع وحدة وكل مرفق، فيسردھا الطلب أيضًا، ويُكَلَّف بها كلها دفعة واحدة قبل الإطلاق. تصل عشرون صورة أو أكثر معًا، ومعظمها لا يغادر المجلد، والصورتان اللتان يسأل عنهما المشتري حين يصبح السعر على الطاولة غالبًا ليستا بينهما.

ما يقرره المشتري

ما يُبنى عليه الطلب

01	كل واجهة لكل مبنى	هل يبدو هذا مكانًا يعود إليه كل مساء. صورة رئيسية واحدة، نهارًا وعند الغسق.
02	كل نوع وحدة، مؤثثًا	الوحدة التي يحجزها. النوع الأكثر مبيعًا يحمل الصور الداخلية، والبقية تنتظر.
03	كل مرفق في الكتيب	المرفق الوحيد الذي يبرر سعر المتر المربع.
04	فيلم إطلاق يُطلب مع الصور الثابتة	الإطلالة من شرفته، والطريق من الشارع إلى باب بيته.

المشتري لا يشتري العمارة. إنه يشتري صباحًا في الشقة.

الواجهات تجيب عن أسئلة جهة الترخيص. أما غرفة المعيشة وغرفة النوم والشرفة فتجيب عن أسئلة المشتري، وهي الصور التي يمد فريق المبيعات يده إليها كل يوم من أيام الحملة.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الفاتورة

ما يطلبه المطورون، وما يبيع فعلاً

في ما يلي عرض سعر مرّكب لطلبات ما قبل البيع التي نراها لمشروع من نحو 120 شقة في ثلاثة مباني، مسعّر وفق أسعار الاستوديوهات المتوسطة في السوق. كل سطر فيه طلب معقول، أما العمود الثاني فيسجل ما فعلته كل صورة بعد انطلاق الحملة.

طلب قبل الإطلاق	في الحملة	بأسعار الاستوديو
01	الواجهة الرئيسية، نهائياً وعند الغسق (2)	باعت \$1,100
02	لقطة جوية مع الموقع (1)	باعت \$600
03	المدخل والردهة، وفناء المسيح (2)	باعت \$1,050
04	غرفة المعيشة، النوع الأكثر مبيعاً (1)	باعت \$550
05	أربع زوايا خارجية أخرى، واحدة لكل واجهة	لم تُستخدم \$1,800
06	نسخ ليلية لواجهتين	لم تُستخدم \$900
07	غرف معيشة لأربعة أنواع وحدات أخرى	مرة واحدة \$2,000
08	المطابخ والحمامات، ثلاث لقطات	لم تُستخدم \$1,200
09	النادي الرياضي وصالة العمل المشترك	لم تُستخدم \$900
10	لقطة جوية ثانية من زاوية المخطط العام	لم تُستخدم \$600
11	جولة طيران مدتها 90 ثانية	بعد الإطلاق \$7,500
12	ست بانورامات 360 لشقة واحدة	مبكرة جداً \$3,000
ست صور باعت الإطلاق		
\$3,300		
ست عشرة صورة لم تُستخدم أو استُخدمت مرة		
\$7,400		
فيلم وبانورامات اشتريت قبل وجود شقة نموذجية		
\$10,500		
صورتان من الثماني التي تبيع، غائبتان، طلبتا لاحقاً بأسعار عاجل		
+ \$1,400		

\$22,600

\$6,800

ما دفعه المطور

مجموعة الحملة من ثماني صور، مع فيلم قصير

\$22,600 اشترت سناً من الصور الثماني التي تبيع.

الصورتان الغائبتان كانتا الإطلاقة من الشرفة وغرفة النوم الرئيسية في الوحدة الأكثر مبيعاً. وقد طلبتا على عجل بعد فتح الحجوزات، بأسعار عاجل، من نموذج بُني أصلاً لاثنتين وعشرين لقطة أخرى.

مجموعة الحملة

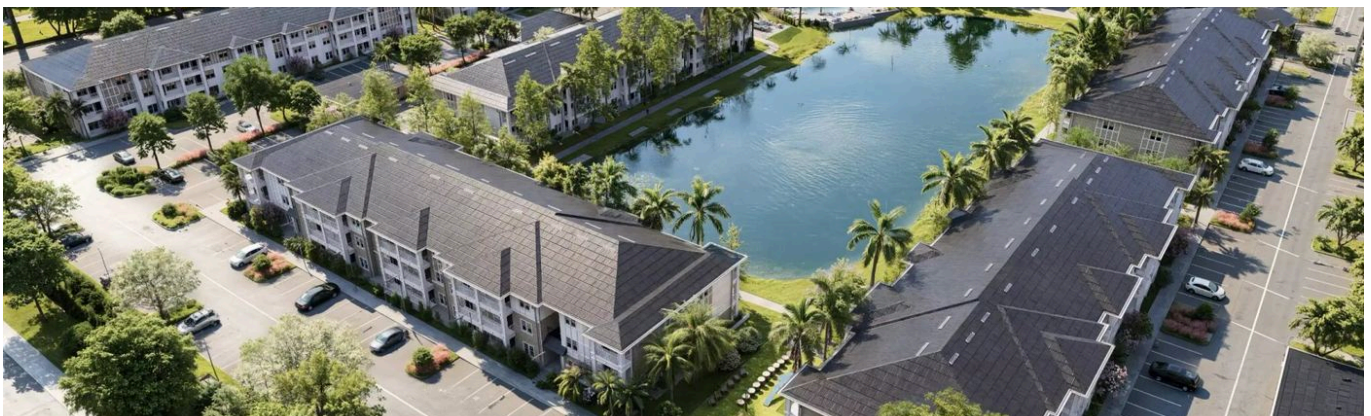
ثمانى صور تُطلب بترتيب البيع نفسه

كُلّف بالمجموعة على مراحل وفق الجدول الزمني للمبيعات، لا في طلب واحد قبل الإطلاق. يُبنى النموذج مرة واحدة للصورة الرئيسية، فتأتي كل صورة لاحقة منه بسرعة ومن دون إعادة نمذجة.

المرحلة	الصورة، والمهمة التي تؤديها	الكلفة
قبل الإطلاق	الواجهة الرئيسية نهائياً. لوحة سور الموقع، وإعلان المنصة، وغلاف الكتّيب. اطلبها أولاً، وحدها.	\$550
قبل الإطلاق	الصورة الرئيسية عند الغسق. الكاميرا نفسها والأضواء مضاءة. تباع المساء وتصمد على لوحة السور.	\$550
قبل الإطلاق	لقطة جوية مع الموقع. الحديقة، أو المحطة، أو البحر: ما يساويه العنوان.	\$600
الحجوزات	غرفة المعيشة في النوع الأكثر مبيعاً. الغرفة التي يتخيلها المشتري أولاً.	\$550
الحجوزات	غرفة النوم الرئيسية، الوحدة نفسها. السؤال الثاني بعد معرفة السعر.	\$500
الحجوزات	الإطلالة من شرفة على ارتفاع نموذجي. ما تدفع علاوة الطابق ثمنه.	\$500
الحجوزات	المدخل والردهة. الطريق من الشارع إلى الباب الأمامي.	\$500
الحجوزات	المرفق الذي يحدد السعر. المسبح أو الفناء أو سطح البناية. واحد منها فقط.	\$550
البناء	فيلم من 30 ثانية من النموذج نفسه. يُبقي الحملة متحركة بينما لا يظهر في الموقع إلا رافعة.	\$2,500
لاحقاً، عند الحاجة	نوع وحدة ثانٍ. فقط حين يتباطأ بيع نوع ما، لا قبل ذلك أبداً.	\$500 للصورة

ثمانى صور ثابتة: \$4,300. ومع الفيلم: \$6,800.

تُدفع على امتداد الجدول الزمني لا قبل الإطلاق. وإن كان في مركز المبيعات شاشة، فثلاث بانورامات 360 للشقة النموذجية (نحو \$1,500) يمكن أن تحل محل الفيلم في مرحلة البناء. اختر صيغة متحركة واحدة، لا الاثنتين.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الصفحة الواحدة

الموجز لإطلاق مشروع سكني

لا تحتاج إلى مواصفات لتبدأ. نصف صفحة كهذه، غالبًا في نص رسالة بريد إلكتروني، يكفي لتسعير مجموعة الحملة والبدء بالصورة الرئيسية لمشروع كالذي رأيته في صفحة المشروع. قل ما تبيعه ومتى، واترك عمل الكاميرا لمن يضبطونها كل يوم.

01	المشروع	سطر واحد: المباني، وعدد الوحدات، والموقع. أرفق الرسومات أو نموذج المعماري، واذكر أي مجموعة هي المعتمدة.
02	الجدول الزمني للمبيعات	الإطلاق، والحجوزات، وبدء البناء، والتسليم. نوّز الطلب على هذه المواعيد.
03	المشتري	مشترو البيت الأول، أو العائلات، أو من ينتقلون إلى بيت أصغر، أو المستثمرون. هذا يحدد الوحدة والإضاءة.
04	الوحدة التي تبيع	النوع الذي تتوقع أن يكون الأكثر مبيعًا، أو الذي تحتاج إلى بيعه أكثر. له تذهب الصور الداخلية.
05	اللقطة الرئيسية	محددة على مخطط الموقع. دقيقتان هنا توفّران جولة تعديل.
06	الشرفة	أي طابق وأي اتجاه يطل منه المشتري النموذجي. وصورة درون على ذلك الارتفاع تساعد.
07	المرفق	المرفق الذي يبرر السعر: المسبح أو الفناء أو سطح البناية.
08	التشطيبات	جدول المواصفات أو لوحة إلهام الشقة النموذجية، حتى إن لم تكتمل.
09	أين ستعرض	مقاس لوحة السور، والمنصات العقارية، والكتيّب، وشاشة مركز المبيعات.
10	الميزانية	رقم أو نطاق. هو أسرع طريق إلى مجموعة مناسبة.

أرفق كل ما هو موجود أصلًا

- ☐ رسومات المعماري أو نموذج، وتوزيع الوحدات مع مساحاتها
- ☐ جدول التشطيبات أو لوحة إلهام الشقة النموذجية
- ☐ صور درون أو صور الموقع، حتى لو التّقطت بالهاتف
- ☐ اسم المشروع وشعاره وتصميم الكتيّب إن كان لدى الوكالة واحد

رتّب معنا قبل موعد لوحات السور

أعلى الطلبات كلفة التي تأتي بعد أن يفوّت أول مورّد موعد الإطلاق. أرسل إلينا الموجز ما دام الإطلاق لا يزال موعدًا في المفكرة.

قل الغاية، لا التفاصيل

أخبرنا من يشتري ومتى تطلق المشروع. الموجز الذي يثبّت كل عدسة وكل ارتفاع للكاميرا يُنقّذ حرفيًا، ويظهر ذلك في الصور.

التكلفة

أسعار السوق وشروطنا، لتتحقق من أي عرض سعر

نطاقات نرصدها في السوق خلال عام 2026، من المستقل إلى الاستوديو. استخدمها للتحقق من أي عرض سعر، بما في ذلك عرضنا.

العمل المكلف به	مستقل	استوديو
صورة خارجية واحدة	\$100 - 300	\$250 - 600
صورة داخلية واحدة	\$120 - 350	\$300 - 700
حزمة من 5 إلى 8 لقطات	\$600 - 1,500	\$1,500 - 4,000
رسوم متحركة، للدقيقة	\$1,000 - 3,000	\$3,000 - 8,000

هذه مدد التسليم وشروط التعديل المعتادة لدينا. نعتمدها في عروض الأسعار ما لم يتطلب المشروع غير ذلك، وحينها نوضح الأمر قبل بدء العمل.

MAVERICK FRAME لدى

المرحلة أو المُخرج

المسودة الأولى للصورة الثابتة	من 3 إلى 5 أيام عمل من استلام موجز مكتمل
صور نهائية، حزمة من 5 إلى 8	من 2 إلى 3 أسابيع، بما فيها المسودات
رسوم متحركة حتى دقيقة واحدة	من 4 إلى 6 أسابيع، تبدأ بلوحة القصة والمعاينة
جولات التعديل المشمولة	جولتان في مرحلة المسودة، وجولة واحدة على الصورة النهائية
ما الذي يُحتسب جولة	قائمة ملاحظات واحدة موحدة تُرسل دفعة واحدة
التسليم العاجل	نصف المدة مقابل زيادة نحو 40%، متى سمح الجدول بذلك

اختر الاستوديو قبل أن يحترق الموعد النهائي

ليست المشاريع الأعلى كلفة التي نراها تلك التي جاء موجزها ضعيفاً، بل تلك التي كُلف بها على عجل، بعد أن أخفق المورد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قِيم استوديو أو اثنين ما دام لا شيء عاجلاً.

ملاحظة عن الفريق الداخلي: يحتاج فنان واحد إلى نحو عشرة اشتراكات برمجية ومحطة عمل ومجموعة من المهارات المجاورة، من النمذجة والإضاءة إلى المعالجة اللاحقة والتواصل مع العملاء. ولا يُؤتي ذلك ثماره إلا إذا كان هذا الشخص مشغولاً كل يوم. وما دون ذلك، فالحساب وحده يرفع الاستعانة بمصادر خارجية.

الخطوة التالية

أرسل إلينا ما لديك بالفعل

المخططات أو نموذج ثلاثي الأبعاد أو صور فوتوغرافية أو مسودة موجز، في أي حالة كانت. سنرد عليك بنطاق عمل وسعر والأسئلة التي تحددهما، كتابةً ومن دون مكالمات مبيعات.

maverickframe.com/contacts/	نموذج التواصل
maverickframe.com/ar/services/residential-visualization/	الإظهار السكني
رُدّ على الرسالة التي وصلك فيها هذا الدليل.	أو ببساطة

كتبه من يقرؤون هذه الموجزات

يشغل Dim Kuzmenko منصب مؤسس Maverick Frame Studio. الأرقام الواردة في هذا الدليل مصدرها بريدنا الوارد وقائمة أسعارنا، لا استطلاع قطاعي.