



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

38 render. Tre riunioni. Ne bastavano **sette.**

Un ordine tipico per l'approvazione di un allestimento, prezzato voce per voce a 25.918 \$, e le sette viste che fanno approvare un ufficio, un negozio o una clinica in una sola riunione per 3.100 \$.

DA DOVE PARTIRE

Il progetto era pronto. Le immagini no.

Quasi tutti gli allestimenti di uffici, negozi e cliniche che slittano non slittano sul progetto. Slittano nella riunione di approvazione, quando direzione, team del brand e proprietà dell'immobile guardano lo stesso set di render e nessuno trova l'unica immagine che risponde alla propria domanda. La riunione si chiude con un elenco di viste che qualcuno vuole vedere, e una data per la prossima.

Il set non era fatto male. Era stato ordinato per l'edificio invece che per la riunione: una vista di ogni ambiente in pianta, entrambe le varianti di finitura per sicurezza, un walkthrough per fare colpo. Nessuno aveva scritto chi sarebbe stato al tavolo, quindi nessuno poteva dire di quali quattro o cinque immagini ci fosse bisogno, e l'ordine è cresciuto fino a coprire ogni possibilità tranne quella giusta.

COSA SI ORDINA DI SOLITO

COSA CHIEDE DAVVERO LA RIUNIONE

01	Una vista di ogni ambiente in pianta	Quattro o cinque domande, una per persona al tavolo. Un ambiente su cui nessuno decide non ha ancora bisogno di un'immagine.
02	Entrambe le varianti di finitura su ogni vista	La direzione sceglie la variante su un'immagine. Mostri due volte l'hero e porti la vincente su tutte le altre.
03	Un walkthrough per convincere la direzione	La direzione approva una spesa. Le servono l'ambiente principale, la pianta e la cifra, non un film.
04	L'edificio da ogni strada	Proprietà e Comune hanno bisogno della facciata vista da dove sta la gente, con l'insegna montata.

Ogni «possiamo vedere» è un'altra riunione.

Ogni vista di quell'elenco è un altro render, un'altra settimana e un'altra data in cinque agende. Il set che lo evita è piccolo, e si sceglie in base a chi sarà nella stanza, non a cosa c'è in pianta.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL PREVENTIVO

Quanto costano in immagini tre riunioni

Ecco un composito degli ordini che ci chiedono di prezzare per allestimenti di uffici, negozi e cliniche, a tariffe da studio di fascia media. Ogni voce, presa da sola, è una richiesta ragionevole. Il problema sono i tempi: gran parte dell'ordine è partita prima che qualcuno chiedesse chi lo avrebbe approvato, e il resto dopo che la prima riunione si era chiusa senza decisione.

VOCE	BASE	TARIFFA STUDIO
01 Una vista interna per ambiente, sedici ambienti	16 x 450 \$	7.200 \$
02 La seconda variante di finitura su metà delle viste	8 x 450 \$	3.600 \$
03 L'edificio da tre strade	3 x 450 \$	1.350 \$
04 Una vista aerea «per il contesto»	1 x 600 \$	600 \$
05 Quattro panorami a 360 gradi per la direzione	4 x 550 \$	2.200 \$
06 Un walkthrough di 45 secondi	0,75 min	4.500 \$
07 Sei nuove viste chieste alla prima riunione	6 x 450 \$	2.700 \$
08 Modifiche di finitura riportate su sedici viste	16 x 120 \$	1.920 \$
Subtotale, 38 immagini e un film		24.070 \$
Urgenza sul secondo lotto, per tenere la terza riunione		+ 1.848 \$

Quanto è costato l'ordine**25.918 \$****Quanto costa il set di sette viste per l'approvazione****3.100 \$****38**

IMMAGINI ORDINATE

3

RIUNIONI PER L'APPROVAZIONE

7

VISTE CHE SERVIVANO DAVVERO

3.100 \$

PER QUELLE SETTE

La differenza sono due riunioni, non uno sconto.

Nessuna delle immagini in più è stata lavoro sprecato, né nostro né Suo; ognuna rispondeva a una domanda di qualcuno. Sono state semplicemente ordinate prima di sapere chi avrebbe chiesto cosa, e poi riordinate di corsa per rispondere alla domanda che il primo set aveva mancato. I 22.818 \$ di differenza non sono margine di trattativa. Sono il prezzo di non aver scritto chi sta nella stanza.

Come leggerlo. Le voci da 01 a 06 sono state ordinate prima della prima riunione, per l'edificio. Le voci 07 e 08 sono ciò che ha chiesto la prima riunione, e l'urgenza è quanto è costato tenere la terza riunione alla sua data. Il set di sette viste della pagina seguente risponde alle stesse domande prima che inizi la prima riunione.

IL SET PER L'APPROVAZIONE

Chi c'è nella stanza, e cosa deve vedere

Scriva chi parteciperà alla riunione di approvazione prima di ordinare una sola vista. Ognuno decide una cosa, e ogni decisione richiede un'immagine, a volte due. Dove le domande si sovrappongono, una vista serve entrambi.

AL TAVOLO	COSA DECIDE, E LA VISTA CHE LO MOSTRA
01 Direzione o committente	Se spendere i soldi. L'hero dell'ambiente principale, lo stesso hero nella seconda variante di finitura e una pianta arredata dell'intera unità.
02 Brand o marketing	Se lo spazio è coerente con il brand. Una vista ravvicinata di reception, bancone o parete del logo, con le finiture vere e l'insegna vera.
03 Proprietà dell'immobile	Ciò che tocca l'edificio: vetrina, insegna, ingresso, tutto ciò che si fissa alla facciata. Il fronte dalla strada, ad altezza d'occhio.
04 Conduttore o chi userà lo spazio	Se ci si può lavorare. Una vista quotidiana: una scrivania, un ambulatorio, un camerino. Non la reception.
05 Comune	Solo se cambia l'esterno. Il fronte dal punto di vista richiesto dall'ufficio tecnico, più il tramonto se l'insegna è illuminata.
06 Chiunque non sia in questo elenco	Se nessuno al tavolo decide su un ambiente, quell'ambiente non ha ancora bisogno di un'immagine. Arriverà dopo, dallo stesso modello.

LE SETTE VISTE	RISPONDE A	PREZZO
Hero dell'ambiente principale, luce diurna	Direzione, brand	550 \$
L'hero nella seconda variante di finitura	Direzione	450 \$
Vista quotidiana: scrivania, ambulatorio o camerino	Conduttore, utenti	450 \$
Dettaglio del brand: reception, bancone o parete del logo	Brand	350 \$
Fronte dalla strada, ad altezza d'occhio	Proprietà, Comune	450 \$
Fronte al tramonto, insegna accesa	Proprietà, Comune	450 \$
Pianta 3D arredata dell'unità	Direzione, proprietà	400 \$

3.100 \$ per il set, consegnato come un unico pacchetto

A tariffe da studio di fascia media, in 2 o 3 settimane bozze comprese. Ordini prima l'hero e lo approvi da solo: finiture, arredi e luce si fissano così su un'unica immagine, e le altre sei viste si approvano più in fretta. Tutto ciò che alla riunione non serviva si può aggiungere dopo, dallo stesso modello.

L'UNICA PAGINA

Cosa mandarci per un progetto come questo

Il brief per un set di approvazione commerciale non deve essere una specifica tecnica. Mezza pagina basta per fare un preventivo e iniziare, di solito nel corpo di una mail. Dica cosa deve decidere la riunione e lasci il dettaglio a chi fa questo lavoro ogni giorno.

01	Lo spazio	Un piano di uffici, un negozio, una clinica, e la superficie. Piante, e un modello se c'è; indichi quale versione è aggiornata.
02	La riunione	La data e chi sarà nella stanza. È questo, più della pianta, a decidere le viste.
03	L'hero	L'unico spazio su cui si vende il progetto: la reception, l'area vendita, l'ambulatorio principale. Lo segni in pianta.
04	Le varianti di finitura	Quante sono ancora aperte. Due sull'hero di solito bastano per decidere.
05	Cosa deve essere esatto	Finiture, arredi e accessori che direzione o brand riconoscerebbero per nome. Il resto può venire da una libreria.
06	Il materiale del brand	File del logo, disegni delle insegne e linee guida del brand, se il brand ha voce in capitolo.
07	L'esterno	Se cambiano facciata, insegna o ingresso, e se serve il consenso della proprietà o del Comune.
08	Dove altro uscirà	Locazione, recruiting, il sito. Fissa la risoluzione e quali viste prevedere per dopo.
09	La data in cui serve	La data della riunione meno una settimana, non la data della riunione. La direzione deve vedere il set prima di entrare nella stanza.
10	Il budget	Una cifra o una forbice. È la via più rapida verso un set su misura.

Ordini per la riunione, non per l'edificio

Il set lo scelgono le persone al tavolo. Le viste per la locazione, il sito o l'inaugurazione arrivano dopo dallo stesso modello, più rapide ed economiche di quanto sarebbero state ordinate a intuito.

Ce lo mandi incompleto

Un brief con metà di queste righe compilate basta per iniziare. Le risposte mancanti Le tornano come tre o quattro domande, e quelle domande sono la conversazione che decide il prezzo.

Alleggi ciò che ha, nello stato in cui è: piante in PDF, un modello Revit, SketchUp o Rhino, fotografie dell'unità esistente, il regolamento di allestimento della proprietà e gli eventuali disegni delle insegne. I file mancanti Le tornano come una domanda, non come un ritardo.

QUANTO COSTA

Prezzi di mercato e condizioni, per verificare qualsiasi preventivo

Intervalli osservati sul mercato nel 2026, dal freelance allo studio. Li usi per verificare qualsiasi preventivo, compreso il nostro.

LAVORO COMMISSIONATO	FREELANCE	STUDIO
Immagine esterna, singola	100 \$ - 300	250 \$ - 600
Immagine interna, singola	120 \$ - 350	300 \$ - 700
Pacchetto, 5 - 8 viste	600 \$ - 1.500	1.500 \$ - 4.000
Animazione, al minuto	1.000 \$ - 3.000	3.000 \$ - 8.000

I nostri tempi e le condizioni di revisione standard. Sono quelli che indichiamo in preventivo, a meno che un progetto non richieda altro, e in quel caso lo diciamo prima di iniziare.

FASE O DELIVERABLE	STANDARD MAVERICK FRAME
Prima bozza di un'immagine	Da 3 a 5 giorni lavorativi da un brief completo
Immagini finali, pacchetto da 5 - 8	Da 2 a 3 settimane, bozze comprese
Animazione fino a un minuto	Da 4 a 6 settimane, prima storyboard e anteprima
Round di revisione inclusi	Due in fase di bozza, uno sull'immagine finale
Cosa conta come un round	Un unico elenco di commenti consolidato, inviato in una volta
Consegna urgente	Metà del tempo per circa il 40% in più, se il calendario lo consente

Scelga uno studio prima che la scadenza diventi un'emergenza

I progetti più costosi che vediamo non sono quelli con un brief scritto male. Sono quelli affidati nel panico, dopo che il primo fornitore ha fallito e la data di lancio non si è spostata. Valuti uno o due studi finché nulla è urgente.

Due parole sul lavoro in-house: un solo artista 3D ha bisogno di una decina di abbonamenti software, di una workstation e di una serie di competenze affini, dalla modellazione e l'illuminazione alla post-produzione e alla comunicazione con il cliente. Conviene solo se quella persona lavora a pieno ritmo ogni giorno. Al di sotto, i conti favoriscono da soli l'esternalizzazione.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ci mandi quello che ha già

Piante, un modello, fotografie o una bozza di brief, nello stato in cui sono. Le risponderemo con perimetro, prezzo e le domande che li determinano, per iscritto e senza una chiamata commerciale.

Il modulo di contatto	maverickframe.com/contacts/
Uffici e spazi commerciali	maverickframe.com/it/soluzioni/rendering-uffici/
Oppure, semplicemente,	risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.

Scritta da chi legge questi brief

Dim Kuzmenko è il fondatore di Maverick Frame Studio. Le cifre di questa guida vengono dalla nostra casella di posta e dal nostro listino, non da un sondaggio di settore.