



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

O hotel ainda não existe. Nove imagens precisam **lotá-lo.**

O kit de imagens de pré-abertura de um hotel ou espaço, com preço de US\$ 9.650: quais ambientes mostrar aos investidores, à operadora e aos primeiros hóspedes, e quais deixar de fora.

COMECE AQUI

O hotel não está pronto. Os quartos estão à venda.

Um hotel é vendido três vezes antes de o primeiro hóspede fazer check-in. Investidores e financiadores compram a ideia, uma operadora ou bandeira compra a aderência aos seus padrões, e os primeiros hóspedes compram um quarto num site de reservas que só tem renders para mostrar. Cada um decide por imagens, e cada um procura algo diferente.

A maioria dos briefings de pré-abertura ignora essa ordem. Lista cada ambiente do projeto do arquiteto, do salão de eventos às salas de tratamento, e pede tudo de uma vez, quase sempre com um filme longo junto. O kit que funciona é mais curto e escalonado: as imagens que sustentam a tese de investimento, depois as que a operadora precisa aprovar, depois as que preenchem o motor de reservas.

O QUE O BRIEFING COSTUMA LISTAR	QUEM PRECISA, E QUANDO
01 Cada tipo de quarto, decorado	O hóspede reserva o quarto standard e paga mais pela suíte. Renderize essas duas UHs; o resto vem como variante.
02 Cada ponto de A&B: restaurante, bar, café, bar da piscina	Um ponto, aquele que quem não está hospedado também vai visitar.
03 Salas de reunião, salão de eventos, academia	A ficha técnica da operadora, a menos que os eventos tragam a receita.
04 Um filme de lançamento longo	Um filme curto a partir do modelo das imagens, ou 360 de dois quartos. Não os dois antes da abertura.

O investidor compra a localização. O hóspede compra a vista da cama.

A aérea e a chegada sustentam a tese de investimento. O quarto, a vista e a piscina enchem o site de reservas. As imagens do meio são para a operadora, e são menos do que o briefing sugere.



Render de produção da Maverick Frame.

O ORÇAMENTO

O kit de pré-abertura, imagem por imagem

Abaixo, um composto do kit de pré-abertura de um resort de cerca de 90 UHs, com um restaurante, piscina e spa, a valores médios de estúdio no mercado. A segunda coluna diz qual público cada imagem está ali para convencer. Para um café, um clube ou uma arena esportiva o kit é mais curto, mas a lógica é a mesma.

	IMAGEM	CONVENCE	A VALORES DE ESTÚDIO
01	Aérea com o terreno, a orla e o acesso	investidores	US\$ 600
02	Chegada ao entardecer, a partir do embarque e desembarque	os três	US\$ 550
03	Lobby e recepção, na altura dos olhos	operadora	US\$ 600
04	Quarto standard, a UH que enche o hotel	hóspedes	US\$ 550
05	Suíte ou villa, a UH que eleva a diária	investidores	US\$ 650
06	A vista do quarto, da varanda ou do terraço	hóspedes	US\$ 500
07	O restaurante principal, em uso	operadora	US\$ 600
08	Piscina e deck, com pessoas	hóspedes	US\$ 550
09	A atração principal: spa, quadra de padel ou beach club	hóspedes	US\$ 550
10	Um filme de 45 segundos do mesmo modelo	os três	US\$ 4.500
	Nove imagens		US\$ 5.150
	Um filme de 45 segundos		US\$ 4.500
	No lugar do filme: panoramas 360 do quarto standard e da suíte		ou US\$ 1.200
	O kit de pré-abertura		US\$ 9.650
	O mesmo hotel, renderizado como o briefing habitual lista		US\$ 29.050

US\$ 29.050 é o briefing que renderiza cada ambiente do projeto.

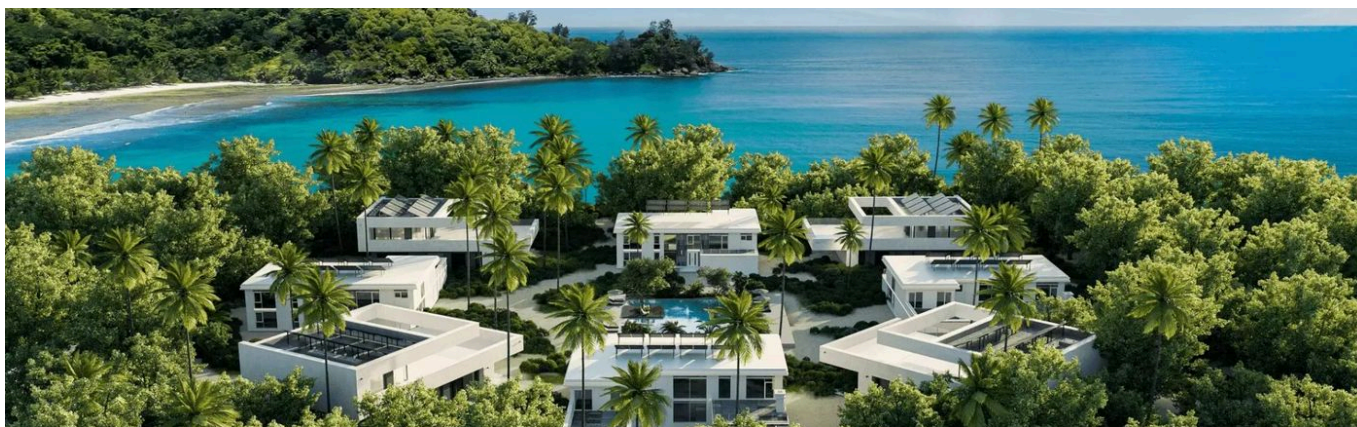
Vinte e oito imagens em vez de nove (cada tipo de quarto e banheiro, mais três pontos de A&B, salas de reunião, academia e sala de tratamento, mais duas aéreas, versões noturnas), um filme de 90 segundos e oito panoramas. Três vezes o kit acima, e nenhuma das imagens extras é a que enche um quarto.

AMBIENTE POR AMBIENTE

O que mostrar e o que deixar de fora

Percorra o projeto com esta lista antes de pedir um orçamento. Cada linha nomeia um ambiente, o jeito de mostrá-lo e quando ele pode esperar.

O AMBIENTE	MOSTRE ASSIM, OU DEIXE DE FORA
01 Chegada	O primeiro quadro que a operadora e o hóspede julgam. Uma vista a partir do embarque e desembarque ao entardecer, iluminada como o prédio será iluminado de fato.
02 Tipos de quarto	A UH que enche o hotel e a que define a diária média. Os outros tipos são variantes do mesmo modelo, com preço bem abaixo de uma nova vista, e podem vir depois que a operadora aprovar os layouts.
03 A vista do quarto	Muitas vezes, o motivo da reserva. Enquadre a partir da cama ou do terraço, com a orientação real e o horizonte real.
04 Alimentos e bebidas	Um ponto, mostrado em uso, na hora em que mais fatura. O bar da piscina e o café do lobby são linhas da ficha técnica.
05 Atrações	A que sustenta a diária: piscina, spa, quadra de padel ou praia. Uma academia raramente precisa de imagem própria.
06 Aérea	Uma, para os investidores e para contar a localização, com o acesso e o que está por perto.
07 Filme ou 360	Um formato em movimento antes da abertura: um filme curto para o deck e as redes, ou 360 de dois quartos para o site de reservas.
08 Eventos e áreas de serviço	Deixe para o caderno técnico da operadora, a menos que os eventos tragam a receita.
09 Quando	Imagens para investidores antes da rodada de captação, para a operadora antes da aprovação da bandeira, para hóspedes antes de o motor de reservas abrir.



Render de produção da Maverick Frame.

A PÁGINA ÚNICA

O briefing para um hotel que ainda não abriu

Você não precisa de uma especificação para começar. Meia página como esta, muitas vezes no corpo de um e-mail, basta para orçarmos o kit e começarmos pela chegada. Diga quem precisa dizer sim e quando; deixe o trabalho de câmera para quem faz isso todos os dias.

01	O projeto	Uma linha: hotel, resort, café ou clube, número de UHs, pontos de A&B. Anexe o projeto ou o modelo do arquiteto.
02	Quem diz sim em seguida	Investidores, um banco, uma bandeira operadora ou os primeiros hóspedes. Isso decide por onde o kit começa.
03	A data que importa	A reunião de captação, a aprovação da bandeira ou o dia em que as reservas abrem.
04	O posicionamento	A bandeira operadora ou o hóspede para quem você está construindo, e a diária esperada.
05	As duas UHs	O tipo de quarto que enche o hotel e o que define a diária.
06	O projeto de interiores	Os moodboards do designer e a lista de FF&E, mesmo inacabados.
07	A atração principal	Piscina, spa, quadra de padel ou beach club. A que sustenta a diária.
08	Alimentos e bebidas	O ponto de que os hóspedes vão lembrar, e quando ele lota.
09	Formato em movimento	Um filme curto ou 360, e onde vai rodar.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa. É o caminho mais rápido para um kit sob medida.

Anexe o que já existir

- ☐ O projeto ou o modelo do arquiteto, e o quadro de quartos
- ☐ Os moodboards e materiais do designer de interiores
- ☐ Fotos do terreno ou de drone, mesmo feitas no celular
- ☐ O manual de marca da operadora, se o contrato já estiver assinado

Faça o briefing do hóspede, não do prédio

Conte quem se hospeda e quanto paga. Um briefing que fixa cada lente e cada altura de câmera é seguido ao pé da letra, e isso aparece nas imagens.

Fale com a gente antes da captação

Os pedidos mais caros são feitos depois que um primeiro fornecedor perdeu o prazo do deck. Mande o briefing enquanto a reunião ainda é só uma data na agenda.

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	US\$ 100 - 300	US\$ 250 - 600
Imagem interna, avulsa	US\$ 120 - 350	US\$ 300 - 700
Pacote de 5 - 8 vistas	US\$ 600 - 1.500	US\$ 1.500 - 4.000
Animação, por minuto	US\$ 1.000 - 3.000	US\$ 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/
Hotelaria	maverickframe.com/pt-br/solucoes/maquete-eletronica-de-hotel/
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.