



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

38 renders. Três reuniões. **Sete** teriam bastado.

Um pedido típico de aprovação de obra de interiores com preço linha por linha, US\$ 25.918, e as sete vistas que aprovam um escritório, uma loja ou uma clínica numa reunião, por US\$ 3.100.

COMECE AQUI

O projeto estava pronto. As imagens, não.

A maioria das obras de escritórios, lojas e clínicas que atrasam não atrasa por causa do projeto. Atrasa na reunião de aprovação, quando a diretoria, o time de marca e o proprietário do imóvel olham o mesmo conjunto de renders e nenhum deles encontra a imagem que responde à sua pergunta. A reunião termina com uma lista de vistas que alguém quer ver, e a data da próxima.

O conjunto não foi mal feito. Foi pedido para o prédio, e não para a sala: uma vista de cada ambiente da planta, os dois esquemas de acabamento por garantia, um passeio virtual para impressionar. Ninguém anotou quem estaria à mesa, então ninguém soube dizer de quais quatro ou cinco imagens essas pessoas precisavam, e o pedido cresceu para cobrir todas as possibilidades, menos a certa.

O QUE COSTUMA SER PEDIDO	O QUE A REUNIÃO PERGUNTA DE FATO
01 Uma vista de cada ambiente da planta	Quatro ou cinco perguntas, uma por pessoa à mesa. Um ambiente sobre o qual ninguém está decidindo ainda não precisa de imagem.
02 Os dois esquemas de acabamento em cada vista	A diretoria escolhe um esquema numa imagem. Mostre a principal duas vezes e leve o vencedor para as demais.
03 Um passeio virtual para conquistar a diretoria	A diretoria aprova gasto. Precisa do ambiente principal, da planta e do número, não de um filme.
04 O prédio visto de cada rua	O proprietário e a prefeitura precisam da fachada vista de onde as pessoas ficam, com a comunicação visual aplicada.

Cada “dá para ver...” é mais uma reunião.

Cada vista dessa lista é mais um render, mais uma semana e mais uma data em cinco agendas. O conjunto que evita isso é pequeno, e é escolhido por quem vai estar na sala, não pelo que está na planta.



Render de produção da Maverick Frame.

O ORÇAMENTO

Quanto três reuniões custam em imagens

Abaixo, um composto dos pedidos que recebemos para orçar obras de escritórios, lojas e clínicas, a valores médios de estúdio no mercado. Cada linha é um pedido razoável por si só. O problema é o momento: a maior parte foi pedida antes de alguém perguntar quem iria aprovar, e o resto depois que a primeira reunião terminou sem decisão.

	ITEM	BASE	A VALORES DE ESTÚDIO
01	Uma vista interna por ambiente, dezesseis ambientes	16 x US\$ 450	US\$ 7.200
02	O segundo esquema de acabamento em metade delas	8 x US\$ 450	US\$ 3.600
03	O prédio visto de três ruas	3 x US\$ 450	US\$ 1.350
04	Uma aérea "para dar contexto"	1 x US\$ 600	US\$ 600
05	Quatro panoramas de 360 graus para a diretoria	4 x US\$ 550	US\$ 2.200
06	Um passeio virtual de 45 segundos	0,75 min	US\$ 4.500
07	Seis vistas novas pedidas na primeira reunião	6 x US\$ 450	US\$ 2.700
08	Mudanças de acabamento levadas a dezesseis vistas	16 x US\$ 120	US\$ 1.920
	Subtotal, 38 imagens e um filme		US\$ 24.070
	Urgência no segundo lote, para manter a terceira reunião		+ US\$ 1.848

Quanto custou o pedido US\$ 25.918

Quanto custa o kit de aprovação de sete vistas US\$ 3.100

38

IMAGENS PEDIDAS

3

REUNIÕES PARA APROVAR

7

VISTAS DE QUE A SALA PRECISAVA

US\$ 3.100

POR ESSAS SETE

A diferença são duas reuniões, não um desconto.

Nenhuma das imagens extras foi esforço perdido, nem nosso nem seu; cada uma respondeu a uma pergunta que alguém fez. Elas só foram pedidas antes de alguém saber quem perguntaria o quê, e depois pedidas de novo às pressas para responder à pergunta que o primeiro conjunto deixou passar. A diferença de US\$ 22.818 não é margem de negociação. É o preço de não anotar quem está na sala.

Como ler. As linhas 01 a 06 foram pedidas antes da primeira reunião, para o prédio. As linhas 07 e 08 são o que a primeira reunião pediu, e a urgência é o que custou manter a terceira reunião na data. O kit de sete vistas da próxima página responde às mesmas perguntas antes de a primeira reunião começar.

O KIT DE APROVAÇÃO

Quem está na sala e o que precisa ver

Anote quem vai estar na reunião de aprovação antes de pedir uma única vista. Cada pessoa decide uma coisa, e cada decisão precisa de uma imagem, às vezes duas. Onde as perguntas se sobrepõem, uma vista serve às duas.

À MESA	O QUE DECIDE, E A VISTA QUE MOSTRA
01 Diretoria ou dono	Se vai gastar o dinheiro. A imagem principal do ambiente central, a mesma imagem no segundo esquema de acabamento e uma planta humanizada da unidade inteira.
02 Marca ou marketing	Se parece com a marca. Uma vista próxima da recepção, do balcão ou da parede de logo, com os acabamentos reais e a comunicação visual real.
03 Proprietário do imóvel	O que toca o prédio-base: vitrine, comunicação visual, entrada, tudo o que é fixado na fachada. A fachada vista da rua, na altura dos olhos.
04 Inquilino ou quem vai usar o espaço	Se dá para trabalhar ali. Uma vista do dia a dia: uma mesa, uma sala de atendimento, um provador. Não a recepção.
05 Prefeitura	Só se o exterior mudar. A fachada a partir do ponto que o órgão pedir, mais o entardecer se a comunicação visual for iluminada.
06 Quem não está nesta lista	Se ninguém à mesa decide sobre um ambiente, ele ainda não precisa de imagem. Ela vem depois, do mesmo modelo.

AS SETE VISTAS	RESPONDE A	PREÇO
Imagem principal do ambiente central, de dia	Diretoria, marca	US\$ 550
A principal no segundo esquema de acabamento	Diretoria	US\$ 450
Vista do dia a dia: mesa, sala de atendimento ou provador	Inquilino, usuários	US\$ 450
Detalhe de marca: recepção, balcão ou parede de logo	Marca	US\$ 350
Fachada vista da rua, na altura dos olhos	Proprietário, prefeitura	US\$ 450
Fachada ao entardecer, comunicação visual acesa	Proprietário, prefeitura	US\$ 450
Planta humanizada 3D da unidade	Diretoria, proprietário	US\$ 400

US\$ 3.100 pelo kit, entregue como um pacote

A valores médios de estúdio no mercado, em 2 a 3 semanas com rascunhos. Peça a imagem principal primeiro e aprove-a sozinha: acabamentos, mobiliário e luz ficam definidos numa imagem, e as outras seis vistas são mais rápidas de aprovar. O que a reunião não precisou ainda pode ser acrescentado depois, do mesmo modelo.

A PÁGINA ÚNICA

O que nos mandar para um projeto como este

Um briefing para um kit de aprovação comercial não precisa ser uma especificação. Meia página basta para orçar e começar, quase sempre no corpo de um e-mail. Diga o que a reunião precisa decidir e deixe o detalhe para quem faz isso todos os dias.

01	O espaço	Um andar corporativo, uma loja, uma clínica, e o tamanho. Plantas, e um modelo se houver; diga qual está valendo.
02	A reunião	A data e quem vai estar na sala. Isso, mais do que a planta, decide as vistas.
03	A imagem principal	O ambiente em que o projeto se vende: a recepção, o salão da loja, a sala principal de atendimento. Marque na planta.
04	Esquemas de acabamento	Quantos ainda estão em aberto. Dois na imagem principal costumam bastar para decidir.
05	O que precisa ser exato	Acabamentos, móveis e peças que a diretoria ou a marca reconheceriam pelo nome. O resto pode vir de uma biblioteca.
06	Material de marca	Arquivos de logo, desenhos da comunicação visual e manual de marca, se a marca tiver voz na decisão.
07	O exterior	Se a fachada, a comunicação visual ou a entrada mudam, e se o proprietário ou a prefeitura precisam autorizar.
08	Onde mais vai rodar	Locação, recrutamento, o site. Define a resolução e quais vistas planejar para depois.
09	A data em que precisa	A data da reunião menos uma semana, não a data da reunião. A diretoria deve ver o kit antes de entrar na sala.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa. É o caminho mais rápido para um kit sob medida.

Peça para a reunião, não para o prédio

O kit é escolhido pelas pessoas à mesa. Vistas para locação, para o site ou para a inauguração vêm depois, do mesmo modelo, mais rápidas e mais baratas do que seriam como palpites.

Mande inacabado

Um briefing com metade destas linhas respondida basta para começar. As respostas que faltam voltam como três ou quatro perguntas, e essas perguntas são a conversa que define o preço.

Anexe o que tiver, do jeito que estiver: plantas em PDF, um modelo em Revit, SketchUp ou Rhino, fotos da unidade atual, o manual de obras do proprietário e qualquer desenho de comunicação visual. Arquivos que faltam voltam para você como pergunta, não como atraso.

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 contatomaverickframe.com/contacts/

Escritóriosmaverickframe.com/pt-br/solucoes/maquete-eletronica-de-escritorios/

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.