



UYGULAMA REHBERİ / 2026 BASKISI

Topraktan Alıcı Sekiz Görselle Karar Verir. Siz **Yirmi ikisini** Aldınız.

Bir konut projesi için tipik bir ön satış siparişi görsel görsel fiyatlandı; lansmandan inşaata aşamalandırılan sekiz görsellik kampanya seti ise 6.800 \$.

BURADAN BAŞLAYIN

Yirmi iki görsel. Satışı sekizi yapar.

Topraktan alan bir alıcı, içinde dolaşmadığı bir evi rezerve eder. Kararını kısa bir görsel dizisinden verir: bina, nerede durduğu, içinde yaşayacağı oda ve oradan görünen manzara. Broşürdeki geri kalan her şey güvence vermek içindir.

Çoğu ön satış siparişi bunun tersine yazılır. Mimarın çizimleri her cepheyi, her daire tipini ve her sosyal alanı listeler; sipariş de öyle yapar ve hepsi lansmandan önce tek seferde verilir. Yirmi ya da daha fazla görsel birlikte gelir, çoğu klasörden hiç çıkmaz ve fiyat masaya konduğunda alıcının sorduğu iki görsel çoğu zaman aralarında yoktur.

SİPARİŞİN ETRAFINDA KURULDUĞU

ALICININ KARAR VERDİĞİ

01	Her binanın her cephesi	Burasının eve dönülecek bir yer gibi görünüp görünmediği. Gündüz ve alacakaranlıkta tek hero.
02	Her daire tipi, mobilyalı	Rezerve ettiği daire. En çok satan tip iç mekanları taşır; gerisi bekleyebilir.
03	Broşürdeki her sosyal alan	Metrekare fiyatını haklı çıkaran tek sosyal alan.
04	Görsellerle birlikte sipariş edilen bir lansman filmi	Balkonundan görünen manzara ve sokaktan kapısına kadar olan yürüyüş.

Alıcı mimariyi değil, dairede bir sabahı satın alır.

Cephele imar biriminin sorularını yanıtlar. Salon, yatak odası ve balkon alıcınıninkileri yanıtlar ve satış ekibinin kampanyanın her günü elinin altında tuttuğu görseller bunlardır.



Maverick Frame prodüksiyon render'ı.

FATURA

Geliştiricinin sipariş ettiği ve satan

Aşağıda, üç binada yaklaşık 120 dairelik bir proje için gördüğümüz ön satış siparişlerinin, orta segment stüdyo fiyatlarıyla fiyatlandırılmış derlemesi var. Her satır makul bir talep. İkinci sütun, kampanya başladıktan sonra her görselin ne iş yaptığını gösterir.

	LANSMANDAN ÖNCE SİPARİŞ EDİLEN	KAMPANYADA	STÜDYO FİYATIYLA
01	Hero dış mekan, gündüz ve alacakaranlık (2)	sattı	1.100 \$
02	Konumla birlikte havadan görünüm (1)	sattı	600 \$
03	Giriş ve lobi, havuzlu avlu (2)	sattı	1.050 \$
04	Salon, en çok satan daire tipi (1)	sattı	550 \$
05	Dört ek dış açı, her cepheye bir tane	kullanılmadı	1.800 \$
06	İki dış görselin gece versiyonları	kullanılmadı	900 \$
07	Diğer dört daire tipinin salonları	bir kez kullanıldı	2.000 \$
08	Mutfaklar ve banyolar, üç açı	kullanılmadı	1.200 \$
09	Spor salonu ve ortak çalışma alanı	kullanılmadı	900 \$
10	İkinci havadan görünüm, vaziyet planı açısı	kullanılmadı	600 \$
11	90 saniyelik uçuş filmi	lansmandan sonra	7.500 \$
12	Tek dairenin altı 360 panoraması	çok erken	3.000 \$
	Lansmanı satan altı görsel		3.300 \$
	Kullanılmayan ya da bir kez kullanılan on altı görsel		7.400 \$
	Örnek daire yokken alınan film ve panoramalar		10.500 \$
	Satan sekiz görselden eksik ikisi, sonradan acil fiyatla		+ 1.400 \$

Geliştiricinin ödediği**22.600 \$****Kısa filmle sekiz görsellik kampanya seti****6.800 \$****22.600 \$, satan sekiz görselden altısını aldı.**

Eksik kalan ikisi balkondan görünen manzara ve en çok satan dairenin ebeveyn yatak odasıydı. Rezervasyonlar açıldıktan sonra aceleyle, acil fiyatla ve zaten yirmi iki başka açı için kurulmuş bir modelden sipariş edildiler.

KAMPANYA SETİ

Sekiz görsel, satış sırasıyla sipariş

Seti lansmandan önce tek siparişte değil, satış takvimine göre aşamalar halinde sipariş edin. Model hero için bir kez kurulur; sonraki her görsel ondan hızla ve yeniden modelleme olmadan gelir.

AŞAMA	GÖRSEL VE YAPTIĞI İŞ	MALİYET
Lansman öncesi	Hero dış mekan, gündüz. İnşaat panosu, portal banner'ı ve broşür kapağı. Önce, tek başına sipariş edin.	550 \$
Lansman öncesi	Alacakaranlıkta hero. Aynı kamera, ışıklar yanık. Akşamı satar ve panoda güçlü durur.	550 \$
Lansman öncesi	Konumla birlikte havadan görünüm. Park, istasyon, deniz: adresin neye değiştiği.	600 \$
Rezervasyon	En çok satan daire tipinin salonu. Alıcının ilk hayal ettiği oda.	550 \$
Rezervasyon	Ebeveyn yatak odası, aynı daire. Fiyat belli olduktan sonraki ikinci soru.	500 \$
Rezervasyon	Tipik yükseklikte balkondan manzara. Kat farkının karşılığı.	500 \$
Rezervasyon	Giriş ve lobi. Sokaktan ön kapıya yürüyüş.	500 \$
Rezervasyon	Fiyatı belirleyen sosyal alan. Havuz, avlu ya da çatı terası. Yalnızca biri.	550 \$
İnşaat	Aynı modelden 30 saniyelik film. Şantiyede yalnızca vinç görünürken kampanyayı canlı tutar.	2.500 \$
Sonra, gerekirse	İkinci bir daire tipi. Ancak bir tip yavaş satıyorsa, asla önceden değil.	her biri 500 \$

Sekiz görsel: 4.300 \$. Filmle: 6.800 \$.

Lansmandan önce değil, takvim boyunca ödenir. Satış ofisinde bir ekran varsa, inşaat aşamasında film yerine örnek dairenin üç 360 panoraması (yaklaşık 1.500 \$) kullanılabilir. İkisini değil, tek bir hareketli format seçin.



Maverick Frame prodüksiyon render'i.

TEK SAYFA

Bir proje lansmanı için brief

Başlamak için bir şartnameye ihtiyacınız yok. Çoğu zaman bir e-postanın gövdesine yazılan böyle yarım bir sayfa, kampanya setini fiyatlamamız ve hero'ya başlarmamız için yeterlidir. Ne sattığınızı ve ne zaman sattığınızı söyleyin; kamera işini onu her gün kuran ekibe bırakın.

01	Proje	Tek satır: binalar, daire sayısı, konum. Çizimleri ya da mimarın modelini ekleyin ve hangi setin güncel olduğunu söyleyin.
02	Satış takvimi	Lansman, rezervasyonlar, inşaatın başlaması, teslim. Siparişi bu tarihlere göre aşamalandırırız.
03	Alıcı	İlk kez ev alanlar, aileler, daha küçük eve geçenler ya da yatırımcılar. Daireyi ve ışığı bu belirler.
04	Satan daire	En çok satmasını beklediğiniz ya da satmasına en çok ihtiyaç duyduğunuz tip. İç mekanlar ona gider.
05	Hero aç	Vaziyet planında işaretli. Burada harcanan iki dakika bir revizyon turunu kurtarır.
06	Balkon	Tipik bir alıcının hangi kattan ve hangi yöne baktığı. O yükseklikte çekilmiş bir drone fotoğrafı işe yarar.
07	Sosyal alan	Fiyatı haklı çıkaran tek alan: havuz, avlu ya da çatı terası.
08	Malzemeler	Malzeme listesi ya da örnek dairenin moodboard'u, bitmemiş olsa da.
09	Nerede yayınlanacak	Pano ölçüsü, portallar, broşür, satış ofisi ekranı.
10	Bütçe	Bir rakam ya da aralık. Size uyan bir sete giden en kısa yol.

Hali hazırda ne varsa ekleyin

- ☐ Mimarın çizimleri ya da modeli ve metrekareleriyle daire dağılımı
- ☐ Malzeme listesi ya da örnek dairenin moodboard'u
- ☐ Telefonla çekilmiş olsa bile drone ya da arsa fotoğrafları
- ☐ Ajansınız hazırladıysa projenin adı, logosu ve broşür düzeni

Ayrıntıyı değil, niyeti söyleyin

Kimin aldığını ve ne zaman lansman yaptığınızı söyleyin. Her objektifi ve kamera yüksekliğini sabitleyen bir brief harfiyen uygulanır ve bu görsellerde belli olur.

Pano tarihinden önce bizi ayarlayın

En pahalı siparişler, ilk tedarikçi lansmanı kaçırdıktan sonra verilenlerdir. Lansman hâlâ ajandada bir tarihken bize brief verin.

MALİYETLER

Piyasa fiyatları ve koşullarımız, her teklifi kontrol edebilmeniz için

2026'da piyasada gördüğümüz aralıklar, serbest çalışandan stüdyoya. Bizimki dahil her teklifin sağlamasını yapmak için kullanın.

TESLİM EDİLEN İŞ	SERBEST ÇALIŞAN	STÜDYO
Tek dış mekan görseli	100 \$ - 300	250 \$ - 600
Tek iç mekan görseli	120 \$ - 350	300 \$ - 700
5 - 8 açılık paket	600 \$ - 1.500	1.500 \$ - 4.000
Animasyon, dakika başına	1.000 \$ - 3.000	3.000 \$ - 8.000

Standart teslim sürelerimiz ve revizyon koşullarımız. Bir proje farklı bir şey gerektirmedikçe teklifimiz bunlara dayanır; gerektiriyorsa bunu iş başlamadan söyleriz.

AŞAMA VEYA TESLİM	MAVERICK FRAME STANDARDI
Bir görselin ilk taslağı	Eksiksiz bir brief'ten itibaren 3 ila 5 iş günü
Bitmiş görseller, 5 - 8 görsellik paket	2 ila 3 hafta, taslaklar dahil
Bir dakikaya kadar animasyon	4 ila 6 hafta, önce storyboard ve ön izleme
Dahil revizyon turları	Taslak aşamasında iki, final görselde bir
Bir tur neyi kapsar	Tek seferde gönderilen, birleştirilmiş tek bir yorum listesi
Acil teslim	Takvim uygunsa yarı sürede, yaklaşık %40 ek ücretle

Teslim tarihi alev almadan bir stüdyo belirleyin

Gördüğümüz en pahalı projeler, brief'i zayıf olanlar değil. İlk tedarikçi başarısız olduktan sonra, lansman tarihi yerinden oynamazken panik içinde verilen işler. Hiçbir şey acil değilken bir iki stüdyoyu değerlendirin.

Şirket içi ekip üzerine bir not: tek bir 3D sanatçısı yaklaşık on yazılım aboneliğine, bir iş istasyonuna ve modelleme, ışıklandırma, post prodüksiyon ve müşteri iletişimi gibi bir dizi yan beceriye ihtiyaç duyar. Bu, ancak o kişi her gün dolu olduğunda karşılığını verir. Bunun altında hesap kendiliğinden dış kaynak kullanımından yanadır.

SONRAKİ ADIM

Elinizde ne varsa bize gönderin

Planlar, bir model, fotoğraflar ya da bir brief taslağı, hangi durumda olursa olsun. Kapsam, fiyat ve bunları belirleyen sorularla yazılı olarak yanıt veririz, satış görüşmesi yapmadan.

İletişim formu	maverickframe.com/contacts/
Gayrimenkul geliştiricileri	maverickframe.com/tr/cozumler/gayrimenkul-gelistiricileri/
Ya da kısaca	bu rehberin geldiği e-postayı yanıtlayın.

Bu brief'leri okuyan ekip tarafından yazıldı

Dim Kuzmenko, Maverick Frame Studio'nun kurucu ortağıdır. Bu rehberdeki rakamlar bir sektör anketinden değil, kendi gelen kutumuzdan ve kendi fiyat listemizden geliyor.