



دليل عملي / إصدار 2026

اثنا عشر سؤالاً قبل أن يصل البروشور إلى تسليم الوحدات.

اطرحها قبل توقيع عقد رندر لمشروعك العقاري. الاستوديو الجدير بالتعاقد يجيب عن الأسئلة الاثني عشر كلها في رسالة واحدة. أما الخطأ فيصمت عند سؤال توزيع نماذج الوحدات.

ابدأ من هنا

كل إخفاق كان ظاهرًا قبل أن توقع

نادرًا ما تفشل مشاريع الرندر العقاري بسبب جودة الصورة، فكل استوديو يستطيع أن يعرض واجهة جميلة عند الغسق. إنها تفشل في النقاط الخمس أدناه، وكان يمكن اكتشاف كل واحدة منها في أول رسالة، لو سأل أحد.

ما تكشفه عند إطلاق المبيعات

ما وعد به اتصال المبيعات

01 «التغييرات ليست مشكلة»

المبيعات تبدأ قبل اكتمال التصميم. تُفتح الحجوزات، ويتغير توزيع نماذج الوحدات مرتين، ويُسعر كل مخطط جديد كرندر جديد. فتكفّ مخططات الوحدات عن مطابقة قائمة الأسعار.

02 «سنجعله لا يُقاوم»

صور رندر لا يثق بها المشترون. تُظهر إطلالة الشرفة حديقة مفتوحة حيث سيقوم المبنى التالي، ويحضر المشترون البروشور معهم يوم تسليم الوحدات.

03 «نستلم المرحلة الثانية متى شئتم»

كل مرحلة ووكالة بمظهر مختلف. تأتي المرحلة الثانية من استوديو آخر، بسماء وحجر وارتفاع كاميرا مختلفة، فلا يعود المشروع يبدو علامة واحدة.

04 «مجموعة صور واحدة تكفي لكل شيء»

الاعتماد يتطلب الدقة والمبيعات تتطلب العاطفة. الصورة الرئيسية عند الغسق مصقولة أكثر مما تحتمله جهة الاعتماد، والمناظر الدقيقة للشارع تترك مركز المبيعات باهتًا.

05 «جاهز قبل الإطلاق بوقت كافٍ»

المرئيات تصل بعد موعد الإطلاق. تصل صور الرندر بعد فعالية الحجز، فيفتتح الوسطاء العقاريون البيع بصورتين وملف PDF للمخططات.

أنت لا تختار معرض أعمال. أنت تختار طريقة عمل.

الأسئلة الاثنا عشر في الصفحتين التاليتين تختبر طريقة العمل. كل سؤال يقابل أحد الإخفاقات أعلاه، ولكل سؤال إجابة يمكنك التحقق منها.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الاختبار، الجزء الأول

الأسئلة من 1 إلى 6: الإطلاق والتغييرات

أرسلها كما هي. أنت لا تبحث عن الحماس، بل عن أرقام وأسماء وتواريخ. والإجابات المبهمة إجابة أيضًا.

انسحب إن سمعت

الإجابة الجيدة تبدو هكذا

اسأل هذا

1. متى أرى المسودة الأولى، محسوبة من موجز مكتمل؟	عدد من أيام العمل، من 3 إلى 5 للصورة الثابتة، وما معنى «مكتمل»: المخططات والواجهات وجدول التشغيليات.	«في أقرب وقت ممكن»، أو لا رقم على الإطلاق.
2. هل يمكنكم تخطيط الحزمة عكسيًا من موعد إطلاق المبيعات؟	خطة مؤرخة فيها معانيات مبكرة بما يكفي لمراجعة فريق المبيعات والتصميم. حزمة من 5 إلى 8 مناظر تستغرق عادةً 2 إلى 3 أسابيع.	موعد تسليم واحد ولا شيء يُرى قبله.
3. ماذا يحدث إن تقدّم الإطلاق أو اجتماع مع مستثمر أسبوعًا؟	خيار تسليم عاجل بسعر محدد: نحو نصف المدة مقابل زيادة بنحو 40%.	«ستدبر الأمر» من دون سعر.
4. إن تغيّر توزيع نماذج الوحدات بعد فتح الحجوزات، فكم يكلف تحديث المنظر؟	أقل بكثير من الرندر الأول، لأن المشروع نموذج واحد: يُعدّل المخطط أو الخامة ويُعاد الرندر.	تسعير كل نموذج وحدة متغيّر كرنذر جديد.
5. هل تُبنى مخططات كل نموذج وحدة من النموذج نفسه الذي تُصنع منه الصور الثابتة؟	نعم، فالمخطط المعدّل يحدّث مخطط الوحدة والصورة الداخلية وصورة البروشر معًا.	مخططات تُرسم منفصلة، على يد شخص آخر.
6. كم جولة تعديل مشمولة، وما الذي يُحتسب جولة؟	عدد ثابت، عادةً جولتان عند المسودة وجولة على النسخة النهائية، والجولة قائمة ملاحظات موجدة واحدة.	«تعديلات غير محدودة». معناها أن أحدًا لم يسعّرها.

لماذا السؤالان 2 و4 هما الأهم

البيع على الخارطة لا ينتظر تجميد التصميم. تُفتح الحجوزات وتوزيع الوحدات والواجهة والتشطيبات ما زالت تتغير، أما موعد الإطلاق فلا يتغير. والاستوديو الذي يخطط عكسيًا من الموعد ويسعّر التغييرات على نموذج واحد يُبقي البروشر وقائمة الأسعار على رواية واحدة.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الاختبار، الجزء الثاني

الأسئلة من 7 إلى 12: الحقيقة والترخيص والمراحل

أسأل هذا	الإجابة الجيدة تبدو هكذا	انسحب إن سمعت
7. هل ستعتمد المناظر على الاتجاه الحقيقي ومسار الشمس والمباني المجاورة؟	نعم: يُضبط الموقع على الشمال الحقيقي وموقعه الجغرافي، وتأتي المباني المجاورة من مخطط الموقع أو المسح أو الصور.	مناظر تُختار لأنها الأجل، أيا كان ما تطل عليه النافذة فعلاً.
8. كيف تُبقون التنسيق ضمن ما سنسلّمه فعلاً؟	تُطابق التشطيبات مع مواصفاتكم. الأثاث والنباتات منسّقة، أما المبنى والشرفات والإطلاقات فتبقى كما في الرسومات.	«المشترون يتوقعون قليلاً من السحر.»
9. هل يمكنكم إنتاج مناظر الترخيص ومناظر التسويق من النموذج نفسه؟	نعم: مناظر دقيقة بمستوى النظر لملف الترخيص، ومناظر مؤثرة للبيع، كل منها مصنوعة ومُعنونة لجمهورها.	مجموعة صور واحدة تُعرض للغرضين.
10. في منظر الترخيص، من أين يأتي موضع الكاميرا وارتفاعها؟	من مخطط الموقع أو من نقطة نظر مصوّرة، بمستوى النظر، مع تسجيلها ليتحقق منها موظف البلدية.	«من حيث يبدو المبنى أجمل.»
11. حين تبدأ المرحلة الثانية، هل يمكنكم إعادة فتح المشهد نفسه؟	نعم: يُؤرشف مشهد العمل والإضاءة والكاميرات، فتطابق الوحدات والمراحل الجديدة المرحلة الأولى.	لا يبقى بعد التسليم سوى ملفات JPEG النهائية.
12. هل يأتي البروشور والفيديو ثلاثي الأبعاد والجولة الافتراضية والإعلانات من نموذج واحد؟	نعم، بالتشطيبات والإضاءة نفسها، وبكل صيغة تحتاجها وكالتك، فيبدو المشروع علامة واحدة.	«سنستعين بشريك لإنتاج الفيديو.»

0-6

انسحب، مهما بدا معرض الأعمال قوياً

7-9

اطلب منظراً تجريبياً واحداً مدفوعاً قبل الالتزام بحزمة الإطلاق

10-12

إجابات جيدة: تعاقب، واطلب كتاباً الخطة المحسوبة عكسياً من موعد الإطلاق

السؤال الذي تتهرب منه الاستوديوهات أكثر من غيره هو السؤال 7

الاتجاه يحدد ما يراه المشتري من الشرفة ومتى تصل إليها الشمس. إن أخطأه الاستوديو صار الرندر وعداً لا يستطيع المبنى الوفاء به، ويظهر ذلك عند تسليم الوحدات لا عند الإطلاق. اسأل أين الشمال في المشهد وكيف وُضعت المباني المجاورة.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

أرسلها

رسالة واحدة، ثلاثة استوديوهات، يوم واحد

لا تحتاج إلى مكالمات لإجراء الاختبار. الصق الرسالة أدناه، وأرفق ما لديك، وأرسلها إلى الاستوديوهات الثلاثة في قائمتك المختصرة في الوقت نفسه. تصل الردود خلال يوم عمل، والفرق بينها يتضح عادةً من الفقرة الثانية.

الرسالة التي ترسلها

01	الموضوع	صور رندر عقارية لـ[المشروع]: عرض سعر واثنى عشر سؤالاً
02	السطر 1	نحتاج إلى [عدد] مناظر لمشروع [المشروع] في [المدينة] من أجل [جهة التمويل / الترخيص / البيع على الخارطة]، وإطلاق المبيعات في [التاريخ].
03	السطر 2	مرفق: المخططات، والواجهات، وتوزيع نماذج الوحدات، وجدول التشطيبات، ومرجعان يعجبانا.
04	السطر 3	يُرجى الإجابة عن الأسئلة الاثني عشر أدناه بأرقام وأسماء، لا بنطاقات.
05	السطر 4	الصق الأسئلة من 1 إلى 12 من الصفحتين 03 و04.
06	السطر 5	سنقرر خلال أسبوع من تلقي الردود الثلاثة.

ماذا سنجيب نحن

أرقامنا في الصفحة التالية، بالصيغة نفسها، لتقيّمنا بالاختبار نفسه.

ما تشترك فيه الردود الجيدة

إنها قصيرة. تجيب بأيام العمل والدولارات، وتسمّي الأشخاص، وتساءلك بدورها عن موعد الإطلاق ونماذج الوحدات ومن سيرى الصور.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

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.

المعيار لدى MAVERICK FRAME

المرحلة أو الفخزج

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 ضعيفًا، بل تلك التي كُلف بها على عجل، بعد أن أخفق المورد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قيم 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 يؤدي ذلك ثماره إلا إذا كان هذا الشخص مشغولاً كل يوم. وما دون ذلك، فالحساب وحده يبرّج 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.

نموذج التواصل	maverickframe.com/contacts/
الرندر العقاري	maverickframe.com/ar/solutions/real-estate-developers/
أو ببساطة	رُدّ على الرسالة التي وصلك فيها هذا الدليل.

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.