



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima della vendita su carta

Le faccia prima di firmare un contratto di rendering di lottizzazioni. Uno studio valido risponde a tutte e dodici in una mail. Quello sbagliato tace quando chiede come mantiene ogni lotto e ogni tipologia di casa fedeli al masterplan.

DA QUI SI PARTE

Ogni errore si vedeva prima della firma

I progetti di rendering di lottizzazioni raramente falliscono sulla qualità dell'immagine. Piscine al tramonto e ville su una collina verde sono in ogni portfolio. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva notare già nella prima mail, se qualcuno avesse fatto la domanda giusta.

COSA HA PROMESSO LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE ALLA SECONDA SETTIMANA

01	«Fotorealistico, naturalmente»	Una casa di punta è bellissima. Le altre tipologie restano disegni piatti, e i lotti più economici restano invenduti.
02	«Seguiamo il Suo masterplan»	Lotti, strade e altezze si spostano. Un acquirente confronta la vista aerea con la mappa dei lotti e trova la sua casa sul lato sbagliato della strada.
03	«Le varianti sono semplici»	Ogni variante di facciata, copertura e colore viene quotata come una vista nuova. Sei varianti costano sei volte tanto, e le inquadrature non coincidono più.
04	«Anche le viste aeree»	La vista aerea arriva da un altro fornitore, in un altro stile, con case che non corrispondono alle viste dalla strada.
05	«Saremo pronti»	Le immagini arrivano dopo l'incontro con gli investitori, la scadenza del permesso o il lancio commerciale. Nessuna di queste date si sposta per un render in ritardo.

Non sta scegliendo un portfolio. Sta scegliendo un processo.

Le dodici domande delle prossime due pagine mettono alla prova il processo. Ognuna corrisponde a uno degli errori qui sopra, e ognuna ha una risposta verificabile.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, PRIMA PARTE

Domande da 1 a 6: disegni, varianti, scadenze

Le invii così come sono. Non cerca entusiasmo: cerca numeri, nomi e date. Anche una risposta vaga è una risposta.

CHIEDA	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	LASCI PERDERE SE
1. Che cosa vi serve da noi per iniziare a modellare l'insediamento?	Un masterplan o una planimetria, piante e prospetti delle tipologie; un rilievo del terreno e una foto da drone aiutano. Per un concept, il terreno e un brief.	«Prima ci mandi un modello 3D finito.»
2. Come mantenete lotti, strade, altezze e alberi fedeli al masterplan?	Il Suo masterplan e i disegni delle tipologie sono la fonte di verità, e le anteprime si verificano rispetto a essi.	«Usiamo case di libreria e riempiamo i lotti.»
3. Come prezzate le varianti di facciata, copertura e colore per ogni tipologia di casa?	Un prezzo per variante da inquadrature fisse su un modello già costruito, molto sotto una vista nuova.	Ogni variante quotata come un render nuovo.
4. Quando vedrei la prima bozza, contando da disegni completi?	Un numero di giorni lavorativi, da 3 a 5 per un'immagine, da 1 a 2 settimane per un primo set di esterni e interni, e che cosa significa «completi».	«Il prima possibile» o nessun numero.
5. Che cosa succede se l'incontro con gli investitori o la scadenza del permesso vengono anticipati di una settimana?	Un'opzione urgente con un prezzo: circa metà del tempo per circa il 40% in più.	«Ce la faremo», senza un prezzo.
6. Quanti round di revisione sono inclusi e che cosa conta come un round?	Un numero fisso, di norma due in bozza e uno sul finale, dove un round è un unico elenco consolidato.	«Revisioni illimitate.»

Perché le domande 2 e 3 contano di più

Un nuovo insediamento viene giudicato da persone che controllano il piano. L'acquirente cerca il suo lotto, il tecnico comunale conta altezze e alberi e l'agente immobiliare confronta le tipologie fianco a fianco. Entrambe le risposte dipendono da come lo studio costruisce il modello prima di iniziare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: viste aeree, permessi, video, file

CHIEDA	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	LASCI PERDERE SE
7. Potete renderizzare l'intero insediamento dall'alto, nello stesso stile delle viste dalla strada?	Sì, dallo stesso modello del sito: lotti, strade, tipologie, servizi e paesaggio, inseriti in una foto da drone o in un contesto cartografico reale.	«Le viste aeree le fa un altro team.»
8. Dallo stesso modello si può ricavare un video di sorvolo o un walkthrough?	Sì, con un percorso di camera o uno storyboard concordati prima del render e la durata dichiarata in anticipo.	«Coinvolgeremmo un partner per quello.»
9. Come mostrate le nuove case dalle strade e dalle abitazioni vicine per il permesso di costruire?	Volumi fedeli nel loro contesto reale, dalla strada e dall'alto, con vegetazione e schermature dove le prevedono i progetti.	«Lo rendiamo bello; la precisione è compito dell'architetto.»
10. In quali formati consegnate per la presentazione, la pratica edilizia, il sito web e la brochure?	Risoluzione da presentazione e da stampa, formati web, social e pubblicitari per il lancio su carta, concordati prima di impostare le inquadrature.	«Mandiamo dei JPEG, li ridimensiona Lei.»
11. Come prezzate la fase successiva o una nuova tipologia di casa?	Meno della prima: modello del sito, inquadrature, luci e materiali si riusano, quindi ogni nuova fase costa meno.	Ogni fase quotata come un progetto nuovo.
12. Chi esattamente modellerà e renderizzerà il progetto, e una parte viene subappaltata?	Ruoli nominati nel team interno dello studio, un NDA prima che i disegni passino di mano, nulla pubblicato senza approvazione.	«La nostra rete», una pausa o il silenzio.

10 - 12

BUONE RISPOSTE: INCARICHI LO STUDIO E CHIEDA PER ISCRITTO LA DATA DELLA PRIMA BOZZA

7 - 9

CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI IMPEGNARSI SUL SET

0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SEMBRI IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi evitano di più è la 12

Il subappalto è diffuso e non sempre è un male. Il problema è nascondere. Un insediamento non ancora finanziato o approvato non deve finire a persone che non hanno firmato un NDA con Lei, e un lotto sbagliato non si corregge con un team con cui non Lei è permesso parlare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA INVII

Una mail, tre studi, un giorno

Copi la mail qui sotto, completi le parentesi e la invii a tre studi nello stesso giorno. Confronti le risposte una accanto all'altra: le differenze emergono già dalla prima risposta, non dal portfolio.

LA MAIL DA INVIARE

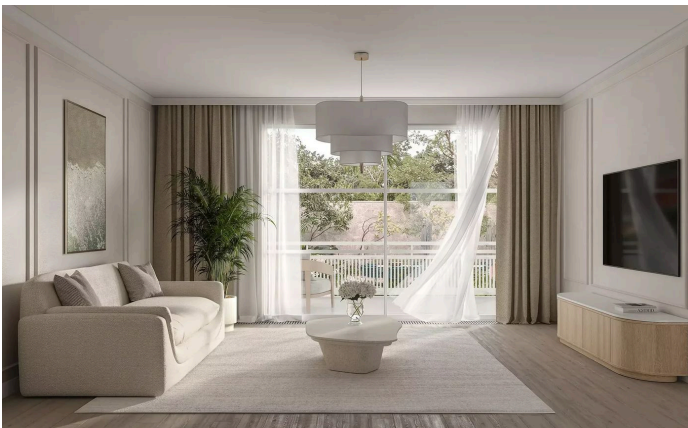
01	Oggetto	Render della lottizzazione [progetto]: preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Ci servono [numero] viste di [un borgo di cottage / un complesso di ville / un villaggio turistico / un nuovo quartiere] per [gli investitori / il permesso di costruire / il lancio della vendita su carta / il sito di vendita] entro il [data].
03	Riga 2	In allegato, o dopo la firma del nostro NDA: il masterplan, i disegni delle tipologie, un rilievo del terreno o una foto da drone e due riferimenti.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con forchette.
05	Riga 4	Incolli le domande da 1 a 12 delle pagine 03 e 04.
06	Riga 5	Decideremo entro una settimana dal ricevimento di tutte e tre le risposte.

Che cosa hanno in comune le buone risposte

Sono brevi. Rispondono in giorni lavorativi e in dollari, fanno i nomi delle persone, offrono un NDA e Le rivolgono una o due domande sui lotti e sulle tipologie di casa.

Che cosa risponderemmo noi

I nostri numeri sono nella pagina successiva, nello stesso formato, così può valutarci con lo stesso test.



Rendering di produzione Maverick Frame.

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/
------------------------------	---

Rendering di lottizzazioni	maverickframe.com/it/soluzioni/rendering-lottizzazioni-villette/
-----------------------------------	---

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.