



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

## Dodici domande prima che l'acquirente scelga un piano.

Le faccia prima di firmare per un selettore appartamenti interattivo. Un team che vale la pena ingaggiare risponde a tutte e dodici in una sola email. Quello sbagliato tace quando Lei chiede chi aggiorna i prezzi.

SI PARTE DA QUI

# Ogni errore era visibile prima della firma

I selettori appartamenti raramente falliscono sulla demo. Un edificio che si illumina piano per piano c'è in ogni presentazione commerciale. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si poteva vedere già nella prima email, se qualcuno lo avesse chiesto.

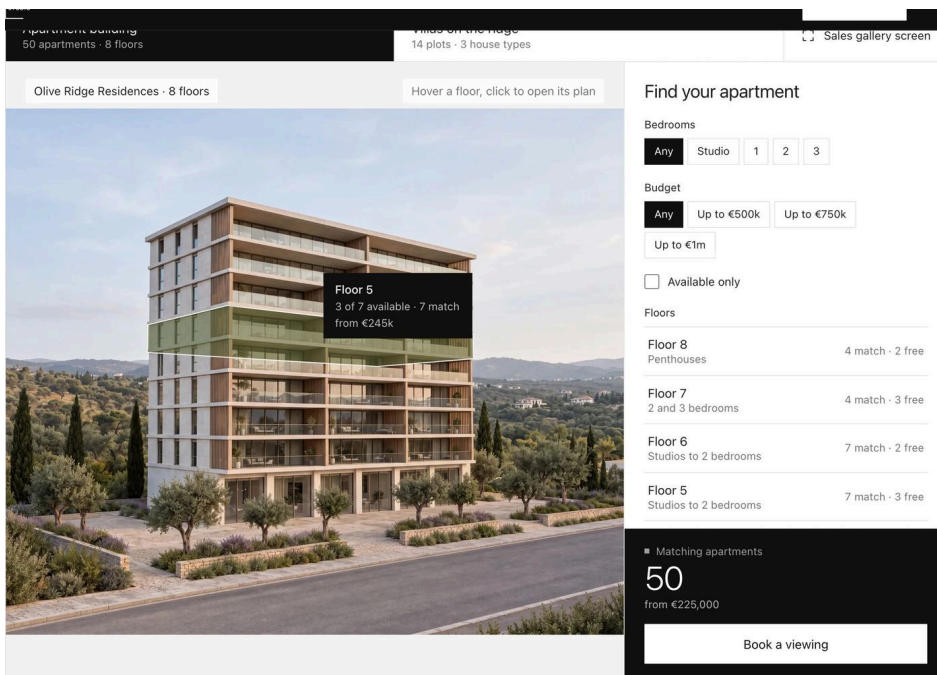
CHE COSA HA PROMESSO LA CALL COMMERCIALE

CHE COSA SCOPRE ALLA SECONDA SETTIMANA

|    |                                      |                                                                                                                                                                          |
|----|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | «Disponibilità in tempo reale»       | Gli stati li inserisce a mano il fornitore partendo dal Suo PDF. Gli appartamenti venduti restano verdi per una settimana, e gli acquirenti chiamano proprio per quelli. |
| 02 | «Ci colleghiamo a qualsiasi CRM»     | Le richieste arrivano come una semplice email senza numero di appartamento. I Suoi agenti le ricopiano a mano nel CRM.                                                   |
| 03 | «Render inclusi»                     | L'edificio arriva da uno studio e il selettore da un altro. I piani nel render non corrispondono alle planimetrie.                                                       |
| 04 | «Funziona anche sullo schermo touch» | L'ufficio vendite usa un'app separata con un proprio listino, che mostra qualcosa di diverso dal sito.                                                                   |
| 05 | «Pronto per il lancio»               | Il selettore va online dopo il lancio commerciale. L'evento di lancio e i primi acquirenti non lo aspettano.                                                             |

## 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.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, il progetto demo della nostra pagina sul selettore.

IL TEST, PRIMA PARTE

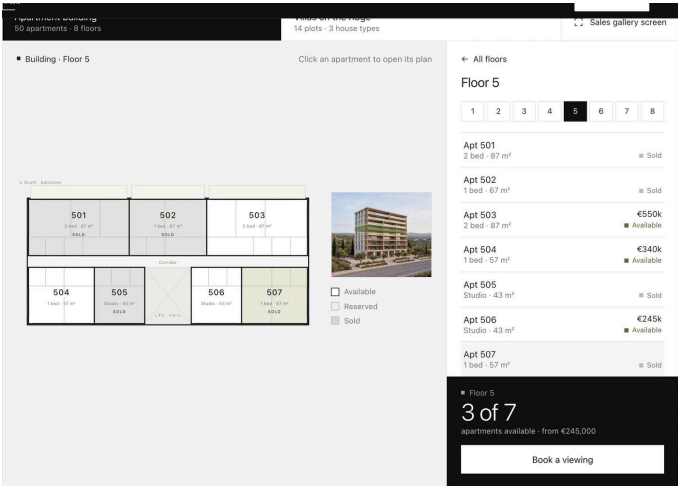
Domande da 1 a 6:  
modello, dati, data

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

| CHIEDA QUESTO                                                               | UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ                                                                                                                                    | LASCI PERDERE SE                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1. Che cosa vi serve da noi per iniziare?                                   | Le piante di ogni piano, l'elenco delle unità con le superfici, il listino e il modello o i disegni dell'architetto. I render che ha già aiutano.                | «Ci mandi i render finiti e li ricalchiamo.»             |
| 2. Come mantenete i piani del render fedeli alle planimetrie?               | Un unico modello 3D dell'edificio alimenta render, piani cliccabili e planimetrie, verificato sui disegni dell'architetto.                                       | «Disegniamo a mano i contorni dei piani su un'immagine.» |
| 3. Chi aggiorna prezzi e stati, e come?                                     | Il Suo team in una semplice tabella o area admin, o in automatico dal Suo CRM. La modifica appare sul sito e sullo schermo dell'ufficio vendite in pochi minuti. | «Ci mandi il nuovo listino e lo aggiorniamo noi.»        |
| 4. A quale CRM si collega, e che cosa vi arriva?                            | Qualsiasi CRM con API o webhook. Ogni richiesta arriva con l'appartamento, le finiture e il prezzo scelti dall'acquirente.                                       | «Inviame i contatti via email.»                          |
| 5. Quando vedrei una prima versione funzionante, contando da dati completi? | Un numero di settimane, e che cosa significa «dati completi».                                                                                                    | «Il prima possibile» o nessun numero.                    |
| 6. Che cosa succede se il lancio commerciale si anticipa di due settimane?  | Un piano con ciò che può andare online per primo, per esempio l'edificio e le planimetrie, e ciò che segue.                                                      | «Ci organizziamo» senza alcun piano.                     |

Perché le domande 2 e 3 contano di più

Un selettore viene giudicato da chi lo confronta con la realtà. Un acquirente confronta il piano del render con la planimetria, un agente lo stato con il CRM e un direttore commerciale il prezzo con l'ultimo listino. Le due domande decidono se ci si potrà fidare del selettore il giorno in cui va online.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.  
Olive Ridge, il progetto demo della nostra pagina sul selettore.

IL TEST, SECONDA PARTE

# Domande da 7 a 12: finiture, lotti, schermi, team

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

|                                                                                       |                                                                                                                         |                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 7. Gli acquirenti possono cambiare finiture e upgrade e vedere il prezzo cambiare?    | Sì, con interni renderizzati in ogni pacchetto finiture dallo stesso modello e prezzo ricalcolato a schermo.            | «Le finiture sono un PDF da scaricare.»        |
| 8. Funziona per ville, villette a schiera e lotti?                                    | Sì: planimetria generale con ogni lotto cliccabile, tipologie compatibili, facciate e un prezzo unico lotto più casa.   | «Facciamo solo condomini.»                     |
| 9. Come funziona nell'ufficio vendite?                                                | Una modalità a schermo intero per schermi e tavoli touch, con gli stessi dati del sito.                                 | «È un'app separata.»                           |
| 10. Come si inserisce nel nostro sito, e che cosa succede alla velocità della pagina? | Con un breve codice in qualsiasi sito, caricato solo quando l'acquirente ci arriva: il resto della pagina resta veloce. | «Dovremo rifare il Suo sito.»                  |
| 11. Come aggiungete l'edificio o la fase successiva?                                  | Dalla stessa base: edificio, piani e unità si aggiungono al selettore e alla fonte dati esistenti.                      | Ogni fase preventivata come un nuovo progetto. |
| 12. Chi realizza render e selettore? Qualche parte viene affidata a terzi?            | Ruoli e nomi del team interno, NDA prima di condividere piante e prezzi, nulla pubblicato senza approvazione.           | «La nostra rete», una pausa o il silenzio.     |

## 10 - 12

BUONE RISPOSTE: AFFIDI IL LAVORO E CHIEDA PER ISCRITTO LA DATA DELLA PRIMA BOZZA

## 7 - 9

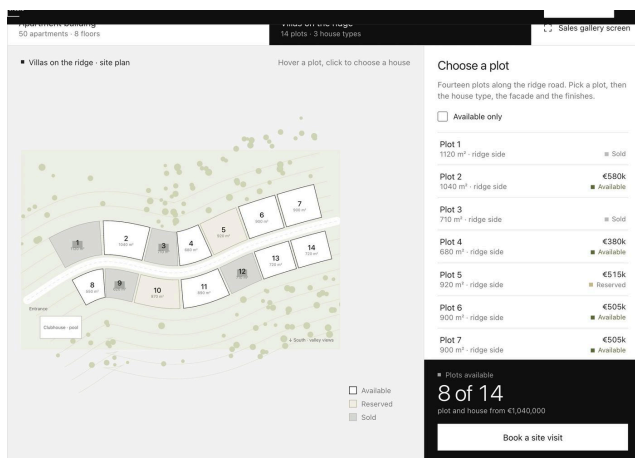
CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI IMPEGNARSI SULL'INTERO SET

## 0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SEMBRI IL PORTFOLIO

### La domanda che gli studi evitano più spesso è la 12

Il subappalto è diffuso e non sempre è un male. Il problema è nascondere. Piante e prezzi non ancora pubblici non dovrebbero finire a persone con cui non ha firmato un NDA, e uno stato sbagliato non si corregge con un team con cui non può parlare.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, il progetto demo della nostra pagina sul selettore.

DA INVIARE

# Una email, tre studi, un giorno

Copi l'email qui sotto, compili i campi tra parentesi e la invii a tre studi lo stesso giorno. Confronti le risposte una accanto all'altra: le differenze emergono nella prima risposta, non nel portfolio.

L'EMAIL DA INVIARE

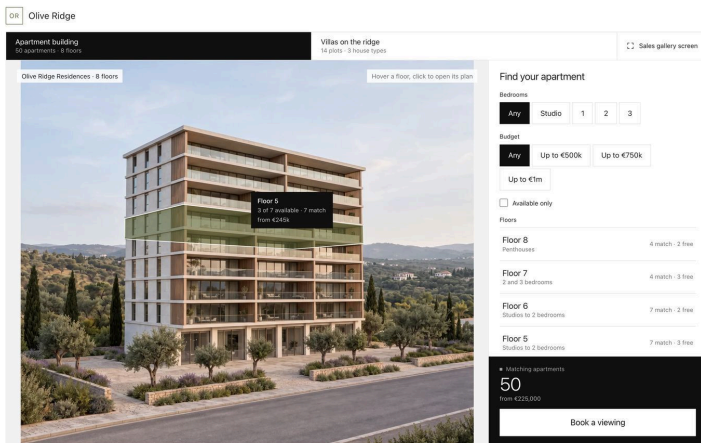
|    |         |                                                                                                                                                                                                                              |
|----|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Oggetto | Selettore appartamenti interattivo per [progetto], preventivo e dodici domande                                                                                                                                               |
| 02 | Riga 1  | Ci serve un selettore per [un edificio residenziale / più edifici / un complesso di ville o villette a schiera / una fase di N abitazioni] su [il nostro sito / lo schermo dell'ufficio vendite / entrambi] entro il [data]. |
| 03 | Riga 2  | In allegato, o dopo la firma del nostro NDA: le planimetrie, l'elenco delle unità, il listino, il modello o i disegni dell'architetto e il nome del nostro CRM.                                                              |
| 04 | Riga 3  | Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con intervalli.                                                                                                                              |
| 05 | Riga 4  | Incolli le domande da 1 a 12 delle pagine 03 e 04.                                                                                                                                                                           |
| 06 | Riga 5  | Decideremo entro una settimana dall'arrivo di tutte e tre le risposte.                                                                                                                                                       |

## Che cosa hanno in comune le buone risposte

Sono brevi. Rispondono in settimane e con nomi di persone, propongono un NDA e Le fanno una o due domande su CRM, ufficio vendite e data di lancio.

## Che cosa risponderemmo noi

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



Olive Ridge, il progetto demo della nostra pagina sul selettore.

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                                              |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Selettore: piano e preventivo fisso | Entro un giorno lavorativo da planimetrie e listino                  |
| 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                                   |
| 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.

|                               |                                                                                                                                 |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Il modulo di contatto</b>  | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                                   |
| <b>Selettore appartamenti</b> | <a href="https://maverickframe.com/it/servizi/selettore-appartamenti/">maverickframe.com/it/servizi/selettore-appartamenti/</a> |
| <b>Oppure, semplicemente,</b> | risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.                                                                            |

### Scritta da chi legge questi brief

Dim Kuzmenko è co-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.