



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che la brochure arrivi al rogito.

Le faccia prima di firmare un contratto di rendering per il Suo intervento. Uno studio che merita l'incarico risponde a tutte e dodici in una sola email. Quello sbagliato tace sulla domanda delle tipologie.

DA DOVE PARTIRE

Ogni errore si vedeva già prima della firma

I rendering per costruttori raramente falliscono per la qualità dell'immagine. Qualunque studio sa mostrare una splendida facciata al tramonto. Falliscono nei cinque punti qui sotto, e tutti si potevano scoprire alla prima email, se qualcuno avesse chiesto.

COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE AL LANCIO COMMERCIALE

01	"Le modifiche non sono un problema"	Le vendite partono prima che il progetto sia definitivo: si aprono le prenotazioni, il mix di tipologie cambia due volte e ogni nuova distribuzione viene preventivata come un nuovo render. Le planimetrie non corrispondono più al listino.
02	"La renderemo irresistibile"	Rendering di cui gli acquirenti non si fidano: la vista dal balcone mostra un parco dove sorgerà il prossimo edificio. Gli acquirenti portano la brochure al rogito.
03	"Il secondo lotto lo riprendiamo quando vuole"	Ogni lotto e ogni agenzia hanno un aspetto diverso: il secondo lotto lo fa un altro studio, con un altro cielo, un'altra pietra e un'altra altezza di camera. L'intervento non sembra più un unico marchio.
04	"Un solo set di immagini va bene per tutto"	Il permesso chiede precisione, la vendita emozione: il render principale al tramonto è troppo costruito per la commissione edilizia, e le viste di strada precise lasciano freddo l'ufficio vendite.
05	"Pronto ben prima del lancio"	Immagini che arrivano dopo il lancio: i rendering atterrano dopo l'evento di apertura delle prenotazioni e le agenzie immobiliari partono con due immagini e un PDF di planimetrie.

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 ha una risposta che Lei può verificare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, PRIMA PARTE

Domande da 1 a 6: il lancio e le modifiche

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. Quando vedrei la prima bozza, contando da un brief completo?	Un numero di giorni lavorativi, da 3 a 5 per un'immagine, e cosa significa "completo": piante, prospetti, il capitolato delle finiture.	"Il prima possibile" o nessun numero.
2. Potete pianificare il pacchetto a ritroso dalla data del nostro lancio commerciale?	Un piano con date e anteprime abbastanza presto perché i Suoi team vendite e progetto le rivedano. Un pacchetto da 5 a 8 viste richiede in genere da 2 a 3 settimane.	Una sola data di consegna e nulla da vedere prima.
3. Cosa succede se il lancio o un incontro con gli investitori viene anticipato di una settimana?	Un'opzione urgente con un prezzo: più o meno metà del tempo per circa il 40% in più.	"Ci organizziamo", senza un prezzo.
4. Se il mix di tipologie cambia dopo l'apertura delle prenotazioni, quanto costa una vista aggiornata?	Molto meno del primo render, perché l'intervento è un solo modello: si cambia la distribuzione o il materiale e si rifà il render.	Ogni tipologia modificata preventivata come un nuovo render.
5. Le planimetrie di ogni tipologia nascono dallo stesso modello delle immagini?	Sì, così una distribuzione modificata aggiorna insieme planimetria, interno e immagine della brochure.	Planimetrie disegnate a parte, da qualcun altro.
6. Quanti giri di revisione sono inclusi e cosa conta come uno?	Un numero fisso, di solito due in bozza e uno sull'immagine finale, con il giro definito come un'unica lista consolidata.	"Revisioni illimitate". Vuol dire che nessuno le ha prezzate.

Perché le domande 2 e 4 contano più delle altre

La vendita su carta non aspetta un progetto congelato. Le prenotazioni si aprono mentre tipologie, facciata e finiture si muovono ancora, e la data di lancio no. Uno studio che pianifica a ritroso dalla data e prezza le modifiche su un solo modello fa raccontare a brochure e listino la stessa storia.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: verità, permesso e lotti

CHIEDA QUESTO	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	LASCI PERDERE SE
7. Le viste useranno l'orientamento reale, il percorso del sole e gli edifici vicini?	Sì: l'area di progetto è orientata sul nord reale e sulla sua posizione, e gli edifici vicini vengono dalla planimetria generale, dal rilievo o da fotografie.	Viste scelte per come rendono meglio, ovunque dia davvero la finestra.
8. Come tenete lo styling dentro ciò che consegneremo davvero?	Finiture verificate sul Suo capitolato. Arredi e verde sono curati; edificio, balconi e viste restano come da progetto.	"Gli acquirenti si aspettano un po' di magia."
9. Potete fare viste per il permesso e viste commerciali dallo stesso modello?	Sì: viste precise ad altezza d'occhio per la pratica edilizia e viste emozionali per la vendita, ognuna fatta ed etichettata per il suo pubblico.	Un solo set di immagini proposto per entrambe.
10. In una vista per il permesso, da dove vengono posizione e altezza della camera?	Dalla planimetria generale o da un punto di vista fotografato, ad altezza d'occhio, documentato perché il tecnico comunale possa verificarlo.	"Da dove l'edificio rende meglio."
11. Quando parte il secondo lotto, potete riaprire la stessa scena?	Sì: scena di lavoro, luci e camere sono archiviate, così i nuovi appartamenti e i nuovi lotti combaciano con il primo.	Dopo la consegna esistono solo i JPEG finali.
12. Brochure, video rendering, tour e annunci possono uscire da un solo modello?	Sì, con le stesse finiture e la stessa luce, in tutti i formati che servono alla Sua agenzia, così l'intervento si legge come un unico marchio.	"Per il video coinvolgeremmo un partner."

10 - 12

BUONE RISPOSTE: INCARICHI LO STUDIO E CHIEDA PER ISCRITTO IL PIANO A RITROSO DALLA DATA DI LANCIO

7 - 9

CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI IMPEGNARE IL PACCHETTO DI LANCIO

0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SEMBRI IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi schivano più spesso è la numero 7

L'orientamento decide cosa vede un acquirente dal balcone e quando ci arriva il sole. Se è sbagliato, il render diventa una promessa che l'edificio non può mantenere, e questo emerge al rogito, non al lancio. Chieda dov'è il nord nella scena e come sono stati posizionati gli edifici vicini.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LO INVII

Una email, tre studi, un giorno

Non serve una call per fare il test. Incolli l'email qui sotto, alleggi ciò che ha già e la invii nello stesso momento ai tre studi della Sua rosa. Le risposte arrivano entro un giorno lavorativo, e la differenza tra loro di solito è evidente al secondo paragrafo.

L'EMAIL DA INVIARE

01	Oggetto	Rendering per [intervento]: preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Ci servono [numero] viste di [intervento] a [città] per [banca / permesso di costruire / vendita su carta], con il lancio commerciale il [data].
03	Riga 2	In allegato: piante, prospetti, il mix di tipologie, il capitolato delle finiture e due riferimenti che ci piacciono.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con forbici.
05	Riga 4	Incolli qui le domande da 1 a 12 delle pagine 03 e 04.
06	Riga 5	Decideremo entro una settimana dal ricevimento delle tre risposte.

Cosa hanno in comune le buone risposte

Sono brevi. Rispondono in giorni lavorativi e in dollari, fanno nomi e Le chiedono a loro volta la data di lancio, le tipologie e chi vedrà le immagini.

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 immobiliare	maverickframe.com/it/soluzioni/sviluppatori-immobiliari/
Oppure, semplicemente,	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.