



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che la struttura sembri un ospedale.

Le faccia prima di firmare un contratto di rendering per RSA o senior housing. Uno studio serio risponde a tutte e dodici in una mail. Quello sbagliato tace quando chiede chi costruisce il modello.

PER COMINCIARE

Ogni errore era visibile prima della firma

I progetti di rendering per RSA e senior housing raramente falliscono sulla qualità delle immagini. Corti assolate e lounge arredate con cura sono in ogni portfolio. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si sarebbe potuto individuare già nella prima mail, se qualcuno avesse chiesto.

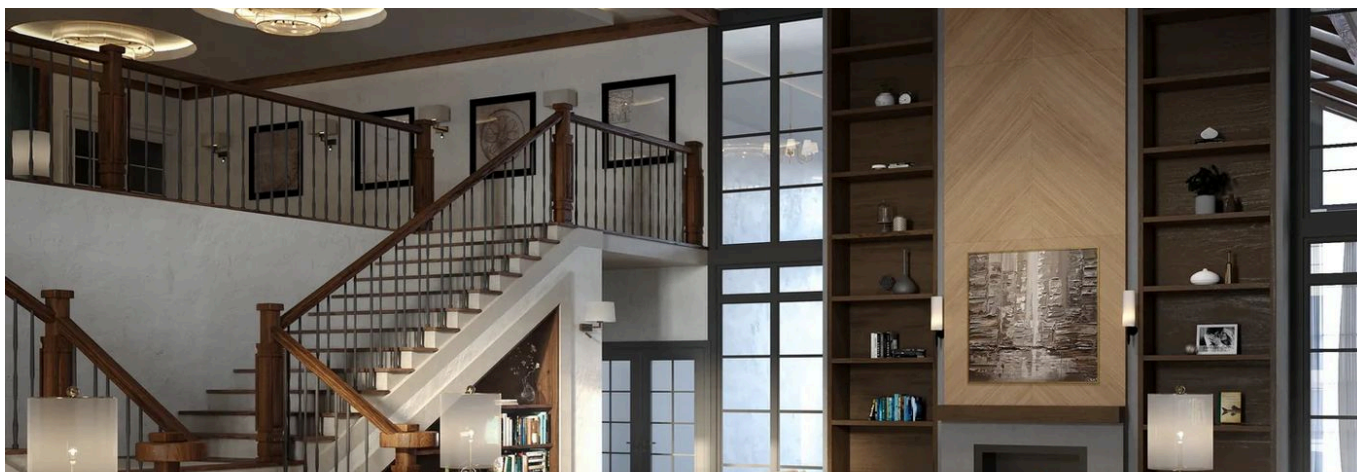
COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE ALLA TERZA SETTIMANA

01	«Interni caldi e accoglienti»	La struttura sembra un ospedale. Corridoi luminosi e vuoti, finiture fredde, nessuna persona. L'insieme si legge come un istituto, e le famiglie vedono una clinica invece di una casa.
02	«Immagini pronte per gli investitori»	Gli investitori non riescono a immaginare un progetto non ancora costruito. Belle immagini senza un racconto: niente arrivo, niente sala da pranzo, nessuna camera. Chi finanzia non vede ancora perché un ospite dovrebbe scegliere proprio questa struttura.
03	«Ci mandi pure il modello»	Il modello 3D non c'è ancora. Ci sono solo prospetti, una pianta delle camere e qualche foto. Lo studio aspetta il BIM, e la raccolta di capitali slitta.
04	«Pronti per il Suo lancio»	La commercializzazione parte prima che l'edificio esista. Camere campione e spazi comuni vengono commissionati a edificio finito. La campagna per la lista d'attesa parte con mesi di ritardo.
05	«Facile da ampliare in seguito»	Ogni fase richiede nuove immagini. Il nucleo Alzheimer apre l'anno prossimo e lo studio quota un progetto nuovo, perché la scena non è mai stata conservata.

Non sta scegliendo un portfolio. Sta scegliendo un metodo.

Le dodici domande delle prossime due pagine mettono alla prova il metodo. 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: atmosfera, modello, data

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

CHIEDA QUESTO

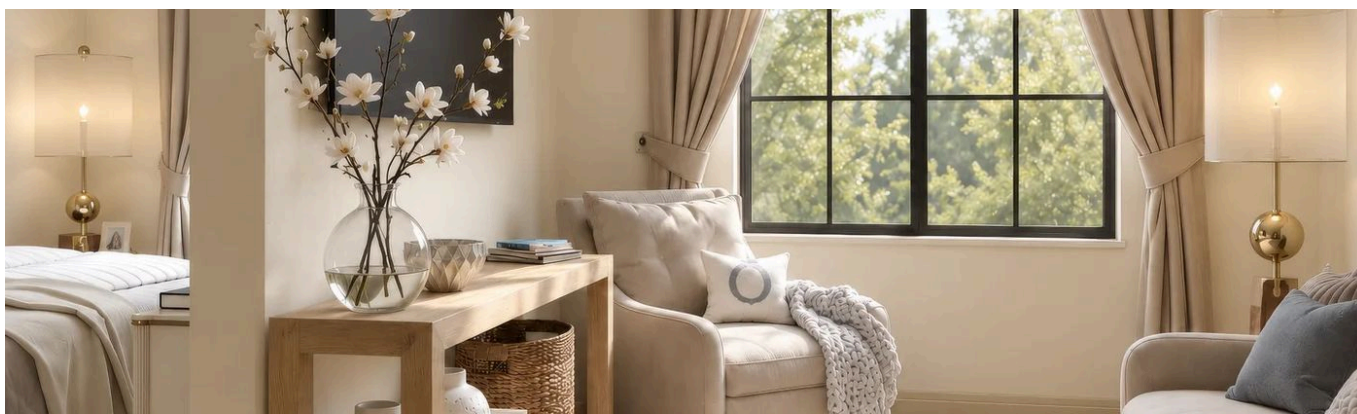
UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

1. Come farete sembrare la nostra struttura una casa e non una clinica?	Materiali e luce residenziali, arredi presi dal Suo capitolato delle finiture, ospiti e familiari nella scena, e nessun segnale ospedaliero come corridoi spogli.	«Renderizziamo esattamente ciò che c'è nel modello.»
2. Quali viste mostrereste per prime agli investitori, e perché?	Una sequenza breve: arrivo, hall, sala da pranzo, una camera e il campus dall'alto, ognuna legata a una domanda che un investitore si pone.	«Tutte le viste che il budget consente.»
3. Potete partire senza un modello 3D?	Sì: prospetti delle pareti principali, piante quotate delle camere e foto di riferimento bastano per costruire il modello, e lo studio dice cos'altro chiederebbe.	«Prima ci serve il modello BIM completo.»
4. Quando vedrei la prima bozza, contando da un brief completo?	Un numero di giorni lavorativi, da 3 a 5 per un'immagine singola, da 2 a 3 settimane per un set da 5 a 8 viste, e cosa significa «completo».	«Il prima possibile» o nessun numero.
5. Che cosa succede se l'incontro con gli investitori viene anticipato di una settimana?	Un'opzione urgente con un prezzo: circa metà del tempo per un 40% in più.	«Ci organizziamo» senza alcun prezzo.
6. Quanti round di revisione sono inclusi, e che cosa conta come uno?	Un numero fisso, di solito due sulla bozza e uno sul finale, dove un round è un'unica lista consolidata.	«Revisioni illimitate.»

Perché le domande 1 e 3 contano di più

Le famiglie scelgono una casa e gli investitori finanziano una casa: l'atmosfera è il prodotto. E la maggior parte dei progetti di senior housing arriva allo studio prima che esista un modello completo. In entrambi i casi decide ciò che lo studio chiede prima di iniziare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: fasi, formati, file

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

7. Quando apre la nuova ala o la fase successiva, che cosa riusate?

Lo stesso modello del campus: la nuova ala vi si aggiunge e si renderizza con nuove inquadrature, senza rimodellarla.

Un nuovo preventivo da zero per ogni fase.

8. Potete renderizzare camere campione e spazi comuni prima che siano costruiti?

Sì, dai CAD e dal capitolato delle finiture, così le viste per brochure, sito e tour sono pronte mentre l'edificio sale.

«Meglio fotografare la camera campione.»

9. La scena di lavoro viene archiviata dopo la consegna?

Sì, così il video per la commercializzazione, una nuova pianta o una ristrutturazione partono da lì.

Dopo la consegna esistono solo i JPEG finali.

10. In quali formati consegnate per presentazione, brochure e sito?

Risoluzione di stampa per la brochure, file leggeri per il sito e i portali, ritagli per i social, concordati prima di impostare le inquadrature.

«Mandiamo i JPEG, li ridimensiona Lei.»

11. Video del percorso e tour a 360 gradi possono nascere dallo stesso modello?

Sì, con uno storyboard prima del rendering e una risposta chiara su dove sono ospitati i tour e su come le famiglie li aprono dal telefono.

«Per quello coinvolgeremmo un partner.»

12. Chi esattamente modellerà e renderizzerà il progetto, e qualche parte viene affidata ad altri?

Ruoli con nome nel team interno dello studio, oppure un onesto «sì, la libreria di entourage» con il motivo.

«La nostra rete», una pausa o il silenzio.

10 - 12

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

7 - 9

CHIEDA UNA VISTA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI CONFERMARE IL SET

0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SEMBRI IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi schivano più spesso è la numero 12

Il subappalto è comune e non sempre è un male. Il problema è nascondere: una lounge fredda o una scadenza con gli investitori mancata non si risolvono con un team con cui non Le è permesso parlare. La ponga senza giri di parole e ascolti quanto tempo richiede la risposta.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LO INVII

Una mail, tre studi, un giorno

Per fare il test non serve una call. Incolli la mail qui sotto, alleggi ciò che ha già e la invii contemporaneamente ai tre studi della Sua rosa. Le risposte arrivano entro un giorno lavorativo, e di solito la differenza è evidente già dal secondo paragrafo.

LA MAIL DA INVIARE

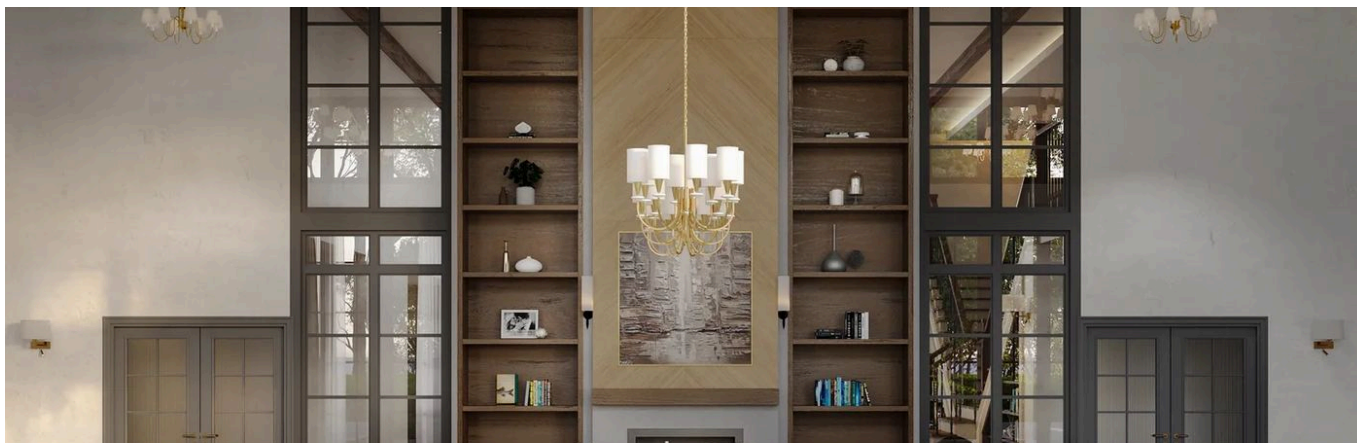
01	Oggetto	Render per il senior housing di [struttura], preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Ci servono [numero] viste di [una RSA / un nucleo Alzheimer / un senior housing / un campus integrato] a [luogo] per [investitori / permessi / commercializzazione anticipata / apertura] entro il [data].
03	Riga 2	In allegato: disegni o prospetti, piante quotate delle camere, il capitolato delle finiture e due riferimenti per l'atmosfera.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con intervalli.
05	Riga 4	Incollare 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 i nomi delle persone e Le rivolgono una o due domande sugli ospiti e su 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 per RSA e senior housing	maverickframe.com/it/soluzioni/rendering-rsa-senior-housing/
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.