



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Dwanaście pytań, zanim folder inwestycji zderzy się z odbiorem.

Zadaj je przed podpisaniem umowy na wizualizacje deweloperskie. Dobre studio odpowie na wszystkie dwanaście w jednym e-mailu. Złe zamilknie przy pytaniu o zmianę typów mieszkań.

Dim Kuzmenko

Współzałożyciel, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

NA POCZĄTEK

Każdą wpadkę było widać przed podpisaniem umowy

Wizualizacje deweloperskie rzadko zawodzą przez jakość obrazu. Piękną elewację o zmiernych pokazuje każde studio. Zawodzą przez pięć rzeczy poniżej, a każdą z nich dało się wychwycić w pierwszym e-mailu, gdyby ktoś zapytał.

CO OBIECANO W ROZMOWIE HANDLOWEJ

CO WYCHODZI NA STARCIE SPRZEDAŻY

01	„Zmiany to żaden problem”	Sprzedaż rusza, zanim projekt jest gotowy. Ruszają rezerwacje, struktura mieszkań zmienia się dwa razy, a każdy nowy układ jest wyceniany jak nowa wizualizacja. Rzuty przestają zgadzać się z cennikiem.
02	„Zrobimy tak, że nie da się oprzeć”	Wizualizacje, którym kupujący nie ufają. Widok z balkonu pokazuje park tam, gdzie stanie kolejny budynek. Kupujący przynoszą folder inwestycji na odbiór mieszkania.
03	„Drugi etap weźmiemy w każdej chwili”	Każdy etap i każda agencja wygląda inaczej. Drugi etap robi inne studio: inne niebo, inny kamień, inna wysokość kamery. Inwestycja przestaje wyglądać jak jedna marka.
04	„Jeden zestaw obrazów do wszystkiego”	Urząd wymaga precyzji, sprzedaż emocji. Ujęcie o zmiernych jest zbyt wystylizowane dla urzędu, a wierne widoki z ulicy nie budzą emocji w biurze sprzedaży.
05	„Gotowe długo przed startem”	Wizualizacje gotowe dopiero po starcie sprzedaży. Rendery przychodzą po wydarzeniu otwierającym rezerwacje. Doradcy klienta startują z dwoma obrazami i PDF-em z rzutami.

Nie wybierasz portfolio. Wybierasz proces.

Dwanaście pytań z dwóch kolejnych stron sprawdza proces. Każde odpowiada jednej z wpadek powyżej i na każde istnieje odpowiedź, którą da się zweryfikować.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ PIERWSZA

Pytania od 1 do 6: start sprzedaży i zmiany

Wyślij je bez zmian. Nie szukasz entuzjazmu, tylko liczb, nazwisk i dat. Mglista odpowiedź to też odpowiedź.

ZAPYTAJ

DOBRA ODPOWIEDŹ BRZMI TAK

ODPUŚĆ, JEŚLI

1. Kiedy zobaczę pierwszy szkic, licząc od kompletnego briefu?

Liczba dni roboczych, 3 do 5 na jedno ujęcie, i co znaczy „kompletny”: rzuty, elewacje, standard wykończenia.

„Najszybciej, jak się da” albo brak jakiegokolwiek liczby.

2. Czy zaplanujecie pakiet wstecz od daty startu sprzedaży?

Harmonogram z datami i podglądami na tyle wcześniej, żeby zespoły sprzedaży i projektu zdążyły je sprawdzić. Pakiet 5 do 8 ujęć to zwykle 2 do 3 tygodni.

Jedna data oddania i nic do zobaczenia przed nią.

3. Co, jeśli start sprzedaży albo spotkanie z inwestorem przesunie się o tydzień wcześniej?

Tryb ekspresowy z ceną: mniej więcej połowa czasu za około 40% więcej.

„Jakoś to zrobimy” bez żadnej ceny.

4. Jeśli struktura mieszkań zmieni się po starcie rezerwacji, ile kosztuje zaktualizowane ujęcie?

Dużo mniej niż pierwsza wizualizacja, bo inwestycja to jeden model: zmienia się układ albo materiał i renderuje ponownie.

Każdy zmieniony typ mieszkania wyceniony jak nowa wizualizacja.

5. Czy rzuty każdego typu mieszkania powstają z tego samego modelu co wizualizacje?

Tak, więc zmieniony układ aktualizuje naraz rzut, wnętrze i obraz w folderze.

Rzuty rysowane osobno, przez kogoś innego.

6. Ile rund poprawek jest w cenie i co liczy się jako runda?

Stała liczba, zwykle dwie na etapie szkicu i jedna na finalnym obrazie, a runda to jedna zebrana lista uwag.

„Poprawki bez limitu”. Znaczą, że nikt ich nie wycenił.

Dlaczego pytania 2 i 4 ważą najwięcej

Przedsprzedaż nie czeka na zamrożony projekt. Rezerwacje ruszają, gdy struktura mieszkań, elewacja i wykończenia wciąż się zmieniają, a data startu nie. Studio, które planuje wstecz od daty i wycenia zmiany na jednym modelu, sprawia, że folder inwestycji i cennik opowiadają tę samą historię.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

TEST, CZĘŚĆ DRUGA

Pytania od 7 do 12: prawda, urząd i etapy

ZAPYTAJ	DOBRA ODPOWIEŹ BRZMI TAK	ODPUŚĆ, JEŚLI
7. Czy ujęcia pokażą prawdziwą orientację, drogę słońca i sąsiednie budynki?	Tak: działka jest ustawiona względem północy i lokalizacji, a sąsiedztwo pochodzi z planu zagospodarowania, mapy do celów projektowych lub zdjęć.	Ujęcia wybrane pod efekt, niezależnie od tego, dokąd naprawdę wychodzą okna.
8. Jak utrzymujecie stylizację w granicach tego, co faktycznie oddamy?	Wykończenia sprawdzone ze standardem. Meble i zielen są stylizowane; budynek, balkony i widoki zostają zgodne z projektem.	„Kupujący oczekują odrobiny magii”.
9. Czy zrobicie ujęcia do urzędu i ujęcia sprzedażowe z tego samego modelu?	Tak: wierne ujęcia z poziomu oczu do wniosku i emocjonalne do sprzedaży, każde przygotowane i opisane dla swojego odbiorcy.	Jeden zestaw obrazów proponowany do obu celów.
10. Skąd w ujęciu do urzędu bierze się pozycja i wysokość kamery?	Z planu zagospodarowania albo sfotografowanego punktu widzenia, na wysokości oczu, zapisane tak, żeby urzędnik mógł to sprawdzić.	„Tam, gdzie budynek wygląda najlepiej”.
11. Gdy ruszy drugi etap, czy otworzycie tę samą scenę?	Tak: robocza scena, oświetlenie i kamery są archiwizowane, więc nowe budynki i etapy pasują do pierwszego.	Po oddaniu istnieją tylko finalne pliki JPEG.
12. Czy folder, animacja z przelotem kamery, spacer i reklamy mogą powstać z jednego modelu?	Tak, z tymi samymi wykończeniami i światłem, w każdym formacie, jakiego potrzebuje Twoja agencja, więc inwestycja wygląda jak jedna marka.	„Do filmu weźmiemy partnera”.

10 - 12

DOBRYCH ODPOWIEDZI: ZATRUDNIJ I POPROŚ NA PIŚMIE O HARMONOGRAM LICZONY WSTECZ OD STARTU SPRZEDAŻY

7 - 9

PROPOŚ O JEDNO PŁATNE UJĘCIE TESTOWE PRZED ZAMÓWIENIEM PAKIETU NA START

0 - 6

ODPUŚĆ, NAWET JEŚLI PORTFOLIO ROBI WRAŻENIE

Pytanie, przed którym studia uciekają najczęściej, to numer 7

Orientacja decyduje o tym, co kupujący zobaczy z balkonu i kiedy dotrze tam słońce. Żle ustawiona zamienia wizualizację w obietnicę, której budynek nie spełni, a wychodzi to przy odbiorze, nie na starcie sprzedaży. Zapytaj, gdzie w scenie jest północ i jak umieszczono sąsiednie budynki.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

WYŚLIJ

Jeden e-mail, trzy studia, jeden dzień

Do tego testu nie potrzebujesz rozmowy. Wklej poniższy e-mail, dołącz to, co już masz, i wyślij go jednocześnie do trzech studiów z krótkiej listy. Odpowiedzi przychodzą w ciągu dnia roboczego, a różnicę między nimi zwykle widać już w drugim akapicie.

E-MAIL DO WYSŁANIA

01	Temat	Wizualizacje inwestycji [nazwa inwestycji], wycena i dwanaście pytań
02	Wiersz 1	Potrzebujemy [liczba] ujęć inwestycji [nazwa inwestycji] w [miasto] dla [banku / urzędu / przedsprzedaży], start sprzedaży [data].
03	Wiersz 2	W załączniku: rzuty, elewacje, struktura mieszkań, standard wykończenia i dwie inspiracje, które nam się podobają.
04	Wiersz 3	Prosimy o odpowiedź na dwanaście pytań poniżej liczbami i nazwiskami, nie przedziałami.
05	Wiersz 4	Wklej pytania od 1 do 12 ze stron 03 i 04.
06	Wiersz 5	Decyzję podejmiemy w ciągu tygodnia od otrzymania wszystkich trzech odpowiedzi.

Co łączy dobre odpowiedzi

Są krótkie. Podają dni robocze i dolary, wymieniają ludzi z nazwiska i dopytują o datę startu sprzedaży, typy mieszkań i to, kto będzie oglądał obrazy.

Co odpowiedzielibyśmy my

Nasze własne liczby są na następnej stronie, w tym samym formacie, więc możesz ocenić nas tym samym testem.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Użyj ich, żeby sprawdzić każdą wycenę, także naszą.

PRACA NA ZLECENIE	FREELANCER	STUDIO
Wizualizacja zewnętrzna, jedna	\$100 - 300	\$250 - 600
Wizualizacja wnętrza, jedna	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakiet 5 - 8 ujęć	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animacja, za minutę	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Nasze standardowe terminy i zasady poprawek. Tak wyceniamy, chyba że projekt wymaga czegoś innego, a wtedy mówimy o tym przed rozpoczęciem pracy.

ETAP LUB MATERIAŁ	STANDARD MAVERICK FRAME
Pierwszy szkic wizualizacji	Od 3 do 5 dni roboczych od kompletnego briefu
Gotowe wizualizacje, pakiet 5 - 8	Od 2 do 3 tygodni, szkice w cenie
Animacja do jednej minuty	Od 4 do 6 tygodni, najpierw storyboard i podgląd
Rundy poprawek w cenie	Dwie na etapie szkicu, jedna na finalnym obrazie
Co liczy się jako runda	Jedna zebrana lista uwag, wysłana za jednym razem
Tryb ekspresowy	Półowa czasu za około 40% więcej, jeśli harmonogram na to pozwala

Wybierz studio, zanim termin zacznie się palić

Najdroższe projekty, jakie widzimy, to nie te ze słabym briefem. To te zlecane w panice, gdy pierwszy wykonawca już zawiódł, a data premiery się nie przesunęła. Sprawdź jedno lub dwa studia, póki nic nie jest pilne.

Słowo o zespole wewnętrznym: jeden grafik 3D potrzebuje około dziesięciu subskrypcji oprogramowania, stacji roboczej i szeregu pokrewnych umiejętności, od modelowania i oświetlenia po postprodukcję i kontakt z klientem. Oplaca się to tylko wtedy, gdy ta osoba ma pracę każdego dnia. Poniżej tego progu rachunek sam przemawia za outsourcingiem.

DALEJ

Prześlij nam to, co już masz

Rysunki, model, zdjęcia albo szkic briefu, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Wizualizacje deweloperskie	maverickframe.com/pl/rozwiazania/dla-deweloperow/
Albo po prostu	odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

Dim Kuzmenko jest współzałożycielem Maverick Frame Studio. Liczby w tym przewodniku pochodzą z naszej własnej skrzynki i naszego własnego cennika, nie z badania branżowego.