



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Doze perguntas antes que a obra trave sua clínica.

Faça-as antes de fechar com um estúdio de projeto de consultório odontológico ou de clínica. Um estúdio que vale a pena responde às doze em um único e-mail. O errado fica em silêncio quando você pergunta de quem são os equipamentos que definiram o layout.

COMECE AQUI

Cada falha estava visível antes da assinatura

Projetos de clínicas odontológicas e médicas raramente falham no portfólio. Todo estúdio tem uma sala de atendimento tranquila e uma recepção iluminada. Eles falham nos cinco pontos abaixo, e cada um poderia ter sido percebido já no primeiro e-mail, se alguém tivesse perguntado.

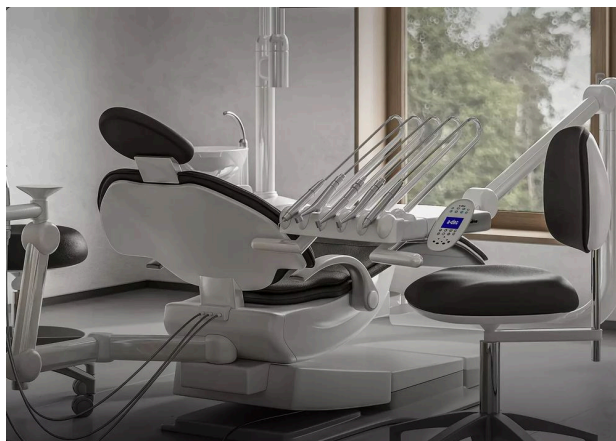
O QUE A REUNIÃO COMERCIAL PROMETEU

O QUE VOCÊ DESCOBRE DEPOIS DE ASSINAR

01	“Mande o projeto e a gente renderiza”	Você tem um imóvel alugado, não um projeto. Ninguém na equipe é dono do conceito, e os renders ficam esperando decisões que ninguém toma.
02	“Imagens bonitas para o plano de negócios”	O banco pergunta quantas salas de atendimento cabem, como os pacientes circulam e por que a clínica faz sentido no bairro. As imagens mostram um clima, não uma clínica.
03	“A revenda fez um layout de graça”	O layout gira em torno de uma única marca de cadeiras e mobiliário clínico. Fluxo de pacientes, esterilização e as salas de que você precisa ficam em segundo plano.
04	“O proprietário vai entender as plantas”	O proprietário, a construtora e o condomínio leem cada um um desenho diferente, e cada um encontra um problema diferente na obra.
05	“Fotografamos a clínica quando abrir”	Os pacientes procuram uma clínica nova on-line meses antes da primeira consulta. Não há nada para fotografar, e o site estreia com imagens de banco.

Você não está escolhendo um portfólio. Está escolhendo quem decide o projeto.

As doze perguntas das próximas duas páginas testam exatamente isso. Cada uma corresponde a uma das falhas acima, e cada uma tem uma resposta que você pode conferir.



Renders de projeto de clínica da Maverick Frame: uma sala de espera odontológica e uma sala de atendimento.

O TESTE, PARTE UM

Perguntas 1 a 6: projeto e layout

Envie como estão. Você não procura entusiasmo, procura nomes, arquivos e dias úteis. Resposta vaga também é resposta.

PERGUNTE ISTO	UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM	DESISTA SE
1. Tenho um imóvel e um orçamento, não um projeto. Quem desenvolve o conceito?	"Nós": layout, salas de atendimento, materiais e uma primeira imagem da clínica, revisados com você antes de qualquer render final.	"Mande os desenhos do seu arquiteto."
2. Como vocês planejam o fluxo de pacientes e as salas de atendimento?	Cadeiras, esterilização, raio X e recepção posicionados sobre a sua metragem em uma planta baixa 3D que você pode percorrer.	"Colocamos as salas onde ficam bonitas."
3. De quem são os equipamentos do layout?	Sem marca por padrão, ou as cadeiras e o mobiliário clínico que você escolheu, a partir das especificações da revenda.	Só uma marca, sem motivo.
4. Vocês também projetam a sala de espera e a sala de consulta?	Recepção, espera e consulta projetadas junto com as salas de atendimento, dentro do mesmo modelo.	"O paciente só vê a cadeira."
5. O que vocês vão precisar do meu arquiteto, e o que vocês não fazem?	Uma divisão clara: nós projetamos e visualizamos, seu arquiteto e seus engenheiros emitem o projeto executivo, os projetos de instalações e os de aprovação.	"Fazemos tudo", inclusive projetos assinados.
6. Quantas rodadas de projeto antes dos renders finais?	Um número, o que conta como uma rodada e a partir de quando as mudanças passam a custar extra.	"Ilimitadas" ou nenhum número.

As perguntas 1 e 3 decidem a maioria dos projetos

Se ninguém é dono do conceito, cada render espera uma decisão. Se o layout pertence a uma revenda, você está comprando os equipamentos dela antes de escolhê-los. Peça as duas respostas por escrito.



Renders de projeto de clínica da Maverick Frame: uma sala de atendimento odontológico e um lounge de pacientes.

O TESTE, PARTE DOIS

Perguntas 7 a 12: dinheiro, inauguração, equipe

PERGUNTE ISTO

UMA BOA RESPOSTA SOA ASSIM

DESISTA SE

7. Quais vistas entram no plano de negócios e no pedido de financiamento?

A recepção, uma sala de atendimento e a planta baixa: as vistas que tornam o plano crível para quem financia.

"O que ficar mais bonito."

8. O que recebem o proprietário e a construtora?

Vistas da planta baixa, da fachada e dos acabamentos a partir do mesmo modelo, claras o bastante para a construtora orçar a obra.

Imagens bonitas sem planta por trás.

9. Podemos começar o marketing antes de a clínica ficar pronta?

Imagens para o site, formatos para redes sociais, o anúncio da inauguração e um vídeo de percurso curto, feitos a partir do modelo do projeto.

"Espere a sessão de fotos."

10. Quando vou ver o primeiro layout e o primeiro render, contando a partir de um briefing completo?

Um número de dias úteis para cada um, e o que "completo" significa.

"O quanto antes" ou nenhum número.

11. O que acontece quando o projeto muda depois da aprovação?

O modelo é atualizado, não refeito, e você sabe o preço de uma mudança antes de ela ser feita.

"Começamos a cena de novo."

12. Quem exatamente vai trabalhar na minha clínica, e alguma parte é terceirizada?

Funções nomeadas na equipe do próprio estúdio, ou um honesto "sim, a animação" com o motivo.

"Nossa rede", uma pausa ou silêncio.

10 - 12

BOAS RESPOSTAS: CONTRATE E PEÇA A DATA DO LAYOUT POR ESCRITO

7 - 9

PEÇA UMA VISTA DE CONCEITO PAGA ANTES DE FECHAR O PACOTE COMPLETO

0 - 6

DESISTA, POR MAIS FORTE QUE SEJA O PORTFÓLIO

A pergunta que os estúdios mais evitam é a número 12

Terceirizar é comum e nem sempre é ruim. O problema é esconder, porque ninguém consegue corrigir um layout que o proprietário recusou com uma equipe com quem você não pode falar. Pergunte com todas as letras e repare quanto tempo a resposta leva.



Renders de projeto de clínica da Maverick Frame: um consultório médico e uma sala de procedimentos estéticos.



ENVIE

Um e-mail, três estúdios, um dia

Você não precisa de uma reunião para fazer o teste. Copie o e-mail abaixo, anexe o que já tem e envie ao mesmo tempo para os três estúdios da sua lista. As respostas chegam em um dia útil, e a diferença costuma aparecer já no segundo parágrafo.

O E-MAIL PARA ENVIAR

01	Assunto	Projeto e visualização de consultório odontológico para [nome da clínica ou endereço], orçamento e doze perguntas
02	Linha 1	Vamos abrir [um consultório odontológico / uma clínica médica / uma clínica de estética] de cerca de [área] em [cidade] e precisamos de [conceito e layout / renders / um pacote de inauguração] até [data].
03	Linha 2	Em anexo: a planta do imóvel, fotos, o número de salas de atendimento ou de consultórios, eventuais orçamentos de equipamentos e referências de que gostamos.
04	Linha 3	Por favor, respondam às doze perguntas abaixo com nomes e dias úteis, não com faixas.
05	Linha 4	Cole as perguntas 1 a 12 das páginas 03 e 04.
06	Linha 5	Vamos decidir em até uma semana depois de receber as três respostas.

O que as boas respostas têm em comum

São curtas. Respondem em dias úteis, dizem quem projeta o conceito e fazem uma ou duas perguntas de volta sobre seus pacientes, seu orçamento e sua data de inauguração.

O que nós responderíamos

Nossos números estão na próxima página, no mesmo formato, para você nos avaliar com o mesmo teste.



Renders de projeto de clínica da Maverick Frame: um consultório de clínica e uma sala de procedimentos estéticos.

QUANTO CUSTA

Preços de mercado e condições, para conferir qualquer orçamento

Faixas que vemos no mercado em 2026, do freelancer ao estúdio. Use-as para conferir qualquer orçamento, inclusive o nosso.

TRABALHO CONTRATADO	FREELANCER	ESTÚDIO
Imagem externa, avulsa	\$100 - 300	\$250 - 600
Imagem interna, avulsa	\$120 - 350	\$300 - 700
Pacote de 5 - 8 vistas	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animação, por minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Nossos prazos e condições de revisão padrão. É o que orçamos, a menos que o projeto precise de outra coisa, e nesse caso avisamos antes de começar.

ETAPA OU ENTREGA	PADRÃO MAVERICK FRAME
Primeiro rascunho de uma imagem	De 3 a 5 dias úteis a partir de um briefing completo
Imagens finais, pacote de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, rascunhos incluídos
Animação de até um minuto	De 4 a 6 semanas, com storyboard e prévia primeiro
Rodadas de revisão incluídas	Duas na fase de rascunho, uma na imagem final
O que conta como rodada	Uma lista consolidada de comentários, enviada de uma vez
Entrega urgente	Metade do prazo por cerca de 40% a mais, quando a agenda permite

Tenha um estúdio definido antes que o prazo pegue fogo

Os projetos mais caros que vemos não são os de briefing fraco. São os contratados no desespero, depois que o primeiro fornecedor falhou e a data de lançamento não mudou. Avalie um ou dois estúdios enquanto nada é urgente.

Uma nota sobre equipe interna: um único artista 3D precisa de umas dez assinaturas de software, uma workstation e várias habilidades vizinhas, da modelagem e iluminação à pós-produção e ao atendimento ao cliente. Só compensa quando essa pessoa tem trabalho todos os dias. Abaixo disso, a conta favorece a terceirização por si só.

PRÓXIMO PASSO

Envie o imóvel e a ideia

A planta do imóvel, fotos do espaço vazio, um rascunho do plano de negócios ou só algumas linhas sobre a clínica que você quer abrir, no estado em que estiverem. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que os definem, por escrito e sem reunião comercial.

O formulário de contatomaverickframe.com/contacts/

Projeto de consultório odontológico e de clínicamaverickframe.com/pt-br/solucoes/projeto-de-consultorio-odontologico/

Ou simplesmente[responda ao e-mail em que este guia chegou.](#)

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é cofundador da Maverick Frame Studio. Os números deste guia vêm da nossa própria caixa de entrada e da nossa própria tabela de preços, não de uma pesquisa do setor.