



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

9 errori di rendering che affossano in silenzio le vendite su carta.

Nove dettagli di un set di render immobiliari che fanno sembrare un appartamento più piccolo, più buio o meno onesto di quanto sia, cosa Le costano in acquirenti e cosa chiedere allo studio.

Dim Kuzmenko
Co-fondatore, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

DA DOVE PARTIRE

L'acquirente decide in secondi. Il render decide prima.

Chi compra sulla carta non ha un appartamento da visitare. Scorre un portale o una brochure, guarda un render per pochi secondi e decide se la casa è luminosa, generosa e vale il prezzo richiesto. Poi fissa un appuntamento in ufficio vendite, oppure no.

La maggior parte dei render che non funzionano non è brutta. È tecnicamente corretta e commercialmente sbagliata: il sole sta dalla parte sbagliata, l'obiettivo allunga la stanza, la vista dal balcone è inventata. Ognuno di questi dettagli semina un piccolo dubbio, e l'ufficio vendite passa l'anno successivo a smontarlo, agli appuntamenti, al telefono e alla firma della proposta.

Gli errori di questa guida sono quelli che un acquirente percepisce senza saperli nominare. Una volta conosciuti, non serve un occhio esperto per individuarli, e ognuno si può correggere nel brief, prima che lo studio apra la scena.

COSA MOSTRA IL RENDER	COSA CONCLUDE L'ACQUIRENTE
01 Un balcone in pieno sole di mezzogiorno su una facciata nord	L'appartamento è luminoso tutto il giorno. Il sopralluogo dimostra il contrario, e l'acquirente si chiede cos'altro sia stato abbellito.
02 Un soggiorno ripreso con un grandangolo spinto	La stanza è enorme. L'appartamento campione poi sembra piccolo, e il prezzo all'improvviso sembra alto.
03 L'edificio su uno sfondo bianco o sfocato	Nessuno vuole mostrare cosa c'è accanto, quindi sarà un parcheggio, una ferrovia o di peggio.
04 Una piscina sul tetto vista solo dal drone	Un rettangolo blu. Difficile immaginarsi a usarla, e facile non contarla nel valore dell'immobile.
05 Stanze vuote e spente al tramonto	Qui non abita ancora nessuno, e nessuno ha fretta di essere il primo.

L'acquirente non confronta il Suo render con altri render.

Lo confronta con il giorno in cui riceve le chiavi. Ogni immagine che promette più di quanto l'edificio mantenga è un prestito su quel giorno, e si ripaga con visite difficili, rinegoziazioni e recensioni. Un render un po' meno spettacolare e del tutto vero vende più a lungo.



Rendering di produzione Maverick Frame.

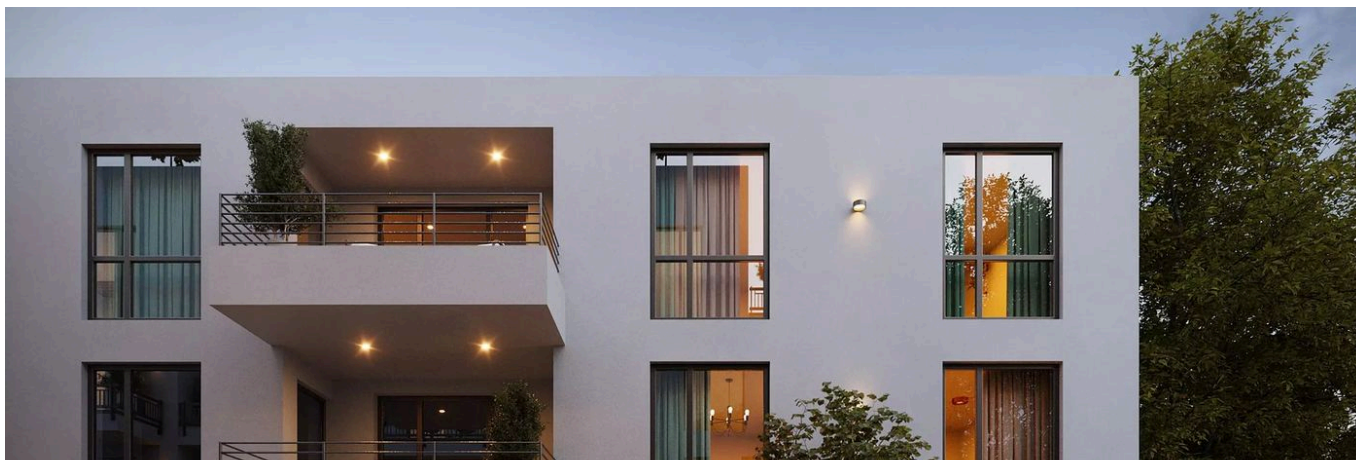
ERRORI DA 1 A 5

Luce, obiettivo e ciò che non si vede

L'ERRORE	PERCHÉ LE COSTA	LA CORREZIONE
1. Il sole dalla parte sbagliata	L'acquirente controlla l'esposizione in pianta. Un'immagine di punta soleggiata su un edificio esposto a nord, una volta notata, sembra un trucco. Quasi tutti se ne accorgono prima di fissare una visita.	Chieda allo studio di impostare il sole secondo l'orientamento e la latitudine reali del lotto, e di indicare l'ora del giorno.
2. Un obiettivo che allunga le stanze	Un grandangolo spinto raddoppia le dimensioni apparenti di una camera. L'appartamento campione o la consegna poi deludono. Alcuni acquirenti conservano la brochure e confrontano.	Chieda una focale moderata ad altezza d'occhio, in piedi, e la superficie reale della stanza in didascalia.
3. Stanze vuote o arredate a metà	Le stanze spoglie sembrano più piccole e più fredde, e nessuno capisce se ci stanno un letto matrimoniale o un tavolo da pranzo.	Chieda arredi in misure reali per il Suo mercato, disposti come ci vivrebbe davvero un acquirente. Bastano due o tre stanze arredate.
4. Una vista che non esiste	I piani alti si vendono sulla vista. Uno skyline generico o un cielo dipinto fanno sembrare inventato il sovrapprezzo.	Chieda la vista da foto con drone scattate all'altezza del piano, o da un modello accurato del contesto. Piani alti e bassi hanno inquadrature proprie.
5. Servizi comuni visti solo dall'alto	I residenti pagano spese condominiali per piscina, palestra e giardino. Uno scatto da drone mostra una forma, non un motivo per pagarle.	Chieda almeno un'inquadratura ad altezza d'occhio per ogni servizio, con persone che lo usano in un'ora credibile.

Farli bene non costa di più

Il sole, l'obiettivo e gli arredi giusti richiedono le stesse ore di quelli sbagliati. Devono solo stare nel brief prima della prima bozza, non nei commenti dopo. Mandi la planimetria con il nord indicato, le piante e gli arredi che metterebbe nell'appartamento campione, e gran parte di questa pagina è risolta prima che qualcuno apra la scena.



Rendering di produzione Maverick Frame.

ERRORI DA 6 A 9

Contesto, persone e capitolato

L'ERRORE	PERCHÉ LE COSTA	LA CORREZIONE
6. Il verde dopo vent'anni di crescita	Gli acquirenti trovano alberelli e aiuole spoglie. Il paesaggio che hanno pagato sembra incompiuto per anni. E invita il confronto con la recinzione di cantiere.	Chieda il verde nelle dimensioni che avrà alla consegna, o una didascalia chiara che lo indichi come maturo.
7. Un edificio senza vicini	Trasporti, parchi e scuole giustificano il prezzo. Senza di loro l'acquirente riempie il vuoto con l'ipotesi peggiore.	Chieda la strada reale, gli edifici vicini e un punto di riferimento che un acquirente del posto riconoscerebbe. Oltre, il contesto generico va bene.
8. Persone che sembrano incollate	Sagome da archivio, stagione sbagliata e sguardi in camera fanno sembrare finta l'intera immagine, non solo le figure. E l'acquirente smette di fidarsi anche dell'edificio.	Chieda poche persone, illuminate e in scala con la scena, vestite secondo la stagione e intente a qualcosa di normale.
9. Finiture che non sono in capitolato	Top in pietra nel render e laminato nell'appartamento trasformano uno strumento di vendita in un reclamo, o peggio. L'ufficio vendite finisce per scusarsi della brochure.	Chieda allo studio di allineare ogni finitura visibile al capitolato, e di segnalare ciò che è indicativo.

Dia un punteggio al Suo set attuale: un punto per ogni errore visibile in almeno un'immagine. Una sola vista può costare più punti, e un set di venti immagini raramente fa zero. L'obiettivo non è il punteggio perfetto, ma nessuna sorpresa il giorno in cui l'acquirente entra.

0 - 1

PRONTO DA PUBBLICARE

2 - 3

DA CORREGGERE PRIMA DEL LANCIO

4+

RIFARE IL BRIEF DEL SET

Da dove partire se il punteggio è alto

Corregga prima l'1, il 4 e il 9. Esposizione, viste e finiture sono i tre punti che l'acquirente può verificare su pianta, sul posto e nel contratto, quindi sono quelli che diventano rinegoziazioni. Gli altri Le costano interesse; questi Le costano fiducia.



Rendering di produzione Maverick Frame.

L'UNICA PAGINA

Verifichi qualsiasi set in cinque minuti

Metta questa lista accanto ai Suoi render attuali, all'annuncio di un concorrente sullo stesso portale o al portfolio di uno studio prima di affidargli il lavoro, compreso il nostro. Ogni riga è un errore delle pagine precedenti, nello stesso ordine.

La checklist dei render

- ☐ Il sole arriva dal lato verso cui l'edificio è davvero esposto.
- ☐ Le stanze sono riprese ad altezza d'occhio, con proporzioni reali.
- ☐ Ogni stanza è arredata in misure reali, come ci vivrebbe un acquirente.
- ☐ Le viste da finestre e balconi sono quelle reali di quel piano.
- ☐ Ogni servizio comune ha un'immagine ad altezza d'occhio con persone.
- ☐ Il verde è mostrato come alla consegna, o indicato come maturo.
- ☐ In inquadratura ci sono la strada reale, i vicini e un riferimento locale.
- ☐ Poche persone, naturali, di stagione e illuminate come la scena.
- ☐ Ogni finitura visibile corrisponde al capitolato.

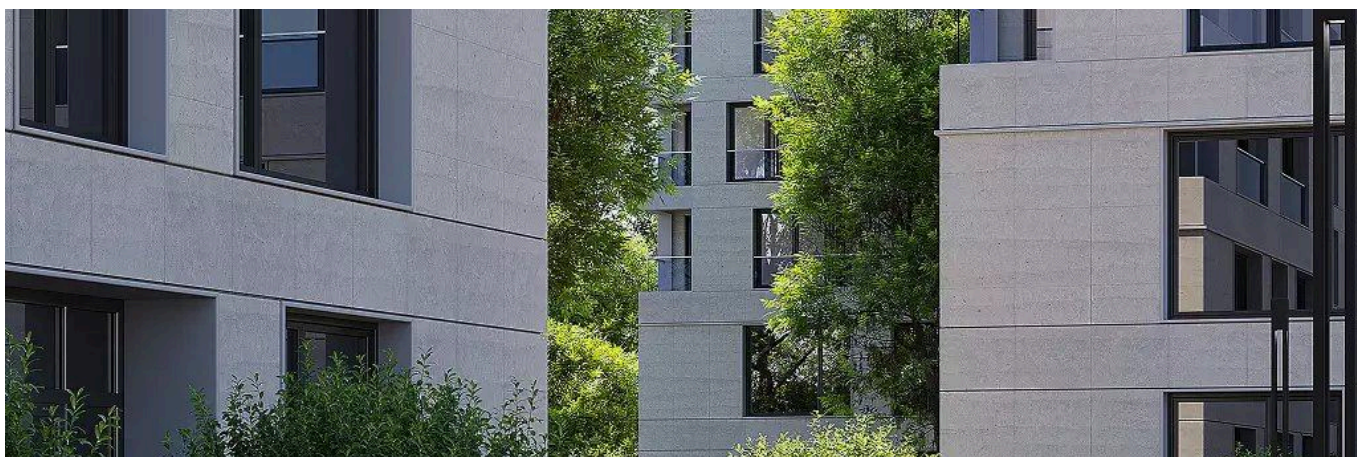
La applichi alle cinque immagini che vendono di più: l'esterno principale, il soggiorno, la vista migliore, il servizio comune principale e l'arrivo dalla strada. Se quelle cinque passano, il resto del set di solito segue. Se non passano, le corregga prima di pagare altre viste.

Se ha spuntato tre o più errori

Non corregga le immagini una alla volta. Rifaccia il brief del set allegando orientamento, piante, capitolato e foto del lotto, così ogni vista viene corretta alla fonte.

Verifichi anche noi

Le nostre tariffe e condizioni sono alla pagina successiva, così può valutarci con la stessa lista prima di mandarci qualsiasi cosa.



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/
------------------------------	---

Progetti immobiliari	maverickframe.com/it/soluzioni/sviluppatori-immobiliari/
-----------------------------	---

Oppure via email	sale@maverickframe.com
-------------------------	--

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.