



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

9 erros de render que sabotam em silêncio a venda na planta.

Nove coisas num conjunto de imagens de lançamento que fazem o apartamento parecer menor, mais escuro ou menos honesto do que é, quanto cada uma custa em compradores e o que pedir ao estúdio no lugar.

COMECE AQUI

O comprador decide em segundos. O render decide antes.

Quem compra na planta não tem apartamento para visitar. Rola o portal ou folheia o folder, olha um render por alguns segundos e decide se o imóvel é claro, amplo e vale o preço pedido. Aí agenda a visita ao estande, ou não agenda.

A maioria dos renders que falham não é feia. É tecnicamente correta e comercialmente errada: o sol está do lado errado, a lente estica o ambiente, a vista da varanda é inventada. Cada detalhe planta uma pequena dúvida, e o time de vendas passa o ano seguinte desfazendo essa dúvida no estande, ao telefone e na mesa de fechamento.

Os erros deste guia são os que o comprador sente sem saber nomear. Depois que você os conhece, não precisa de olho treinado para vê-los, e todos podem ser corrigidos no briefing, antes de o estúdio abrir a cena.

O QUE O RENDER MOSTRA	O QUE O COMPRADOR CONCLUI
01 Uma varanda em pleno sol do meio-dia numa fachada voltada para o sul	O apartamento é iluminado o dia todo. A visita ao terreno prova o contrário, e o comprador se pergunta o que mais foi maquiado.
02 Uma sala fotografada com lente ultra grande-angular	O ambiente é enorme. O decorado parece pequeno depois, e o preço de repente parece alto.
03 O prédio sobre um fundo branco ou desfocado	Ninguém quer mostrar o vizinho, então deve ser um estacionamento, uma linha de trem ou coisa pior.
04 Uma piscina na cobertura vista só de drone	Um retângulo azul. Difícil se imaginar usando, e fácil deixar de fora do que o preço vale.
05 Ambientes vazios e apagados ao entardecer	Ninguém mora aqui ainda, e ninguém tem pressa de ser o primeiro.

O comprador não compara o seu render com outros renders.

Compara com o dia da entrega das chaves. Toda imagem que promete mais do que o prédio entrega é um empréstimo contra esse dia, pago com visitas difíceis, renegociações e avaliações ruins. Um render um pouco menos dramático e totalmente verdadeiro vende por mais tempo.



Render de produção da Maverick Frame.

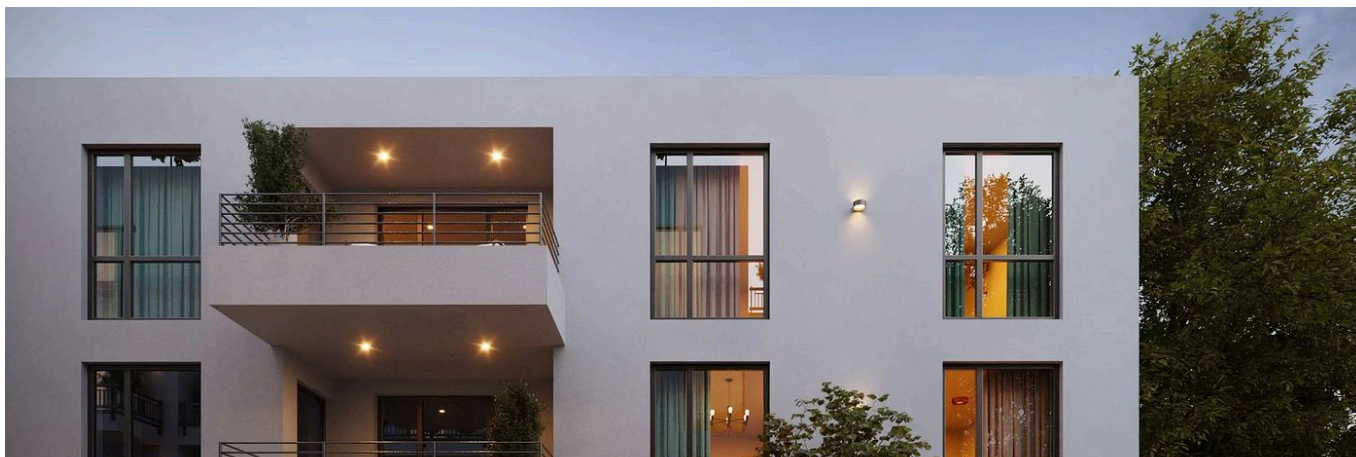
ERROS 1 A 5

Luz, lente e o que não aparece na imagem

O ERRO	POR QUE CUSTA CARO	A CORREÇÃO
1. O sol do lado errado	O comprador confere a orientação na planta. Uma imagem ensolarada numa torre de face sul parece truque assim que ele percebe, e a maioria percebe antes de agendar a visita.	Peça ao estúdio que posicione o sol pela orientação e latitude reais do terreno, e que informe o horário do dia.
2. Uma lente que estica os ambientes	Uma câmera ultra grande-angular dobra o tamanho aparente de um quarto. O decorado ou a entrega decepcionam depois, e há quem guarde o folder para comparar.	Peça uma distância focal moderada, na altura dos olhos de quem está em pé, e a área real do ambiente na legenda.
3. Ambientes vazios ou mal decorados	Ambientes nus parecem menores e mais frios, e ninguém consegue saber se cabe uma cama de casal ou uma mesa de jantar.	Peça móveis em tamanho real para o seu mercado, dispostos como um comprador de fato moraria. Dois ou três ambientes decorados bastam.
4. Uma vista que não existe	Os andares altos são precificados pela vista. Um skyline genérico ou um céu pintado faz o ágio parecer inventado.	Peça a vista a partir de fotos de drone tiradas na altura do andar, ou de um modelo fiel do entorno. Andares altos e baixos ganham imagens próprias.
5. Lazer mostrado só do alto	Os moradores pagam condomínio pela piscina, pela academia e pelo jardim. Uma imagem de drone mostra uma forma, não um motivo para pagar.	Peça pelo menos uma imagem na altura dos olhos de cada área de lazer, com pessoas usando o espaço num horário crível.

Nada disso custa mais para fazer certo

O sol, a lente e os móveis certos levam as mesmas horas que os errados. Só precisam estar no briefing antes do primeiro rascunho, e não nos comentários depois dele. Mande a implantação com o norte marcado, as plantas e os móveis que você colocaria no decorado, e a maior parte desta página está resolvida antes de alguém abrir a cena.



Render de produção da Maverick Frame.

ERROS 6 A 9

Entorno, pessoas e o memorial descritivo

O ERRO	POR QUE CUSTA CARO	A CORREÇÃO
6. Paisagismo com vinte anos de crescimento	O comprador chega e encontra mudas e canteiros vazios. O paisagismo que ele pagou parece inacabado por anos, e ainda convida à comparação com o tapume da obra.	Peça as plantas no tamanho que terão na entrega, ou uma legenda clara dizendo que aparecem adultas.
7. Um prédio sem vizinhos	Metrô, parques e escolas justificam o preço. Sem eles, o comprador preenche o vazio com o pior palpite.	Peça a rua real, os prédios vizinhos e uma referência que um comprador local reconheceria. Além disso, um entorno genérico serve.
8. Pessoas que parecem coladas	Recortes de banco de imagens, a estação errada e rostos encarando a câmera fazem a imagem inteira parecer falsa, não só as figuras. O comprador deixa de confiar no prédio também.	Peça poucas pessoas, iluminadas e em escala com a cena, vestidas para a estação e fazendo algo comum.
9. Acabamentos fora do memorial	Bancada de pedra no render e laminado no apartamento transformam uma ferramenta de venda numa reclamação, ou em coisa pior. O corretor acaba pedindo desculpas pelo folder.	Peça ao estúdio que confira cada acabamento visível com o memorial descritivo e sinalize o que for meramente ilustrativo.

Dê uma nota ao seu conjunto atual: um ponto para cada erro que você vê em pelo menos uma imagem. Uma única vista pode custar vários pontos, e um conjunto de vinte imagens raramente zera. O objetivo não é a nota perfeita, e sim nenhuma surpresa no dia em que o comprador entra.

0 - 1

PRONTO PARA PUBLICAR

2 - 3

CORRIGIR ANTES DO LANÇAMENTO

4+

REFAZER O BRIEFING

Por onde começar se a nota for alta

Corrija primeiro o 1, o 4 e o 9. Orientação, vista e acabamentos são os três que o comprador confere com a planta, com o terreno e com o contrato, por isso viram renegociação. Os outros custam interesse; estes custam confiança.



Render de produção da Maverick Frame.

A PÁGINA ÚNICA

Confira qualquer conjunto de renders em cinco minutos

Coloque esta lista ao lado dos seus renders atuais, do anúncio de um concorrente no mesmo portal ou do portfólio de um estúdio antes de contratá-lo, inclusive o nosso. Cada linha é um erro das páginas anteriores, na mesma ordem.

O checklist do render

- ☐ O sol vem do lado para o qual o prédio realmente está voltado.
- ☐ Os ambientes estão na altura dos olhos, com lente que mantém as proporções reais.
- ☐ Todo ambiente está mobiliado em tamanho real, como um comprador moraria nele.
- ☐ As vistas das janelas e varandas são as reais daquele andar.
- ☐ Cada área de lazer tem pelo menos uma imagem na altura dos olhos, com pessoas.
- ☐ O paisagismo aparece no tamanho da entrega, ou com legenda dizendo que é adulto.
- ☐ A rua real, os vizinhos e uma referência local aparecem no quadro.
- ☐ Poucas pessoas, naturais, vestidas para a estação e iluminadas como a cena.
- ☐ Todo acabamento visível confere com o memorial descritivo.

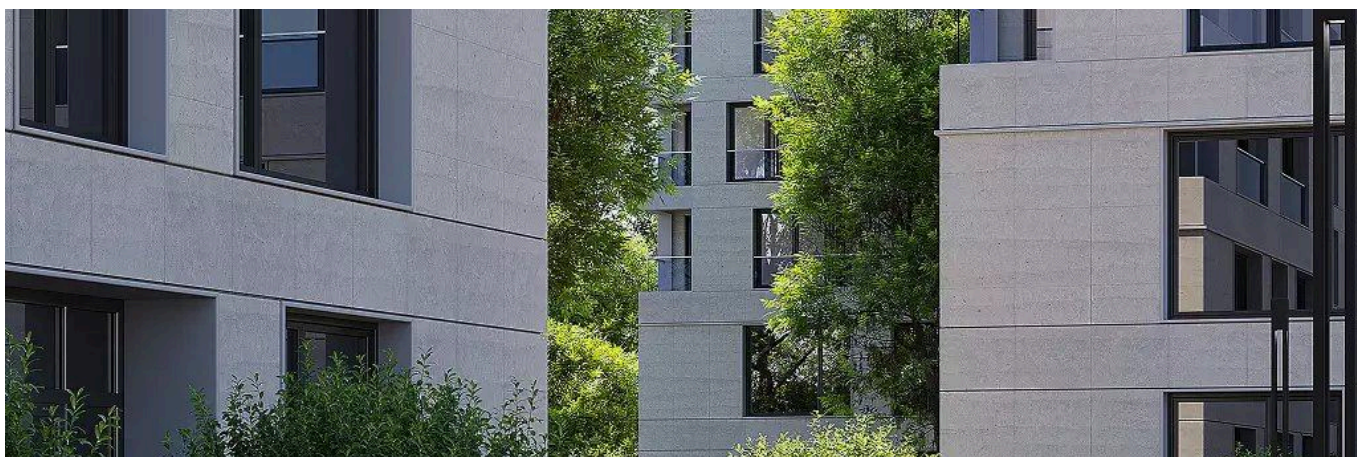
Aplique nas cinco imagens que mais vendem: a fachada principal, a sala, a melhor vista, a principal área de lazer e a chegada pela rua. Se essas cinco passam, o resto do conjunto costuma acompanhar. Se falham, corrija antes de pagar por mais vistas.

Se você marcou três ou mais

Não remende imagem por imagem. Refaça o briefing do conjunto com orientação, plantas, memorial descritivo e fotos do terreno anexados, para que cada vista seja corrigida na origem.

Confira a gente do mesmo jeito

Nossos preços e condições de estúdio estão na próxima página, para você nos medir pela mesma lista antes de mandar qualquer coisa.



Render de produção da Maverick Frame.

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

Mande o que você já tem

Plantas, um modelo, fotos ou um rascunho de briefing, do jeito que estiverem. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

O formulário de contato	maverickframe.com/contacts/
--------------------------------	---

Projetos imobiliários	maverickframe.com/pt-br/solucoes/para-incorporadoras/
------------------------------	---

Ou por e-mail	sale@maverickframe.com
----------------------	--

Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é o fundador 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.