



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Do imóvel vazio ao primeiro paciente, um só modelo do início ao fim.

O que projetar e renderizar em cada etapa de um novo consultório odontológico ou de uma nova clínica, quem cada imagem precisa convencer e o que o modelo 3D leva para a etapa seguinte, para você nunca pagar duas vezes pela mesma clínica.

COMECE AQUI

Por que clínicas novas pagam duas vezes pelas imagens

A maioria das clínicas novas compra imagens aos pedaços: um esboço para o plano de negócios, um layout da revenda de equipamentos, uma planta para o proprietário e fotos de banco para o novo site. Cada pedaço é feito por alguém diferente, a partir de uma versão diferente da clínica.

O resultado é uma clínica que muda de cara em cada documento. O banco vê uma clínica, o proprietário outra, e os primeiros pacientes agendam numa terceira. Cada novo pedaço começa do zero, então a mesma clínica é modelada e paga de novo e de novo.

	COMPRADO AOS PEDAÇOS	CONSTRUÍDO COMO UM SÓ MODELO
01	Um esboço de conceito que ninguém consegue orçar	Um layout 3D com salas de atendimento, ambientes e materiais desde a primeira semana
02	Imagens do plano de negócios que mostram um clima	Vistas da recepção e das salas de atendimento que mostram a clínica
03	O layout da revenda, montado em torno dos equipamentos dela	Um layout independente, com as cadeiras e o mobiliário clínico escolhidos entrando depois
04	Fotos de banco no novo site	Imagens para o site e as redes da sua própria clínica, antes de ela existir

O modelo 3D é o patrimônio. As imagens são o resultado.

Depois que a clínica está projetada e modelada, cada nova etapa só precisa de novas vistas, não de uma nova clínica. Por isso a primeira etapa é a mais cara, e cada uma das seguintes custa menos.



Renders de projeto de clínica da Maverick Frame: a recepção de um centro médico e o hall de uma escada.

O ROTEIRO

O que projetar em cada etapa, e quem precisa ser convencido

As cinco etapas abaixo são as mesmas da nossa página de projeto de consultório odontológico. Para cada uma: o que é projetado e renderizado, quem precisa dizer sim e o que a etapa seguinte herda em vez de refazer.

ETAPA	PROJETAR E RENDERIZAR	QUEM DIZ SIM	O QUE FICA
Conceito	Layout, salas de atendimento, materiais, uma planta baixa 3D e uma primeira imagem da clínica	Você e seus sócios	O modelo 3D e o layout
Captação	Recepção, uma sala de atendimento e a planta baixa para o plano de negócios e o financiamento	Banco, investidores, sócios	Materiais aprovados e as vistas
Locação	Vistas da planta baixa, da fachada e da comunicação visual para o proprietário e o condomínio	Proprietário, condomínio	Um layout aceito pelo proprietário
Obra	Mobiliário clínico, acabamentos e iluminação aprovados em 3D antes de a construtora executar	Sua construtora e sua equipe	Um projeto que todos já orçaram
Inauguração	Imagens para o site e as redes, o anúncio da inauguração e um vídeo de percurso	Seus primeiros pacientes	Um acervo para cada nova unidade

Comece de onde você está

Se você já tem um projeto de arquiteto, comece pela Captação e nos envie os desenhos: modelamos a clínica a partir deles. Se você tem só um imóvel e uma ideia, comece pelo Conceito, porque projetamos com você.

Nós projetamos o conceito e o layout e produzimos as imagens. O projeto executivo, os projetos hidráulico e elétrico e os de aprovação ficam com o seu arquiteto e seus engenheiros, e as campanhas de anúncios com o seu profissional de marketing; trabalhamos ao lado deles.



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

QUANTO CUSTA

Uma nova clínica, do imóvel vazio à inauguração

Um exemplo composto de uma nova clínica odontológica de cerca de 250 m², com cinco salas de atendimento, recepção e sala de espera, projetada a partir de um imóvel vazio. As horas são horas de produção do estúdio; a porcentagem mostra para onde vai o orçamento das imagens, etapa por etapa.

	ETAPA E PACOTE	O QUE É PRODUZIDO	HORAS
01	Conceito: planta baixa 3D e layout	1 vista grande	16 h
02	Conceito: primeira imagem da clínica	2 vistas	18 h
03	Captação: recepção, sala de atendimento, espera	3 vistas, modelo reaproveitado	24 h
04	Locação: fachada e comunicação visual	2 vistas	20 h
05	Obra: acabamentos e mobiliário clínico	3 vistas, modelo reaproveitado	18 h
06	Inauguração: imagens para o site e as redes	6 imagens	30 h
07	Inauguração: vídeo de percurso curto	20 segundos	34 h
	Conceito 21%, captação 15%, locação 13%		78 h
	Obra 11%, inauguração 40%		82 h

Do imóvel vazio à inauguração, um só modelo 160 h

Em tempo de calendário, com as decisões devolvidas no prazo cerca de 6 semanas

1

MODELO 3D PARA TODAS AS ETAPAS

5

ETAPAS, UM SÓ PROJETO

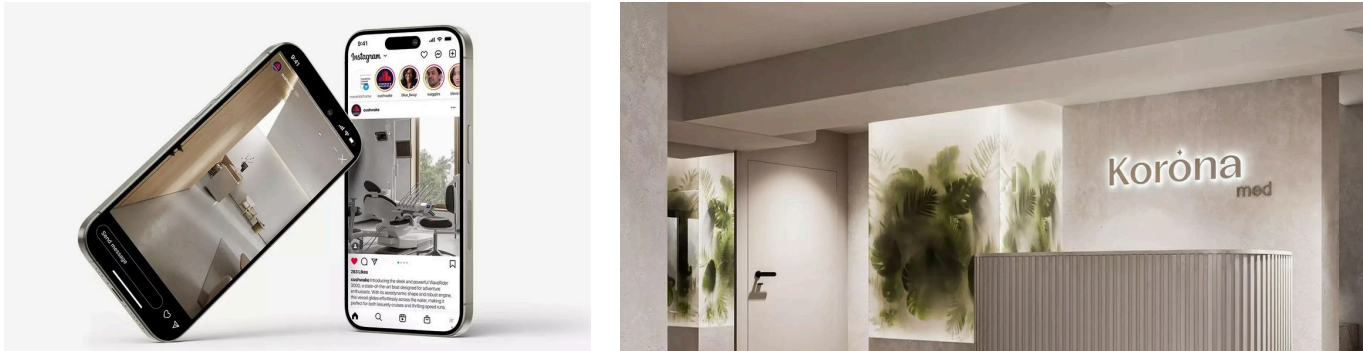
21%

DO ORÇAMENTO CONSTRÓI O
MODELO

40%

VAI PARA A INAUGURAÇÃO

Um projeto que já existe, menos salas ou nenhum vídeo de percurso reduzem as horas. Uma clínica maior, vários conceitos ou um modelo-base para uma rede de clínicas aumentam. Diga a data de inauguração e planejamos as etapas de trás para a frente.



Imagens de clínica da Maverick Frame: posts de inauguração no celular e uma recepção de clínica com a marca.

A PÁGINA QUE IMPORTA

O que nos enviar em cada etapa

Os dentistas e médicos com quem trabalhamos não enviam especificações longas. Em cada etapa eles mandam algumas coisas como estas, normalmente no corpo de um e-mail, e isso basta para orçar e começar.

01	Conceito: o espaço	A planta do imóvel ou um croqui com medidas, pé-direito, pilares, pontos de água e esgoto e fotos do espaço vazio.
02	Conceito: a clínica	O tipo de clínica, o número de salas de atendimento ou de consultórios, as especialidades e duas ou três clínicas de que você gosta.
03	Conceito: os equipamentos	Um orçamento de revenda ou uma lista de cadeiras e mobiliário clínico; ou deixe com a gente e fique independente.
04	Captação: o plano	Quem vai ler o plano de negócios ou o pedido de financiamento, e a data em que eles saem.
05	Locação: o proprietário	O caderno do proprietário, as regras de fachada e de comunicação visual e o que o condomínio pediu.
06	Obra: a construtora	Quem orça e executa a obra da clínica, e de quais vistas ou medidas precisa.
07	Inauguração: a marca	Logo, cores e canais: o site, o perfil no Google, o Instagram e os anúncios.
08	Inauguração: a próxima unidade	Uma segunda clínica ou uma rede de clínicas prevista, para o modelo ser construído já pensando em reaproveitamento.
09	Toda etapa: a data	A assinatura do contrato de locação, a reunião no banco ou a inauguração. Planejam de trás para a frente a partir dela.

Uma nova clínica, o mesmo modelo

Se projetamos sua primeira clínica, a próxima começa com um e-mail: a planta do novo imóvel. Materiais, equipamentos e a marca já estão construídos e aprovados.

O que nós responderíamos

Nossos valores e condições estão na próxima página, para você comparar as horas acima com qualquer orçamento.



Renders de projeto de clínica da Maverick Frame: um lounge de pacientes 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 data de inauguração

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.