



دليل عملي / إصدار 2026

ست صور تبيع فيلا على المخطط. وتسع لا يراها أحد.

طلب الصور الخمس عشرة الذي يقدمه المطور عادةً، مسعراً بنداً بنداً، والصور الست التي تحمل البيع فعلاً قبل صبّ الأساسات.

ابدأ من هنا

لا أحد يستطيع زيارتها. الصور الست تقوم بالزيارة.

الفيلد المبينة على المخطط تُباع قبل أن يقف فيها أحد، لذلك تؤدي الصور مهمة زيارة المعاينة. والمعاينة تتبع مسارًا: الشارع، ثم الباب الأمامي، ثم المطبخ، ثم الحديقة، ثم غرفة النوم الرئيسية. الصور التي تباع هي الصور الواقعة على هذا المسار، وكل ما عداها توثيق. كثيرًا ما يطلب المطوِّرون والمقاولون الصور انطلاقًا من مجموعة المخططات: لقطة لكل واجهة، ولقطة لكل غرفة. يبدو ذلك شاملاً ويظهر جيدًا في ملف الترخيص. لكن المنصة العقارية تعرض الصورة الأولى كبيرة والباقي في شريط تمرير، وصفحتنا الكتيّب تتسعان لثلاث صور. فيكبر الطلب، وتنتظر الصور الإضافية في مجلد.

الطلب انطلاقًا من المعاينة

الطلب انطلاقًا من المخططات

01	لقطة لكل واجهة	الواجهة المطلّة على الشارع والحديقة. الواجهة الجانبية لا تباع شيئًا.
02	كل غرف النوم	غرفة النوم الرئيسية. البقية الغرفة نفسها بسرير مختلف.
03	غرفة الغسيل والممر والمكتب	لا شيء. المسقط يبيّن وجودها، وكلفتها جزء يسير من كلفة رندر.
04	لقطة جوية «من باب الاكتمال»	لقطة جوية واحدة فقط إن كانت قطعة الأرض أو الحي هي نقطة البيع.

الصورة الأولى تحسم الإعلان.

على المنصة العقارية، الصورة الرئيسية هي الوحيدة التي تظهر بحجمها الكامل قبل أن ينقر المشتري. إنها تستحق الميزانية ونسخة غسق وأكبر قدر من العناية. أما غرفة النوم الثالثة فلا.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الفاتورة

طلبت خمس عشرة صورة. وست منها قامت بالبيع.

في ما يلي عرض سعر مرّكب لطلب نموذجي لفيللا مستقلة من أربع غرف نوم تُباع على المخطط، مسعّر وفق أسعار الاستوديوهات المتوسطة في السوق. كل صورة فيه طلب معقول. أما العمود الثاني فيسجل هل دخلت الإعلان والكتيّب.

الصورة	في الإعلان	بأسعار الاستوديو
01	الواجهة الأمامية، نهائاً	تبيع \$500
02	الواجهة الأمامية عند الغسق، الأضواء مضاءة	تبيع \$500
03	الحديقة الخلفية والتراس	تبيع \$450
04	المطبخ والمعيشة بمخطط مفتوح	تبيع \$550
05	غرفة النوم الرئيسية	تبيع \$450
06	الحمام الرئيسي	تبيع \$450
07	الواجهة الجانبية	استُبعدت \$400
08	زاوية شارع ثانية	استُبعدت \$450
09	الممر الخارجي والمرآب	استُبعدت \$400
10	ردهة المدخل	استُبعدت \$400
11	غرفة النوم الثانية	استُبعدت \$400
12	غرفة النوم الثالثة	استُبعدت \$400
13	غرفة الغسيل	استُبعدت \$350
14	المكتب المنزلي	استُبعدت \$400
15	لقطة جوية لقطعة الأرض	استُبعدت \$600
ست صور قامت بالبيع		\$2,900
تسع صور لم ينظر إليها أحد		\$3,800
ما كلفته الخمس عشرة		\$6,700
ما كلفته الست		\$2,900

\$3,800 هي نموذج الفيللا التالي، مرندراً بالفعل.

الصور التسع المستيعدة صُنعت بالعناية نفسها التي صُنعت بها الست. ولو أنفق المبلغ نفسه على الصور الست لنموذج فيلا ثانٍ، أو على فيلم قصير للمطبخ والحديقة، لعمل لصالح البيع لا الأرشفة.

سطرًا سطرًا

الصور الست التي تبيع، وكيف تكتب موجز كل منها

اكتب موجز هذه الصور الست بعناية، وستصبح بقية المجموعة اختيارية. أما الأسطر الثلاثة الأخيرة فهي ما تفعله بالميزانية التي حرّرتها.

ما تكتبه في الموجز

الصورة

01	الواجهة الأمامية، نهارًا	الكاميرا بارتفاع عين شخص على الرصيف، لا درون. سمّ الطوب والكسوة وقرميد السطح، فهي ما يقارنه المشتري بالفيل النمذجية.
02	الواجهة الأمامية عند الغسق	الكاميرا نفسها، والأضواء مضاءة في الداخل. غالبًا أقوى صورة رئيسية على المنصات، فاطلب قصة عريضة وأخرى مربعة من الرندر نفسه.
03	الحديقة الخلفية والتراس	أظهر الحديقة كما ستُسلّم، ثم اذكر هل تريد نباتات ناضجة. الحديقة التي لن يحصل عليها المشتري تتحول لاحقًا إلى شكوى.
04	المطبخ والمعيشة	الغرفة التي يشتريها الناس. احسم سطح العمل وتشطيب الخزائن والأرضية قبل النمذجة، فهذه اللقطة هي الأكثر تغييرًا في التعديلات.
05	غرفة النوم الرئيسية	النافذة وجدار السرير والمنظر إلى الخارج. اذكر هل يجب أن يكون المنظر حقيقيًا، فقد لا تكون الأرض المجاورة مبنية بعد.
06	الحمام الرئيسي	البلاط والصنوبر والإضاءة. إنها لقطة قريبة، فتظهر المنتجات المحددة: سمّها أو اقبل بدائل من المكتبة.
07	الصور التسع الأخرى	استبدلها بمسقط مؤث. يبيّن مكان غرفة الغسيل والمكتب بجزء يسير من كلفة رندر.
08	نماذج قلل إضافية	في مشروع تطوير، ارندر الصور الست لكل نموذج بدل خمس عشرة للنموذج الأول. المشترون يقارنون النماذج لا الغرف.
09	ترتيب العمل	كلّفنا بالواجهة الأمامية أولاً، واعتمدها، ثم الباقي. تُحسم الخامات والإضاءة على صورة واحدة، وتتبعها البقية أسرع.

الصفحة الواحدة

ما يرسله إلينا المطوِّرون فعلاً

العملاء الذين تظهر شعاراتهم على صفحات خدماتنا لا يرسلون قائمة صور غرفةً غرفة. بل يرسلون شيئاً قريباً من هذا، غالباً في نص رسالة بريد إلكتروني، وهو يكفي لتقديم السعر وبدء العمل.

01	الفيلا	النموذج، وعدد قطع الأرض، والمخططات، اذكر أي مجموعة هي المعتمدة حالياً.
02	أين ستُباع	منصة عقارية، أو كتيّب، أو لوحة الموقع، أو جناح المبيعات. هذا يحدد القصّات والدقة.
03	اللقطات الست	أو نسختك منها، مع تسمية الرئيسية.
04	خامات الواجهات	الطوب والكسوة والسطح والنوافذ، كمنتجات بأسمائها حيثما توفرت.
05	المطبخ والحمام	التشطيبات، أو «من المكتبة، مشابه» حيثما لم يُحسم شيء.
06	الحديقة	كما ستُسلّم، أو نباتات ناضجة. اذكر أيهما.
07	السياق	صورة للموقع، أو الجوار الحقيقي، أو شارع عام.
08	وقت اليوم	النهار للمجموعة، والغسق للرئيسية.
09	موعد الإطلاق	الموعد الحقيقي، حين يُنشر الإعلان.
10	الميزانية	رقم أو نطاق. هو أسرع طريق إلى مجموعة مناسبة.

ارنذر ما ستسلّمه

يقارن المشترون الفيلا المنتهية بالكتيّب. والصورة التي وعدت بحديقة ناضجة أو بتشطيب حُذف لخفض الكلفة هي التي يحضرونها يوم الاستلام.

ست الآن، والمزيد عند الإطلاق

اطلب الصور الست قبل الطرح، وأضف صوراً بعد أن تعرف أي نموذج يتحرك بيعه أبداً. يكون النموذج ثلاثي الأبعاد مبنياً حينها، إضافة اللقطات سريعة.

التكلفة

أسعار السوق وشروطنا، لتتحقق من أي عرض سعر

نطاقات نرصدها في السوق خلال عام 2026، من المستقل إلى الاستوديو. استخدمها للتحقق من أي عرض سعر، بما في ذلك عرضنا.

العمل المكلف به	مستقل	استوديو
صورة خارجية واحدة	\$100 - 300	\$250 - 600
صورة داخلية واحدة	\$120 - 350	\$300 - 700
حزمة من 5 إلى 8 لقطات	\$600 - 1,500	\$1,500 - 4,000
رسوم متحركة، للدقيقة	\$1,000 - 3,000	\$3,000 - 8,000

هذه مدد التسليم وشروط التعديل المعتادة لدينا. نعتمدها في عروض الأسعار ما لم يتطلب المشروع غير ذلك، وحينها نوضح الأمر قبل بدء العمل.

المعيار لدى MAVERICK FRAME

المرحلة أو الفخزج

المسودة الأولى للصورة الثابتة	من 3 إلى 5 أيام عمل من استلام موجز مكتمل
صور نهائية، حزمة من 5 إلى 8	من 2 إلى 3 أسابيع، بما فيها المسودات
رسوم متحركة حتى دقيقة واحدة	من 4 إلى 6 أسابيع، تبدأ بلوحة القصة والمعاينة
جولات التعديل المشمولة	جولتان في مرحلة المسودة، وجولة واحدة على الصورة النهائية
ما الذي يُحتسب جولة	قائمة ملاحظات واحدة موحدة تُرسل دفعة واحدة
التسليم العاجل	نصف المدة مقابل زيادة نحو 40%، متى سمح الجدول بذلك

اختر الاستوديو قبل أن يحترق الموعد النهائي

ليست المشاريع الأعلى كلفة التي نراها تلك التي جاء موجزها ضعيفًا، بل تلك التي كُلف بها على عجل، بعد أن أخفق المورد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قيم استوديو أو اثنين ما دام لا شيء عاجلاً.

ملاحظة عن الفريق الداخلي: يحتاج فنان واحد إلى نحو عشرة اشتراكات برمجية ومحطة عمل ومجموعة من المهارات المجاورة، من النمذجة والإضاءة إلى المعالجة اللاحقة والتواصل مع العملاء. ولا يُؤتي ذلك ثماره إلا إذا كان هذا الشخص مشغولاً كل يوم. وما دون ذلك، فالحساب وحده يبرّج الاستعانة بمصادر خارجية.

الخطوة التالية

أرسل إلينا ما لديك بالفعل

المخططات أو نموذج ثلاثي الأبعاد أو صور فوتوغرافية أو مسودة موجز، في أي حالة كانت. سنرد عليك بنطاق عمل وسعر والأسئلة التي تحددهما، كتابةً ومن دون مكالمات مبيعات.

نموذج التواصل	maverickframe.com/contacts/
الإظهار السكني	maverickframe.com/ar/services/residential-visualization/
أو ببساطة	رُدّ على الرسالة التي وصلك فيها هذا الدليل.

كتبه من يقرؤون هذه الموجزات

يشغل Dim Kuzmenko منصب مؤسس Maverick Frame Studio. الأرقام الواردة في هذا الدليل مصدرها بريدنا الوارد وقائمة أسعارنا، لا استطلاع قطاعي.