



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Vendere lo yacht prima che esista lo scafo. Nove immagini, **\$8.850.**

La serie pre-costruzione che broker e cantieri usano davvero per vendere una nuova costruzione o un refit, immagine per immagine, con i dati di progetto per ciascuna e un composito prezzato.

DA DOVE PARTIRE

L'armatore non sta comprando rendering.

Uno yacht da costruire si vende a qualcuno che non può salire a bordo. Le immagini devono fare ciò che farebbero una prova in mare e una visita: mostrare la silhouette, la vita in coperta e gli spazi dell'armatore. Quasi tutte le prime richieste che riceviamo chiedono molte più immagini di così, e meno di quelle giuste.

La solita lista dei desideri la scrive l'ufficio tecnico, quindi copre il progetto: ogni ponte, ogni cabina, ogni prospetto. Un acquirente legge una serie pre-costruzione in un altro ordine. Prima il profilo, poi dove siederà la sera, poi dove dormirà. Nove immagini coprono quella conversazione. Il resto serve al fascicolo di costruzione, non alla vendita.

COSA CHIEDE LA LISTA DEI DESIDERI

COSA SERVE DAVVERO ALLA VENDITA

01	Ogni ponte e ogni cabina	I tre spazi in cui l'armatore vivrà, renderizzati bene.
02	Prospetti da tutti e quattro i lati	Un profilo principale e una ripresa in navigazione. Gli acquirenti ricordano una silhouette, non un prospetto.
03	Interni dalla prima fase di progetto	Interni quando la palette dell'armatore è almeno proposta, oppure uno schema neutro dichiarato come tale.
04	Un video lungo fin dal primo giorno	Prima le immagini. Il video conviene ordinarlo quando le immagini sono state mostrate agli acquirenti e hanno retto.

Una serie pre-costruzione è uno strumento di vendita, non un archivio del progetto.

La tratti come una brochure di nove pagine. Tutto ciò che non aiuta un acquirente a immaginarsi armatore dello yacht appartiene al pacchetto tecnico, dove i disegni fanno meglio il lavoro e non costano nulla da renderizzare.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LA SERIE

Nove immagini, prezzate a tariffe da studio

Ecco la serie pre-costruzione che consigliamo, come composito prezzato a tariffe da studio di fascia media. Ogni immagine risponde a una domanda che un acquirente si pone prima di firmare. I modelli si costruiscono una volta e servono ogni immagine, e più avanti il video e le varianti di refit.

IMMAGINE	TIPO	TARIFFA STUDIO
01 Profilo principale alla fonda, tre quarti di prua	esterno	\$550
02 Ripresa in navigazione, dall'alto	esterno	\$600
03 Poppa e beach club, piattaforma abbassata	esterno	\$450
04 Sun deck o flybridge in uso	esterno	\$450
05 Pozzetto di poppa al tramonto, tavola apparecchiata	esterno	\$450
06 Salone principale	interno	\$550
07 Cabina armatoriale	interno	\$500
08 Una cabina ospiti, rappresentativa	interno	\$400
09 Profilo notturno, luci subacquee accese	esterno	\$450
Nove immagini		\$4.400
Modello di scafo, sovrastruttura e coperta		+ \$2.800
Tre spazi interni modellati		+ \$1.650

La serie pre-costruzione **\$8.850**

Una tipica lista di 24 viste con video **\$24.100**

Gli altri \$15.250 comprano immagini su cui nessuno firma.

Ventiquattro immagini a \$475, otto spazi interni modellati invece di tre e un video di 60 secondi fanno \$24.100. Niente è sovrapprezzato. È semplicemente ordinato prima che l'acquirente esista, su un progetto che cambierà ancora prima di impostare la chiglia.

IMMAGINE PER IMMAGINE

Cosa serve a ogni immagine dall'ufficio tecnico

I rendering pre-costruzione sono precisi quanto i disegni che li reggono. Questi sono i dati da cui si costruisce ogni immagine della serie. Dove non esistono ancora, lo dica e concorderemo cosa si può proporre.

L'IMMAGINE	COSA CI SERVE PER COSTRUIRLA
01 Profilo principale	Piano di forma o superficie dello scafo, piano generale e disegno del profilo. La silhouette deve essere esatta; tutto il resto discende da lì.
02 Ripresa in navigazione	Lo stesso modello più velocità e stato del mare previsti. Uno scafo dislocante e uno planante lasciano scie molto diverse.
03 Poppa e beach club	Disegni dello specchio di poppa e della piattaforma, il garage del tender se si apre, e cosa ci fa l'armatore.
04 Sun deck o flybridge	Il piano di coperta con arredi fissi, hardtop ed eventuale vasca idromassaggio. Gli arredi mobili si possono proporre.
05 Pozzetto al tramonto	Piano di coperta, posizione delle luci esterne e disposizione del tavolo. È l'immagine che vende le serate.
06 Salone principale	Piano generale degli interni, altezze, posizione delle finestrate e la palette materiali del designer, anche se provvisoria.
07 Cabina armatoriale	Il layout e la vista. Dica se l'armatore è già noto; uno schema proposto viene dichiarato come tale.
08 Cabina ospiti	Un layout rappresentativo. Le altre cambiano in pianta, non nel modo in cui verranno immaginate.
09 Profilo notturno	Posizione e colore delle luci subacquee e di scafo. Un'ora di modifica sul modello principale, se indicato per tempo.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero cantieri e broker

I cantieri e i broker i cui loghi compaiono sulle nostre pagine dei servizi non mandano capitolati. Mandano qualcosa di simile a questo, di solito nel corpo di una mail con i disegni allegati, ed è sufficiente per fare un preventivo e iniziare.

01	Lo yacht	Lunghezza, tipo e designer, in una riga. Nuova costruzione, refit o concept.
02	I disegni	Piano di forma o modello dello scafo, piano generale, layout di coperta e interni. Dica quale revisione è aggiornata.
03	A cosa serve	Un salone nautico, un annuncio del broker, una presentazione all'armatore. Decide l'ordine della serie.
04	Quante immagini	Nove è un buon punto di partenza. Dica se ne servono meno o di più.
05	L'immagine principale	Quella che va sull'annuncio e sullo stand. La indichi.
06	Lo stato degli interni	Progettati, proposti o non iniziati. Li renderizziamo onestamente in tutti e tre i casi.
07	L'ambientazione	Un'area di navigazione precisa o semplicemente «mare aperto, bella luce».
08	Dove sarà pubblicato	Stampa, stand in fiera, annunci, social. Fissa risoluzione e diritti.
09	La data	Di solito un salone. Indichi la sua data, non quella comoda.
10	Il budget	Una cifra o una forbice. È la via più rapida verso un perimetro adeguato.

Ordini il video più tardi

I modelli costruiti per le immagini sono la parte costosa di un video. Una volta che la serie è passata davanti agli acquirenti, il video costa meno e sa già quali momenti mostrare.

Mandi i disegni provvisori

Una revisione di due settimane fa va benissimo. Costruiamo in modo che scafo e interni si possano aggiornare, e una modifica costa meno che aspettare il set definitivo.

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

Piano generale, piano di forma, layout di coperta e degli interni, gli schizzi del designer 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/
------------------------------	---

Rendering di yacht	maverickframe.com/it/servizi/rendering-yacht/
---------------------------	---

Oppure, semplicemente,	risponda alla mail con cui ha ricevuto questa guida.
-------------------------------	--

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.