



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Você pediu 12 imagens. Publicou quatro. **\$3.700** ficaram paradas.

Um pedido típico de maquete eletrônica com preço vista por vista, as oito imagens que nunca saíram da pasta e como dimensionar o próximo pedido pelo que você vai publicar.

COMECE AQUI

O número vem primeiro. O uso vem depois.

A maioria dos pedidos de maquete eletrônica começa com um número: doze vistas, quinze, vinte. O número raramente está errado de propósito. Vem do último projeto, do folder de um concorrente ou da sensação de que mais imagens significam menos risco. Onde cada imagem vai ser publicada só se decide depois, em geral depois da fatura.

Uma quantidade de imagens sem destino é um palpite, e estúdios cobram palpites com honestidade: cada vista é modelada, iluminada, renderizada e revisada, seja publicada ou não. A solução barata é inverter a ordem. Comece pelos lugares onde o prédio precisa aparecer - aprovação na prefeitura, folder, site, tapume - e deixe a quantidade sair dessa lista.

COMO A QUANTIDADE COSTUMA SER DEFINIDA	O QUE DEVERIA DEFINI-LA
01 Um número redondo do último projeto	A lista de lugares onde as imagens serão publicadas neste ano, escrita antes do orçamento.
02 Uma vista por fachada, para ficar completo	Uma vista por pergunta que o comprador, o locatário ou a prefeitura faz. Fachadas respondem às perguntas do arquiteto, não às deles.
03 Versões de entardecer e noite “por via das dúvidas”	Um estado de luz por vista, e um segundo só para a imagem principal.
04 Uma segunda aérea para o entorno	Uma aérea se a localização vende o projeto. A segunda é a vista menos usada de todas.

Uma vista não usada custa exatamente o mesmo que uma publicada.

O estúdio modela, ilumina, renderiza e revisa a vista do pátio que ninguém publica com o mesmo cuidado da principal. A economia não está num preço menor. Está na vista que você nunca pediu.



Render de produção da Maverick Frame.

O ORÇAMENTO

Quanto custam doze vistas quando quatro são usadas

Abaixo, um composto de um pedido típico para um prédio residencial de seis pavimentos com lojas no térreo, com preços a valores médios de estúdio no mercado. Cada vista é um pedido razoável. A segunda coluna registra o que aconteceu com cada uma depois da entrega.

VISTA		DEPOIS DA ENTREGA	A VALORES DE ESTÚDIO
01	Principal da esquina, luz do dia	publicada	\$550
02	A mesma principal ao entardecer	publicada	\$550
03	Aérea com o entorno	publicada	\$600
04	Acesso e fachada das lojas, altura do olhar	publicada	\$450
05	Segundo ângulo, esquina oposta	sem uso	\$450
06	Fachada dos fundos	sem uso	\$400
07	Pátio, luz do dia	sem uso	\$450
08	Pátio, entardecer	sem uso	\$450
09	Terraço na cobertura	sem uso	\$450
10	Segunda aérea, ângulo do masterplan	sem uso	\$600
11	Detalhe de fachada, revestimento e sacadas	sem uso	\$350
12	Vista noturna da principal	sem uso	\$550
Quatro vistas que foram publicadas			\$2.150
Oito vistas que nunca saíram da pasta			\$3.700
Custo por imagem publicada			\$1.463
O que o pedido custou			\$5.850
O que as quatro publicadas exigiam			\$2.150

\$3.700 é o preço de uma segunda encomenda.

As oito vistas sem uso não foram malfeitas. Foram pedidas antes de alguém decidir onde o prédio seria visto. O mesmo dinheiro pagaria boa parte de uma animação de 30 segundos da principal, ou o conjunto inteiro da próxima fase.

DIMENSIONANDO O PEDIDO

Conte os lugares, não as imagens

Escreva esta lista antes de pedir orçamento. Cada linha nomeia um lugar onde o prédio pode aparecer e o menor conjunto que o atende. Marque as linhas que valem para você e some: as sobreposições entre elas são onde está a economia.

	O LUGAR	O QUE ELE REALMENTE PRECISA
01	Aprovação na prefeitura	Vistas dos pontos que o órgão exige, em geral poucas. Peça os pontos ao responsável pela aprovação antes de encomendar qualquer coisa.
02	Folder de venda ou locação	A principal, a principal ao entardecer e uma vista da rua ou do acesso. Uma página dupla comporta três imagens com folga.
03	Site e portais imobiliários	A principal, recortada em banner largo e em quadrado. Peça recortes de um render, não vistas novas.
04	Tapume e placas da obra	A principal em alta resolução para impressão grande. Diga o tamanho cedo; ele define a resolução do render, não o número de vistas.
05	Apresentação a investidores	A aérea se a localização for o argumento, a principal se o prédio for. Apresentações reaproveitam as imagens do folder.
06	Lançamento e redes sociais	Um movimento curto de câmera na principal, em vez de novas imagens. Mais de 40% das nossas encomendas já incluem movimento ou 360.
07	Concurso	Duas ou três vistas atmosféricas escolhidas pelos critérios do edital. Raramente servem para vendas depois, então orce-as como um conjunto à parte.
08	A próxima fase	Deixe pátio, cobertura e interiores para quando houver algo a vender com eles. O modelo já existe, então acrescentar vistas depois é rápido.
09	Nada desta lista	Se uma vista não tem linha, não tem onde ser publicada. Deixe-a fora do orçamento.

Encomende a principal primeiro

Peça a imagem principal sozinha, aprove, depois encomende o resto. Materiais, entorno e luz já estarão resolvidos numa imagem, e cada vista seguinte se aprova mais rápido.

A PÁGINA ÚNICA

O que as marcas realmente nos mandam

Os clientes cujos logos aparecem nas nossas páginas de serviço não mandam uma quantidade de vistas e um memorial. Mandam algo parecido com isto, quase sempre no corpo de um e-mail, e já basta para orçar e começar.

01	O prédio	Uma linha, mais projetos ou um modelo, se houver. Diga qual versão é a vigente.
02	A etapa	Aprovação, pré-lançamento, lançamento ou entrega. Define quais imagens já fazem sentido.
03	Onde as imagens vão circular	A lista da página anterior, com as linhas que você marcou.
04	Quantas, e a principal	Um número, com a vista mais importante indicada.
05	Quais vistas	Marcadas na implantação. Dois minutos aqui poupam uma rodada de revisão.
06	Hora do dia	Uma por vista. Entardecer para a principal se ela for para o tapume.
07	O que precisa ser exato	Revestimentos, vidros, guarda-corpos e produtos especificados.
08	Entorno	Se os vizinhos e a rua reais importam, ou se um entorno genérico resolve.
09	A data em que precisa	A real, ligada à etapa, não a confortável.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa. É o caminho mais rápido para a quantidade certa.

Mande a lista, não o número

Se você não sabe quantas vistas precisa, mande os lugares onde o prédio vai aparecer. Respondemos com quantidade e preço, e a quantidade costuma ser menor do que você imaginava.

Menos vistas, mais cuidado

Quatro vistas pedidas com critério recebem mais atenção por imagem do que doze pedidas por segurança. A verba que sobra rende mais na principal, ou na próxima etapa.

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/
Maquete eletrônica	maverickframe.com/pt-br/servicos/maquete-eletronica/
Ou simplesmente	responda ao e-mail em que este guia chegou.

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.