



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

Seis imagens vendem uma casa na planta. **Nove** ninguém olha.

O pedido de quinze imagens que a construtora costuma fazer, com preço linha por linha, e as seis imagens que realmente vendem antes de a fundação ser feita.

COMECE AQUI

Ninguém pode visitá-la. Seis imagens fazem a visita.

Uma casa na planta é vendida antes que alguém possa entrar nela, então as imagens fazem o papel da visita. Uma visita segue um roteiro: a rua, a porta de entrada, a cozinha, o quintal, a suíte principal. As imagens que vendem são as desse roteiro. Todo o resto é documentação.

Construtoras e incorporadoras costumam encomendar a partir do jogo de projetos: uma vista por fachada, uma por ambiente. Parece completo e fica bonito no processo de aprovação. Mas o portal imobiliário mostra a primeira imagem grande e o resto numa rolagem, e uma página dupla de folder comporta três. O pedido cresce, e as imagens extras ficam esperando numa pasta.

ENCOMENDADO A PARTIR DOS PROJETOS		ENCOMENDADO A PARTIR DA VISITA	
01	Uma vista por fachada	A fachada da rua e o quintal. Uma fachada lateral não vende nada.	
02	Todos os dormitórios	A suíte principal. Os outros são o mesmo quarto com outra cama.	
03	Lavanderia, hall e escritório	Nada. A planta humanizada mostra que existem, e custa uma fração de um render.	
04	Uma aérea “para ficar completo”	Uma aérea só se o terreno ou o bairro for o argumento de venda.	

O anúncio é decidido pela primeira imagem.

No portal, a imagem principal é a única exibida em tamanho cheio antes do clique. Ela merece o orçamento, uma versão ao entardecer e o maior cuidado. O terceiro dormitório, não.



Render de produção da Maverick Frame.

O ORÇAMENTO

Quinze imagens pedidas. Seis fizeram a venda.

Abaixo, um composto de um pedido típico para uma casa de quatro dormitórios vendida na planta, com preços a valores médios de estúdio no mercado. Cada imagem é um pedido razoável. A segunda coluna registra se ela entrou no anúncio e no folder.

	IMAGEM	NO ANÚNCIO	A VALORES DE ESTÚDIO
01	Fachada da rua, luz do dia	vende	\$500
02	Fachada da rua ao entardecer, luzes acesas	vende	\$500
03	Quintal e varanda gourmet	vende	\$450
04	Cozinha e estar integrados	vende	\$550
05	Suíte principal	vende	\$450
06	Banheiro da suíte	vende	\$450
07	Fachada lateral	descartada	\$400
08	Segundo ângulo da rua	descartada	\$450
09	Acesso de carros e garagem	descartada	\$400
10	Hall de entrada	descartada	\$400
11	Dormitório dois	descartada	\$400
12	Dormitório três	descartada	\$400
13	Lavanderia	descartada	\$350
14	Escritório	descartada	\$400
15	Aérea do terreno	descartada	\$600
	Seis imagens que fizeram a venda		\$2.900
	Nove imagens que ninguém olhou		\$3.800
	O que as quinze custaram		\$6.700
	O que as seis custaram		\$2.900

\$3.800 é a próxima tipologia, já renderizada.

As nove imagens descartadas foram feitas com o mesmo cuidado das seis. Aplicado nas seis de uma segunda tipologia, ou num filme curto da cozinha e do quintal, o mesmo dinheiro trabalha para a venda, e não para o arquivo.

LINHA POR LINHA

As seis que vendem, e como pedir cada uma

Faça o briefing destas seis com cuidado e o resto do conjunto vira opcional. As três últimas linhas dizem o que fazer com a verba que sobrou.

A IMAGEM	O QUE COLOCAR NO BRIEFING
01 Fachada da rua, luz do dia	Câmera na altura dos olhos de quem está na calçada, não de um drone. Especifique tijolo, revestimento e telha; é o que o comprador confere na casa decorada.
02 Fachada da rua ao entardecer	A mesma câmera, com as luzes acesas por dentro. Muitas vezes é a melhor imagem principal do portal, então peça um recorte largo e um quadrado do mesmo render.
03 Quintal e varanda gourmet	Mostre o quintal como será entregue e diga se quer paisagismo já crescido. Um jardim que o comprador não vai receber vira reclamação depois.
04 Cozinha e estar	O ambiente que as pessoas comprem. Defina bancada, acabamento dos armários e piso antes da modelagem; é a vista que mais muda nas revisões.
05 Suíte principal	A janela, a parede da cama e a vista. Diga se a vista precisa ser a real; o lote vizinho talvez ainda não esteja construído.
06 Banheiro da suíte	Revestimento, metais e iluminação. É uma vista próxima, então os produtos aparecem: especifique-os ou aceite equivalentes de biblioteca.
07 As outras nove	Troque-as por uma planta humanizada. Ela mostra onde ficam a lavanderia e o escritório por uma fração de um render.
08 Mais tipologias	Num empreendimento, renderize as seis de cada tipologia em vez de quinze da primeira. Compradores comparam tipologias, não cômodos.
09 A ordem do trabalho	Encomende primeiro a fachada da rua, aprove, depois o resto. Materiais e luz se resolvem numa imagem, e as outras andam mais rápido.

A PÁGINA ÚNICA

O que as incorporadoras realmente nos mandam

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

01	A casa	Tipologia, número de unidades e projetos. Diga qual versão é a vigente.
02	Onde vai ser vendida	Portal, folder, placa da obra, stand de vendas. Define recortes e resolução.
03	As seis vistas	Ou a sua versão delas, com a imagem principal indicada.
04	Materiais da fachada	Tijolo, revestimento, telhado e esquadrias, com o nome dos produtos quando houver.
05	Cozinha e banheiro	Os acabamentos, ou “biblioteca, similar” onde nada está definido.
06	O quintal	Como será entregue, ou com paisagismo crescido. Diga qual.
07	Entorno	Uma foto do terreno, os vizinhos reais ou uma rua genérica.
08	Hora do dia	Luz do dia para o conjunto, entardecer para a principal.
09	A data do lançamento	A real, quando o anúncio entra no ar.
10	O orçamento	Um valor ou uma faixa. É o caminho mais rápido para um conjunto sob medida.

Seis agora, mais no lançamento

Encomende as seis antes do lançamento e acrescente imagens quando souber qual tipologia vende mais devagar. O modelo já estará pronto, então vistas extras saem rápido.

Renderize o que você entrega

O comprador compara a casa pronta com o folder. A imagem que prometeu um jardim crescido ou um acabamento cortado na engenharia de valor é a que ele leva para a vistoria de entrega.

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/
Imagens residenciais	maverickframe.com/pt-br/servicos/maquete-eletronica-empreendimentos/
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.