

GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de publicar un tour que no funciona.

Hágalas antes de firmar un contrato de tour virtual 3D. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla hacia la pregunta sobre el alojamiento.

Dim Kuzmenko
Cofundador, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de tour virtual casi nunca fallan por los renders. Buenos portafolios hay en todas partes. Fallan por las cinco cosas de abajo, y cada una podía detectarse en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

	LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL	LO QUE DESCUBRE LA SEMANA DEL LANZAMIENTO
01	**"Tendremos el tour publicado enseguida"**	Los visuales llegan demasiado tarde: el tour se publica después del lanzamiento comercial, con puntos de interés que aún llevan a la estancia equivocada y sin tiempo para corregirlos.
02	**"Precio por tour, todo incluido"**	Cada emplazamiento necesita un visual distinto: el anuncio pide también imágenes fijas, un clip corto del recorrido y un teaser para redes de las mismas estancias, y cada uno se presupuesta como un encargo nuevo.
03	**"Yo me ocupo personalmente"**	Un año después cambia la distribución de una tipología, el freelancer ha desaparecido tras la entrega y nadie puede reabrir el tour.
04	**"Nuestro equipo interno de tours"**	La agencia subcontrata el 3D a un proveedor y el visor lo configura una tercera empresa. Cada corrección pasa por tres bandejas de entrada.
05	**"Mándenos el modelo y listo"**	El ciclo se fragmenta entre proveedores: el modelo de su otro estudio de visualización no abre limpio. Paga la vivienda dos veces y pierde dos semanas.

No está eligiendo un portafolio. Está eligiendo un proceso.

Las doce preguntas de las dos páginas siguientes ponen a prueba el proceso. Cada una corresponde a uno de los fallos de arriba, y cada una tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: tiempo y dinero

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo; busca cifras, nombres y fechas. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
1. ¿Cuándo vería un primer borrador navegable, contando desde planos y acabados completos?	Un número de días laborables, desde cuándo se cuenta, y un enlace de borrador con algunas estancias antes de terminarlas todas.	"Cuando el tour completo esté listo".
2. ¿Qué día se publicaría el tour completo y qué podría retrasarlo?	Una fecha, más las dos o tres cosas que la moverían: una memoria de acabados tardía, una distribución cambiada, la configuración del alojamiento.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si el plazo se adelanta una semana?	Una opción urgente con precio, aproximadamente la mitad del plazo por alrededor de un 40% más, o las estancias clave publicadas primero.	"Nos las arreglaremos", sin precio.
4. Con las escenas ya montadas, ¿cuánto cuesta una estancia o un punto de vista más?	Bastante menos que el primero, porque el modelo, los materiales y la iluminación ya existen.	Cada punto de vista extra cobrado como un panorama nuevo.
5. ¿Cuánto cuestan imágenes fijas, un clip corto o un teaser para redes sacados del tour?	Una tarifa pequeña por cada uno, porque salen de las mismas escenas.	Cada uno presupuestado como un proyecto aparte.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluye y qué cuenta como una?	Un número fijo, normalmente dos en borrador y una sobre la final, con una ronda definida como una lista consolidada; mover un punto de interés no es una ronda.	"Revisiones ilimitadas". Significa que nadie les ha puesto precio.

Por qué las preguntas 4 y 5 pesan más

Un tour rara vez es lo único que necesita el equipo de ventas. El anuncio, el folleto, la publicidad y las redes piden piezas de las mismas estancias. El precio de esas piezas decide su presupuesto real más que el precio del tour.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: personas y alojamiento

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente montará las escenas y configurará el tour?	Roles concretos del propio equipo del estudio, y con quién hablará usted en el día a día.	"Nuestros socios", "nuestra red" o silencio.
8. ¿El render o la plataforma del tour los lleva otra empresa, y a nombre de quién está la cuenta?	Una respuesta clara: la plataforma con nombre, la cuenta a su nombre o transferible, y el coste anual indicado.	El tour vive en su cuenta y se apaga cuando dejan de pagar.
9. Si mi contacto no está, ¿quién sigue con el proyecto?	Una segunda persona que ya conoce el archivo.	Todo depende de que una persona esté disponible.
10. ¿Quién guarda los archivos de escena, y pueden añadir una distribución nueva dentro de un año?	El estudio archiva las escenas de trabajo y puede reabrirlas para estancias o acabados nuevos meses después.	Tras la entrega solo existe el tour exportado.
11. ¿El tour abre en el móvil, en el navegador y en unas gafas de realidad virtual, y cuánto pesa?	Probado en los tres, con un peso de archivo declarado por panorama para la web, y un enlace más código de inserción para usted.	"Funciona en nuestra página de demostración".
12. ¿El mismo modelo puede darnos imágenes fijas, una animación y planos?	Sí, desde el mismo modelo, para que una película o un folleto posterior no empiece de cero.	"Para eso llamaríamos a un socio".

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRATE Y PIDA POR ESCRITO LA FECHA DE PUBLICACIÓN

7 - 9

PIDA UNA ESTANCIA DE PRUEBA PAGADA ANTES DE COMPROMETER EL TOUR COMPLETO

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 8

El alojamiento es donde los tours mueren en silencio. Si el tour está en la cuenta del proveedor, su marketing depende de sus facturas. Pregunte a nombre de quién está la cuenta y cuánto cuesta renovarla, y fíjese en cuánto tarda la respuesta.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

No necesita una llamada para hacer el test. Pegue el correo de abajo, adjunte lo que ya tenga y envíelo a la vez a los tres estudios de su lista. Las respuestas llegan en un día laborable, y la diferencia entre ellas suele verse clara en el segundo párrafo.

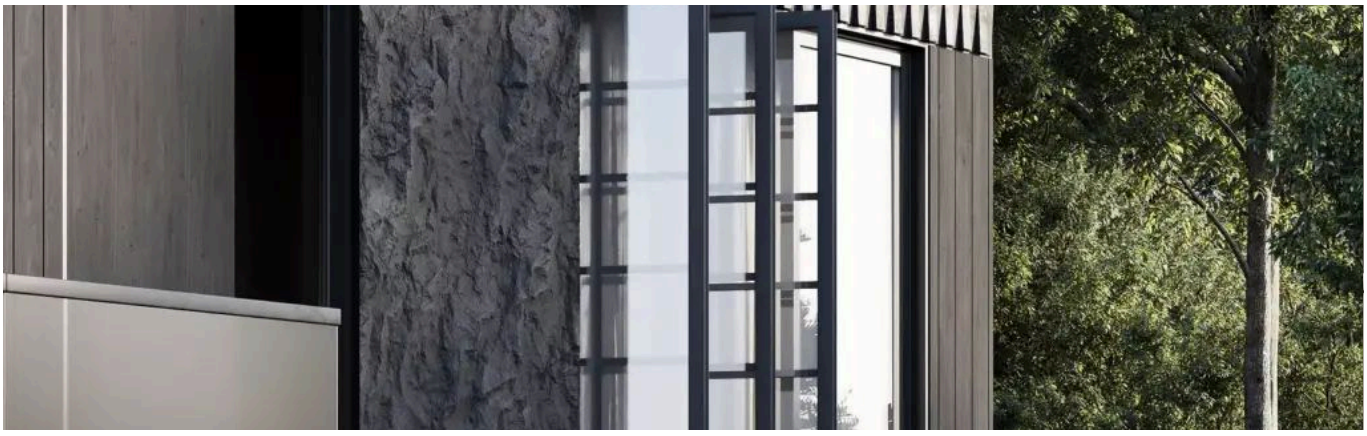
		EL CORREO QUE DEBE ENVIAR
01	**Asunto**	Tour virtual para [proyecto]: presupuesto y doce preguntas
02	**Línea 1**	Necesitamos un tour virtual de [número] estancias / [tipologías] en [proyecto] en [ciudad] para [venta sobre plano / portal / web] antes del [fecha].
03	**Línea 2**	Adjuntamos planos, la memoria de acabados y dos tours que nos gustan.
04	**Línea 3**	Por favor, respondan a las doce preguntas de abajo con cifras y nombres, no con rangos.
05	**Línea 4**	Pegue aquí las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	**Línea 5**	Decidiremos en la semana siguiente a recibir las tres respuestas.

Qué tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden en días laborables y en dólares, dan nombres y la plataforma, y le preguntan qué estancias importan más al comprador.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras propias cifras están en la página siguiente, en el mismo formato, para que pueda puntuarnos con el mismo test.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

Precios de mercado y condiciones, para revisar cualquier presupuesto

Rangos que vemos en el mercado en 2026, de autónomo a estudio. Úselos para contrastar cualquier presupuesto, incluido el nuestro.

TRABAJO ENCARGADO	AUTÓNOMO	ESTUDIO
Imagen exterior, una	$100 - 300	$250 - 600
Imagen interior, una	$120 - 350	$300 - 700
Paquete de 5 - 8 vistas	$600 - 1.500	$1.500 - 4.000
Animación, por minuto	$1.000 - 3.000	$3.000 - 8.000

Nuestros plazos y condiciones de revisión estándar. Son los que presupuestamos salvo que un proyecto necesite otra cosa, y en ese caso lo decimos antes de empezar.

FASE O ENTREGABLE	ESTÁNDAR DE MAVERICK FRAME
Primer borrador de una imagen fija	De 3 a 5 días laborables desde un brief completo
Imágenes finales, paquete de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, borradores incluidos
Animación de hasta un minuto	De 4 a 6 semanas, primero storyboard y previsualización
Rondas de revisión incluidas	Dos en fase de borrador y una sobre la imagen final
Qué cuenta como una ronda	Una sola lista consolidada de comentarios, enviada de una vez
Entrega urgente	La mitad de plazo por alrededor de un 40 % más, si el calendario lo permite

Tenga un estudio elegido antes de que la fecha esté encima

Los proyectos más caros que vemos no son los que llegan con un brief flojo. Son los que se encargan con prisa, cuando el primer proveedor ya ha fallado y la fecha de lanzamiento no se mueve. Valore uno o dos estudios mientras nada es urgente.

Una nota sobre hacerlo en casa: un solo artista necesita unas diez suscripciones de software, una estación de trabajo y varias habilidades adyacentes, desde el modelado y la iluminación hasta la postproducción y el trato con el cliente. Solo compensa si esa persona tiene trabajo todos los días. Por debajo de eso, las cuentas favorecen por sí solas externalizar.

SIGUIENTE PASO

Envíenos lo que ya tenga

Planos, un modelo, fotografías o un borrador de brief, en el estado en que estén. Le responderemos con un alcance, un precio y las preguntas que lo deciden, por escrito y sin llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
Tour virtual 3D	maverickframe.com/es/servicios/tour-virtual-3d/
O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es cofundador de Maverick Frame Studio. Las cifras de esta guía salen de nuestra propia bandeja de entrada y de nuestras propias tarifas, no de una encuesta del sector.