



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Dodici domande prima che il Suo tour vada online a pezzi.

Le faccia prima di firmare per un tour virtuale 3D. Uno studio che vale la pena ingaggiare risponde a tutte e dodici in una sola mail. Quello sbagliato tace alla domanda sull'hosting.

PER COMINCIARE

Ogni errore era visibile prima della firma

I progetti di tour virtuale raramente falliscono sui render. I portfolio sono buoni ovunque. Falliscono sui cinque punti qui sotto, e ognuno si sarebbe potuto individuare già nella prima mail, se qualcuno avesse chiesto.

COSA PROMETTEVA LA CALL COMMERCIALE

COSA SCOPRE NELLA SETTIMANA DEL LANCIO

01	«Il tour sarà online in fretta»	Le immagini arrivano troppo tardi. Il tour va online dopo il lancio commerciale, con gli hotspot che puntano ancora alle stanze sbagliate e senza tempo per correggerli.
02	«Un prezzo a tour, tutto incluso»	Ogni canale ha bisogno di un formato diverso. L'annuncio vuole anche immagini, una breve clip di percorso e un teaser social dalle stesse stanze, e ognuno viene quotato come un nuovo lavoro.
03	«Me ne occupo personalmente»	I freelance spariscono dopo la consegna. Un anno dopo cambia la pianta di una tipologia, il freelance è passato ad altro e nessuno sa riaprire il tour.
04	«Il nostro team interno per i tour»	Le agenzie affidano spesso il 3D all'esterno. Le stanze le renderizza un subappaltatore e il player lo configura una terza azienda. Ogni correzione passa per tre caselle di posta.
05	«Ci mandi il modello e basta»	I fornitori spezzano il ciclo di produzione. Il modello del Suo altro visualizzatore non si apre bene. Paga l'appartamento due volte e perde due settimane.

Non sta scegliendo un portfolio. Sta scegliendo un metodo.

Le dodici domande delle prossime due pagine mettono alla prova il metodo. Ognuna corrisponde a uno degli errori qui sopra, e ognuna ha una risposta verificabile.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, PRIMA PARTE

Domande da 1 a 6: tempi e costi

Le invii così come sono. Non cerca entusiasmo: cerca numeri, nomi e date. Anche una risposta vaga è una risposta.

CHIEDA QUESTO

UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ

LASCI PERDERE SE

1. Quando vedrei una prima bozza navigabile, a partire da piante e finiture complete?	Un numero di giorni lavorativi, da cosa si conta, e un link di bozza con alcune stanze prima che siano tutte finite.	«Quando tutto il tour sarà pronto.»
2. In che data andrebbe online il tour completo, e cosa potrebbe spostarla?	Una data, più le due o tre cose che la farebbero slittare: capitolato in ritardo, una pianta modificata, la configurazione dell'hosting.	Una data senza condizioni, o nessuna data.
3. Cosa succede se la scadenza si anticipa di una settimana?	Un'opzione urgente con un prezzo: circa metà del tempo per circa il 40% in più, oppure prima online le stanze chiave.	«Ci organizziamo», senza alcun prezzo.
4. Una volta costruite le scene, quanto costa una stanza o un punto di vista in più?	Sensibilmente meno del primo, perché modello, materiali e luci esistono già.	Ogni punto di vista in più prezzato come un nuovo panorama.
5. Quanto costano immagini, una breve clip o un teaser social ricavati dal tour?	Un piccolo importo ciascuno, perché vengono dalle stesse scene.	Ognuno quotato come progetto a sé.
6. Quanti round di revisione sono inclusi, e cosa conta come un round?	Un numero fisso, di solito due in fase di bozza e uno sulla versione finale, dove un round è un unico elenco consolidato, e spostare un hotspot non è un round.	«Revisioni illimitate». Significa che nessuno le ha prezzate.

Perché le domande 4 e 5 contano di più

Un tour raramente è l'unica cosa che serve al team vendite. L'annuncio, la brochure, le inserzioni e i social vogliono tutti pezzi delle stesse stanze. Il prezzo di quei pezzi decide il Suo budget reale più del prezzo del tour.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL TEST, SECONDA PARTE

Domande da 7 a 12: persone, file e hosting

CHIEDA QUESTO	UNA BUONA RISPOSTA SUONA COSÌ	LASCI PERDERE SE
7. Chi esattamente costruirà le scene e configurerà il tour?	Ruoli con nome nel team interno dello studio, e chi sarà il Suo referente ogni giorno.	«I nostri partner», «il nostro network», o silenzio.
8. Il rendering o la piattaforma del tour sono affidati a un'altra azienda, e a nome di chi è l'account?	Una risposta chiara, la piattaforma nominata, l'account a Suo nome o trasferibile, e il costo annuo dichiarato.	Il tour vive sul loro account e si ferma quando smettono di pagare.
9. Se il mio referente è assente, chi prende in mano il progetto?	Una seconda persona che conosce già il file.	Tutto dipende dalla disponibilità di una sola persona.
10. Chi conserva i file della scena, e potete aggiungere una nuova tipologia tra un anno?	Lo studio archivia le scene di lavoro e può riaprirle mesi dopo per nuove stanze o finiture.	Dopo la consegna esiste solo il tour esportato.
11. Il tour si apre su smartphone, nel browser e in un visore, e quanto pesa?	Testato su tutti e tre, con un peso dichiarato per panorama per il web, più un link e il codice di incorporamento per Lei.	«Sulla nostra pagina demo funziona.»
12. Lo stesso modello può darci immagini, un'animazione e planimetrie?	Sì, dallo stesso modello, così un video o una brochure successivi non ripartono da zero.	«Per quello coinvolgeremmo un partner.»

10 - 12

RISPOSTE BUONE: INCARICHI LO STUDIO E CHIEDA PER ISCRITTO LA DATA DI MESSA ONLINE

7 - 9

CHIEDA UNA STANZA DI PROVA A PAGAMENTO PRIMA DI CONFERMARE TUTTO IL TOUR

0 - 6

LASCI PERDERE, PER QUANTO FORTE SEMBRI IL PORTFOLIO

La domanda che gli studi schivano più spesso è la numero 8

È sull'hosting che i tour muoiono in silenzio. Se il tour sta sull'account del fornitore, il Suo marketing dipende dalle sue fatture. Chieda a nome di chi è l'account e quanto costa il rinnovo, e ascolti quanto tempo richiede la risposta.



Rendering di produzione Maverick Frame.

LO INVII

Una mail, tre studi, un giorno

Per fare il test non serve una call. Incolli la mail qui sotto, alleggi ciò che ha già e la invii contemporaneamente ai tre studi della Sua rosa. Le risposte arrivano entro un giorno lavorativo, e di solito la differenza è evidente già dal secondo paragrafo.

LA MAIL DA INVIARE

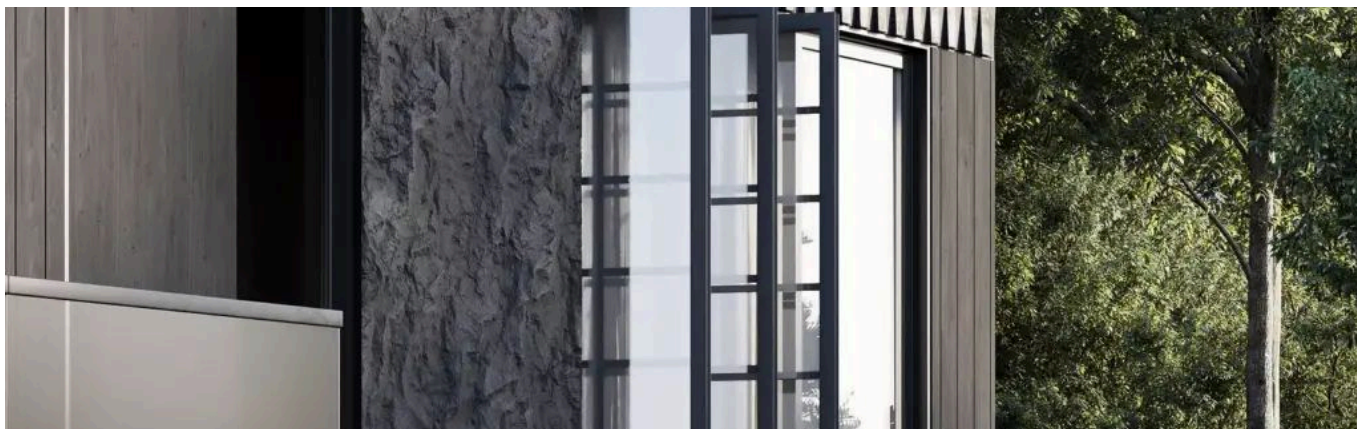
01	Oggetto	Tour virtuale per [progetto], preventivo e dodici domande
02	Riga 1	Ci serve un tour virtuale di [numero] stanze / [tipologie] per [progetto] a [città], per [vendita su pianta / annuncio / sito web], entro il [data].
03	Riga 2	In allegato: piante, capitolato delle finiture e due tour che ci piacciono.
04	Riga 3	Vi chiediamo di rispondere alle dodici domande qui sotto con numeri e nomi, non con intervalli.
05	Riga 4	Incollare le domande da 1 a 12 delle pagine 03 e 04.
06	Riga 5	Decideremo entro una settimana dal ricevimento delle tre risposte.

Cosa hanno in comune le buone risposte

Sono brevi. Rispondono in giorni lavorativi e in dollari, fanno i nomi delle persone e della piattaforma, e Le chiedono quali stanze contano di più per l'acquirente.

Cosa risponderemmo noi

I nostri numeri sono nella pagina successiva, nello stesso formato, così può valutarci con lo stesso test.



Rendering di produzione Maverick Frame.

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

Piante, un modello, fotografie 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/
Tour virtuale	maverickframe.com/it/servizi/tour-virtuale/
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.