

GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Su brief pide 24 escenas y $38.200. El piso necesitaba ocho.

Cuántas escenas necesita de verdad un tour virtual, lo que cuesta cada escena extra y el plan que mantiene el tour lo bastante corto para terminarlo y lo bastante bueno para vender.

Dim Kuzmenko
Cofundador, Maverick Frame Studio

EMPIECE AQUÍ

Cada estancia, una escena. Ahí está la trampa.

Lo natural al encargar un tour virtual es enumerar las estancias. Recibidor, salón, cocina, tres dormitorios, dos baños, el pasillo, el balcón, el vestíbulo, el gimnasio. Parece exhaustivo, y convierte sin que nadie lo note un tour en dos docenas de renders 360 independientes, cada uno modelado, iluminado y terminado en todas las direcciones.

Una escena no es una miniatura en un menú. Es una panorámica completa, y tiene que verse terminada allá donde mire el espectador: el techo, el suelo, la pared detrás de la cámara, la vista por cada ventana. Un tour con el doble de escenas es casi el doble de trabajo, y un tour que tarda demasiado en construirse suele ser el que llega tarde al lanzamiento para el que se hizo.

	LO QUE ENUMERA EL BRIEF	LO QUE DECIDE DE VERDAD EL NÚMERO DE ESCENAS
01	**Cada estancia y cada pasillo**	Las estancias que el comprador necesita para entender la distribución. Una escena puede mostrar dos estancias por una puerta abierta.
02	**Día y noche en cada escena**	Si la noche vende algo. Cada estado de luz es otra panorámica completa.
03	**Todas las opciones de acabado, intercambiables en todo el tour**	Dónde se eligen de verdad los acabados: normalmente la cocina y un baño.
04	**Hotspots en cada objeto**	Lo que el espectador tiene que poder hacer: moverse, ver un precio, reservar una visita, consultar el plano.

Un tour se juzga por su mejor escena, no por cuántas tiene.

Nadie recuerda el pasillo. Un tour de ocho escenas bien elegidas y totalmente terminadas, con un plano para navegar, hace el trabajo de veinticuatro, y llega a tiempo para usarse.



Render de producción de Maverick Frame.

EL PRESUPUESTO

Lo que cuesta si lo tomamos al pie de la letra

Abajo, un compuesto de los briefs de tour virtual que hemos recibido para un piso piloto de tres dormitorios con zonas comunes, a tarifas medias de estudio. Cada línea apareció en un brief real; la combinación es la habitual.

	PARTIDA	BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Una escena 360 por estancia y pasillo	24 x $550	**$13.200**
02	Una versión nocturna de cada escena	24 x $350	**$8.400**
03	Una paleta de acabados alternativa en cada escena	24 x $300	**$7.200**
04	Fichas informativas con hotspot en cada objeto	120 x $15	**$1.800**
05	Navegación por plano con posición en vivo	desarrollo	**$900**
06	Zonas comunes: piscina, gimnasio, vestíbulo y azotea	4 x $600	**$2.400**
07	Versión del tour completo para gafas de RV	desarrollo	**$2.500**
08	Visor con marca propia y alojamiento durante tres años	3 x $600	**$1.800**
	Lo que pide el brief		**$38.200**
	Lo que necesita el mismo piso		**$6.080**

$6.080 son ocho escenas bien hechas.

Ocho escenas a $550, un plano para navegar, una docena de hotspots donde importan y un año de alojamiento. La distribución, la luz y los acabados están todos. Lo que falta es el pasillo, veinticuatro veces.

Antes de presupuestar cualquier tour, pedimos el plano con las posiciones de cámara marcadas. Es la única hoja que decide el precio.

EL PLAN DE ESCENAS

Ocho reglas para un tour corto y terminado

Revise el plano con estas reglas antes de enviarlo. El número de escenas suele bajar a la mitad, y el tour que recibe es el que habría elegido de todos modos.

	REGLA	CÓMO APLICARLA EN EL PLANO
01	**Parta de las preguntas del comprador**	Anote lo que el espectador tiene que entender: la distribución, la luz, las vistas, los acabados. Cada escena debe responder al menos a una.
02	**Una escena puede mostrar dos estancias**	Sitúe las cámaras en umbrales y puertas abiertas. Una buena posición en el salón vende también la cocina y el balcón.
03	**Sáltese los espacios de paso**	Pasillos, rellanos y lavaderos rara vez necesitan escena. El plano muestra cómo se conectan.
04	**Las estancias repetidas, una vez**	Si tres dormitorios comparten distribución, muestre el mejor e identifique los demás en el plano.
05	**Un solo estado de luz**	Elija día o atardecer para todo el tour. Añada la noche solo donde venda algo, como una terraza o unas vistas.
06	**Opciones de acabado donde se eligen**	Ofrezca paletas intercambiables en la cocina y un baño, donde suelen tomarse esas decisiones. En el resto, muestre una.
07	**Decida qué puede hacer el espectador**	Moverse entre escenas, abrir el plano, leer una ficha, reservar una visita. Cada interacción extra se desarrolla y se prueba.
08	**Cierre el alojamiento antes de producir**	Su propia web, un portal inmobiliario o nuestro visor. Decide el formato de salida, la resolución y quién paga después el alojamiento.

LA PÁGINA QUE IMPORTA

Lo que nos envían de verdad las marcas para un tour

Los clientes cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no nos envían un listado de estancias. Envían algo muy parecido a esto, normalmente en el cuerpo de un correo con el plano adjunto, y basta para presupuestar y empezar a trabajar.

01	**El inmueble**	Una línea, más planos, un modelo o renders existentes.
02	**Para qué es el tour**	Venta sobre plano, alquiler, la página de reservas de un hotel, una feria.
03	**El plano, anotado**	Con las posiciones de cámara dibujadas. Basta con un círculo aproximado.
04	**Cuántas escenas**	Un número, o 'las mínimas que funcionen' y se las propondremos.
05	**Iluminación**	Día o atardecer. Uno para todo el tour.
06	**Opciones de acabado**	En qué estancias y cuántas paletas.
07	**Qué puede hacer el espectador**	Navegar, abrir el plano, leer fichas, reservar una visita.
08	**Dónde se publicará**	Su web, un portal, unas gafas de RV en la sala de ventas.
09	**La fecha y el presupuesto**	La fecha real de lanzamiento, y una cifra o un rango.

Lance en pequeño y amplíe después

Un tour es fácil de ampliar cuando ya existen el modelo y el visor. Publique ocho escenas para el lanzamiento y añada las zonas comunes cuando estén terminadas, en lugar de retener todo el tour por ellas.

Reutilice lo que ya tiene

Si ya estamos renderizando imágenes fijas del piso, el tour parte del mismo modelo y los mismos materiales. Dígalo en el brief; baja el precio de cada escena.

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/
Tours virtuales	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.