



GUIDA PRATICA / EDIZIONE 2026

Il Suo brief chiede 24 scene e **\$38.200.** Ne bastavano otto.

Quante scene servono davvero a un tour virtuale, quanto costa ognuna in più, e il piano che tiene un tour abbastanza corto da finirlo e abbastanza buono da vendere.

DA DOVE PARTIRE

Ogni stanza è una scena. Ecco la trappola.

Il modo naturale di impostare il brief di un tour virtuale è elencare le stanze. Ingresso, soggiorno, cucina, tre camere, due bagni, il corridoio, il balcone, la hall, la palestra. Sembra scrupoloso, e senza che nessuno se ne accorga trasforma un tour in due dozzine di rendering 360 separati, ciascuno modellato, illuminato e rifinito in ogni direzione.

Una scena non è una miniatura in un menu. È un panorama completo, e deve sembrare finito ovunque si giri chi guarda: soffitto, pavimento, la parete dietro la camera, la vista da ogni finestra. Un tour con il doppio delle scene è quasi il doppio del lavoro, e un tour che richiede troppo tempo è spesso quello che manca il lancio per cui era stato pensato.

COSA ELENCA IL BRIEF

COSA DECIDE DAVVERO IL NUMERO DI SCENE

01	Ogni stanza e ogni corridoio	Le stanze che servono a un acquirente per capire la pianta. Una scena può mostrare due stanze attraverso una porta aperta.
02	Giorno e notte per ogni scena	Se la notte vende qualcosa. Ogni condizione di luce è un altro panorama completo.
03	Tutte le finiture, commutabili ovunque	Dove le finiture si scelgono davvero: di solito la cucina e un bagno.
04	Hotspot su ogni oggetto	Cosa deve poter fare chi guarda: muoversi, leggere un prezzo, prenotare una visita, vedere la pianta.

Un tour si giudica dalla scena migliore, non dal numero.

Nessuno si ricorda del corridoio. Un tour di otto scene ben scelte e rifinite del tutto, con una pianta per orientarsi, fa il lavoro di ventiquattro, e arriva in tempo per essere usato.



Rendering di produzione Maverick Frame.

IL PREVENTIVO

Quanto costa se lo prendiamo alla lettera

Ecco un composito dei brief di tour virtuale ricevuti per un appartamento campione con tre camere e servizi condominiali, prezzato a tariffe da studio di fascia media. Ogni riga compariva in un brief reale; la combinazione è tipica.

	VOCE	BASE	TARIFFA STUDIO
01	Una scena 360 per ogni stanza e corridoio	24 x \$550	\$13.200
02	Una versione notturna di ogni scena	24 x \$350	\$8.400
03	Una palette di finiture alternativa in ogni scena	24 x \$300	\$7.200
04	Schede informative hotspot su ogni oggetto	120 x \$15	\$1.800
05	Navigazione su pianta con posizione in tempo reale	sviluppo	\$900
06	Servizi: piscina, palestra, hall e rooftop	4 x \$600	\$2.400
07	Una versione per visore VR dell'intero tour	sviluppo	\$2.500
08	Viewer personalizzato e hosting per tre anni	3 x \$600	\$1.800
Quanto chiede il brief			\$38.200
Quanto serve allo stesso appartamento			\$6.080

\$6.080 sono otto scene, fatte bene.

Otto scene a \$550, una pianta per orientarsi, una dozzina di hotspot dove contano e un anno di hosting. Pianta, luce e finiture ci sono tutte. Manca il corridoio, ventiquattro volte.

Prima di quotare qualsiasi tour chiediamo la pianta con le posizioni di camera segnate. È l'unico foglio che decide il prezzo.

IL PIANO DELLE SCENE

Otto regole per un tour corto e finito

Controlli la pianta con queste regole prima di mandarla. Il numero di scene di solito si dimezza, e il tour che riceve è quello che avrebbe scelto comunque.

REGOLA	COME APPLICARLA SULLA Pianta
01 Partire dalle domande dell'acquirente	Scriva cosa deve capire chi guarda: la pianta, la luce, la vista, le finiture. Ogni scena deve rispondere ad almeno una.
02 Una scena può mostrare due stanze	Metta le camere sulle soglie e sulle porte aperte. Una buona posizione nel soggiorno vende anche la cucina e il balcone.
03 Saltare gli spazi di passaggio	Corridoi, pianerottoli e lavanderie raramente meritano una scena. La pianta mostra come si collegano.
04 Stanze ripetute, una volta sola	Se tre camere hanno lo stesso layout, mostri la migliore e indichi le altre sulla pianta.
05 Una sola condizione di luce	Giorno o tramonto per tutto il tour. Aggiunga la notte solo dove vende qualcosa, come una terrazza o una vista.
06 Finiture dove si scelgono	Offra palette commutabili in cucina e in un bagno, dove di solito si fanno le scelte. Altrove, ne mostri una.
07 Decidere cosa può fare chi guarda	Muoversi tra le scene, aprire la pianta, leggere una scheda, prenotare una visita. Ogni interazione in più va sviluppata e testata.
08 Chiarire l'hosting prima della produzione	Il Suo sito, un portale immobiliare o il nostro viewer. Decide formato di uscita, risoluzione e chi pagherà l'hosting dopo.

L'UNICA PAGINA

Cosa ci mandano davvero i brand per un tour

I clienti i cui loghi compaiono sulle nostre pagine dei servizi non ci mandano un elenco delle stanze. Mandano qualcosa di simile a questo, di solito nel corpo di una mail con la pianta allegata, ed è sufficiente per fare un preventivo e iniziare.

01	L'immobile	Una riga, più piante, un modello o rendering esistenti.
02	A cosa serve il tour	Vendita sulla carta, locazione, pagina di prenotazione di un hotel, una fiera.
03	La pianta, annotata	Le posizioni di camera disegnate sopra. Basta un cerchio a mano.
04	Quante scene	Un numero, oppure «il minimo che funziona» e le proporremo noi.
05	La luce	Giorno o tramonto. Una sola per tutto il tour.
06	Le opzioni di finitura	Quali stanze, e quante palette.
07	Cosa può fare chi guarda	Navigare, aprire la pianta, leggere schede, prenotare una visita.
08	Dove sarà ospitato	Il Suo sito, un portale, un visore nell'ufficio vendite.
09	La data e il budget	La data di lancio vera, e una cifra o una forbice.

Partire piccoli, aggiungere dopo

Un tour si amplia facilmente una volta che modello e viewer esistono. Pubblichiamo otto scene per il lancio e aggiungiamo i servizi quando sono finiti, invece di bloccare tutto il tour ad aspettarli.

Riusare ciò che ha già

Se stiamo già renderizzando immagini dell'appartamento, il tour parte dallo stesso modello e dagli stessi materiali. Lo scriviamo nel brief; abbassiamo il prezzo di ogni scena.

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 virtuali	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.