



PRZEWODNIK PRAKTYCZNY / EDYCJA 2026

Brief prosi o 24 sceny i **\$38 200.** Mieszkanie potrzebowało ośmiu.

Ile scen naprawdę potrzebuje wirtualny spacer, ile kosztuje każda kolejna i plan scen, dzięki któremu spacer jest na tyle krótki, żeby go skończyć, i na tyle dobry, żeby sprzedawał.

ZACZNIJ TUTAJ

Każdy pokój to scena. I w tym tkwi pułapka.

Najbardziej naturalny sposób na brief wirtualnego spaceru to wypisanie pomieszczeń. Przedpokój, salon, kuchnia, trzy sypialnie, dwie łazienki, korytarz, balkon, lobby, siłownia. Wygląda to na dokładność, a po cichu zamienia spacer w dwa tuziny osobnych renderów 360, z których każdy trzeba wymodelować, oświetlić i wykończyć w każdym kierunku.

Scena to nie miniatura w menu. To pełna panorama, która musi wyglądać na skończoną, gdziekolwiek widz się obróci: sufit, podłoga, ściana za kamerą, widok z każdego okna. Spacer z dwa razy większą liczbą scen to prawie dwa razy więcej pracy, a spacer, którego budowa trwa za długo, często nie zdąży na premierę, dla której powstał.

CO WYMIENIA BRIEF

CO NAPRAWDĘ DECYDUJE O LICZBIE SCEN

01	Każde pomieszczenie i korytarz	Pomieszczenia, których kupujący potrzebuje, żeby zrozumieć układ. Jedna scena może pokazać dwa pokoje przez otwarte drzwi.
02	Dzień i noc w każdej scenie	Czy noc cokolwiek sprzedaje. Każdy stan oświetlenia to kolejna pełna panorama.
03	Wszystkie warianty wykończeń, przełączane wszędzie	Gdzie naprawdę wybiera się wykończenia: zwykle w kuchni i jednej łazience.
04	Hotspoty na każdym przedmiocie	Co widz musi móc zrobić: przejść dalej, sprawdzić cenę, umówić wizytę, zobaczyć rzut.

Spacer ocenia się po najlepszej scenie, a nie po ich liczbie.

Nikt nie pamięta korytarza. Spacer z ośmiu dobrze wybranych, w pełni wykończonych scen z rzutem do nawigacji robi to, co dwadzieścia cztery, i jest gotowy na czas, żeby z niego skorzystać.



Rendering produkcyjny Maverick Frame.

FAKTURA

Ile to kosztuje, gdy brief czytamy dosłownie

Poniżej zestawienie złożone z briefów wirtualnych spacerów, które dostaliśmy dla trzypokojowego mieszkania pokazowego z częściami wspólnymi budynku, wycenione po średnich stawkach rynkowych studia. Każda pozycja pojawiła się w prawdziwym briefie; to połączenie jest typowe.

	POZYCJA	PODSTAWA	STAWKI STUDIA
01	Jedna scena 360 na każde pomieszczenie i korytarz	24 x \$550	\$13 200
02	Wersja nocna każdej sceny	24 x \$350	\$8 400
03	Alternatywna paleta wykończeń w każdej scenie	24 x \$300	\$7 200
04	Karty informacyjne na hotspotach przy każdym przedmiocie	120 x \$15	\$1 800
05	Nawigacja po rzucie z bieżącą pozycją	wdrożenie	\$900
06	Części wspólne: basen, siłownia, lobby i dach	4 x \$600	\$2 400
07	Wersja całego spaceru na gogle VR	wdrożenie	\$2 500
08	Przeglądarka z brandingiem i hosting na trzy lata	3 x \$600	\$1 800
	Czego chce brief		\$38 200
	Czego potrzebuje to samo mieszkanie		\$6 080

\$6 080 to osiem scen zrobionych porządnie.

Osiem scen po \$550, rzut do nawigacji, kilkanaście hotspotów tam, gdzie mają znaczenie, i rok hostingu. Układ, światło i wykończenia są na miejscu. Brakuje tylko korytarza, powtórnego dwadzieścia cztery razy.

Zanim wycenimy jakikolwiek spacer, prosimy o rzut z zaznaczonymi pozycjami kamery. To jedna kartka, która decyduje o cenie.

PLAN SCEN

Osiem zasad, dzięki którym spacer jest krótki i gotowy

Sprawdź rzut z tymi zasadami, zanim go wyślesz. Liczba scen zwykle spada o połowę, a spacer, który dostajesz, to ten, który i tak byś wybrał.

ZASADA	JAK ZASTOSOWAĆ JĄ NA RZUCIE
01 Zacznij od pytań kupującego	Zapisz, co widz musi zrozumieć: układ, światło, widok, wykończenia. Każda scena musi odpowiadać na co najmniej jedno z tych pytań.
02 Jedna scena może pokazać dwa pokoje	Ustaw kamery w progach i otwartych drzwiach. Dobra pozycja w salonie sprzedaje też kuchnię i balkon.
03 Pomiń przestrzenie przejściowe	Korytarze, podesty i pomieszczenia techniczne rzadko potrzebują sceny. Rzut pokazuje, jak się łączą.
04 Powtarzalne pokoje pokaż raz	Jeśli trzy sypialnie mają ten sam układ, pokaż najlepszą, a pozostałe opisz na rzucie.
05 Jeden stan oświetlenia	Wybierz dzień albo zmierzch dla całego spaceru. Noc dodaj tylko tam, gdzie coś sprzedaje, na przykład taras albo widok.
06 Warianty wykończeń tam, gdzie się je wybiera	Przełączane palety daj w kuchni i jednej łazience, gdzie zwykle zapadają decyzje o wykończeniach. Wszędzie indziej pokaż jedną.
07 Zdecyduj, co widz może zrobić	Przejdź między scenami, otworzyć rzut, przeczytać kartę, umówić wizytę. Każdą dodatkową interakcję trzeba zbudować i przetestować.
08 Ustal hosting przed produkcją	Własna strona, portal ogłoszeniowy albo nasza przeglądarka. Od tego zależy format wyjściowy, rozdzielczość i to, kto później płaci za hosting.

JEDNA STRONA

Co marki naprawdę przysyłają nam do spaceru

Klienci, których logo widać na naszych stronach usług, nie przysyłają nam zestawienia pomieszczeń. Przysyłają coś bardzo podobnego do tego, zwykle w treści maila z dołączonym rzutem, i to wystarcza, żeby wycenić projekt i zacząć pracę.

01	Nieruchomość	Jedno zdanie plus rzuty, model albo istniejące wizualizacje.
02	Do czego służy spacer	Sprzedaż z planu, najem, strona rezerwacji hotelu, targi.
03	Rzut z oznaczeniami	Narysowane na nim pozycje kamery. Wystarczy odręczne kółko.
04	Ile scen	Liczba albo „tak mało, jak się da”, a my je proponujemy.
05	Oświetlenie	Dzień albo zmierzch. Jedno dla całego spaceru.
06	Warianty wykończeń	W których pomieszczeniach i ile palet.
07	Co widz może zrobić	Nawigować, otworzyć rzut, czytać karty, umówić wizytę.
08	Gdzie spacer będzie działał	Twoja strona, portal, google w biurze sprzedaży.
09	Termin i budżet	Prawdziwa data premiery i kwota albo przedział.

Startuj skromnie, sceny dodawaj później

Spacer łatwo rozbudować, gdy model i przeglądarka już istnieją. Opublikuj osiem scen na premierę, a części wspólne dodaj, gdy będą gotowe, zamiast wstrzymywać dla nich cały spacer.

Wykorzystaj to, co już masz

Jeśli już renderujemy wizualizacje mieszkania, spacer startuje z tego samego modelu i materiałów. Napisz to w briefie; obniża to cenę każdej sceny.

ILE TO KOSZTUJE

Stawki rynkowe i nasze warunki, żeby sprawdzić każdą wycenę

Przedziały widoczne na rynku w 2026 roku, od freelancera po studio. Użyj ich, żeby sprawdzić każdą wycenę, także naszą.

PRACA NA ZLECENIE	FREELANCER	STUDIO
Wizualizacja zewnętrzna, jedna	\$100 - 300	\$250 - 600
Wizualizacja wnętrza, jedna	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakiet 5 - 8 ujęć	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animacja, za minutę	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Nasze standardowe terminy i zasady poprawek. Tak wyceniamy, chyba że projekt wymaga czegoś innego, a wtedy mówimy o tym przed rozpoczęciem pracy.

ETAP LUB MATERIAŁ	STANDARD MAVERICK FRAME
Pierwszy szkic wizualizacji	Od 3 do 5 dni roboczych od kompletnego briefu
Gotowe wizualizacje, pakiet 5 - 8	Od 2 do 3 tygodni, szkice w cenie
Animacja do jednej minuty	Od 4 do 6 tygodni, najpierw storyboard i podgląd
Rundy poprawek w cenie	Dwie na etapie szkicu, jedna na finalnym obrazie
Co liczy się jako runda	Jedna zebrana lista uwag, wysłana za jednym razem
Tryb ekspresowy	Półowa czasu za około 40% więcej, jeśli harmonogram na to pozwala

Wybierz studio, zanim termin zacznie się palić

Najdroższe projekty, jakie widzimy, to nie te ze słabym briefem. To te zlecane w panice, gdy pierwszy wykonawca już zawiódł, a data premiery się nie przesunęła. Sprawdź jedno lub dwa studia, póki nic nie jest pilne.

Słowo o zespole wewnętrznym: jeden grafik 3D potrzebuje około dziesięciu subskrypcji oprogramowania, stacji roboczej i szeregu pokrewnych umiejętności, od modelowania i oświetlenia po postprodukcję i kontakt z klientem. Oplaca się to tylko wtedy, gdy ta osoba ma pracę każdego dnia. Poniżej tego progu rachunek sam przemawia za outsourcingiem.

DALEJ

Prześlij nam to, co już masz

Rysunki, model, zdjęcia albo szkic briefu, w dowolnym stanie. Odpowiemy zakresem, ceną i pytaniami, od których one zależą, na piśmie, bez rozmowy sprzedażowej.

Formularz kontaktowy	maverickframe.com/contacts/
Wirtualne spacery	maverickframe.com/pl/uslugi/wirtualne-spacery-3d/
Albo po prostu	odpowiedz na e-mail, w którym przyszedł ten przewodnik.

Napisane przez ludzi, którzy czytają te briefy

Dim Kuzmenko jest współzałożycielem Maverick Frame Studio. Liczby w tym przewodniku pochodzą z naszej własnej skrzynki i naszego własnego cennika, nie z badania branżowego.