



GUIA PRÁTICO / EDIÇÃO 2026

## Seu briefing pede 24 cenas e **\$38.200.** Bastavam oito cenas.

Quantas cenas um tour virtual realmente precisa, quanto custa cada cena extra, e o plano de cenas que deixa o tour curto o bastante para ficar pronto e bom o bastante para vender.

COMECE AQUI

# Cada ambiente é uma cena. Essa é a armadilha.

O jeito natural de fazer o briefing de um tour virtual é listar os ambientes. Hall, sala, cozinha, três dormitórios, dois banheiros, o corredor, a varanda, o lobby, a academia. Parece completo, e silenciosamente transforma o tour em duas dúzias de renders 360 separados, cada um modelado, iluminado e acabado em todas as direções.

Uma cena não é uma miniatura num menu. É um panorama inteiro, e precisa parecer acabado para onde quer que o visitante olhe: forro, piso, a parede atrás da câmera, a vista de cada janela. Um tour com o dobro de cenas é quase o dobro de trabalho, e um tour que demora demais para ficar pronto costuma ser o que perde o lançamento para o qual foi feito.

| O QUE O BRIEFING LISTA                                    | O QUE REALMENTE DECIDE O NÚMERO DE CENAS                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 Todos os ambientes e corredores                        | Os ambientes de que o comprador precisa para entender a planta. Uma cena pode mostrar dois ambientes por uma porta aberta. |
| 02 Dia e noite de cada cena                               | Se a noite vende alguma coisa. Cada estado de luz é mais um panorama inteiro.                                              |
| 03 Todas as opções de acabamento, trocáveis em todo lugar | Onde os acabamentos são de fato escolhidos: em geral a cozinha e um banheiro.                                              |
| 04 Hotspots em cada objeto                                | O que o visitante precisa poder fazer: circular, ver um preço, agendar uma visita, ver a planta.                           |

## Um tour é julgado pela melhor cena, não pela quantidade.

Ninguém lembra do corredor. Um tour de oito cenas bem escolhidas e totalmente acabadas, com uma planta para navegar, faz o trabalho de vinte e quatro, e fica pronto a tempo de ser usado.



Render de produção da Maverick Frame.

O ORÇAMENTO

# Quanto custa se levarmos ao pé da letra

Abaixo, um composto dos briefings de tour virtual que recebemos para um apartamento decorado de três dormitórios com as áreas comuns do prédio, a valores médios de estúdio no mercado. Cada linha apareceu num briefing real; a combinação é típica.

|    | ITEM                                                    | BASE       | A VALORES DE ESTÚDIO |
|----|---------------------------------------------------------|------------|----------------------|
| 01 | Uma cena 360 por ambiente e corredor                    | 24 x \$550 | \$13.200             |
| 02 | Uma versão noturna de cada cena                         | 24 x \$350 | \$8.400              |
| 03 | Uma paleta de acabamentos alternativa em cada cena      | 24 x \$300 | \$7.200              |
| 04 | Cards de informação em hotspots em cada objeto          | 120 x \$15 | \$1.800              |
| 05 | Navegação pela planta com posição em tempo real         | construção | \$900                |
| 06 | Áreas comuns: piscina, academia, lobby e rooftop        | 4 x \$600  | \$2.400              |
| 07 | Uma versão do tour inteiro para óculos de VR            | construção | \$2.500              |
| 08 | Visualizador com a sua marca e hospedagem por três anos | 3 x \$600  | \$1.800              |
|    | O que o briefing pede                                   |            | \$38.200             |
|    | O que o mesmo apartamento precisa                       |            | \$6.080              |

\$6.080 são oito cenas, bem feitas.

Oito cenas a \$550, uma planta para navegar, uma dúzia de hotspots onde importam e um ano de hospedagem. A planta, a luz e os acabamentos estão todos lá. O que falta é o corredor, vinte e quatro vezes.

Antes de orçar qualquer tour, pedimos a planta com as posições de câmera marcadas. É a única folha que decide o preço.

## O PLANO DE CENAS

## Oito regras que deixam o tour curto e acabado

Confira a planta com estas regras antes de mandar. O número de cenas costuma cair pela metade, e o tour que volta é o que você teria escolhido de qualquer forma.

| REGRA                                           | COMO APLICAR NA PLANTA                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 <b>Comece pelas perguntas do comprador</b>   | Anote o que o visitante precisa entender: a planta, a luz, a vista, os acabamentos. Cada cena precisa responder a pelo menos uma.             |
| 02 <b>Uma cena pode mostrar dois ambientes</b>  | Posicione câmeras em passagens e portas abertas. Uma boa posição na sala também vende a cozinha e a varanda.                                  |
| 03 <b>Pule os espaços de passagem</b>           | Corredores, patamares e áreas de serviço raramente precisam de cena. A planta mostra como eles se conectam.                                   |
| 04 <b>Ambientes repetidos, uma vez só</b>       | Se três dormitórios têm o mesmo layout, mostre o melhor e identifique os outros na planta.                                                    |
| 05 <b>Um estado de luz</b>                      | Escolha dia ou entardecer para o tour inteiro. Acrescente a noite só onde ela vende algo, como um terraço ou uma vista.                       |
| 06 <b>Opções de acabamento onde se escolhe</b>  | Ofereça paletas trocáveis na cozinha e em um banheiro, onde as escolhas de acabamento costumam acontecer. No resto, mostre uma.               |
| 07 <b>Decida o que o visitante pode fazer</b>   | Circular entre cenas, abrir a planta, ler um card, agendar uma visita. Cada interação extra é construída e testada.                           |
| 08 <b>Defina a hospedagem antes da produção</b> | Seu próprio site, um portal imobiliário ou o nosso visualizador. Isso decide o formato de saída, a resolução e quem paga a hospedagem depois. |

## A PÁGINA ÚNICA

# O que as marcas realmente nos mandam para um tour

Os clientes cujos logos aparecem nas nossas páginas de serviço não nos mandam uma lista de ambientes. Mandam algo parecido com isto, quase sempre no corpo de um e-mail com a planta anexa, e já basta para orçar e começar.

|    |                              |                                                                    |
|----|------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 01 | O imóvel                     | Uma linha, mais plantas, um modelo ou renders que já existam.      |
| 02 | Para que serve o tour        | Vendas na planta, locação, página de reservas de hotel, uma feira. |
| 03 | A planta, marcada            | Com as posições de câmera desenhadas. Um círculo aproximado basta. |
| 04 | Quantas cenas                | Um número, ou "o mínimo que funcionar" e nós propomos.             |
| 05 | Luz                          | Dia ou entardecer. Um só para o tour inteiro.                      |
| 06 | Opções de acabamento         | Quais ambientes, e quantas paletas.                                |
| 07 | O que o visitante pode fazer | Navegar, abrir a planta, ler cards, agendar uma visita.            |
| 08 | Onde vai ficar               | Seu site, um portal, óculos de VR no stand de vendas.              |
| 09 | A data e o orçamento         | A data real do lançamento, e um valor ou uma faixa.                |

## Lance pequeno, acrescente cenas depois

Um tour é fácil de ampliar quando o modelo e o visualizador já existem. Publique oito cenas no lançamento e acrescente as áreas comuns quando estiverem prontas, em vez de segurar o tour inteiro por elas.

## Reproveite o que você já tem

Se já estamos renderizando imagens do apartamento, o tour parte do mesmo modelo e dos mesmos materiais. Diga isso no briefing; o preço de cada cena cai.

QUANTO CUSTA

# Preços de mercado e condições, para conferir qualquer orçamento

Faixas que vemos no mercado em 2026, do freelancer ao estúdio. Use-as para conferir qualquer orçamento, inclusive o nosso.

| TRABALHO CONTRATADO    | FREELANCER      | ESTÚDIO         |
|------------------------|-----------------|-----------------|
| Imagem externa, avulsa | \$100 - 300     | \$250 - 600     |
| Imagem interna, avulsa | \$120 - 350     | \$300 - 700     |
| Pacote de 5 - 8 vistas | \$600 - 1.500   | \$1.500 - 4.000 |
| Animação, por minuto   | \$1.000 - 3.000 | \$3.000 - 8.000 |

Nossos prazos e condições de revisão padrão. É o que orçamos, a menos que o projeto precise de outra coisa, e nesse caso avisamos antes de começar.

| ETAPA OU ENTREGA                | PADRÃO MAVERICK FRAME                                            |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Primeiro rascunho de uma imagem | De 3 a 5 dias úteis a partir de um briefing completo             |
| Imagens finais, pacote de 5 - 8 | De 2 a 3 semanas, rascunhos incluídos                            |
| Animação de até um minuto       | De 4 a 6 semanas, com storyboard e prévia primeiro               |
| Rodadas de revisão incluídas    | Duas na fase de rascunho, uma na imagem final                    |
| O que conta como rodada         | Uma lista consolidada de comentários, enviada de uma vez         |
| Entrega urgente                 | Metade do prazo por cerca de 40% a mais, quando a agenda permite |

## Tenha um estúdio definido antes que o prazo pegue fogo

Os projetos mais caros que vemos não são os de briefing fraco. São os contratados no desespero, depois que o primeiro fornecedor falhou e a data de lançamento não mudou. Avalie um ou dois estúdios enquanto nada é urgente.

Uma nota sobre equipe interna: um único artista 3D precisa de umas dez assinaturas de software, uma workstation e várias habilidades vizinhas, da modelagem e iluminação à pós-produção e ao atendimento ao cliente. Só compensa quando essa pessoa tem trabalho todos os dias. Abaixo disso, a conta favorece a terceirização por si só.

## PRÓXIMO PASSO

## Mande o que você já tem

---

Plantas, um modelo, fotos ou um rascunho de briefing, do jeito que estiverem. Respondemos com escopo, preço e as perguntas que definem os dois, por escrito, sem ligação de vendas.

|                         |                                                                                                                           |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| O formulário de contato | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                             |
| Tour virtual            | <a href="https://maverickframe.com/pt-br/servicos/tour-virtual-3d/">maverickframe.com/pt-br/servicos/tour-virtual-3d/</a> |
| Ou simplesmente         | responda ao e-mail em que este guia chegou.                                                                               |

### Escrito por quem lê esses briefings

Dim Kuzmenko é cofundador da Maverick Frame Studio. Os números deste guia vêm da nossa própria caixa de entrada e da nossa própria tabela de preços, não de uma pesquisa do setor.