



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

144 opciones de casa. No necesita 144 renders.

Doce modelos, cuatro fachadas, tres parcelas: cómo muestra un fabricante modular o prefabricado cada combinación, en folletos y configurador, con 58 imágenes a tarifas de estudio.

EMPIECE AQUÍ

El comprador elige una casa, no una matriz

Los fabricantes modulares venden desde un catálogo, así que el instinto es renderizar el catálogo: cada modelo, cada fachada, cada parcela. Doce modelos, cuatro fachadas y tres entornos suman 144 imágenes, y a tarifas de estudio es un presupuesto que la mayoría de gamas nunca recupera.

El comprador no recorre 144 imágenes. Elige un modelo, luego prueba una fachada y luego imagina la casa en su propio terreno. Un plan de render que sigue esa secuencia cubre todas las combinaciones con una fracción de las imágenes, siempre que cada opción se haga desde la misma cámara con la misma luz.

LO QUE ENCARGAN LOS FABRICANTES		LO QUE DE VERDAD USA EL COMPRADOR	
01	Cada modelo con cada fachada, renderizado completo	Cada modelo una vez, y las fachadas cambiadas desde la misma cámara para el configurador.	
02	Un paisaje nuevo en cada imagen	Tres entornos de parcela en el modelo principal. El comprador imagina su propio terreno de todos modos.	
03	Interiores para cada modelo	Cuatro interiores compartidos. La cocina del modelo 3 y la del modelo 7 es la misma cocina.	
04	Solo fotos de la casa piloto	Renders de los modelos aún no construidos, igualados en luz y cámara con la casa piloto.	

Misma cámara, misma luz, cambie la casa.

Un configurador solo inspira confianza si cada opción tiene el mismo encuadre y la misma luz. Esa coherencia es también lo que abarata cada variante.



Render de producción de Maverick Frame.

EL PLAN DE VARIANTES

144 opciones, presupuestadas como 58

Abajo, un compuesto para una gama de doce modelos con cuatro opciones de fachada, a tarifas medias de estudio. Cada modelo tiene una imagen principal; las otras tres fachadas se renderizan como variantes desde la misma cámara, lo que da al configurador los 48 pares de modelo y fachada.

ENTREGABLE		BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Exterior principal por modelo, fachada principal	12 x \$400	\$4.800
02	Variantes de fachada desde las mismas cámaras	36 x \$60	\$2.160
03	Entornos de parcela: bosque, costa, calle residencial	3 x \$450	\$1.350
04	Interiores compartidos: salón, cocina, dormitorio, baño	4 x \$500	\$2.000
05	Aérea de una urbanización con varios modelos	1 x \$600	\$600
06	Panoramas 360 del interior del modelo principal	2 x \$600	\$1.200
Imágenes y panoramas del plan			58
144 combinaciones renderizadas una a una			\$57.600
El plan de arriba			\$12.110

Añada un modelo, no un proyecto.

Cuando llega el modelo trece, necesita una imagen principal y tres cambios de fachada en la configuración existente. Parcelas, interiores e iluminación ya están contruidos, así que la gama crece al precio de la casa nueva, no de un encargo nuevo.

ERRORES

Errores desde su lado de la mesa

Los fabricantes de prefabricados piensan en sistemas, que es exactamente como debe funcionar un plan de render. Los briefs, en cambio, suelen pedir las imágenes de una en una.

LO QUE ESCRIBEN LOS FABRICANTES	LO QUE CONVIENE ESCRIBIR
01 'Renderizar todos nuestros modelos'	Enumere los modelos por prioridad de venta. Lance con los que venden y añada el resto en la misma configuración.
02 'Fachadas como en el folleto'	Envíe las opciones como matriz: qué fachadas encajan con qué modelos. No todas las combinaciones se pueden construir.
03 'Un entorno natural precioso'	Nombre los tres tipos de parcela que tienen sus compradores. La naturaleza genérica no vende la parcela de nadie.
04 'Interior como la casa piloto'	Envíe fotos de la casa piloto y marque qué es estándar y qué es opcional. Opciones mostradas como estándar acaban en disputa.
05 'Imágenes para el configurador'	Nombre la plataforma o su desarrollador, el tamaño de imagen y la lógica de capas que esperan.
06 'Adjuntos planos de fábrica'	Envíe también los planos comerciales. Los de fábrica muestran cada junta de panel; el comprador no debería verlas.

Renderice el sistema, no las imágenes.

Trate la gama como lo hace la fábrica: un conjunto fijo de piezas combinadas de formas conocidas. Una configuración de render construida igual crece con la gama en lugar de empezar de nuevo cada temporada.

LA PÁGINA ÚNICA

Lo que los fabricantes nos envían de verdad

Los fabricantes cuyos logos aparecen en nuestras páginas de servicio no envían pliegos de especificaciones. Envían algo parecido a esto, con los planos comerciales y la lista de opciones adjuntos, y basta para presupuestar y empezar a trabajar.

01	La gama	Modelos, superficies, y cuáles están ya contruidos.
02	La matriz de opciones	Fachadas, cubiertas y ventanas, por modelo.
03	Planos o modelos	El juego comercial de cada modelo.
04	El modelo principal	El que se renderiza primero, en todas sus opciones.
05	Las parcelas	Los tres entornos que de verdad tienen sus compradores.
06	Interiores	Estancias compartidas, con estándar y opcional marcados.
07	El configurador	Plataforma, tamaño de imagen y capas.
08	Dónde se publica	Web, folleto, stand de feria, portales.
09	La fecha	Lanzamiento de temporada o feria, la real.
10	El presupuesto	Una cifra o una horquilla para la primera fase.

Pruébalo en el modelo principal

Renderice primero un modelo con todas las fachadas y parcelas. Pone a prueba la lógica del configurador antes de que dependan de ella doce modelos.

Pida la configuración, no solo las imágenes

Pida en el brief que se conserven cámaras, luz y escenas de parcela para el siguiente modelo y la siguiente temporada. Es lo que mantiene baratas las variantes.

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 comerciales, la matriz de opciones, fotos de la casa piloto 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 no con una llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
Visualización modular y prefabricada	maverickframe.com/es/servicios/planos-3d/
O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es el fundador 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.