



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

El comité nunca visita la parcela. Siete imágenes sí.

Las imágenes que de verdad lee una entidad financiadora, un socio de capital o un comité de inversión: aérea, volumetría, ubicación y fases, a tarifas de estudio, con el brief que enviar.

EMPIECE AQUÍ

El comité lee los renders como pruebas

Un comité de inversión decide sobre una promoción que no puede visitar. Tiene la tasación, los planos y un puñado de imágenes, y lee las imágenes como pruebas: si el edificio cabe en la parcela, si la altura cuadra con los números, qué hay al lado y qué se construye primero.

La mayoría de los dosieres responden a otras preguntas. Toman prestados los renders comerciales, o los encargan antes de tiempo: un exterior al atardecer con un cielo perfecto, el salón del piso piloto, un encuadre que deja fuera la vía del tren. Esas imágenes están hechas para emocionar al comprador. Un analista de riesgos está entrenado para descontarlas, y cada imagen que parece marketing resta credibilidad a las que son precisas.

LO QUE SUELE LLEVAR EL DOSIER		LO QUE PREGUNTA EL COMITÉ	
01	Un exterior al atardecer con cielo de postal	Una vista aérea de día con los vecinos, las calles y el transporte reales en el encuadre.	
02	Interiores del piso piloto	Volumetría en contexto: ¿es creíble la altura y la densidad junto a lo que ya existe?	
03	Una imagen de la promoción terminada	Las fases: qué entrega la fase uno por sí sola y cómo queda la parcela entre fases.	
04	Un mapa de ubicación sacado de un portal	Una vista de ubicación que marca lo que sostiene el valor: la estación, el parque, el frente marítimo, el centro.	

Aquí lo que convence es la precisión.

Un comité financia la promoción que puede comprobar. Renderice la orientación real, los vecinos reales y una luz de día normal, y use el mismo juego de planos que la tasación. Así las imágenes respaldan los números en lugar de competir con ellos.



Render de producción de Maverick Frame.

LA LISTA DE IMÁGENES

Siete imágenes que el comité sí lee

Un compuesto de dossier para la etapa de financiación de una promoción residencial de tamaño medio, a tarifas medias de estudio. Las filas 01-07 son lo que lee una entidad financiadora o un socio de capital. Las filas 08-09 son lo que los dosieres suelen añadir y lo que un comité rara vez mira dos veces.

PARTIDA	BASE	A TARIFAS DE ESTUDIO
01	Modelo de entorno: parcela, edificios vecinos y calles, desde topografía y cartografía	modelado \$1.400
02	Vista aérea en contexto, de día, orientación real	1 x \$600 \$600
03	Volumetría en contexto desde dos puntos de calle	2 x \$400 \$800
04	Aérea de ubicación con los factores de valor marcados	1 x \$550 \$550
05	Fases: la misma aérea con solo la fase uno construida	1 x \$300 \$300
06	Vista principal de calle, de día	1 x \$500 \$500
07	Planta baja o zonas comunes, la parte que sostiene la renta o el precio	1 x \$450 \$450
08	Interiores de piso piloto encargados antes de la financiación	3 x \$500 \$1.500
09	Versiones al atardecer del exterior principal y la aérea	2 x \$450 \$900
El dossier del comité, filas 01-07: un modelo y siete imágenes		\$4.600
Lo que los dosieres suelen añadir, filas 08-09		+ \$2.400
El dossier tal como se suele encargar		\$7.000
El dossier que el comité lee		\$4.600

IMAGEN	LA PREGUNTA QUE RESPONDE EN LA SALA
Aérea en contexto	¿La promoción encaja en la parcela y en su entorno?
Volumetría	¿Es creíble la altura junto a los vecinos, y ante el ayuntamiento?
Ubicación	¿Qué sostiene el valor y a qué distancia está?
Fases	¿Qué entrega la fase uno si el resto espera?

Si el presupuesto solo da para tres imágenes.

Quédese con la aérea en contexto, una vista de volumetría y la aérea de fases. La ubicación y las vistas de calle pueden llegar con el set de licencia, desde el mismo modelo.

La fila 01 es la que se paga más de una vez: el mismo modelo de entorno pasa a las vistas de licencia y al set comercial.

ERRORES

Errores desde su lado de la mesa

Estas frases aparecen en los briefs de dosieres para inversores, escritos tanto por promotoras como por el lado del capital. Cada una es razonable. Cada una produce imágenes que el comité lee con menos confianza que los números de al lado.

LO QUE DICEN LOS BRIEFS PARA INVERSORES		LO QUE CONVIENE ESCRIBIR
01	'Que parezca de gama alta'	Que parezca precisa: orientación real, vecinos reales, luz de día. Un comité descuenta una puesta de sol.
02	'Usen los últimos planos del arquitecto'	Indique el juego de planos en el que se basa la tasación. Si el render muestra más plantas que la tasación, la reunión empieza discutiendo cuál está mal.
03	'Muestren la promoción terminada'	Muestre también la fase uno sola. Una entidad financiadora financia lo que se construye primero, no el masterplan.
04	'Quiten los edificios vecinos'	Manténgalos, con la carretera, la vía del tren y el solar vacío de al lado. Lo que el comité descubre en un mapa después de la reunión cuesta más confianza que en el dosier.
05	'Interiores para la presentación'	Deje los interiores para la etapa de venta. Una vista de planta baja o de zonas comunes basta para mostrar el producto.
06	'Lo necesitamos para el comité de la semana que viene'	Dé la fecha del comité y la de cierre del dosier. Una aérea y una volumetría desde el modelo de entorno caben en el plazo del primer borrador, de 3 a 5 días laborables; la urgencia cuesta alrededor de un 40% más.
07	'Ya las rehaceremos para la venta'	Pida que el modelo se construya para pasar a la licencia y a la venta. Así el segundo y el tercer set parten de él.

Cuanto más corto, mejor.

Diga quién leerá las imágenes y qué tiene que poder comprobar. Deje la altura de cámara y las ópticas a quienes renderizan promociones cada día. Un brief aplicado al pie de la letra, línea a línea, rara vez da la imagen más clara de una parcela.



Render de producción de Maverick Frame.

LA PÁGINA ÚNICA

Lo que los equipos de capital nos envían

Las promotoras e inversores cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no nos envían pliegos de especificaciones. Para un dossier de financiación envían algo muy parecido a esto, normalmente en el cuerpo de un correo con los planos adjuntos, y basta para presupuestar y empezar a trabajar.

01	La promoción	Viviendas o superficie, altura, uso. Una línea.
02	Los planos	El juego en el que se basa la tasación, y si aún puede cambiar.
03	La parcela	Dirección o un pin en el mapa, y el levantamiento topográfico si existe.
04	Quién lo lee	Comité de inversión, entidad financiadora, socio de capital o joint venture.
05	Sus preguntas	Escala, vecinos, accesos, fases: lo que vaya a preguntar la reunión.
06	Las vistas	Aérea, volumetría, ubicación, calle, o su propia lista corta.
07	Las fases	Qué entrega cada fase y en qué orden.
08	Dónde se usa	Informe al comité, dossier para el banco, data room o una pantalla en la sala.
09	Las fechas	La fecha del comité y el día en que se cierra el dossier.
10	El presupuesto	Una cifra o una horquilla para esta etapa.

Un modelo para tres etapas

Financiación, licencia, venta. Pida que se conserve el modelo de entorno: las vistas de licencia y el set comercial parten de él y no de cero.

Un estilismo honesto

Las imágenes del dossier se compararán con el edificio durante años. Lo que parece sobrio y fiel en la financiación vuelve a parecer correcto en la entrega de llaves.

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 los planos y la fecha del comité

El juego de planos de la tasación, la dirección de la parcela y la fecha de cierre del dossier, en el estado en que estén. Le responderemos con un alcance, un precio y las preguntas que lo deciden - por correo, no con una llamada comercial.

El formulario de contactomaverickframe.com/contacts/

Render inmobiliariomaverickframe.com/es/soluciones/render-inmobiliario-para-promotoras/

O simplementeresponda 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.