



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que su proyecto llegue tarde.

Hágalas antes de firmar un contrato de render arquitectónico. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado pide una llamada para explicar la pregunta dos.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render arquitectónico casi nunca fallan por la calidad de imagen. Buenos portafolios hay en todas partes. Fallan por las cinco cosas de abajo, y cada una podía detectarse en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL

LO QUE DESCUBRE EN LA TERCERA SEMANA

01	"Hay tiempo de sobra antes de la comisión"	Los visuales llegan demasiado tarde: el borrador aterriza dos días antes de la entrega a licencia o al concurso. No queda margen para una segunda vista ni para una revisión.
02	"Precio por render, así de simple"	Cada emplazamiento necesita un visual distinto: el panel del concurso, la web, la presentación al cliente y la imagen de prensa cuestan un render completo cada uno, aunque la escena ya estaba montada.
03	"Yo me encargo personalmente"	La administración pide un cambio de volumetría, y el freelancer que montó la escena ha desaparecido tras la entrega: ya no contesta los correos.
04	"Nuestro equipo 3D interno"	La agencia subcontrata el 3D y envía sus planos a alguien que usted no conoce. Cada comentario de diseño pasa por dos bandejas de entrada.
05	"Nosotros solo hacemos los renders"	El ciclo se fragmenta entre proveedores: el modelo BIM de su oficina o de otro proveedor no abre limpio. Paga por reconstruir el edificio y pierde dos semanas.

No está eligiendo un portafolio. Está eligiendo un proceso.

Las doce preguntas de las dos páginas siguientes ponen a prueba el proceso. Cada una corresponde a uno de los fallos de arriba, y cada una tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: plazos y presupuesto

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo; busca cifras, nombres y fechas. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
1. ¿Cuándo vería el primer borrador, contando desde un brief completo?	Un número de días laborables, de 3 a 5 para una imagen fija, y qué significa "completo" en planos y materiales.	"Lo antes posible" o ninguna cifra.
2. ¿Qué día llegaría el set final y qué podría retrasarlo?	Una fecha, más lo que la movería: planos tardíos, un cambio de diseño después del borrador.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si la fecha de entrega se adelanta una semana?	Una opción urgente con precio: aproximadamente la mitad del plazo por alrededor de un 40% más.	"Nos las arreglaremos", sin precio.
4. Con la escena ya montada, ¿cuánto cuesta una vista más?	Bastante menos que la primera vista, porque el modelo, los materiales y la iluminación ya existen.	Cada vista extra cobrada como un render nuevo.
5. ¿Cuánto cuesta un recorte para un panel, una presentación o prensa?	Una tarifa pequeña o nada, porque sale del mismo archivo maestro.	Una tarifa de render nueva para cada formato.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluye y qué cuenta como una?	Un número fijo, normalmente dos en borrador y una sobre la final, y una ronda definida como una lista consolidada.	"Revisiones ilimitadas". Significa que nadie les ha puesto precio.

Por qué la pregunta 2 pesa más

Los visuales de arquitectura sirven a una fecha que no se mueve: una comisión, un concurso o una presentación al cliente. Un estudio que no sabe decir qué retrasaría su entrega no ha previsto que sus planos cambien, y casi siempre cambian.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: equipo y modelo

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente modelará y renderizará mi edificio?	Roles concretos del propio equipo del estudio, y con quién hablará usted en el día a día.	"Nuestros socios", "nuestra red" o silencio.
8. ¿Alguna parte del trabajo se pasa a otra empresa?	"No", o un "sí, la biblioteca de entourage" honesto y con el motivo.	Una pausa y luego "tenemos un equipo de confianza".
9. Si mi contacto no está, ¿quién sigue con el proyecto?	Una segunda persona que ya conoce la escena.	Todo depende de que una persona esté disponible.
10. Si la administración pide un cambio, ¿pueden reabrir la escena meses después?	Sí: la escena de trabajo está archivada, y las vistas nuevas parten de ella, no de cero.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
11. ¿Pueden trabajar desde nuestro modelo de Revit, ArchiCAD o SketchUp?	Sí, con una nota sobre lo que hay que limpiar, y el mismo modelo sirve después para animación y vistas 360.	"Lo reconstruiríamos igualmente", o un socio para la animación.
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: planos o el modelo, fotos del solar, una o dos referencias, las vistas que necesita.	Un cuestionario de treinta páginas antes de presupuestar.

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRATE Y PIDA POR ESCRITO LA FECHA DEL PRIMER BORRADOR

7 - 9

PIDA UNA VISTA DE PRUEBA PAGADA ANTES DE COMPROMETER EL SET COMPLETO

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 8

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo, porque no puede corregir un problema de plazo o de calidad con un equipo con el que no le dejan hablar. Pregúntelo sin rodeos y fíjese en cuánto tarda la respuesta.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

No necesita una llamada para hacer el test. Pegue el correo de abajo, adjunte lo que ya tenga y envíelo a la vez a los tres estudios de su lista. Las respuestas llegan en un día laborable, y la diferencia entre ellas suele verse clara en el segundo párrafo.

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

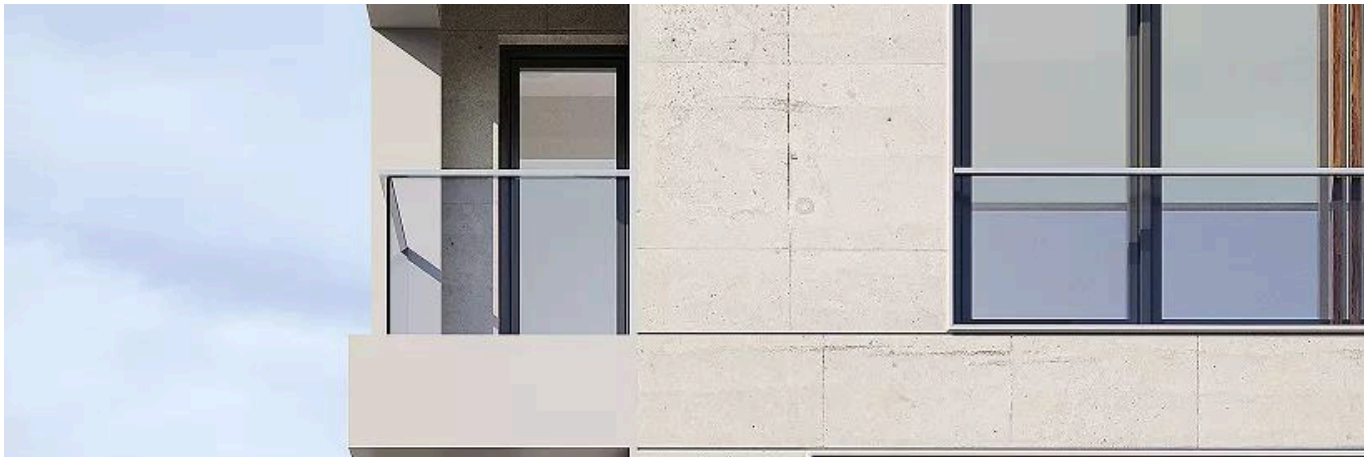
01	Asunto	Renders arquitectónicos para [proyecto]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de [tipo de edificio] en [ciudad] para [licencia / concurso / marketing] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos planos o el modelo de [Revit / SketchUp], fotos del solar y dos referencias.
04	Línea 3	Por favor, respondan a las doce preguntas de abajo con cifras y nombres, no con rangos.
05	Línea 4	Pegue aquí las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	Línea 5	Decidiremos en la semana siguiente a recibir las tres respuestas.

Qué tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden en días laborables y en dólares, dan nombres y le devuelven una o dos preguntas sobre el modelo y las vistas.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras propias cifras están en la página siguiente, en el mismo formato, para que pueda puntuarnos con el mismo test.



Render de producción de Maverick Frame.

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, un modelo, fotografías 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 sin llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
Render arquitectónico	maverickframe.com/es/servicios/render-arquitectonico/
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.