



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que su plano pierda un metro.

Hágalas antes de firmar un contrato de planos 3D. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo, con fechas y precios. El equivocado se calla hacia la pregunta cuatro.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de planos 3D casi nunca fallan por el estilo. Planos isométricos limpios 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 "Lo tenemos listo enseguida"	Los visuales llegan demasiado tarde: los planos aterrizan cuando la oficina de ventas ya ha abierto. No queda tiempo para corregir la cocina, y menos las otras tipologías.
02 "Precio por plano, así de simple"	Cada emplazamiento necesita un visual distinto: el folleto, el portal inmobiliario, la web y la pantalla de ventas piden otro recorte u otras rotulaciones, y cada uno se factura como un plano nuevo.
03 "Yo me encargo personalmente"	La distribución cambia tras la licencia, el freelancer ha desaparecido en otro proyecto y nadie más puede abrir el archivo para mover un tabique.
04 "Nuestro equipo 3D interno"	La agencia subcontrata el trabajo 3D a alguien que usted no conoce. Una pregunta sobre el giro de una puerta tarda tres días en contestarse.
05 "Nosotros hacemos los planos, los renders van aparte"	El ciclo se fragmenta entre proveedores: el modelo del plano no abre en el estudio de interiores. La vivienda se reconstruye desde los planos y el mobiliario ya no coincide.

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: tiempo y dinero

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 por plano, y qué significa "completo": planos acotados, acabados, preferencias de mobiliario.	"Lo antes posible" o ninguna cifra.
2. ¿Qué día llegarían todas las tipologías y qué podría retrasarlo?	Una fecha para el set completo, más lo que la movería: un cambio tardío de distribución, una tipología nueva.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si el plazo 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 primera vivienda hecha, ¿cuánto cuesta la siguiente tipología o una en espejo?	Bastante menos, porque la biblioteca de mobiliario, los materiales y la iluminación ya existen.	Cada vivienda cobrada como un plano nuevo desde cero.
5. ¿Qué formatos incluye y cuánto cuesta uno más?	Una lista clara: resolución para imprenta y web, con o sin rótulos y cotas, y una tarifa pequeña o nada por un recorte nuevo.	Una tarifa de plano nueva por cada formato o juego de rótulos.
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 las preguntas 4 y 5 pesan más

Una promoción rara vez tiene un solo plano. Hay tipologías, viviendas en espejo y áticos, y cada una va al folleto, a los portales inmobiliarios y a la pantalla de la oficina de ventas. El precio de la segunda vivienda y del segundo formato decide su presupuesto real.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: personas y archivos

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente modelará y renderizará mis planos?	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, parte de la biblioteca de mobiliario" 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 el archivo.	Todo depende de que una persona esté disponible.
10. ¿Quién guarda los archivos, y se pueden cambiar muebles o acabados más adelante?	El estudio archiva el archivo de trabajo y su biblioteca de mobiliario, así que una distribución o un acabado nuevos son una edición, no una reconstrucción.	Tras la entrega solo existen las imágenes finales.
11. ¿El plano se construye con las cotas de nuestros planos, para reutilizarlo en interiores o un tour?	Sí: muros y huecos a escala desde el DWG o el PDF, superficies comprobadas, y el mismo modelo para interiores y 360.	"Es ilustrativo, para eso lo rehacemos".
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: planos acotados, acabados, estilo de mobiliario, un plano de referencia, las tipologías 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

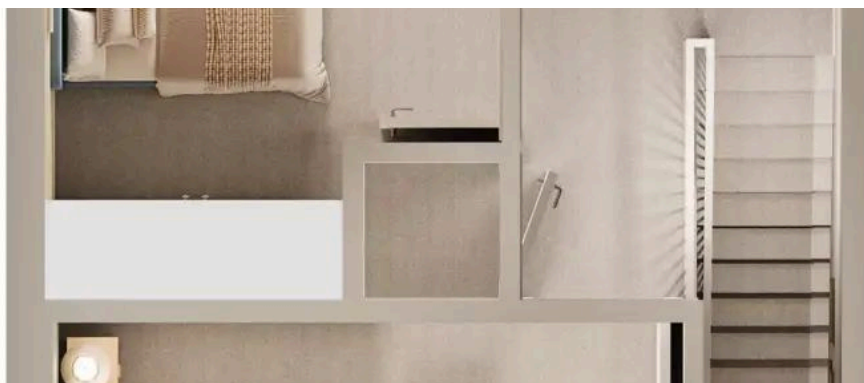
PIDA UN PLANO DE PRUEBA PAGADO DE SU VIVIENDA MÁS PEQUEÑA ANTES DE COMPROMETERSE

0 - 6

DESCÁRTELO, POR LIMPIOS QUE PAREZCAN LOS PLANOS DE MUESTRA

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	Planos 3D para [proyecto]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos planos 3D de [número] tipologías en [proyecto / ciudad] para [folleto / portal / oficina de ventas] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos planos acotados (DWG o PDF), memoria de acabados y dos planos de referencia que nos gustan.
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, normalmente sobre rótulos, cotas y mobiliario.

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/
Planos 3D	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.