



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que el lanzamiento llegue sin renders.

Hágalas antes de firmar un contrato de render residencial. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla en la pregunta sobre la segunda fase.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render residencial casi nunca fallan por la calidad de imagen. Cualquier estudio sabe enseñar una cocina bonita. 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	"Listo con margen antes del lanzamiento"	Los visuales llegan demasiado tarde: los renders aterrizan cuando el anuncio ya está publicado. El folleto de venta sobre plano va a imprenta con dos imágenes en lugar de ocho.	
02	"Precio por render, así de simple"	Cada emplazamiento necesita un visual distinto: el portal inmobiliario, la doble página del folleto, la valla y los recortes para redes cuestan un render completo cada uno, desde la misma escena.	
03	"Yo me encargo personalmente"	La segunda fase cambia la cocina y la distribución de dos parcelas, y el freelancer que modeló las viviendas ha desaparecido tras la entrega.	
04	"Nuestro equipo 3D interno"	La agencia subcontrata el trabajo 3D a alguien que usted no conoce. Cada detalle que verá el comprador pasa por dos bandejas de entrada.	
05	"Nosotros hacemos las imágenes, los tours otro"	El ciclo se fragmenta entre proveedores: los planos y el tour virtual se rehacen desde cero en otro sitio, y los acabados ya no coinciden con las imágenes.	

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: lanzamiento 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 acabados.	"Lo antes posible" o ninguna cifra.
2. ¿Qué día llegaría el paquete final y qué podría retrasarlo?	Una fecha, más lo que la movería: una memoria de calidades tardía, una distribución cambiada, una tipología nueva.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si el lanzamiento comercial 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 una tipología ya modelada, ¿cuánto cuesta otra vista o una parcela en espejo?	Bastante menos que la primera vista, porque el modelo, los materiales y la iluminación ya existen.	Cada vista o parcela extra cobrada como un render nuevo.
5. ¿Cuánto cuesta un recorte para el portal, el folleto o la valla?	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 las preguntas 4 y 5 pesan más

Una promoción rara vez se queda en una imagen. Cada tipología, el portal inmobiliario, el folleto, la valla y las redes piden su propia vista o recorte. El precio de la segunda imagen decide su presupuesto real más que el de la primera.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12:
personas y fases

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente modelará y renderizará las viviendas?	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 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 la escena.	Todo depende de que una persona esté disponible.
10. Si la segunda fase cambia una cocina o una distribución, ¿pueden reabrir la escena?	Sí: la escena de trabajo está archivada, así que los acabados y ángulos nuevos parten de ella.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
11. ¿Pueden producir planos, un tour y un video desde el mismo modelo?	Sí, desde el mismo modelo y los mismos acabados, para que cada pieza de venta muestre la misma vivienda.	"Para eso llamaríamos a un socio".
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: plantas, alzados, la memoria de calidades, 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 PAQUETE

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 10

Las promociones residenciales cambian: un acabado nuevo, una parcela intercambiada, una segunda fase. Si la escena no se guardó, cada cambio es un proyecto nuevo. Pregunte quién guarda los archivos, durante cuánto tiempo y cuánto cuesta reabrirlos.



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 residenciales para [promoción]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de [número] tipologías en [ciudad] para [venta sobre plano / portal / folleto] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos plantas, alzados, la memoria de calidades y dos referencias 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 sobre tipologías y 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 residencial	maverickframe.com/es/servicios/render-residencial/
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.