



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que su plan maestro flote en el vacío.

Hágalas antes de firmar un contrato de render aéreo o de plano de emplazamiento. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando pregunta por el entorno.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render aéreo casi nunca fallan por la calidad de imagen. Todos los portafolios tienen un vuelo a la hora dorada. 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	"El plan maestro es rápido, es una sola imagen"	Las imágenes llegan demasiado tarde: modelar el entorno lleva más de lo que nadie dijo, y la vista aérea aterriza después de enviar el dossier a inversores.	
02	"Precio por render, así de simple"	Cada emplazamiento necesita un visual distinto: el plano de emplazamiento, el plano comercial rotulado, la valla y el banner web cuestan un render completo cada uno, desde la misma escena.	
03	"Yo me encargo personalmente"	La segunda fase mueve tres parcelas y un vial. El freelancer ha desaparecido tras la entrega y la escena del solar no se puede reabrir.	
04	"Nuestro equipo 3D interno"	La agencia externaliza el 3D y pasa su plan maestro y el vídeo de dron a alguien que usted no conoce. Los comentarios pasan por dos bandejas de entrada.	
05	"Nosotros solo hacemos las aéreas"	El ciclo se fragmenta entre proveedores: las vistas a pie de calle salen del modelo de otro, y los edificios de los dos sets ya no coinciden.	

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: solar, plazo 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 unos datos del solar completos?	Un número de días laborables, qué cuenta como datos completos y si modelar el entorno se suma a ese plazo.	"Lo antes posible" o ninguna cifra.
2. ¿Qué día llegaría el set final y qué podría retrasarlo?	Una fecha, más lo que la movería: un levantamiento tardío, falta de vídeo de dron, un plan maestro revisado.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si la reunión con inversores 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 el solar ya modelado, ¿cuánto cuesta otro ángulo o una vista más cercana?	Bastante menos que la primera vista, porque el terreno, los edificios y la iluminación ya existen.	Cada ángulo extra cobrado como un render nuevo.
5. ¿Cuánto cuesta un plano rotulado, un recorte para valla o un banner?	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 1 pesa más

Una vista aérea es sobre todo entorno: terreno, viales, edificios vecinos, árboles. Ese trabajo no se ve en el presupuesto y es fácil de subestimar. Pregunte desde cuándo se cuenta la fecha del borrador y si el entorno ya está incluido.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: personas y archivo del solar

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente modelará el solar y renderizará las vistas aéreas?	Roles concretos del propio equipo del estudio, y con quién hablará usted en el día a día.	"Nuestros socios", "nuestra red" o silencio.
8. ¿Quién graba la toma de dron, y se pasa alguna otra parte a terceros?	Un reparto claro: su propio vídeo, un piloto de dron concreto o un entorno modelado con datos cartográficos, y por qué.	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 del solar.	Todo depende de que una persona esté disponible.
10. Si cambian parcelas, viales o fases, ¿pueden reabrir la escena del solar?	Sí: la escena de trabajo está archivada, así que un plan maestro revisado parte de ella, no de cero.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
11. ¿La misma escena puede dar un vuelo y vistas a pie de calle?	Sí, desde el mismo modelo del solar, para que las vistas aéreas y las de calle muestren los mismos edificios.	"Para eso llamaríamos a un socio".
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: el plan maestro en CAD, levantamiento o datos cartográficos, vídeo de dron si lo hay, los ángulos 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 ÁNGULO DE PRUEBA PAGADO ANTES DE COMPROMETER EL SET

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 8

Recurrir a un piloto de dron o a datos cartográficos es normal. El problema es ocultar quién hace qué, porque un desajuste entre la toma y el modelo se corrige antes cuando puede hablar con todos los implicados.



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 aéreos para [solar]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas aéreas y un plano de emplazamiento de [promoción] en [ciudad] para [inversores / ventas / licencia] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos el plan maestro, el levantamiento, vídeo de dron si lo tenemos 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 los datos del solar y los ángulos.

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 aéreo	maverickframe.com/es/servicios/render-aereo/
O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es cofundador 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.