



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que la marca revise su exposición.

Hágalas antes de firmar con un estudio de diseño o de render de concesionarios. Un estudio que merezca la pena responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando pregunta por la imagen corporativa de la marca.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de concesionarios rara vez fallan por la calidad de imagen. Un coche reluciente bajo focos aparece en todos los portfolios. Fallan por los cinco puntos de abajo, y todos se podían detectar en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

LO QUE SE PROMETIÓ EN LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE EN LA SEGUNDA SEMANA	
01	«Conocemos los estándares de la marca»	La fachada, el pórtico y los acabados se apartan de la imagen corporativa, y el fabricante devuelve las imágenes con una larga lista de comentarios.	
02	«Imágenes bonitas para el plan de negocio»	El banco pregunta cuántos coches caben en la exposición y cómo se paga la posventa. Las imágenes muestran un ambiente, no un concesionario.	
03	«Con los alzados basta»	El ayuntamiento y los vecinos se imaginan una caja de vidrio, un tótem y un aparcamiento iluminado de noche, y nadie les ha enseñado cómo será de verdad.	
04	«La distribución es cosa de la constructora»	Pocas plazas de exposición, un mostrador de recepción sin vista a la puerta, una recepción de taller que cruza el recorrido del cliente. Lo descubre cuando la solera ya está hormigonada.	
05	«Lo enseñamos después de la reforma»	La actualización de imagen se hace con la exposición abierta. Su equipo y sus clientes ven meses de obras y ninguna imagen del resultado.	

No está eligiendo un portfolio. 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 tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: marca, distribución, fecha

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

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
1. ¿Qué necesitan de nosotros para empezar: un terreno, planos o el manual de la marca?	Un plano de emplazamiento o fotos del edificio, el manual de imagen corporativa de la marca y algunas exposiciones que le gusten. No hace falta un diseño terminado.	«Envíenos primero los planos definitivos de su arquitecto.»
2. ¿Cómo mantienen la fachada, el pórtico y los acabados fieles a la imagen corporativa?	El manual manda: materiales, colores, pórtico y tótem se modelan conforme a él y se comprueban en previsualizaciones antes de que los vea la marca.	«Todas las marcas se parecen, usamos nuestra biblioteca.»
3. ¿Cuántos coches, puestos de venta y puestos de taller caben, y cómo lo muestran?	Una distribución 3D sobre su parcela: plazas de exposición, recorrido del cliente, puestos de venta, zona de entrega y recepción de taller, desde arriba y a la altura de los ojos.	«Colocamos los coches donde queden bien.»
4. ¿Cuándo vería el primer borrador, contando desde que reciben todo el material?	Un número de días laborables, de 3 a 5 para una imagen fija y de 2 a 3 semanas para un paquete de 5 a 8 vistas, y qué significa «todo el material».	«Lo antes posible» o ningún número.
5. ¿Qué pasa si la revisión de la marca o la reunión con el banco se adelanta una semana?	Una opción urgente con precio: aproximadamente la mitad del plazo por un 40% más.	«Nos apañaremos», sin ningún precio.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluyen y qué cuenta como una?	Un número fijo, normalmente dos en el borrador y una en la versión final, y una ronda definida como una única lista consolidada.	«Revisiones ilimitadas.»

Por qué las preguntas 2 y 3 son las que más importan

Un concesionario lo juzgan personas que conocen el manual de la marca y la exposición. El revisor del fabricante ve al instante un pórtico o un acabado equivocado, y su gerente ve que falta una plaza de exposición antes que cualquier cliente. Ambas cosas dependen de cómo construye el estudio el modelo antes de empezar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: licencias, taller, reformas, formatos

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
7. ¿Pueden renderizar la fachada, el tótem y el emplazamiento de noche para el ayuntamiento?	Sí, con el mismo modelo: el edificio en su calle real, de día y de noche, con rotulación, iluminación y aparcamiento según los planos.	«Lo dejamos bonito; la exactitud es cosa del arquitecto.»
8. ¿Pueden planificar la recepción de taller, el taller y un túnel de lavado en el mismo modelo?	Sí: recepción y puestos de taller, túnel de lavado o puntos de recarga, planificados con la exposición para que el conjunto funcione como uno solo.	«Solo hacemos la exposición.»
9. ¿Pueden mostrar una reforma sobre nuestro edificio actual, fase a fase?	Sí: el edificio existente se modela a partir de sus planos y fotos, y la nueva imagen se renderiza sobre él en cada fase.	«Necesitamos partir de un solar vacío.»
10. ¿Qué formatos entregan para la revisión de la marca, el banco, el expediente de licencia y la apertura?	Tamaños de presentación e impresión, vistas de calle para la licencia y formatos de redes, vallas y anuncios para la apertura, acordados antes de encuadrar.	«Enviamos JPEG y ustedes los redimensionan.»
11. ¿Cómo presupuestan un segundo concesionario o la próxima actualización de imagen?	Por debajo del primero: el modelo, las cámaras, la luz y los materiales se reutilizan, así que cada nuevo emplazamiento o actualización cuesta menos.	Cada emplazamiento se presupuesta como un proyecto nuevo.
12. ¿Quién exactamente diseñará y renderizará el proyecto? ¿Se subcontrata alguna parte?	Personas y funciones concretas del equipo propio del estudio, un NDA antes de intercambiar planos y nada publicado sin aprobación.	«Nuestra red», una pausa o silencio.

10 - 12

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

7 - 9

PIDA UNA VISTA DE PRUEBA DE PAGO ANTES DE ENCARGAR LA SERIE COMPLETA

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTFOLIO

La pregunta que los estudios más esquivan es la número 12

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo. Un proyecto que la marca aún no ha aprobado no debería llegar a personas sin un NDA firmado con usted, y una fachada equivocada no la corrige un equipo con el que no le dejan hablar.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

Copie el correo de abajo, complete los corchetes y envíelo a tres estudios el mismo día. Compare las respuestas una al lado de otra: las diferencias aparecen en la primera respuesta, no en el portfolio.

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

01	Asunto	Diseño y renders de concesionario para [proyecto], presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [un concesionario nuevo / una reforma a la nueva imagen de la marca / una exposición de vehículos de ocasión / un taller o un túnel de lavado] para [la revisión de la marca / el banco / la licencia / la apertura] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos, o les enviamos tras la firma de nuestro NDA: el plano de emplazamiento o fotos del edificio, el manual de imagen corporativa de la marca, los planos que tengamos y dos referencias.
04	Línea 3	Les rogamos que respondan a las doce preguntas de abajo con cifras y nombres, no con rangos.
05	Línea 4	Pegue las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	Línea 5	Decidiremos en el plazo de una semana desde que recibamos las tres respuestas.

Lo que tienen en común las buenas respuestas

Son cortas. Responden en días laborables y en dólares, dicen quién hará el trabajo, ofrecen un NDA y le hacen una o dos preguntas sobre la marca y el emplazamiento.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras cifras están en la página siguiente, con el mismo formato, para que nos puntúe 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 contactomaverickframe.com/contacts/

Diseño de concesionarios y visualización 3Dmaverickframe.com/es/soluciones/disenio-de-concesionarios/

O simplementeresponda 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.