



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que el inquilino vea un dossier vacío.

Hágalas antes de firmar un contrato de render comercial. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando menciona al próximo inquilino.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render comercial casi nunca fallan por la calidad de imagen. Buenos vestíbulos y fachadas hay en todos los portafolios. 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 para la campaña de alquiler"	Los visuales llegan demasiado tarde: las vistas aterrizan cuando los agentes ya comercializan el espacio. Las primeras visitas de inquilinos se hacen solo con planos.	
02	"Precio por render, así de simple"	Cada emplazamiento necesita un visual distinto: el dossier de alquiler, el folleto del agente, el anuncio y el recorte para LinkedIn cuestan un render completo cada uno, desde la misma escena.	
03	"Yo me encargo personalmente"	Firma un inquilino nuevo y quiere su rótulo en la fachada. El freelancer ha desaparecido tras la entrega y nadie puede abrir los archivos.	
04	"Nuestro equipo 3D interno"	La agencia de alquiler subcontrata el trabajo 3D a alguien que usted no conoce. Cada comentario pasa por dos bandejas de entrada.	
05	"Nosotros hacemos los renders, el modelo lo hicieron ellos"	El ciclo se fragmenta entre proveedores: el modelo de uno no abre limpio en el siguiente. Paga el edificio dos veces cuando empieza la segunda fase.	

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: fecha 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: planos tardíos, un interiorismo cambiado, el brief de un inquilino nuevo.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si la campaña de alquiler 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 edificio ya modelado, ¿cuánto cuesta una vista al atardecer o del vestíbulo?	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 dossier, un anuncio o una 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

Un edificio comercial rara vez se queda en una imagen. El dossier de alquiler, el folleto del agente, el anuncio, la valla de obra y el informe a inversores piden su propia vista o recorte. El precio de la segunda imagen decide su presupuesto real.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: inquilinos y archivos

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 vegetación" 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 firma un inquilino o cambia de marca, ¿pueden actualizar las vistas existentes?	Sí: la escena de trabajo está archivada, así que un rótulo o un interiorismo nuevo parten de ella.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
11. ¿Pueden producir interiores, un vuelo virtual y visuales web desde un solo modelo?	Sí, desde el mismo modelo, para que una película o un tour posterior no empiece de cero.	"Para eso llamaríamos a un socio".
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: planos, la especificación de interiorismo, 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 PAQUETE

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

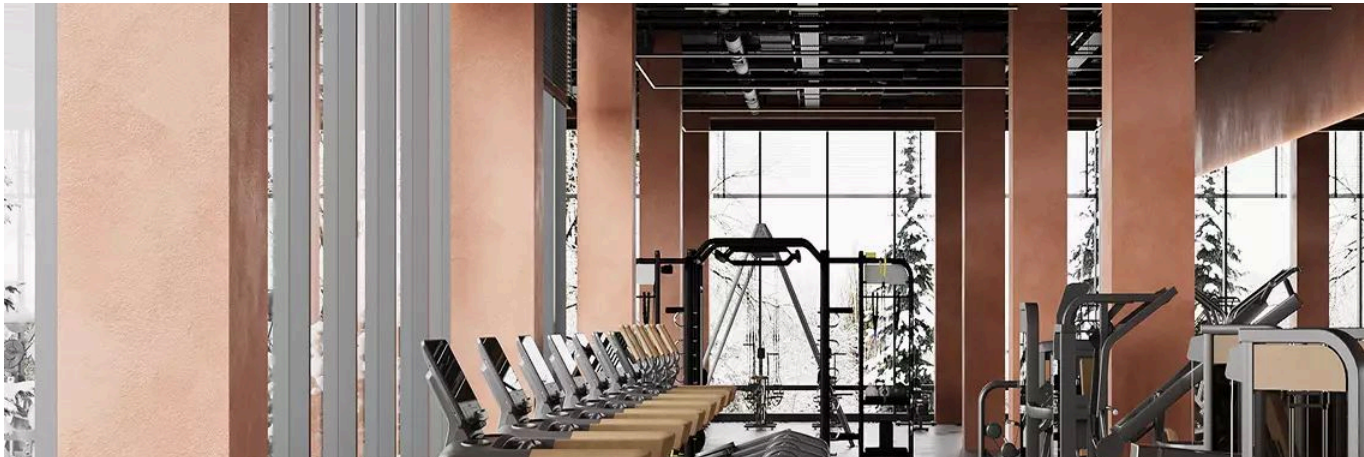
01	Asunto	Renders comerciales para [edificio]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de un espacio [de oficinas / retail / logístico] en [ciudad] para [alquiler / venta / inversores] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos planos, la especificación de interiorismo, fotos 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 inquilinos 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 contactomaverickframe.com/contacts/

Render comercialmaverickframe.com/es/servicios/render-comercial/

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.