



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que la marca lo devuelva todo.

Hágalas antes de firmar un contrato de render de hoteles. Un buen estudio responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando menciona los estándares de marca.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render de hoteles casi nunca fallan por la calidad de imagen. Piscinas y lobbies bonitos 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	«Conocemos bien los hoteles»	La revisión de marca devuelve los renders: señalética equivocada, un lobby que ignora los estándares y habitaciones sin el FF&E especificado.
02	«Vistas al mar espectaculares desde cada habitación»	La vista desde la habitación es inventada: un mar de archivo. El primer huésped que reserve esa habitación verá un aparcamiento y el tejado del vecino.
03	«Una imagen propia para su establecimiento»	Cada habitación parece la de cualquier otro hotel. Nada en las imágenes dice dónde está de verdad el huésped.
04	«Los cambios no son problema»	El diseño no deja de cambiar: la distribución se mueve dos veces antes de abrir, cada cambio se presupuesta como un render nuevo y el modelo lo tiene otra persona.
05	«Listo para la campaña de preapertura»	El marketing tenía que arrancar antes que las fotos, pero las imágenes llegan cuando la venta ya salió con planos, y las páginas de reserva abren con imágenes provisionales.

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: marca, vistas 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. ¿Qué necesitan del operador antes de empezar a modelar?	El manual de marca, el listado de FF&E y las normas de señalética, pedidos desde el principio y no después de la primera revisión.	«Envíenos solo los planos» y ni una palabra sobre la marca.
2. ¿Cómo obtienen la vista real desde las habitaciones y la piscina?	Fotos del solar, un vuelo con dron o un levantamiento topográfico, con la cámara colocada donde está de verdad la habitación.	«Usamos un buen fondo de mar».
3. ¿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.
4. ¿Qué pasa si el lanzamiento de la preapertura 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.
5. Con las habitaciones ya montadas, ¿cuánto cuesta otra tipología o una vista al anochecer?	Bastante menos que la primera vista, porque el modelo, los materiales y la iluminación ya existen.	Cada vista extra cobrada como un render nuevo.
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 1 y 2 pesan más

La revisión de marca y el primer huésped son los dos públicos a los que un render no puede engañar. El operador compara cada detalle con sus estándares y el huésped comprueba la vista desde el balcón. Las dos cosas se deciden por lo que el estudio pide antes de empezar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: el equipo y los archivos

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente modelará y renderizará mi hotel?	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. Cuando cambian la distribución o el FF&E, ¿qué actualizan?	La escena existente: materiales y mobiliario se cambian en el modelo, sin reconstruirlo desde los planos.	Un presupuesto nuevo para cada cambio, desde cero.
10. ¿Se archiva la escena de trabajo tras la entrega?	Sí, para que un cambio de marca, un ala nueva o la campaña de la temporada siguiente partan de ella.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
11. ¿Pueden producir imágenes fijas, un sobrevuelo e imágenes para webs de reservas desde un solo modelo?	Sí, desde el mismo modelo, para que el vídeo y la galería de habitaciones no empiecen de cero.	«Para eso llamaríamos a un socio».
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: planos, el manual de marca, el listado de FF&E, fotos del solar y 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 fallo de marca ni una fecha incumplida 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 de hotel para [establecimiento]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de [resort / hotel urbano / apartamentos con servicios] en [ubicación] para [la financiación / la revisión de marca / la preapertura] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos planos, el manual de marca, el listado de FF&E, 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 el operador y las vistas desde las habitaciones.

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 de hoteles	maverickframe.com/es/soluciones/render-de-hoteles/
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.