



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que el comprador elija una planta.

Hágalas antes de firmar el contrato de un selector de viviendas interactivo. Un equipo que merezca la pena responde a las doce en un solo correo. El que no le conviene se queda callado cuando le pregunta quién actualiza los precios.

EMPIECE AQUÍ

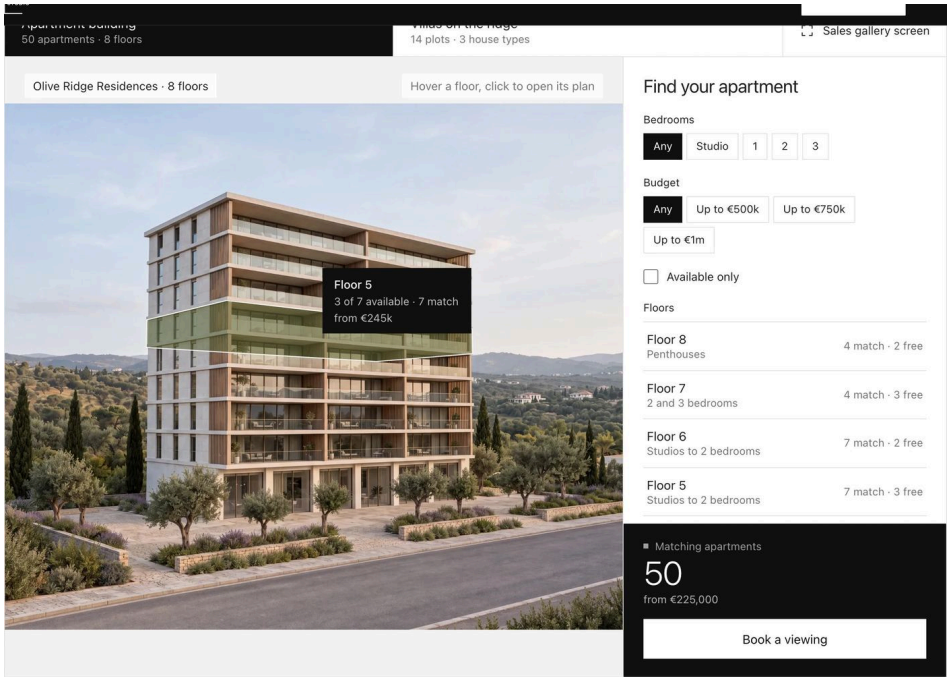
Cada fallo ya se veía antes de firmar

Los selectores de viviendas rara vez fallan en la demo. Un edificio que se ilumina planta a planta sale en cualquier presentación comercial. Fallan en los cinco puntos de abajo, y todos se podían detectar en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE EN LA SEGUNDA SEMANA	
01	"Disponibilidad en tiempo real"	El proveedor introduce a mano los estados a partir de su PDF. Las viviendas vendidas siguen en verde una semana y los compradores llaman por ellas.	
02	"Nos conectamos a cualquier CRM"	Las consultas llegan como un correo sin número de vivienda. Sus agentes las copian a mano en el CRM.	
03	"Renders incluidos"	El edificio lo hace un estudio y el selector otro. Las plantas del render no coinciden con los planos.	
04	"También funciona en la pantalla táctil"	La sala de ventas usa una app aparte con su propia lista de precios, y muestra algo distinto a la web.	
05	"Listo para el lanzamiento"	El selector se publica después del lanzamiento comercial. El evento de lanzamiento y los primeros compradores no lo esperan.	

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.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.

EL TEST, PRIMERA PARTE

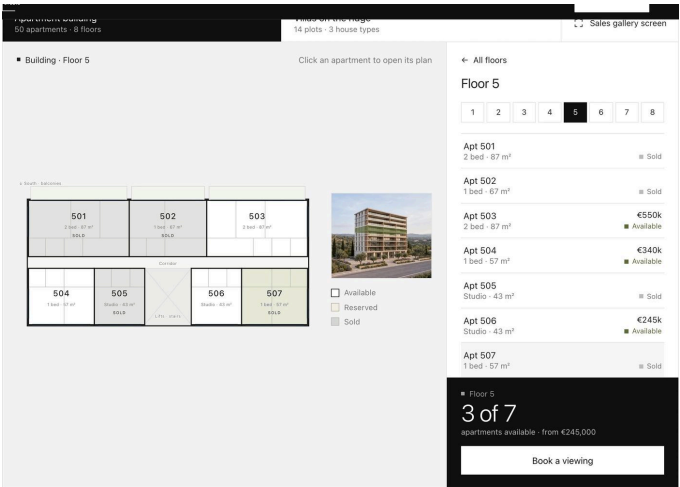
Preguntas 1 a 6: modelo, datos y fecha

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo, sino números, 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?	Planos de cada planta, lista de unidades con superficies, lista de precios y el modelo o los planos del arquitecto. Si ya tiene renders, también sirven.	"Mándenos renders terminados y los calcamos."
2. ¿Cómo garantizan que las plantas del render coincidan con los planos?	Un único modelo 3D del edificio alimenta los renders, las plantas clicables y los planos, cotejado con los planos del arquitecto.	"Dibujamos a mano el contorno de las plantas sobre una imagen."
3. ¿Quién actualiza precios y estados, y cómo?	Su equipo, en una tabla o panel sencillo, o automáticamente desde su CRM. El cambio se ve en la web y la sala de ventas en minutos.	"Mándenos la nueva lista de precios y la actualizamos."
4. ¿Con qué CRM se conecta y qué llega a él?	Cualquier CRM con API o webhooks. Cada consulta llega con la vivienda, los acabados y el precio que eligió el comprador.	"Enviamos los leads por correo."
5. ¿Cuándo vería una primera versión funcional, contando desde datos completos?	Un número de semanas y qué significa "datos completos".	"Lo antes posible" o ningún número.
6. ¿Qué pasa si el lanzamiento comercial se adelanta dos semanas?	Un plan con lo que puede publicarse primero, por ejemplo el edificio y los planos, y lo que viene después.	"Nos las arreglaremos", sin plan.

Por qué las preguntas 2 y 3 pesan más

Un selector lo juzgan personas que lo contrastan con la realidad. El comprador compara la planta del render con el plano, el agente, el estado con el CRM, y el director comercial, el precio con la última lista. Las dos preguntas deciden si el selector es fiable el día en que se publica.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: acabados, lotes, pantallas y equipo

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
7. ¿El comprador puede cambiar acabados y mejoras y ver cómo cambia el precio?	Sí, con interiores renderizados en cada paquete de acabados desde el mismo modelo y el precio recalculado en pantalla.	"Los acabados son un PDF descargable."
8. ¿Sirve para villas, casas adosadas y lotes?	Sí: un plano del conjunto con cada lote clicable, los tipos de casa que caben, fachadas y un precio de lote y casa.	"Solo hacemos edificios de departamentos."
9. ¿Cómo funciona en la sala de ventas?	Un modo a pantalla completa para pantallas y mesas táctiles, con los mismos datos que la web.	"Eso es una app aparte."
10. ¿Cómo se añade a nuestra web y qué pasa con la velocidad de la página?	Se inserta con un código corto en cualquier web y solo carga cuando el comprador llega a él, así que el resto de la página sigue rápida.	"Habrá que rehacer su web."
11. ¿Cómo se añade el siguiente edificio o fase?	Sobre la misma base: el nuevo edificio, sus plantas y unidades se suman al selector y a la fuente de datos actuales.	Cada fase presupuestada como un proyecto nuevo.
12. ¿Quién hace los renders y el selector? ¿Subcontratan algo?	Personas concretas del propio equipo, NDA antes de compartir planos y precios, 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

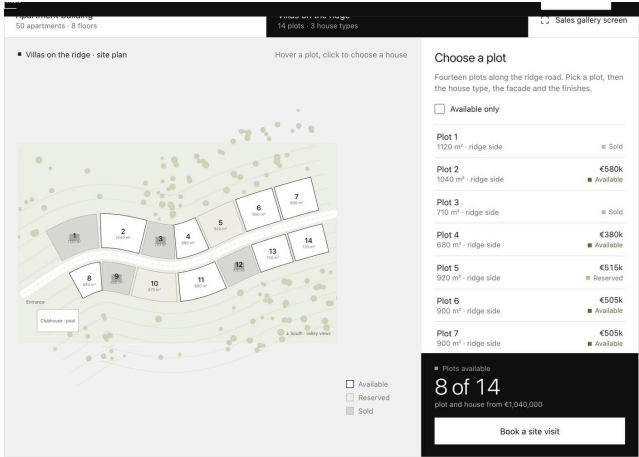
PIDA UNA VISTA DE PRUEBA PAGADA ANTES DE ENCARGAR EL CONJUNTO

0 - 6

DESCÁRTELO, POR MUY BUENO QUE PAREZCA EL PORTFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 12

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo. Planos y precios aún no publicados no deberían llegar a personas con las que usted nunca firmó un NDA, y un estado erróneo no lo puede corregir un equipo con el que no le dejan hablar.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un mismo día

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

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

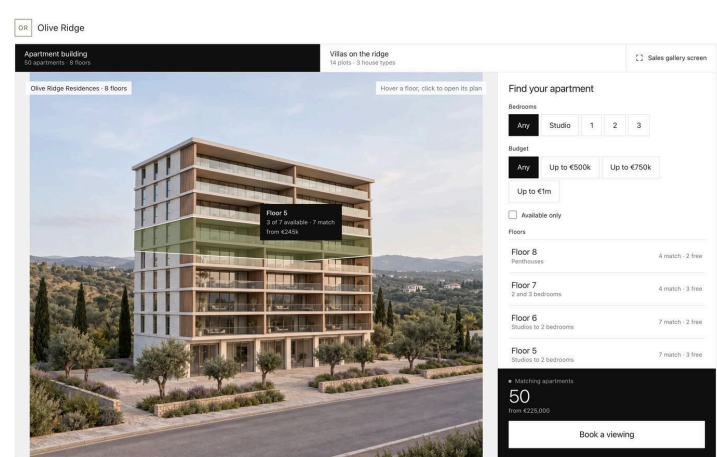
01	Asunto	Selector de viviendas interactivo para [proyecto]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos un selector para [un edificio de viviendas / varios edificios / un conjunto de villas o casas adosadas / una fase de N viviendas] en [nuestra web / la pantalla de la sala de ventas / ambas] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos, o enviaremos cuando firmen nuestro NDA: los planos de planta, la lista de unidades, la lista de precios, el modelo o los planos del arquitecto y el nombre de nuestro CRM.
04	Línea 3	Respondan a las doce preguntas de abajo con números 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 el plazo de una semana tras recibir las tres respuestas.

Qué tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden en semanas, dan nombres, ofrecen un NDA y le devuelven una o dos preguntas sobre el CRM, la sala de ventas y su fecha de lanzamiento.

Qué responderíamos nosotros

Nuestras cifras están en la página siguiente, en el mismo formato, para que pueda evaluarnos con el mismo test.



Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.

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
Selector: plan y presupuesto cerrado	En un día hábil tras recibir los planos y la lista de precios
Primer borrador de una imagen fija	De 3 a 5 días hábiles desde un brief completo
Imágenes finales, paquete de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, borradores incluidos
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/
Selector de viviendas	maverickframe.com/es/servicios/selector-de-viviendas/
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.