



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

# Doce preguntas antes de enviar el dossier de inversión

Hágalas antes de firmar un contrato de render de edificios de departamentos. Un buen estudio responde a las doce en un correo. El equivocado se calla cuando le pregunta cómo mantiene cada tipología fiel a los planos.

EMPIECE POR AQUÍ

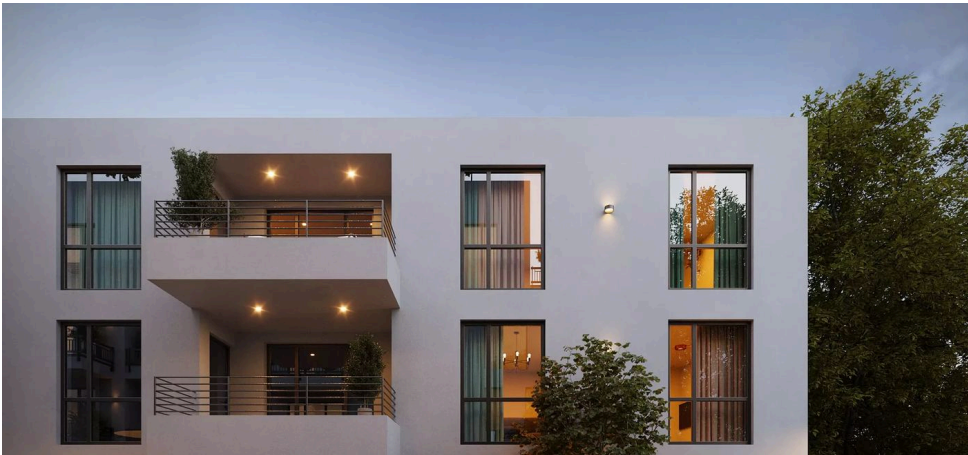
# Cada fallo se veía antes de firmar

Los proyectos de render de edificios de departamentos rara vez fallan por la calidad de imagen. Fachadas al atardecer y piscinas en el rooftop las hay en cualquier portafolio. Fallan por las cinco cosas de abajo, y todas podían detectarse en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

| LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL |                                 | LO QUE DESCUBRE EN LA SEGUNDA SEMANA                                                                                                                                                    |  |
|--------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 01                                   | «Fotorrealista, por supuesto»   | La fachada principal se ve muy bien. Las amenidades y los departamentos modelo se quedan en dibujos planos, y el equipo de arrendamiento no tiene nada que mostrar.                     |  |
| 02                                   | «Seguimos sus planos»           | El número de niveles, los balcones y los remetimientos se desvían. La comisión de urbanismo compara la vista con los alzados y pregunta por qué no coinciden.                           |  |
| 03                                   | «Los acabados son fáciles»      | Cada esquema de acabados y cada tipología se cotiza como una vista nueva. Tres esquemas cuestan tres veces, y las cámaras ya no coinciden.                                              |  |
| 04                                   | «También hacemos vistas aéreas» | La vista aérea del terreno la hace otro proveedor, con otro estilo y con un edificio que no coincide con las vistas de calle.                                                           |  |
| 05                                   | «Lo tendremos a tiempo»         | Las imágenes llegan después de la reunión con inversionistas, de la sesión de la comisión o del lanzamiento del prearrendamiento. Ninguna de esas fechas se mueve por un render tardío. |  |

**No elige un portafolio. Elige 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: planos, opciones y 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 a modelar el edificio?                                             | El modelo CAD, BIM o SketchUp del arquitecto o los planos, el cuadro de acabados y el plano del terreno; una foto del terreno ayuda. Para un concepto, un estudio de volumetría y un briefing. | «Envíennos primero un modelo 3D terminado».   |
| 2. ¿Cómo mantienen los niveles, los balcones, los remetimientos y los materiales fieles a los planos?         | Los planos y el cuadro de acabados de su arquitecto mandan, y todo se coteja con ellos sobre previsualizaciones.                                                                               | «Aproximamos la fachada a partir del alzado». |
| 3. ¿Cómo cotizan los esquemas de acabados y las tipologías de los departamentos modelo?                       | Un precio por variante desde cámaras fijas sobre un modelo ya construido, muy inferior al de una vista nueva.                                                                                  | Cada esquema cotizado como un render nuevo.   |
| 4. ¿Cuándo vería el primer borrador, contando desde planos completos?                                         | Un número de días hábiles, de 3 a 5 para una imagen fija, de 1 a 2 semanas para un primer set de exteriores e interiores, y qué significa «completos».                                         | «Lo antes posible» o ninguna cifra.           |
| 5. ¿Qué pasa si la reunión con inversionistas o la sesión de la comisión de urbanismo se adelanta una semana? | Una opción urgente con precio: más o menos la mitad del plazo por alrededor de un 40% más.                                                                                                     | «Nos las arreglaremos», sin precio.           |
| 6. ¿Cuántas rondas de revisión incluyen y qué cuenta como una?                                                | Un número fijo, normalmente dos en borrador y una sobre el final, con la ronda definida como una sola lista consolidada.                                                                       | «Revisiones ilimitadas».                      |

## Por qué las preguntas 2 y 3 son las que más pesan

Un edificio de departamentos lo juzgan personas que revisan los planos. El banco compara las vistas con el modelo financiero, la comisión de urbanismo cuenta los niveles y los remetimientos, y el asesor inmobiliario compara las tipologías una al lado de otra. Las dos 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: amenidades, permisos, videos, archivos

| PREGUNTE ESTO                                                                                                   | UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ                                                                                                                                    | DESCÁRTELO SI                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 7. ¿Pueden renderizar el lobby, las amenidades y el rooftop con el mismo estilo que los exteriores?             | Sí, con el mismo modelo: lobby, oficina de renta, gimnasio, coworking, piscina y rooftop, iluminados y ambientados como un solo estilo de vida.                  | «Los interiores los hace otro equipo».                    |
| 8. ¿Pueden salir del mismo modelo un recorrido animado o un tour 3D del departamento?                           | Sí, con trayectoria de cámara o storyboard acordados antes del render y la duración fijada de antemano.                                                          | «Para eso traeríamos a un socio».                         |
| 9. ¿Cómo muestran el edificio desde la calle y las viviendas cercanas para la comisión de urbanismo?            | Volumetría precisa en su contexto real, desde la calle y desde el aire, con la vegetación y las pantallas verdes donde las sitúan los planos.                    | «Lo dejamos bonito; la precisión es cosa del arquitecto». |
| 10. ¿Qué formatos entregan para la presentación, la sesión de la comisión, el sitio web y el brochure de renta? | Resolución para presentación e impresión, tamaños web, lonas de obra y formatos de redes y anuncios para el arrendamiento inicial, acordados antes de encuadrar. | «Le mandamos JPEG y usted los redimensiona».              |
| 11. ¿Cómo cotizan la siguiente fase o un nuevo edificio en el mismo terreno?                                    | Más barato que la primera: se reutilizan el modelo del terreno, las cámaras, la luz y los materiales, así que cada nueva fase cuesta menos.                      | Cada fase cotizada como un proyecto nuevo.                |
| 12. ¿Quién va a modelar y renderizar el proyecto, y se subcontrata alguna parte?                                | Personas con nombre y cargo en el propio equipo del estudio, un NDA antes de compartir planos y nada publicado sin aprobación.                                   | «Nuestra red», una pausa o silencio.                      |

## 10 - 12

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

## 7 - 9

PIDA UNA VISTA DE PRUEBA DE PAGO ANTES DE COMPROMETER EL SET

## 0 - 6

DESCÁRTELO, POR MUY SÓLIDO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

### La pregunta que más esquivan los estudios es la 12

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo. Un edificio sin financiamiento ni permisos no debería llegar a personas con las que nunca firmó un NDA, 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 portafolio.

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

|    |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Asunto  | Renders de edificio de departamentos para [proyecto]: cotización y doce preguntas                                                                                                                                                                                                  |
| 02 | Línea 1 | Necesitamos [número] vistas de [un edificio de departamentos en venta / un edificio de departamentos en renta / un desarrollo build to rent / una torre de uso mixto] para [inversionistas / la comisión de urbanismo / la preventa / el arrendamiento inicial] antes del [fecha]. |
| 03 | Línea 2 | Adjuntos, o cuando firmen nuestro NDA: los planos o el modelo del arquitecto, el cuadro de acabados, el plano del terreno y dos referencias.                                                                                                                                       |
| 04 | Línea 3 | Les pedimos que 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 el plazo de una semana desde que recibamos las tres respuestas.                                                                                                                                                                                                     |

Lo que tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden en días hábiles y dólares, nombran a las personas, ofrecen un NDA y le hacen una o dos preguntas sobre las tipologías y las amenidades.

Lo que respondemos nosotros

Nuestras propias cifras están en la página siguiente, con el mismo formato, para que nos califique 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.

---

|                                  |                                                                               |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| <b>El formulario de contacto</b> | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a> |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|

---

|                                             |                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Render de edificios de departamentos</b> | <a href="https://maverickframe.com/es/soluciones/render-edificios-de-departamentos/">maverickframe.com/es/soluciones/render-edificios-de-departamentos/</a> |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

---

|                      |                                                   |
|----------------------|---------------------------------------------------|
| <b>O simplemente</b> | 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.