



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

# Doce preguntas antes de que las visitas acaben sin decisión.

Hágalas antes de firmar un contrato de render de oficinas. Un buen estudio responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando el inquilino pide una opción Cat B.

## EMPIECE AQUÍ

# Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render de oficinas casi nunca fallan por la calidad de imagen. Fachadas de vidrio y lobbies luminosos 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 | «Mostraremos el espacio en su mejor versión»  | El inquilino no logra imaginar una planta vacía: llega un forjado desnudo con unas cuantas mesas sueltas, nadie ve dónde se sentarían, se reunirían y comerían ochenta personas, y las visitas terminan sin una decisión. |
| 02 | «Una imagen de primer nivel para el edificio» | Todas las oficinas parecen la misma caja de vidrio: sillas de librería, luz plana y un skyline genérico. El lobby podría ser el del edificio de al lado, y nada en él justifica la renta.                                 |
| 03 | «Grandes vistas desde cada planta»            | La vista desde la planta es inventada: desde la duodécima se ve un skyline de archivo. El primer agente que conoce la calle lo detecta, y también cada inquilino en la visita.                                            |
| 04 | «Los cambios no son problema»                 | La distribución cambia con cada inquilino: el segundo pide otra implantación Cat B, cada cambio se presupuesta como un render nuevo y la escena la tiene otra persona.                                                    |
| 05 | «Listo para el lanzamiento comercial»         | El marketing tenía que arrancar antes de que el edificio estuviera listo, pero las imágenes llegan cuando los agentes ya comercializan con planos, y el folleto va a imprenta 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

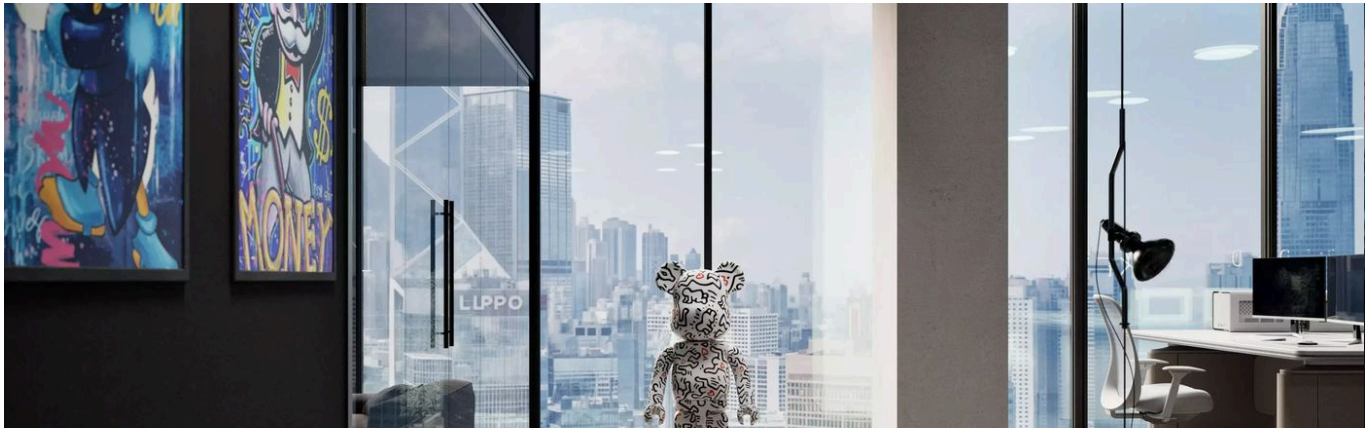
# Preguntas 1 a 6: planta, vistas y plazos

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 de nosotros antes de amueblar una planta tipo?                      | Las plantas, el estudio de implantación con el número de puestos, la especificación Cat A y el tipo de inquilino al que se quiere alquilar.           | «Envíenos solo los planos, ya la amueblamos nosotros».             |
| 2. ¿Cómo obtienen la vista y la luz natural reales desde cada planta?                 | El entorno modelado a partir del plano de emplazamiento, mapas y fotos del solar, cada cámara en la planta que muestra y el sol según la orientación. | «Usamos un fondo de ciudad».                                       |
| 3. ¿Pueden modelar el mobiliario y los acabados especificados, no piezas de librería? | Sí, a partir del listado de FF&E y de los archivos de los fabricantes, con las piezas y los materiales clave acordados antes de modelar.              | «Nuestra librería tiene sillas muy parecidas».                     |
| 4. ¿Cuándo vería el primer borrador, contando desde un brief completo?                | Un número de días laborables: de 3 a 5 para una imagen fija, de 2 a 3 semanas para un set de 5 a 8 vistas, y qué significa «completo».                | «Lo antes posible» o ninguna cifra.                                |
| 5. ¿Qué pasa si el lanzamiento comercial 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.                                |
| 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 2 y 3 pesan más

El agente y el inquilino son los dos públicos a los que un render de oficinas no puede engañar. El agente conoce la calle y la vista desde cada planta, y el interiorista del inquilino reconoce una silla de librería en cuanto la ve. 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: inquilinos, formatos, archivos

## PREGUNTE ESTO

## UNA BUENA RESPUESTA SUENA A

## DESCÁRTELO SI

**7. Cuando un inquilino cambia la distribución, ¿qué actualizan?**

La escena existente: el estudio de implantación o los acabados se cambian en el modelo y se vuelven a renderizar las mismas cámaras.

Un presupuesto nuevo para cada distribución, desde cero.

**8. ¿Pueden mostrar la planta en bruto, Cat A y Cat B desde la misma cámara?**

Sí, como variantes de una sola escena, para que las tres imágenes queden alineadas una junto a otra en el dossier de los agentes.

«Serían tres proyectos distintos».

**9. ¿Se archiva la escena de trabajo tras la entrega?**

Sí, para que el siguiente inquilino, una reforma o el vídeo de la mudanza partan de ella.

Tras la entrega solo existen los JPEG finales.

**10. ¿Qué formatos entregan para el folleto, el dossier de los agentes y la web?**

Resolución de imprenta para el folleto, archivos ligeros para la web y los portales inmobiliarios y recortes para redes, acordados antes de encuadrar las cámaras.

«Le enviamos JPEG y usted los adapta».

**11. ¿Pueden salir del mismo modelo un vídeo de recorrido y los tours 360?**

Sí, con un storyboard antes de renderizar y una respuesta clara sobre dónde se alojan los tours y cómo se abren en el móvil.

«Para eso llamaríamos a un socio».

**12. ¿Quién exactamente modelará y renderizará el edificio, y se pasa alguna parte a otra empresa?**

Roles concretos del propio equipo del estudio, o un «sí, la biblioteca de entourage» honesto y con el motivo.

«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 PAGADA ANTES DE COMPROMETER EL SET

### 0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO 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, porque no puede corregir una vista equivocada ni un lanzamiento perdido 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 oficinas para [edificio]: presupuesto y doce preguntas                                                                                                                                                             |
| 02 | Línea 1 | Necesitamos [número] vistas de [un edificio de oficinas nuevo / plantas reformadas / una implantación de inquilino] en [ciudad] para [la financiación / la licencia / la precomercialización / la mudanza] antes del [fecha]. |
| 03 | Línea 2 | Adjuntamos plantas, alzados, el estudio de implantación o la especificación Cat A, 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 inquilino objetivo y las plantas que quiere mostrar.

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.

---

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

---

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

---

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