



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que el folleto llegue a la entrega de llaves.

Hágalas antes de firmar un contrato de renders para su promoción. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla ante la pregunta de las tipologías.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los renders para promociones inmobiliarias rara vez fallan por la calidad de imagen. Cualquier estudio puede enseñar una fachada preciosa al atardecer. Fallan en los cinco puntos de abajo, y todos se podían haber detectado en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE EN EL LANZAMIENTO COMERCIAL	
01	"Los cambios no son problema"	La comercialización empieza antes de cerrar el diseño: se abren las reservas, el reparto de tipologías cambia dos veces y cada distribución nueva se presupuesta como un render nuevo. Los planos dejan de cuadrar con la lista de precios.	
02	"La haremos irresistible"	Renders en los que los compradores no confían: la vista desde la terraza muestra un parque donde irá el siguiente bloque. Los compradores llevan el folleto a la entrega de llaves.	
03	"Retomamos la segunda fase cuando quiera"	Cada fase y cada agencia se ven distintas: la segunda fase la hace otro estudio, con otro cielo, otra piedra y otra altura de cámara. La promoción deja de parecer una sola marca.	
04	"Un solo set de imágenes sirve para todo"	La licencia pide precisión, la venta pide emoción: el render principal al atardecer es demasiado estilizado para el ayuntamiento, y las vistas de calle precisas dejan fría la oficina de ventas.	
05	"Listo mucho antes del lanzamiento"	Imágenes que llegan después del lanzamiento: los renders aterrizan tras el evento de reservas y las comercializadoras abren la venta con dos imágenes y un PDF de planos.	

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 tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: el lanzamiento y los cambios

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, y qué significa "completo": plantas, alzados, la memoria de calidades.	"Lo antes posible" o ninguna cifra.
2. ¿Pueden planificar el paquete hacia atrás desde nuestra fecha de lanzamiento comercial?	Un plan con fechas y avances con margen para que sus equipos de ventas y diseño los revisen. Un paquete de 5 a 8 vistas suele llevar de 2 a 3 semanas.	Una sola fecha de entrega y nada que ver antes.
3. ¿Qué pasa si el lanzamiento o una reunión con inversores 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.
4. Si el reparto de tipologías cambia tras abrir las reservas, ¿cuánto cuesta una vista actualizada?	Mucho menos que el primer render, porque la promoción es un solo modelo: se cambia la distribución o el material y se renderiza de nuevo.	Cada tipología modificada presupuestada como un render nuevo.
5. ¿Los planos de cada tipología salen del mismo modelo que las imágenes?	Sí, así una distribución modificada actualiza a la vez el plano, el interior y la imagen del folleto.	Planos dibujados aparte, por otra persona.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluyen y qué cuenta como una?	Un número fijo, normalmente dos en borrador y una en la imagen final, con la ronda definida como una lista consolidada.	"Revisiones ilimitadas". Significa que nadie las ha presupuestado.

Por qué las preguntas 2 y 4 son las que más importan

La venta sobre plano no espera a un diseño congelado. Las reservas se abren mientras las tipologías, la fachada y los acabados aún se mueven, y la fecha de lanzamiento no. Un estudio que planifica desde la fecha y presupuesta los cambios sobre un solo modelo mantiene el folleto y la lista de precios contando la misma historia.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: verdad, licencia y fases

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Las vistas usarán la orientación real, el recorrido del sol y los edificios vecinos?	Sí: la parcela se orienta al norte real y a su ubicación, y los vecinos salen del plano de situación, el levantamiento o fotografías.	Vistas elegidas por lo que queda mejor, dé a donde dé la ventana.
8. ¿Cómo mantienen el estilismo dentro de lo que de verdad vamos a entregar?	Acabados comprobados con su memoria de calidades. El mobiliario y la vegetación se estilizan; el edificio, las terrazas y las vistas quedan como en el proyecto.	"Los compradores esperan un poco de magia."
9. ¿Pueden hacer vistas para la licencia y vistas comerciales del mismo modelo?	Sí: vistas precisas a la altura de los ojos para la solicitud y vistas emotivas para la venta, cada una hecha y etiquetada para su público.	Un solo set de imágenes para las dos cosas.
10. En una vista para la licencia, ¿de dónde salen la posición y la altura de la cámara?	Del plano de situación o de un punto de vista fotografiado, a la altura de los ojos, documentado para que el técnico municipal pueda comprobarlo.	"Desde donde el edificio quede mejor."
11. Cuando empiece la segunda fase, ¿pueden reabrir la misma escena?	Sí: la escena de trabajo, la iluminación y las cámaras quedan archivadas, así que las viviendas y fases nuevas coinciden con la primera.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
12. ¿El folleto, el vídeo recorrido, el tour y los anuncios pueden salir de un solo modelo?	Sí, con los mismos acabados e iluminación, en todos los formatos que necesite su agencia, para que la promoción se lea como una sola marca.	"Para el vídeo traeríamos a un colaborador."

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRATE Y PIDA POR ESCRITO EL PLAN DESDE LA FECHA DE LANZAMIENTO

7 - 9

PIDA UNA VISTA DE PRUEBA PAGADA ANTES DE COMPROMETER EL PAQUETE DE LANZAMIENTO

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la número 7

La orientación decide qué ve un comprador desde la terraza y cuándo le da el sol. Si falla, el render se convierte en una promesa que el edificio no puede cumplir, y eso aflora en la entrega de llaves, no en el lanzamiento. Pregunte dónde está el norte en la escena y cómo se colocaron los vecinos.



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 inmobiliarios para [promoción]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de [promoción] en [ciudad] para [financiación / licencia / venta sobre plano], con el lanzamiento comercial el [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos plantas, alzados, el reparto de tipologías, la memoria de calidades y dos referencias que nos gustan.
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 preguntan por la fecha de lanzamiento, las tipologías y quién verá las imágenes.

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 inmobiliariomaverickframe.com/es/soluciones/render-inmobiliario-para-promotoras/

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.