



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que su residencia parezca un hospital.

Hágalas antes de firmar un contrato de render para una residencia geriátrica. Un buen estudio responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando le pregunta quién construye el modelo.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render de residencias geriátricas casi nunca fallan por la calidad de imagen. Patios soleados y salones bien decorados 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	«Interiores cálidos y acogedores»	La residencia parece un hospital: pasillos luminosos y vacíos, acabados fríos y ni una persona. Parece una institución, y las familias ven un centro, no un hogar.	
02	«Visuales listos para inversores»	Los inversores no logran imaginar un proyecto sin construir: unas cuantas imágenes bonitas sin relato, sin llegada, sin comedor, sin habitación. Nadie entiende por qué un residente elegiría este lugar.	
03	«Envíenos el modelo y listo»	Todavía no hay modelo 3D: solo hay fachadas, un plano de habitaciones y fotos. El estudio espera al BIM y la captación de capital se retrasa.	
04	«A tiempo para su lanzamiento»	La precomercialización empieza antes de que exista el edificio, pero las habitaciones piloto y las zonas comunes se encargan cuando el edificio ya está en pie. La campaña de lista de espera arranca con meses de retraso.	
05	«Fácil de ampliar más adelante»	Cada fase necesita imágenes nuevas: la unidad de memoria abre el año que viene y el estudio presupuesta un proyecto nuevo, porque la escena nunca se guardó.	

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

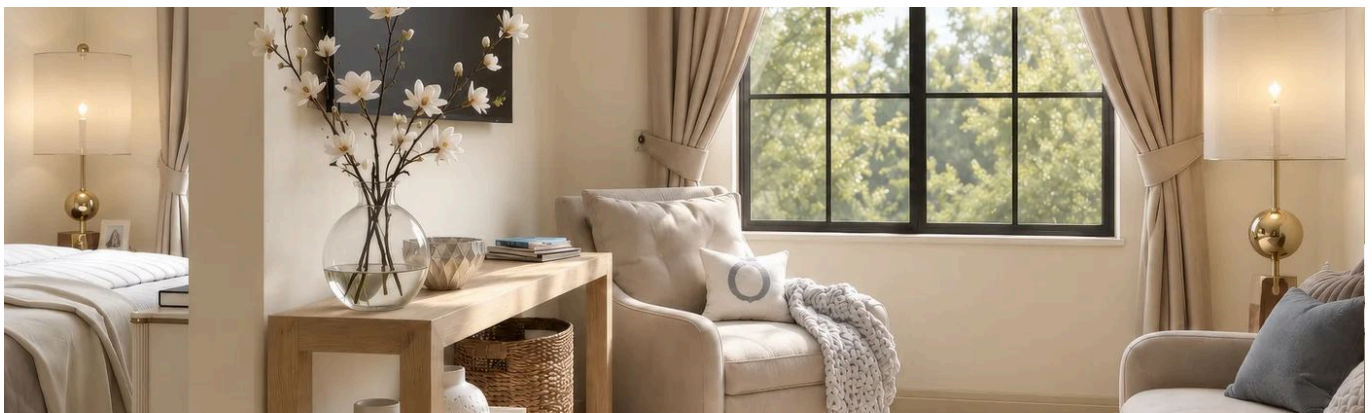
Preguntas 1 a 6: ambiente, modelo y fecha

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo; busca cifras, nombres y fechas. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
1. ¿Cómo harán que nuestra residencia se sienta como un hogar y no como una clínica?	Materiales y luz residenciales, mobiliario según su memoria de acabados, residentes y familias en la escena, y ningún guiño hospitalario como pasillos desnudos.	«Renderizamos exactamente lo que hay en el modelo».
2. ¿Qué vistas enseñarían primero a los inversores, y por qué?	Una secuencia corta: llegada, vestíbulo, comedor, una habitación de residente y el complejo desde el aire, cada una ligada a una pregunta del inversor.	«Tantas vistas como permita su presupuesto».
3. ¿Pueden empezar sin un modelo 3D?	Sí: las fachadas de los muros clave, los planos de habitaciones con cotas y fotos de referencia bastan para construir el modelo, y dicen qué más pedirían.	«Primero necesitamos el modelo BIM completo».
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 la reunión con inversores 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».

Por qué las preguntas 1 y 3 pesan más

Las familias eligen un hogar y los inversores financian un hogar, así que el ambiente es el producto. Y la mayoría de los proyectos de residencias llegan al estudio antes de que exista un modelo completo. 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: fases, formatos, archivos

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. Cuando abra la siguiente ala o fase, ¿qué reutilizan?	El mismo modelo del complejo: la nueva ala se añade a él y se renderiza con cámaras nuevas, sin volver a modelarla.	Un presupuesto nuevo para cada fase, desde cero.
8. ¿Pueden renderizar las habitaciones piloto y las zonas comunes antes de construirlas?	Sí, a partir del CAD y la memoria de acabados, para que el folleto, la web y el tour estén listos mientras sube el edificio.	«Mejor fotografíe la habitación piloto».
9. ¿Se archiva la escena de trabajo tras la entrega?	Sí, para que el vídeo comercial, una nueva distribución o una reforma partan de ella.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
10. ¿Qué formatos entregan para el dossier, el folleto y la web?	Resolución de imprenta para el folleto, archivos ligeros para la web y los portales, 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 los abren las familias en el móvil.	«Para eso llamaríamos a un socio».
12. ¿Quién exactamente modelará y renderizará el proyecto, 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 un salón frío ni una fecha perdida con los inversores 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

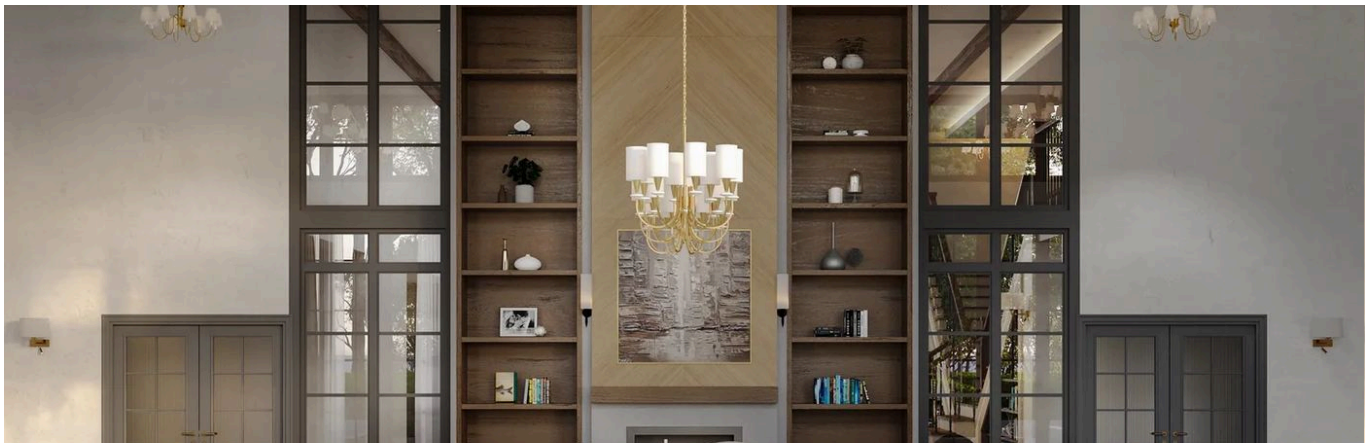
01	Asunto	Renders de la residencia [nombre]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de [una residencia asistida / una unidad de memoria / viviendas para mayores / un complejo con servicios] en [lugar] para [inversores / la licencia / la precomercialización / la apertura] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos planos o fachadas, planos de habitaciones con cotas, la memoria de acabados y dos referencias de ambiente.
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 los residentes y sobre para quién son 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 de residencias geriátricasmaverickframe.com/es/soluciones/render-residencias-geriatricas/

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.