



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que la piscina fría quede en hormigón.

Hágalas antes de firmar con un estudio de diseño o visualización de spas. Un buen estudio responde a las doce en un email. El equivocado calla cuando pregunta de quién es la sauna del plano.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía antes de firmar

Los proyectos de spa rara vez fallan por el portfolio. Todos los estudios tienen una sauna luminosa y una sala de tratamiento serena. Fallan por los cinco puntos de abajo, y cada uno podía detectarse en el primer email, si alguien lo hubiera preguntado.

LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE DESPUÉS DE FIRMAR	
01	«Unas imágenes de ambiente preciosas para el plan de negocio»	Los inversores financian una sensación que nadie ve. Preguntan cuántos clientes caben en el club y por qué pagarán los socios, y las imágenes muestran un ambiente, no un negocio.	
02	«El proveedor de saunas nos dibujó la distribución gratis»	La distribución gratuita sigue al equipamiento. Gira en torno a las cabinas y bañeras de una sola marca; el recorrido del cliente y el ritual quedan en segundo plano.	
03	«Lo renderizamos cuando el diseño esté cerrado»	Las zonas húmedas fallan en silencio. La piscina de agua fría queda junto a la recepción y el baño de vapor no tiene zona de enfriamiento. Nadie recorrió el plano en 3D antes de la obra.	
04	«Cada sala la diseña su propio experto»	Doce salas que parecen cinco marcas. La recepción, las salas de recuperación y las zonas húmedas parecen negocios distintos bajo un mismo techo.	
05	«Las fotos, cuando el club abra»	Las membresías se venden antes de que haya fotos. Las fundadoras hay que colocarlas meses antes de abrir, y no hay nada de su propio club que enseñar.	

No elige un portfolio. 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 tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: diseño y distribución

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

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
1. ¿Pueden diseñar el spa si solo tenemos un local vacío?	Sí: una distribución, una paleta y materiales en 3D, ajustados con usted antes de renderizar las vistas finales.	«Envíenos el diseño y lo renderizamos.»
2. ¿Qué imágenes harían para el plan de negocio?	La recepción, una terapia emblemática y el plano de planta, elegidos para mostrar la capacidad y la experiencia del cliente.	«Unas cuantas imágenes de ambiente bonitas.»
3. ¿Cómo plantean el recorrido de lo seco a lo húmedo y de lo público a lo privado?	Un recorrido por la distribución en 3D: recepción, vestuarios, zona termal, piscina de agua fría, descanso y vuelta al salón.	Ni mencionan el recorrido del cliente.
4. ¿La distribución está ligada a alguna marca de saunas o equipamiento?	No: primero va el diseño, y las cabinas, bañeras y equipos que usted elija se integran a escala.	La distribución llega con las referencias del catálogo de un proveedor.
5. ¿Cómo revisan la zona de enfriamiento, el desagüe y los suelos resbaladizos?	Los señalan en la distribución 3D y dejan la ingeniería a su arquitecto y a su constructor.	«Eso ya se verá más adelante.»
6. ¿Qué es lo que no hacen?	Los planos de ejecución, la fontanería, la ventilación y la ingeniería de piscinas quedan para el arquitecto y el ingeniero.	«Nos encargamos de todo.»

Por qué las preguntas 3 y 4 son las que más pesan

Un spa es una secuencia, no un conjunto de salas. El orden de calor, frío y descanso decide cómo se siente el cliente y si el socio vuelve, y es lo primero que delata una distribución de proveedor.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: una estética en cada canal

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
7. ¿Cómo harán que doce salas distintas parezcan un solo club?	Una paleta y un único criterio de iluminación fijados para todo el spa antes de renderizar.	Cada zona se encarga y se diseña por separado.
8. ¿Quién, exactamente, diseñará y renderizará mi spa?	Perfiles concretos del propio equipo del estudio y quién será su interlocutor en el día a día.	«Nuestros colaboradores» o «nuestra red».
9. ¿El mismo modelo nos sirve para la web, las redes sociales y un vídeo corto?	Sí: nuevas vistas y cortes de la misma escena, sin volver a construir el spa.	«Las imágenes de marketing son otro proyecto.»
10. ¿Cuándo podemos empezar a vender membresías con sus imágenes?	En cuanto se aprueben las primeras vistas, meses antes de la apertura.	«Cuando el club esté terminado.»
11. ¿Quién conserva los archivos de la escena y durante cuánto tiempo?	El estudio archiva la escena de trabajo y puede reabrirla para nuevas salas o un segundo local.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: el plano o fotos con medidas, sus tratamientos y algunas referencias.	Un cuestionario de treinta páginas antes de presupuestar.

10 - 12

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

7 - 9

PIDA UNA VISTA DE PRUEBA PAGADA ANTES DE CERRAR EL PAQUETE

0 - 6

DESCÁRTELO, POR MUY SERENO QUE PAREZCA EL PORTFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 4

Las distribuciones gratuitas de los proveedores son un buen punto de partida. El problema es un diseño que sigue un catálogo sin decirlo. Pregúntelo sin rodeos y vea si la respuesta empieza por sus socios o por un producto.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un email, tres estudios, un día

No necesita una llamada para hacer el test. Pegue el email de abajo, adjunte lo que ya tenga y envíelo a la vez a los tres estudios de su lista. La diferencia entre las respuestas suele verse ya en el segundo párrafo.

EL EMAIL QUE DEBE ENVIAR

01	Asunto	Diseño y renders del spa [nombre del club]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Vamos a abrir un [club de recuperación / day spa / baños] de unos [superficie] en [ciudad], con apertura prevista en [mes].
03	Línea 2	Adjuntamos el plano o fotos con medidas, nuestra lista de tratamientos y dos referencias que nos gustan.
04	Línea 3	Les rogamos que respondan a las doce preguntas siguientes con nombres y ejemplos, 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.

Lo que tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden con un enfoque de distribución, nombran a las personas y le devuelven una o dos preguntas sobre sus tratamientos y sus socios.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras propias cifras están en la página siguiente, en el mismo formato, para que pueda evaluarnos 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 contacto	maverickframe.com/contacts/
Diseño de spas y wellness	maverickframe.com/es/soluciones/disenio-de-spa/
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.