



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

# Cinco etapas. Un modelo del resort. **Pagado una vez.**

Qué visuales de hotel encargar desde la financiación hasta la apertura, qué conserva el modelo del resort y el reparto del presupuesto por etapa, a tarifas de estudio de gama media.

EMPIECE AQUÍ

# Cinco etapas, cinco briefs, un resort rehecho

Los proyectos hoteleros rara vez se exceden por un render. Se exceden porque cada etapa compra sus visuales a quien tiene más a mano en ese momento: el intermediario del promotor para el dosier del banco, el contacto del arquitecto para la licencia, la agencia del operador para la revisión de marca, el proveedor del equipo comercial para las páginas de reserva.

Cada uno vuelve a modelar el resort a partir de los mismos planos, y cada serie se parece un poco menos a la anterior: otro tono de cubierta, otro mar, un lobby que ya no coincide con el manual de marca. La otra fuga es el calendario. Los renders de habitaciones se encargan cuando la venta en preapertura ya ha empezado, y la revisión de marca ve el diseño por primera vez cuando los cambios ya salen caros.

COMPRADO ETAPA A ETAPA

PLANIFICADO COMO UNA HOJA DE RUTA

|    |                                                                   |                                                                                    |
|----|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Cada etapa vuelve a modelar el resort desde los planos            | Un solo modelo del resort, actualizado a medida que avanza el diseño               |
| 02 | Imágenes para el banco y para la licencia que no coinciden        | Vistas de Financiación y Licencia renderizadas desde la misma escena               |
| 03 | Lobby y habitaciones modelados solo para la revisión de marca     | Interiores creados una vez y reutilizados para las tipologías y la web de reservas |
| 04 | Renders de habitaciones encargados cuando la venta ya ha empezado | Set de Preventa programado mientras la revisión de marca sigue en curso            |
| 05 | Vídeo de apertura empezado desde un archivo vacío                 | Sobrevuelo producido con cámaras y escenas que ya existen                          |

## El modelo es el activo. Las imágenes son el resultado.

Un modelo del resort construido según los planos es el mayor coste de cualquier visual de hotel. Si se queda en un solo estudio y se actualiza a medida que avanza el diseño, cada serie posterior es iluminación, cámaras y render, no modelado.



Render de producción de Maverick Frame.

LA HOJA DE RUTA

# Qué encargar en cada etapa y qué se conserva

Las cinco etapas de abajo son las de nuestra página de hoteles. Para cada una: qué encargar, quién lo ve y qué hereda la etapa siguiente en lugar de volver a pagarlo.

| ETAPA        | ENCARGUE ESTOS VISUALES                                                         | QUIÉN LOS USA                                               | QUÉ SE HEREDA                                          |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Financiación | Vistas aéreas, la llegada y una imagen principal del resort                     | Inversores, bancos, socios de la joint venture              | El modelo del resort y del solar                       |
| Licencia     | Vistas desde puntos acordados, paisajismo y vistas nocturnas                    | Comisiones de urbanismo, informes de costas y de patrimonio | Cámaras exteriores y materiales de fachada             |
| Marca        | Lobby, habitación clave, restaurante y señalética según los estándares de marca | Los equipos de diseño y de marca del operador               | Escenas interiores creadas según el listado de FF&E    |
| Preventa     | Todas las tipologías de habitación, villas, piscina y exteriores al anochecer   | Ventas, plataformas de reserva, socios turísticos           | Escenas de habitaciones y el set de cámaras exteriores |
| Apertura     | Un vídeo de sobrevuelo, imágenes para la galería y para redes                   | La inauguración, la web, la prensa                          | Una biblioteca de escenas para reformas y alas nuevas  |

### Empiece donde está

Si ya está en la revisión de marca, encargue ahora los renders del lobby y de la habitación clave y pida que se creen según el listado de FF&E, con las escenas interiores guardadas. Eso permite que todas las tipologías de Preventa y el sobrevuelo de Apertura las reutilicen en lugar de empezar de nuevo.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

# Un resort, cinco etapas, presupuestado línea a línea

Un presupuesto compuesto para un resort de playa de tamaño medio, a tarifas de estudio de gama media. El resort se modela una vez en Financiación y los interiores una vez en Marca. Las filas marcadas como reutilizadas cuestan menos porque no se reconstruye nada antes de renderizar.

|    | PARTIDA                                                               | BASE                                          | A TARIFAS DE ESTUDIO |
|----|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------|
| 01 | Financiación: modelo del resort y del solar a partir de planos        | construcción, una vez                         | \$4.200              |
| 02 | Financiación: vistas principales aérea y de llegada                   | 3 x \$550                                     | \$1.650              |
| 03 | Licencia: vistas desde puntos acordados, de día y de noche            | 5 x \$450, modelo reutilizado de Financiación | \$2.250              |
| 04 | Marca: escenas de lobby, habitación clave y restaurante               | construcción, una vez                         | \$3.000              |
| 05 | Marca: renders de lobby, habitaciones y restauración para la revisión | 6 x \$600                                     | \$3.600              |
| 06 | Preventa: renders de tipologías de habitación y villas                | 6 x \$450, escenas reutilizadas de Marca      | \$2.700              |
| 07 | Preventa: exteriores de piscina, playa y al anochecer                 | 3 x \$450, modelo reutilizado de Licencia     | \$1.350              |
| 08 | Apertura: vídeo de sobrevuelo del resort                              | 1 min x \$7.000                               | \$7.000              |
| 09 | Apertura: imágenes para la web de reservas y la galería               | 10 x \$300, escenas reutilizadas de Marca     | \$3.000              |
|    | Subtotal Financiación                                                 |                                               | \$5.850              |
|    | Subtotal Licencia                                                     |                                               | \$2.250              |
|    | Subtotal Marca                                                        |                                               | \$6.600              |
|    | Subtotal Preventa                                                     |                                               | \$4.050              |
|    | Subtotal Apertura                                                     |                                               | \$10.000             |

Planificado como una hoja de ruta **\$28.750**

Los mismos visuales comprados etapa a etapa, desde cero **\$47.350**



Desde cero significa las mismas partidas más \$18.600: el modelo del resort de \$4.200 construido de nuevo en Licencia, Preventa y Apertura, y las escenas interiores de \$3.000 otra vez en Preventa y Apertura. Los porcentajes de arriba son sobre el total planificado de \$28.750.

LA PÁGINA ÚNICA

# Qué enviarnos en cada etapa

Los equipos cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no envían especificaciones largas. En cada etapa envían unas pocas cosas como estas, normalmente en el cuerpo de un correo, y con eso basta para presupuestar y empezar a trabajar.

|    |                                 |                                                                                                              |
|----|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Financiación: los planos        | Plan maestro, plano de emplazamiento y alzados, aunque sean preliminares. Indique qué versión es la vigente. |
| 02 | Financiación: el público        | Dossier para el banco, presentación a inversores o propuesta a un socio. Eso decide los ángulos.             |
| 03 | Licencia: los puntos de vista   | Los puntos de vista que haya pedido el ayuntamiento, marcados en un plano, y las fotos del solar.            |
| 04 | Licencia: el paisajismo         | El plano de paisajismo y la paleta de vegetación, aunque sea un boceto.                                      |
| 05 | Marca: los estándares           | El manual de marca del operador, las normas de señalética y el listado de FF&E.                              |
| 06 | Marca: los espacios clave       | Qué espacios juzgará primero la revisión: la llegada, el lobby, la habitación clave, el restaurante.         |
| 07 | Preventa: las tipologías        | La lista de tipologías de habitación y de villa, con la vista que tiene de verdad cada una.                  |
| 08 | Preventa: los canales           | Dónde se publicarán las imágenes: el motor de reservas, las plataformas turísticas, el folleto de venta.     |
| 09 | Apertura: la fecha              | La fecha de apertura o de prensa, y dónde se proyectará el sobrevuelo.                                       |
| 10 | Cualquier etapa: el presupuesto | Una cifra o un rango por etapa. Es el camino más rápido hacia un alcance que encaje, y no es una debilidad.  |

### Cambie de etapa, conserve la escena

Si construimos su resort en una etapa anterior, reabrirlo cuesta un correo: indique la etapa, los nuevos entregables y los cambios de diseño desde entonces. El modelo del resort y los interiores están archivados, así que el presupuesto parte del render, no del modelado.

### Nuestras condiciones, a la vuelta

Las tarifas de mercado, los plazos y qué cuenta como ronda de revisión están en la página 06. El presupuesto compuesto de la página 04 usa las mismas tarifas de estudio de gama media.

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/](https://maverickframe.com/contacts/)

---

**Render de hoteles**[maverickframe.com/es/soluciones/render-de-hoteles/](https://maverickframe.com/es/soluciones/render-de-hoteles/)

---

**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.