



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Cinco etapas. Un modelo del edificio. Una sola lista de precios.

Cómo se desarrolla un selector de viviendas interactivo desde el brief hasta el lanzamiento comercial, qué aportan el modelo 3D y la lista de precios a cada paso y quién mantiene el selector al día cuando los compradores ya lo usan.

EMPIECE AQUÍ

Cinco herramientas, cinco listas, un edificio

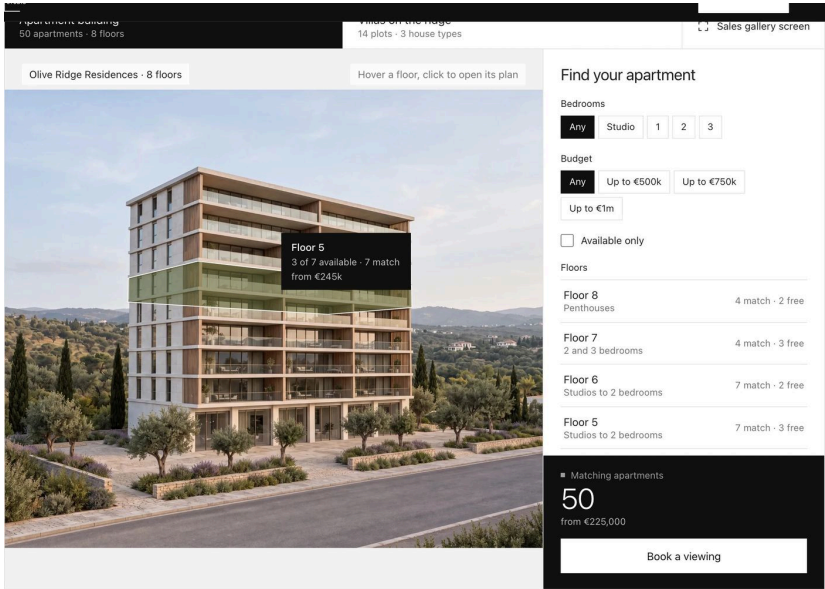
La mayoría de las promotoras vende sobre plano con herramientas compradas una a una. Renders de un estudio, planos del arquitecto, una lista de precios en PDF del equipo comercial, una app táctil para la sala de ventas y un formulario en la web.

Cada una muestra el mismo edificio de forma un poco distinta, y cada una necesita su propia actualización cuando cambia un precio. Los compradores ven viviendas vendidas, los agentes las corrigen en cada llamada y nadie sabe qué lista es la vigente.

COMPRADO ETAPA POR ETAPA		PLANIFICADO COMO UNA HOJA DE RUTA	
01	Renders, planos y lista de precios vienen de personas distintas	Un modelo 3D alimenta los renders, los planos y el selector	
02	Los precios se cambian en un PDF, un portal y una app, uno por uno	Precios y estados se cambian en una tabla o en su CRM	
03	La web y la sala de ventas muestran cosas distintas	Un solo selector en la web, la pantalla táctil y los portátiles de los agentes	

El activo son el modelo y los datos. El selector es el resultado.

Un edificio en 3D hecho con los planos de su arquitecto, con cada planta y vivienda donde la sitúan los planos, y una sola fuente de precios y estados, son la mayor parte del trabajo. Si se quedan en un mismo lugar, cada fase, paquete de acabados o pantalla posterior es un añadido y no una reconstrucción.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.

LA HOJA DE RUTA

Qué encargar en cada etapa y qué se conserva

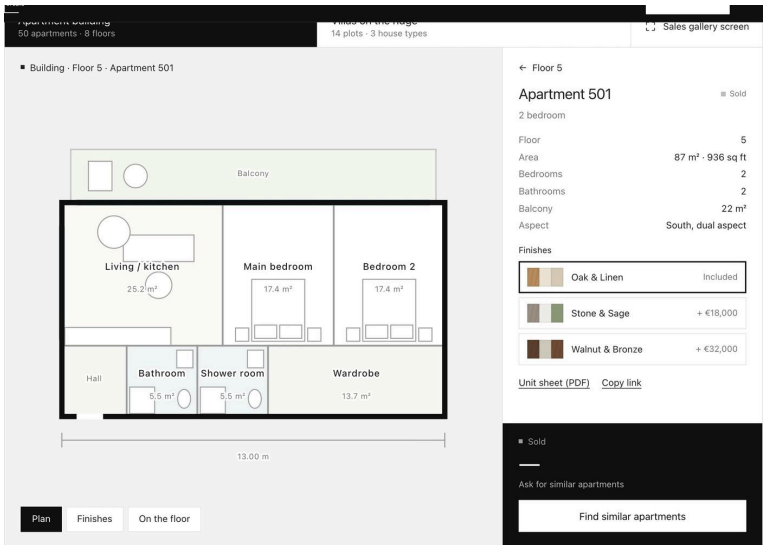
Cinco etapas, en el orden que sigue la mayoría de los proyectos de selector. Cada fila indica qué se hace, quién lo revisa y qué reutiliza la etapa siguiente.

ETAPA	ENCARGUE ESTO	QUIÉN LO USA	SE CONSERVA
Brief	Planos, lista de unidades, lista de precios, paquetes de acabados y dónde usarán el selector los compradores	Su equipo comercial y de marketing	El alcance y la estructura de datos
Modelo 3D	El edificio y el terreno en 3D a partir de los planos del arquitecto	El arquitecto, para revisarlo	El modelo para cada render y plano
Renders	Vistas exteriores con plantas clicables, planos e interiores en cada paquete de acabados	Compradores, el equipo comercial	Las cámaras y los contornos de las plantas
Desarrollo	El selector, filtros, estados, formulario de consulta y conexión con el CRM o la lista de precios	Agentes, el responsable del CRM	La fuente de datos de cada pantalla
Lanzamiento	La versión web, la pantalla de la sala de ventas, la primera actualización de precios	Compradores, la sala de ventas	Una base lista para la siguiente fase

Empiece por donde está

Si ya existen renders del edificio, indíquelo en el brief. El selector puede reutilizar el modelo 3D hecho para ellos, y la etapa desde la que empieza decide qué hay que hacer desde cero.

No todos los proyectos pasan por las cinco etapas. Una promotora que ya tiene renders puede empezar en Desarrollo; un conjunto de villas puede partir del plano del terreno en lugar del edificio. El orden se mantiene, y también la regla: la etapa que llega primero crea el modelo y los datos que reutilizan las demás.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.

DESPUÉS DEL LANZAMIENTO

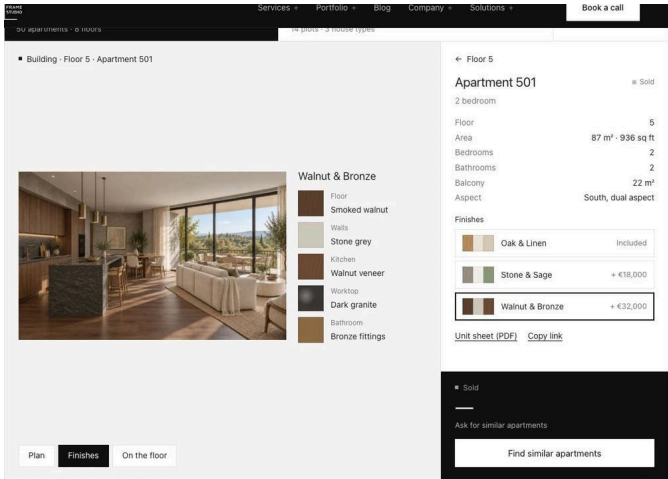
Quién mantiene el selector al día, y cada cuánto

Un selector vale lo que su última actualización de precios. Estos son los datos que lee, dónde está cada uno y quién los cambia cuando los compradores empiezan a usarlo.

DATO	DÓNDE ESTÁ	QUIÉN LO CAMBIA	CADA CUÁNTO
Edificio, plantas, terreno	El modelo 3D y los renders	El estudio	Cuando cambia el diseño
Viviendas y planos	La lista de unidades y los planos	Su equipo, luego el estudio	Una vez por fase
Precios	Una tabla o panel, o su CRM	Su equipo comercial	Cada vez que cambia la lista
Estados	Una tabla o panel, o su CRM	Sus agentes	En cada reserva y venta
Paquetes de acabados	Renders y la lista de precios de mejoras	El estudio y su equipo	Cuando se añade un paquete
Consultas	Su CRM	Sus agentes	Con cada consulta

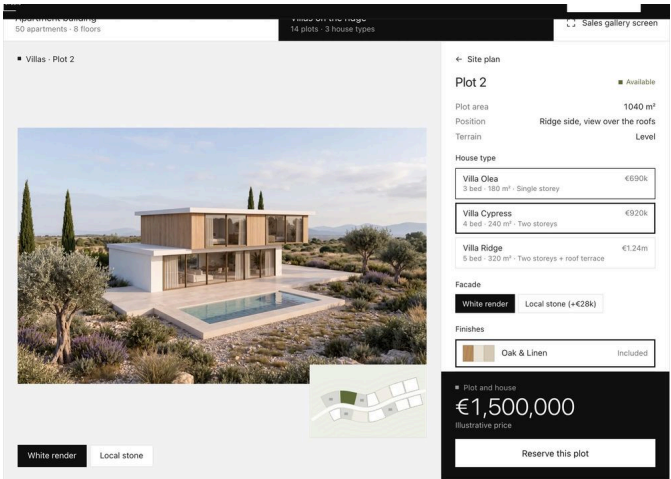
Un cambio, todas las pantallas

Cuando precios y estados están en una tabla o en su CRM, un cambio aparece en la web y en la pantalla de la sala de ventas en minutos. Nadie envía un PDF nuevo y ningún agente tiene que recordar qué lista es la vigente.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, el proyecto demo de nuestra página del selector.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

EN UNA PÁGINA

Qué enviarnos en cada etapa

La lista breve de datos que decide el alcance y el plazo en cada etapa. Envíe lo que tenga; lo que falte se convierte en preguntas, no en retrasos.

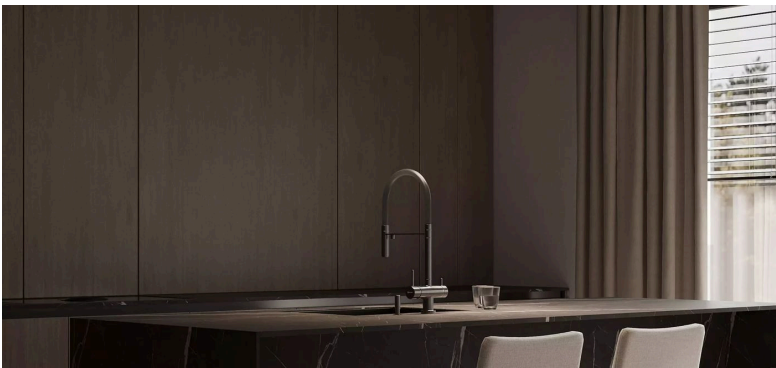
01	Brief: el proyecto	El número de edificios, plantas y viviendas, los tipos de unidad y dónde usarán el selector los compradores.
02	Brief: la venta	La fecha de lanzamiento, la pantalla de la sala de ventas si la hay, y los idiomas y monedas que necesitan los compradores.
03	Modelo 3D: los planos	El modelo o los planos del arquitecto, los planos de planta y el plano del terreno.
04	Renders: los acabados	Los paquetes de acabados y mejoras, con sus precios, y dos referencias para el ambiente.
05	Desarrollo: los datos	La lista de unidades con superficies, precios y estados, en una hoja de cálculo o exportada de su CRM.
06	Desarrollo: el CRM	Qué CRM usa y quién en su empresa puede dar acceso a su API o webhooks.
07	Lanzamiento: la web	Dónde va el selector en su web y quién puede añadir allí un código corto.
08	Cada etapa: la fecha	El lanzamiento comercial o la apertura de la sala de ventas. Planificamos hacia atrás desde esa fecha.

Siguiente fase, misma base

Si hicimos el selector de una fase anterior, basta un correo para añadir la siguiente: los nuevos edificios o lotes, sus planos y la lista de precios. El modelo y la estructura de datos están guardados, así que el trabajo parte de las viviendas nuevas, no de cero.

Nuestras condiciones, en la página siguiente

Los precios de mercado de los renders, nuestros plazos y qué cuenta como ronda de cambios están en la página 06. El selector se presupuesta por proyecto, con precio cerrado.



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
Selector: plan y presupuesto cerrado	En un día hábil tras recibir los planos y la lista de precios
Primer borrador de una imagen fija	De 3 a 5 días hábiles desde un brief completo
Imágenes finales, paquete de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, borradores incluidos
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/
Selector de viviendas	maverickframe.com/es/servicios/selector-de-viviendas/
O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es cofundador 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.