



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

¿Placa de dron o CGI?

La misma vista aérea puede costar **\$7.100 más.**

Fotomontaje sobre una placa de dron o un emplazamiento modelado entero: cómo saber cuál necesita su proyecto, y por qué el dinero se va en el entorno del edificio.

POR DÓNDE EMPEZAR

El edificio es barato. El barrio, no.

Casi todas las consultas de render aéreo describen el edificio con detalle y el entorno en una sola frase: 'mostrarlo en contexto'. Esa frase decide el precio. El edificio es un modelo. El contexto puede ser una calle, un barrio o una línea de costa, y cada metro tiene que salir de algún sitio.

Hay dos formas de conseguirlo. Un fotomontaje coloca el edificio modelado sobre una fotografía de dron del emplazamiento real, ajustada en cámara, óptica y luz, de modo que el entorno llega por el precio de un vuelo. El CGI completo construye en 3D el terreno, los vecinos, las calles y los árboles, lo que libera la cámara por completo y cuesta en consecuencia. Ninguno es mejor. Responden a emplazamientos distintos.

LA PLACA DE DRON ES LA RESPUESTA CUANDO		EL CGI COMPLETO ES LA RESPUESTA CUANDO	
01	El emplazamiento y su entorno existen y se verán igual en el lanzamiento	Las calles, el puerto deportivo o la siguiente fase siguen siendo planos	
02	Un dron puede volar allí legalmente y el tiempo acompaña	Los vuelos están restringidos, o la estación no sirve durante meses	
03	Necesita dos o tres ángulos fijos	Necesita muchos ángulos, una cámara en movimiento o un sobrevuelo	
04	Los vecinos reales ayudan a vender	Los vecinos van a cambiar, o distraen del proyecto	

La factura es el contexto, no el edificio.

En una vista aérea modelada por completo, el proyecto suele ser la mitad pequeña del presupuesto. Decida cuánto del mundo que lo rodea debe mostrar la imagen antes de pedir precio a nadie, y los cuatro presupuestos que reúna por fin serán comparables.



Render de producción de Maverick Frame.

LA FACTURA

Cuatro vistas aéreas, con dos precios

Abajo hay un compuesto de los briefs aéreos que recibimos este año, presupuestado a tarifas de estudio de gama media: una promoción residencial de unas cuarenta viviendas en una parcela en pendiente, cuatro vistas aéreas y un entorno 'modelado entero para que sea realista'. Debajo, las mismas cuatro vistas compuestas sobre placas de dron del emplazamiento.

	CONCEPTO	BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Vista aérea principal del proyecto	1 x \$600	\$600
02	Tres ángulos aéreos más	3 x \$550	\$1.650
03	Edificios vecinos modelados, radio de 500 m	entorno	\$3.200
04	Terreno y cotas construidos desde el levantamiento	levantamiento	\$900
05	Arbolado maduro y vegetación en todo el entorno	entorno	\$1.400
06	Calles, marcas viales, vehículos y mobiliario urbano	entorno	\$750
07	Paisaje lejano y horizonte construidos en 3D	entorno	\$600
	Las cuatro vistas en sí		\$2.250
	El mundo construido a su alrededor		+ \$6.850
	Vista aérea modelada entera, cuatro vistas		\$9.100
	Las mismas cuatro vistas sobre placas de dron		\$2.000

Versión con placa de dron: cuatro vistas a 4 x \$500, el proyecto modelado y ajustado a cada fotografía. Placas aportadas por usted o su topógrafo; los honorarios del operador de dron no están incluidos y varían según el emplazamiento.

\$7.100 es el precio de construir un barrio por el que nadie preguntó.

No es relleno. Alguien tiene que modelar cada tejado de ese radio de 500 m, y la cámara los mostrará todos. Si ya existe una fotografía de esos tejados, o puede hacerse en una tarde, el modelo es la forma cara de obtener los mismos píxeles.

ANTES DE QUE NADIE VUELE

Ocho preguntas que eligen el método

Responda estas ocho en el brief y el método casi siempre se elige solo. Casi todas se contestan con una frase; juntas deciden si el presupuesto queda más cerca de dos mil o de nueve mil.

LA PREGUNTA	LO QUE DECIDE LA RESPUESTA
01 ¿Existe ya el emplazamiento?	Si el terreno está despejado y el entorno terminado, una placa registra la realidad. Si las calles o la fase vecina siguen en papel, no hay nada que fotografiar.
02 ¿Puede volar un dron allí?	Aeropuertos, centros densos y algunas costas restringen los vuelos. Si la respuesta es no o todavía no, la vista aérea es CGI completo por defecto.
03 ¿Cambiará el entorno antes de vender?	Una placa congela el emplazamiento el día del vuelo. Una calle nueva o una manzana derribada pueden dejarla desfasada en meses.
04 ¿Cuántos ángulos, y se mueve la cámara?	Una placa da una vista. Cada ángulo nuevo es otra fotografía o más modelo, y un sobrevuelo casi siempre significa CGI.
05 ¿Hasta dónde debe llegar el contexto?	Nombre el radio que importa: la calle, el barrio, la costa. El contexto se cobra por superficie, y un kilómetro cuesta muchas veces una manzana.
06 ¿Qué vecinos deben reconocerse?	Los hitos que un comprador buscará se modelan con precisión. Todo lo demás puede ser volumetría simple o salir de la fotografía.
07 ¿Qué luz y qué estación?	Una placa lleva la luz de un día. Si quiere atardecer o verano, vuele entonces o elija CGI y fíjela libremente.
08 ¿Quién la va a mirar?	Si la imagen va a una administración urbanística, dígalo desde el principio. Los requisitos de precisión cambian el método, no solo el acabado.

LA ÚNICA PÁGINA

Lo que los promotores nos envían de verdad

Los clientes cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no envían especificaciones para una vista aérea. Envían algo muy parecido a esto, casi siempre en el cuerpo de un correo, y basta para elegir el método, presupuestar y empezar.

01	El emplazamiento	Una dirección o un pin, más el límite de la parcela. Diga qué hay hoy.
02	El proyecto	Planos o un modelo de los edificios. Diga cuál manda.
03	Para qué es	Ventas, urbanismo, una presentación a inversores, una lona de obra. Esto decide los ángulos.
04	Cuántas vistas	Una cifra, o dónde se publicará cada imagen.
05	Metraje de dron existente	Fotos o vídeo que ya tenga, y la fecha en que se tomaron.
06	El radio de contexto	La calle, el barrio o la costa. Basta una palabra.
07	Los hitos	Hasta cinco lugares que un comprador debe reconocer en la imagen.
08	Fase y estación	Qué estará construido en el lanzamiento, y la época del año en que vende.
09	La fecha en que lo necesita	La real, no la cómoda.
10	El presupuesto	Una cifra o un rango. Nos dice qué método encaja antes de preguntar.

Envíe las fotografías que ya tiene

Un vuelo de dron antiguo, una foto de urbanismo, incluso un vídeo de una visita de obra. Si es reciente y el ángulo sirve, puede ahorrar la línea más cara de la factura.

Marque hitos, no un radio

Cinco lugares con nombre nos dicen más que '1 km de contexto'. Modelamos lo que busca un comprador y dejamos simple el resto, y nadie que mire la imagen lo nota.

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/
Render aéreo	maverickframe.com/es/servicios/render-aereo/
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.