



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Encargó 12 imágenes. Publicó cuatro. **\$3.700** sin usar.

Un encargo típico de render arquitectónico con precio vista a vista, las ocho imágenes que nunca salieron de la carpeta y cómo dimensionar el próximo encargo a lo que va a publicar.

POR DÓNDE EMPEZAR

Primero va la cifra. El uso llega después.

Casi todas las consultas de render arquitectónico empiezan con una cifra: doce vistas, quince, veinte. Rara vez es un error a propósito. Sale del último proyecto, del folleto de un competidor o de la sensación de que más imágenes son menos riesgo. Dónde se publicará cada imagen se decide después, normalmente tras la factura.

Un número de imágenes sin destino es una suposición, y los estudios presupuestan las suposiciones con honestidad: cada vista se modela, se ilumina, se renderiza y se revisa la publique alguien o no. El arreglo barato es invertir el orden. Empiece por los lugares donde debe aparecer el edificio (una solicitud de licencia, un folleto, una web, una lona de obra) y deje que la cifra salga de esa lista.

CÓMO SE SUELE FIJAR LA CIFRA	QUÉ DEBERÍA FIJARLA
01 Un número redondo del último proyecto	La lista de lugares donde se publicarán las imágenes este año, por escrito y antes del presupuesto.
02 Una vista por alzado, para que esté completo	Una vista por cada pregunta que hace un comprador, un inquilino o un técnico municipal. Los alzados responden a las preguntas del arquitecto, no a las suyas.
03 Versiones al atardecer y de noche 'por si acaso'	Un estado de luz por vista, y un segundo solo para la imagen principal.
04 Una segunda aérea para el contexto	Una aérea si la ubicación vende el proyecto. La segunda es la vista que menos se usa.

Una vista sin usar cuesta exactamente lo mismo que una publicada.

Un estudio modela, ilumina, renderiza y revisa la vista del patio que nadie publica con el mismo cuidado que la principal. El ahorro no está en una tarifa más baja. Está en la vista que nunca encargó.



Render de producción de Maverick Frame.

LA FACTURA

Lo que cuestan doce vistas cuando se usan cuatro

Abajo hay un compuesto de un encargo típico para un edificio residencial de seis plantas con locales en planta baja, presupuestado a tarifas de estudio de gama media. Cada vista es una petición razonable. La segunda columna recoge qué pasó con cada una tras la entrega.

VISTA	TRAS LA ENTREGA	A TARIFA DE ESTUDIO
01 Principal desde la esquina, luz de día	publicada	\$550
02 La misma principal al atardecer	publicada	\$550
03 Vista aérea en contexto	publicada	\$600
04 Acceso y fachada comercial, altura de ojos	publicada	\$450
05 Segundo ángulo de calle, esquina opuesta	sin usar	\$450
06 Alzado trasero	sin usar	\$400
07 Patio, luz de día	sin usar	\$450
08 Patio, atardecer	sin usar	\$450
09 Azotea	sin usar	\$450
10 Segunda aérea, ángulo de plan maestro	sin usar	\$600
11 Detalle de fachada, revestimiento y balcones	sin usar	\$350
12 Vista nocturna de la principal	sin usar	\$550
Cuatro vistas que se publicaron		\$2.150
Ocho vistas que nunca salieron de la carpeta		\$3.700
Coste por imagen publicada		\$1.463
Lo que costó el encargo		\$5.850
Lo que necesitaban las cuatro imágenes publicadas		\$2.150

\$3.700 es el precio de un segundo encargo.

Las ocho vistas sin usar no estaban mal hechas. Se encargaron antes de que nadie decidiera dónde se vería el edificio. Con el mismo dinero se habría pagado casi toda una animación de 30 segundos de la principal, o la serie completa de la siguiente fase.

DIMENSIONAR EL ENCARGO

Cuente los lugares, no las imágenes

Escriba esta lista antes de pedir presupuesto. Cada línea nombra un lugar donde puede aparecer el edificio y el conjunto mínimo que lo sirve. Marque las que le aplican y súmelas: el ahorro está en lo que se solapa entre ellas.

EL LUGAR	LO QUE NECESITA DE VERDAD
01 Solicitud de licencia	Vistas desde los puntos que pide la administración, normalmente unas pocas. Pida los puntos a su consultor urbanístico antes de encargar nada.
02 Folleto de venta o alquiler	La principal, la principal al atardecer y una vista de la calle o el acceso. Una doble página admite tres imágenes con holgura.
03 Web y portales inmobiliarios	La principal, recortada en banner ancho y en cuadrado. Pida recortes de un render, no vistas nuevas.
04 Lona de obra y carteles	La principal a resolución de gran formato. Diga pronto el tamaño; fija la resolución del render, no el número de vistas.
05 Presentación a inversores o financiación	La aérea si el argumento es la ubicación, la principal si es el edificio. Las presentaciones reutilizan imágenes del folleto.
06 Lanzamiento y campaña en redes	Un breve movimiento de cámara sobre la principal en lugar de nuevas imágenes fijas. Más del 40% de nuestros encargos ya incluyen animación o 360.
07 Concurso	Dos o tres vistas de atmósfera elegidas según los criterios de las bases. Rara vez sirven luego para vender, así que presupuéstelas aparte.
08 La siguiente fase	Deje el patio, la azotea y los interiores para cuando haya algo que vender con ellos. El modelo ya está hecho, así que añadir vistas después es rápido.
09 Nada de esta lista	Si una vista no tiene línea, no tiene dónde publicarse. Déjela fuera del presupuesto.

Encargue primero la principal

Encargue la vista principal sola, apruébela y luego pida el resto. Para entonces materiales, contexto y luz ya están resueltos en una imagen, y cada vista siguiente se acuerda más rápido.

LA ÚNICA PÁGINA

Lo que las marcas nos envían de verdad

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

01	El edificio	Una línea, más planos o un modelo si los tiene. Diga qué versión es la vigente.
02	La fase en que está	Licencia, preventa, lanzamiento o entrega. Decide qué imágenes existen ya.
03	Dónde se publicarán	La lista de la página anterior, con las líneas que marcó.
04	Cuántas, y la principal	Una cifra, con la vista que más importa nombrada.
05	Qué vistas	Marcadas en el plano de situación. Dos minutos aquí ahorran una ronda de revisión.
06	Hora del día	Una por vista. Atardecer para la principal si va a una lona.
07	Qué debe ser exacto	Revestimiento, vidrio, barandillas y cualquier producto con nombre.
08	Contexto	Si importan los vecinos y la calle reales, o basta un entorno genérico.
09	La fecha en que lo necesita	La real, ligada a la fase, no la cómoda.
10	El presupuesto	Una cifra o un rango. Es el camino más rápido a un número que encaje.

Envíe la lista, no la cifra

Si no sabe cuántas vistas necesita, envíe los lugares donde aparecerá el edificio. Le responderemos con un número y un precio, y ese número suele ser menor que el que tenía en mente.

Menos vistas, más cuidado

Cuatro vistas encargadas a conciencia reciben más atención por imagen que doce encargadas por si acaso. El presupuesto que se ahorra luce más en la principal, o en la siguiente fase.

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 arquitectónico	maverickframe.com/es/servicios/render-arquitectonico/
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.