



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Los inquilinos alquilan con **tres imágenes.** Las demás ganan premios.

La lista de imágenes comerciales construida en torno a la conversación de alquiler: qué imágenes necesitan licencia, inversores e inquilinos, en qué orden y cuánto cuesta cada una a tarifa de estudio.

POR DÓNDE EMPEZAR

Hechas para el jurado. Pagadas por el alquiler.

Los proyectos comerciales suelen visualizarse como los presentan los arquitectos: la aérea espectacular, la fachada esculpida al atardecer, la vista larga sobre una plaza vacía. Esas imágenes ganan concursos y comisiones de urbanismo. El agente de un inquilino que decide si una planta merece una visita hace otras preguntas: dónde está la entrada, cómo es la recepción y cómo se ve una planta con mesas.

Un proyecto comercial tiene tres públicos, y llegan en orden: primero urbanismo, después los inversores, al final los inquilinos. Cada uno necesita imágenes distintas. Encargarlo todo a la vez, en fase de licencia, significa pagar imágenes para inquilinos antes de que el vestíbulo esté diseñado, y volver a pagarlas cuando lo esté.

LO QUE MUESTRA LA IMAGEN DE PREMIO		LO QUE EL INQUILINO NECESITA VER	
01	Todo el edificio desde el aire	La llegada: calle, entrada y posición de la señalética, a la altura de los ojos.	
02	La fachada al atardecer	La recepción y el vestíbulo, iluminados como en un día laborable.	
03	Una plaza vacía y dramática	Una planta tipo equipada: mesas, salas de reuniones y la vista desde la ventana.	
04	Materiales con luz rasante	Lo que paga la renta: terraza, gimnasio, aparcabicis, los espacios comunes.	

Tres imágenes, una conversación.

Llegada, recepción y una planta equipada responden a las tres primeras preguntas de las que depende una conversación de alquiler. Todo lo demás en un dossier de comercialización las apoya.



Render de producción de Maverick Frame.

LA LISTA DE IMÁGENES

Diez imágenes, en el orden en que las necesita

Abajo hay un proyecto compuesto (oficinas sobre locales en planta baja) presupuestado a tarifas de estudio de gama media. El orden de las filas es el orden de encargo: cada fase reutiliza el modelo que construyó la anterior, y nada se renderiza antes de estar diseñado.

	IMAGEN	FASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Vista de calle desde el primer punto acordado	licencia	\$500
02	Vista de calle desde el segundo punto acordado	licencia	\$500
03	Vista aérea en contexto	licencia	\$600
04	Principal al atardecer, para la presentación y la lona	inversores	\$550
05	La aérea de licencia, retocada para la presentación	inversores	\$150
06	Llegada: entrada y señalética, altura de ojos	alquiler	\$500
07	Recepción y vestíbulo, de día	alquiler	\$600
08	Planta tipo equipada, con la vista	alquiler	\$600
09	Azotea o el servicio estrella	alquiler	\$500
10	Plano de implantación ilustrado, planta tipo	alquiler	\$350
	Serie de licencia, tres vistas		\$1.600
	Serie para inversores, principal y aérea retocada		\$700
	Serie de alquiler, cinco imágenes		\$2.550
	Si se encarga en licencia: vestíbulo y planta rehechos al diseñarse		+ \$1.200
El proyecto, encargado fase a fase			\$4.850
El mismo proyecto, todo encargado en licencia			\$6.050

Los inquilinos alquilan con las filas 06 a 08.

Llegada, recepción y una planta equipada. Si el presupuesto de comercialización solo alcanza para tres imágenes bien hechas, que sean estas tres, renderizadas cuando el diseño del vestíbulo esté aprobado.

LÍNEA A LÍNEA

Nueve líneas que reescribir antes del presupuesto

Cada una aparece en briefs comerciales que recibimos. Reescribirlas no cuesta nada, y mueve dinero de las imágenes que ganan aprobaciones a las que llenan plantas.

EN EL BRIEF	QUÉ ESCRIBIR EN SU LUGAR
01 Una aérea emblemática	Diga si el argumento es la ubicación. Si lo es, una aérea en contexto sirve para licencia y para inversores. Si no, déjela fuera.
02 Principal de fachada al atardecer	Una sola principal al atardecer para la presentación y la lona. Pida un recorte horizontal y otro vertical del mismo render en lugar de dos vistas.
03 Entrada 'por diseñar'	Espere a la entrada y a la posición de la señalética antes de renderizar la llegada. Una marquesina provisional se renderiza dos veces.
04 Vestíbulo del interiorista	Envíe los acabados del interiorista y una imagen de referencia. La recepción es donde empieza una visita, así que merece el cuidado extra.
05 Planta tipo, diáfana	Muéstrele equipada, con mesas a una densidad realista y la vista real. Una planta vacía se lee como un casco, y nadie se imagina trabajando en un casco.
06 Imágenes de servicios	Renderice el servicio que distingue la renta. Gimnasio, terraza y aparcabici en tres imágenes son una página de folleto que pocos terminan.
07 Gente y actividad	La justa para mostrar escala y uso, vestida según el sector del edificio. Una multitud en una imagen de alquiler tapa el espacio que se alquila.
08 Fachada comercial	Si los locales de planta baja se alquilan, una vista aparte a la altura de los ojos con las zonas de rótulo marcadas. Es otro inquilino con otras preguntas.
09 Todas las imágenes en licencia	Encargue por fases, como en la página anterior: primero las de licencia, las de alquiler cuando los interiores estén diseñados.

LA ÚNICA PÁGINA

Lo que nuestros clientes nos envían de verdad

Los clientes cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no envían un panel de concurso. Envían algo muy parecido a esto, casi siempre en el cuerpo de un correo, y basta para presupuestar y empezar la primera fase.

01	El proyecto	Uso, superficie y planos. Diga qué versión es la vigente.
02	La fase en que está	Licencia, financiación, prealquiler o lanzamiento. Decide qué imágenes van primero.
03	Para quién son las imágenes	Una comisión, inversores, agentes o inquilinos.
04	La principal	Una vista, con nombre y marcada en el plano de situación.
05	Llegada y señalética	Posición de la entrada y zonas de rótulo, o 'aún sin diseñar'.
06	Interiores	Acabados de la recepción y distribución de una planta tipo, si existen.
07	Contexto	Los vecinos y calles reales, y con qué precisión.
08	Dónde se publicarán	Presentación, lona, la web del agente, un portal inmobiliario.
09	La fecha en que lo necesita	Ligada a la fase, no a la inauguración.
10	El presupuesto	Para esta fase, más una cifra aproximada para el resto.

Pida la fase, no el proyecto

Un brief para la serie de licencia puede ocupar tres líneas. El de alquiler llega después, cuando hay un vestíbulo que describir, y sale mejor por haber esperado.

Un modelo para las tres fases

El modelo construido para licencia es del que salen las imágenes para inversores y para alquiler. Diga al principio que habrá tres fases, y se construirá pensando en las siguientes.

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 comercial	maverickframe.com/es/servicios/render-comercial/
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.