

AUTOR

PACO
BARRUGUER

¿Cómo afrontar un proyecto Archviz?

Hola, soy **Paco Barruguer**, artista 3D especializado en **Archviz**. En este artículo voy a contar cual es el proceso, en general, de creación de un proyecto real, cuáles son sus fases, como abordarlo, etc. Empecemos...

INFORMACIÓN PREVIA

El primer paso siempre es conseguir el máximo de información por parte del cliente para poder, tras analizarla, dar un

presupuesto. Esta información difiere bastante según el tipo de cliente. En este caso vamos a ver 3 tipos diferentes de clientes, aunque evidentemente, podría haber muchos más. Éstos son: **Arquitectos, Interiores y Cliente final**.

ARQUITECTOS

Trabajar con arquitectos es muy cómodo ya que la mayoría entiende y tiene nociones

de nuestro trabajo, por lo que te facilitan bastante las cosas. Un arquitecto, como es normal, siempre nos pasará planos, bien en **CAD**, bien en **PDF**.

En cualquier caso, la calidad de los planos influirá notablemente en la rapidez de ejecución de nuestro proyecto, ya que algunos planos pueden ser complicados de entender para nosotros por no ser tan técnicos como un arquitecto, aunque la experiencia trabajando con ellos termina solventando este inconveniente.



Yo os recomiendo www.wefinz.com. Con esta aplicación web podréis generar presupuestos, facturas, pedidos y un millón de cosas más, además está respaldada por un equipo de asesores a los que podéis consultar cualquier duda y gracias a los cuales vuestras gestiones con la agencia tributaria serán prácticamente nulas. Ellos se encargan de todo.

Otras veces pueden pasarnos también algún 3D básico (**Sketchup** o **Autocad 3D**) que nos ayudará a entender mejor los planos, pero que por normal general no nos servirán como modelo para nuestro trabajo, ya que la malla que generan estos programas se vuelve impracticable al importarla en nuestro software.

Además de los planos para poder modelar, nos tienen que pasar una idea general de cual es su estilo. Materiales, decoración, iluminación, etc.

INTERIORISTAS

Los interioristas se centran mucho más en acabados y objetos en concreto. Normalmente también nos proveerán de planos y de un *briefing* de materiales y mobiliario/decoración.

Al trabajar con interioristas normalmente tendrás que comprar modelos ya creados (normalmente no tienes tiempo de crearlos tu mismo), esto es algo a tener en cuenta para el presupuesto.

Su trabajo consiste en proporcionar a su cliente esos detalles que marcan la diferencia y justamente eso es lo que te pedirán como *renderista*, por lo que en estos proyectos habrá que hilar más fino de lo normal.

CLIENTE FINAL

Con suerte un cliente final te proporcionará los planos, pero su recurso principal son las fotos de referencia.

Además, te contratan porque no tienen las cosas demasiado claras y quieren que tú, con tus imágenes, les ayudes a decidir.

Como veremos más adelante esto puede ser un problema y hay que tenerlo en cuenta.

PRESUPUESTO

Una vez recibida la información previa, tenemos que abordar la complicada tarea, al menos al principio, de hacer el presupuesto.

TIP 1:

Toda la documentación que generemos como "empresa" debería tener una misma maquetación y diseño, además de asegurarnos de que reúne toda la información necesaria, impuestos, retenciones, etc. Para ello, recomiendo encarecidamente contar con una aplicación que nos facilite todas las tareas de gestión.

Bien, ¿Cómo presupuestar un proyecto? A mi entender hay dos formas de hacerlo: por **horas** o por **proyecto**.

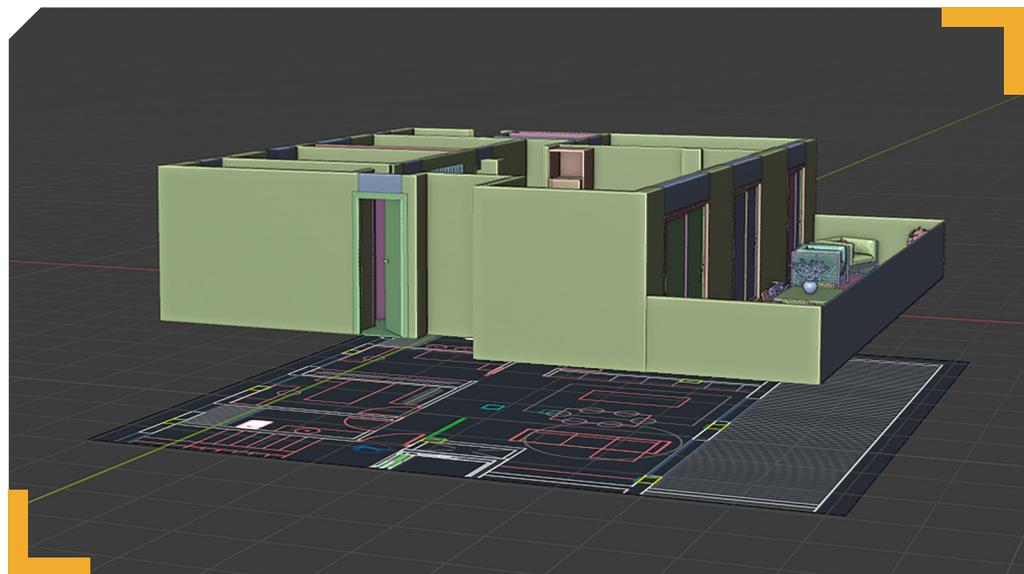
Para presupuestar por horas debes tener muy claro el proyecto y llevar el suficiente tiempo trabajando en esto como para hacer un cálculo previo de cuanto tiempo te va a llevar terminarlo.

Si estás empezando no te recomiendo este método ya que probablemente te cueste más tiempo abordar un proyecto que a tu competencia y puede que si cobras por horas, termines saliéndote del precio de mercado.

Si decides presupuestar por proyecto, debes tener en cuenta como está el mercado y cuales son los precios por los que se mueve un proyecto como el que vas a abordar.

En ambos casos hay que tener en cuenta si se van a tener que comprar modelos, el número de imágenes y resolución de éstas y sobre todo fijar un número concreto de revisiones o cambios.

Volviendo a los diferentes tipos de clientes que podemos tener, son los clientes finales a quienes hay que recalcarles insistentemente cuantos cambios están incluidos en el presupuesto, ya que su idea suele ser ir cambiando hasta que les guste y podemos perder muchísimo tiempo con esto.





Una vez aceptado el presupuesto es importante que nos lo devuelvan firmado, sobre todo si es la primera vez que trabajamos con este cliente, incluso podemos pedir y así especificarlo en el presupuesto, el pago a cuenta o por adelantado de un porcentaje del precio final.

Ambas cosas son muy recomendables mayoritariamente cuando trabajemos con clientes que nos hayan contactado por internet o que sean de fuera de **España**, ya que, en caso de fraude, será mucho más complicado ir a reclamarles.

DESARROLLO DEL PROYECTO

Empezamos a trabajar. Aunque puede ser algo evidente os voy a listar el software necesario para el desarrollo de un proyecto:

1. Software gestión de finanzas. En mi caso **Wefinz**.
2. Software de edición o visor de archivos DWG/DXF. Esencial para ver, medir planos.
3. Software de Visor de **PDF**.

4. Nuestro software 3D + Motor de Render. En mi caso **Blender + Cycles**.

5. Software de edición fotográfica para post producción. En mi caso **Affinity Photo**.

Habrà ocasiones, sobretodo al trabajar con interioristas, en las que el cliente nos proporcionará modelos 3D; y nos pueden pasar cualquier formato, por lo que deberemos tener la capacidad de hacer conversiones de diferentes formatos al apropiado para nuestro software. Aunque lo ideal será pedir que los transformen a formatos comunes como **fbx** u **obj**.

CON ESTO CLARO, LOS SIGUIENTES PASOS SERÍAN LOS SIGUIENTES:

MODELADO

Normalmente los planos no serán lo completos que nos gustaría, por ejemplo, muchas veces sólo nos pasarán las plantas y no los alzados. Lo correcto será preguntar al cliente la información que nos falta, ya que

sin alzados nos debería ser imposible empezar a modelar, pero con la práctica tomaremos medidas genéricas para no ralentizar el proyecto, distancia entre forjados, altura de las puertas, ventanas, encimeras, etc.

Son medidas que serán muy similares en todos los proyectos y si en algún caso no lo son, el cliente a sabiendas suele avisar. Por ejemplo, en el caso de ir ventanas entre forjados o puertas de suelo a techo.

Para empezar a levantar los tabiques, pilares, etc. la técnica que yo utilizo es muy simple. Hago una captura del plano directamente del archivo en **CAD** y la importo a mi visor 3D como una .

Luego, cojo una cota del plano y la escalo hasta que se cumple esa cota, de forma que queda a **escala 1:1**.

A partir de ese momento solo hay que ir dibujando tabiques y paredes en plano, para después extruirlo teniendo en cuenta alturas de ventanas y puertas. Por cierto, siempre trabajo en metros como unidad de medida.

CÁMARAS

Con el modelado terminado establecemos los puntos de vista y se los enviamos al cliente para que los confirme, a la vez que confirma que el modelado sea correcto.

Enviamos una vista del visor, solamente para que vean qué se verá con esa cámara.

PREVIOS

Con las cámaras y modelo aceptado, tenemos que empezar a poner materiales e iluminaciones y esto evidentemente también tiene que aceptarlo el cliente.

La única forma de que lo corrija es a partir de renders en baja resolución y sin postproducción.

TIP 2:

Para trabajar en infoarquitectura es muy importante tener una amplia biblioteca de modelos ya que por cuestión de tiempo no podemos modelar cada objeto para cada proyecto diferente, además de que necesitamos contar con cierta variedad para que nuestros trabajos no sean todos iguales.

Es importante contar con varias páginas web en las que poder buscar y comprar objetos y a posteriori tener esos objetos optimizados y disponibles de forma ágil para incluirlos en nuestro proyecto.

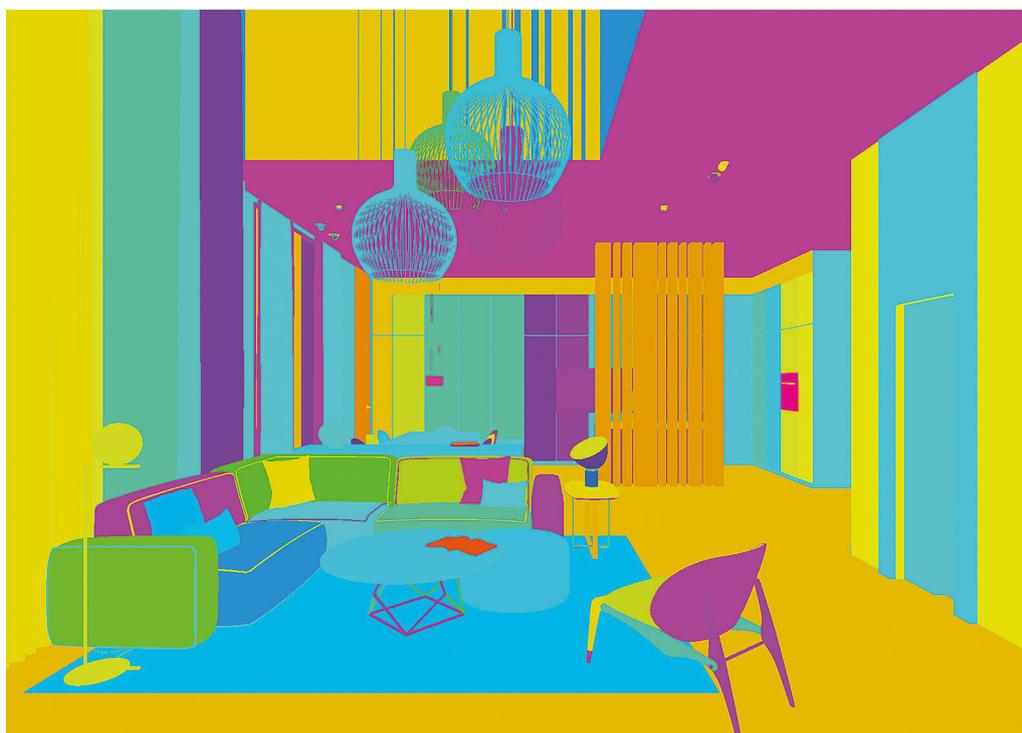
*Para ello utilizo un addon de pago para **Blender** llamado Asset management, aunque la próxima versión de **Blender** ya incluirá de forma interna un gestor de assets, materiales y demás. En cuanto a las páginas de assets y texturas las que yo utilizo diariamente son:*

*www.poliigon.com, www.imeshh.com,
www.textures.com, www.3dsky.org
y www.blendermarket.com*

CAMBIOS

Los cambios pueden llegar en cualquier punto del proyecto, pero hay que tener en cuenta que, si un punto ya ha sido aceptado por el cliente y luego pide cambiarlo, estamos en nuestro derecho de presupuestar ese cambio.

Hay que tener en cuenta qué tipo de cambio nos piden y saber gestionarlo bien para no perder el cliente. No es lo mismo que nos pidan cambiar un coche de color que añadir una nueva altura al edificio.



Al fin y al cabo, nuestra prosperidad como **freelance** pasa también (y además es muy importante) por saber tratar con el cliente.

Dicho lo cual, una buena forma de trabajar es tener un número máximo de cambios definido en el presupuesto, por ejemplo 2.

A partir de ahí, cada uno de vosotros deberá definir que considera un cambio.

¿Es lo mismo cambiar el color de un sofá que abrir una ventana donde no la había?

Evidentemente no. Yo en particular dejo cierta libertad en lo que son cambios estéticos y cuento como cambio el renderizado de un previo, es decir, si el cliente me pide cambiar cinco objetos de color, posición o simplemente cambiarlos por otros; y tras hacer esas modificaciones le vuelvo a pasar





un previo, lo contaría como un cambio y no como cinco.

Por el contrario, los cambios estructurales se pueden contar como cambio tal cual o que dependan de la repercusión que tengan en la escena.

Por ejemplo, si nos piden abrir una ventana donde había un armario y eso provoca mover el armario, editarlo para acoplarlo a otro lugar, mover la cámara, etc., no es igual que si la ventana está en una pared vacía.

Deberemos tener claro cómo actuar en cada cambio y avisar con antelación si ese cambio va a generar un nuevo presupuesto.

RENDERS FINALES

Con todos los cambios hechos y todo aprobado, es el momento de lanzar los renders en alta resolución (la resolución previamente presupuestada). Antes de nada, es muy importante definir con el cliente qué pases de render va querer para activarlos en nuestro motor de render.

Según los tipos de cliente que estamos viendo durante el artículo, normalmente el único que nos pedirá algún pase es el interiorista y el pase por excelencia que necesitan es el pase de **WIRE** o **ID** o **Cryptomatte** depende del motor de render en el que trabajemos.

Este pase genera una en la que cada objeto tiene un color diferente y se utiliza para facilitar la postproducción de los renders, básicamente para poder seleccionar cada

objeto fácilmente en nuestro programa de edición fotográfica.

En el caso particular de **Blender + Cycles** los pases de **Cryptomatte** generan una que está optimizada para trabajarla en la composición de **Blender** y poder sacar muy fácilmente objetos sueltos o máscaras (imágenes en blanco y negro), pero que muchas veces no servirá para enviarla como pase de **ID** ya que, aunque **Blender** reconozca colores diferentes para cada objeto o material, son iguales a nuestra vista y para los programas de edición.

Por ejemplo, en este caso la bañera, la pared y el asiento del taburete tienen colores diferentes para **Blender** y podríamos extraer máscaras de cada uno de ellos tranquilamente, pero si llevamos esta como



pase de **ID** a un programa de edición, tendrá problemas para seleccionar por color cada uno de estos elementos por separado.

La solución para los usuarios de **Blender** pasa por crear un material emisivo que asigne un color aleatorio a cada objeto, utilizando el nodo de "object info" mediante su salida de "random" conectada a un nodo "hue/saturation" en la entrada de "hue" y de ahí al color del nodo "emission".

Luego tendremos que poner este material como **override** con un solo *sample* y desactivando el **denoising**. De esta forma obtenemos un pase de **ID** con colores más diferenciados para cada objeto.

En cuanto a la postproducción de las imágenes hay que tener en cuenta que puede ser que al aplicar algún **look** modifiquemos tonos que para el cliente sean muy importantes, como el color de un mueble, el tono de un modelo de cerámica etc.

Por lo que será importante tener en cuenta hasta que punto podemos jugar con la postproducción.

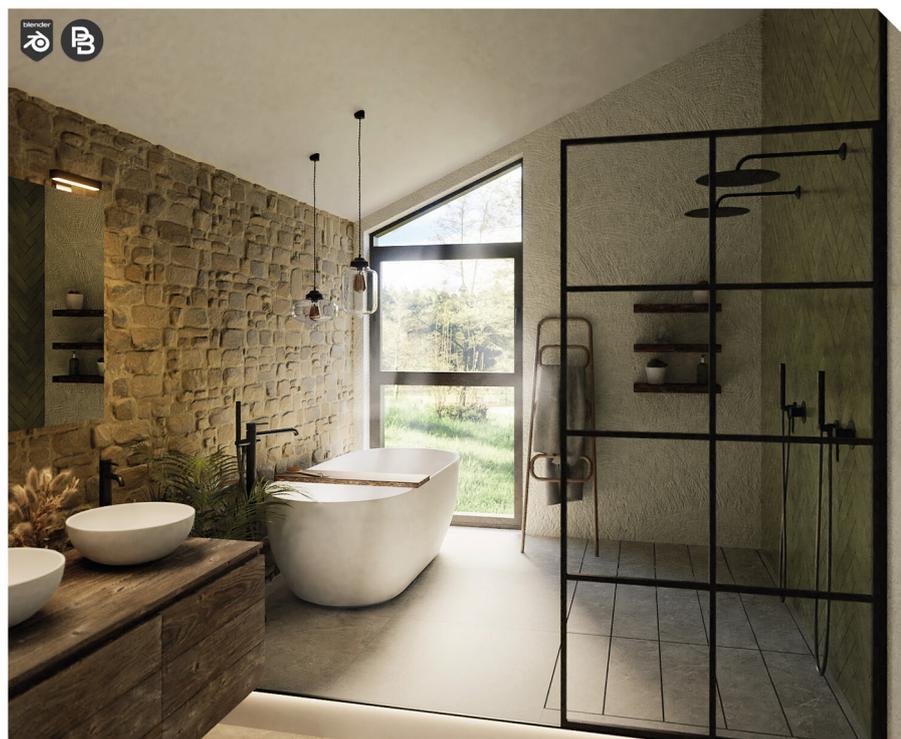
ENVÍO Y FACTURA

Según nuestra relación con el cliente podemos hacer este paso de varias formas:

1. *Envío de factura y al recibir el pago, envío de las imágenes.*
2. *Envío de factura y de las imágenes con marca de agua. Al recibir el pago, envío de las imágenes finales.*
3. *Envío de la factura y de las imágenes finales. Esperar al pago.*

Como ya he comentado anteriormente una de las claves de nuestro éxito estará en la conservación de buenos clientes.

Nuestro trabajo como **freelance** no se limita a hacer 3D, sino también tenemos que saber tratar con los clientes y ganarnos su confianza y eso, muchas veces, conlleva asumir ciertos riesgos.



Autor:
PACO BARRUGUER – PB3DRender

WEB: www.pb3drender.com

EMAIL: info@pb3drender.com

@pb3drender en RRSS