



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Zeven beelden verkopen het project. U betaalde voor **zevenentwintig.**

De set die woningen op tekening verkoopt, in de volgorde van een ontwikkelaar:
investeerders, vergunning, voorverkoop. Tegen studiotarieven, met de twintig beelden die
nooit verschijnen.

[START HIER](#)

Het grootste deel van de set verlaat de gedeelde map nooit

Ontwikkelaars besteden zelden te weinig aan renders. Ze besteden te veel aan de verkeerde. De set wordt meestal in één keer besteld, vroeg, op basis van de tekeningen van de architect, en toont het gebouw van alle kanten omdat nog niemand heeft besloten welke beelden het gaan verkopen.

Drie doelgroepen bekijken die beelden, na elkaar. Investeerders willen schaal en locatie zien. De gemeente wil kloppende aanzichten vanaf afgesproken standpunten. Kopers willen zich de ochtend op hun balkon voorstellen. De meeste van de zevenentwintig beelden dienen geen van hen, en ze staan in een gedeelde map terwijl dezelfde zeven op het bouwboard, in de brochure en op elk portaal verschijnen.

WAT ONTWIKKELAARS BESTELLEN

WAT WERKELIJK WONINGEN VERKOOPT

01	Elke gevel van elk blok	Eén hoofdbeeld vanaf de straat en één aankomstbeeld. Kopers onthouden een entree, geen gevel.
02	Aanzichten vanaf alle vier de hoeken	De beelden die tonen wat een koper krijgt: het balkon, de binnentuin, het uitzicht.
03	Van alles een nachtversie	Eén hoofdbeeld bij schemer voor het bouwboard en de cover van de brochure.
04	Interieurs van elk woningtype	Eén woonkamer van de modelwoning en een keuken, afgestemd op het type dat u het hardst moet verkopen.

Bestel per doelgroep, niet per gebouw.

Eerst investeerders, dan de vergunning, dan kopers, en elk vraagt om andere beelden. Wie alles tegelijk bestelt, voordat het ontwerp vastligt, laat de set opnieuw renderen bij elke wijziging van een gevelmateriaal of een raam.



Maverick Frame productierendering.

DE BEELDENLIJST

Zeven die verkopen, twintig die blijven liggen

Hieronder een samengesteld voorbeeld van een middelgroot woningbouwproject, geprijsd tegen gangbare studiotarieven. Regels 01-07 zijn de beelden die we overal zien waar een project wordt verkocht. Regels 08-10 voegen ontwikkelaars meestal toe, en die verlaten de map zelden.

	BEELD	BASIS	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Hoofdbeeld straat bij schemer	1 x \$550	\$550
02	Aankomst- en entreebeeld	1 x \$450	\$450
03	Luchtbeeld van het plan	1 x \$600	\$600
04	Beeld van binnentuin of voorziening	1 x \$450	\$450
05	Woonkamer modelwoning	1 x \$500	\$500
06	Keuken modelwoning	1 x \$450	\$450
07	Balkon met het uitzicht	1 x \$500	\$500
08	Elf extra gevels en hoekaanzichten	11 x \$400	\$4.400
09	Nachtversies van zes daglichtbeelden	6 x \$425	\$2.550
10	Interieurs van nog drie woningtypes	3 x \$500	\$1.500
	Zeven die verkopen (regels 01-07)		\$3.500
	Twintig die in de map blijven (regels 08-10)		+ \$8.450
	De volledige set van zevenentwintig		\$11.950
	De set die woningen verkoopt		\$3.500

Bestel de zeven in deze volgorde.

Eerst het luchtbeeld en het hoofdbeeld, voor de investeerderspresentatie. Dan de aankomst en de binnentuin, voor de start van de voorverkoop. De modelwoning, keuken en het balkon als laatste, voor brochure en portalen. Voeg pas iets toe als de verkoop laat zien welk woningtype achterblijft.

FOUTEN

Fouten van uw kant van de tafel

Deze zinnen staan in bijna elke briefing van een ontwikkelaar. Geen ervan is fout. Elk voegt stilletjes beelden of correctierondes toe aan de factuur.

	WAT ONTWIKKELAARS SCHRIJVEN	WAT U BETER SCHRIJFT
01	'Render alle blokken van alle kanten'	Markeer op de situatietekening de drie plekken waar een koper staat: de straat, de entree, de binnentuin.
02	'Nu de definitieve beelden, ontwerp volgt'	Zeg welke delen vastliggen. Een gevelmateriaal dat na de draft verandert, is een nieuw beeld, geen correctie.
03	'Interieurs op luxeniveau'	Noem de afwerking die u echt oplevert. Een brochure die de keuken mooier maakt, wordt bij oplevering een klacht.
04	'Dezelfde beelden voor investeerders, vergunning en verkoop'	Zeg welke doelgroep eerst komt. Vergunningsbeelden volgen de regels van de gemeente voor standpunten en lenzen; verkoopbeelden niet.
05	'Drukke, levendige scènes'	Vraag om mensen die op uw kopers lijken, en minder. Drukke veroudert een beeld en verbergt het gebouw.
06	'Correcties tot de lancering'	Twee rondes op de draft en één op het eindbeeld, elk als één gebundelde lijst van één persoon aan uw kant.
07	'ASAP'	De lanceringsdatum en de drukdeadline van de brochure. We plannen de set terug vanaf die twee data.

Korter is beter.

Zeg waar de beelden voor zijn en wie ze moeten overtuigen, en laat de details over aan mensen die elke dag projecten renderen. Een briefing die regel voor regel letterlijk wordt uitgevoerd, levert zelden het beste beeld van het gebouw op.

DE ENE PAGINA

Wat ontwikkelaars ons werkelijk sturen

De ontwikkelaars van wie de logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen specificaties. Ze sturen iets als dit, meestal gewoon in een e-mail met de tekeningen als bijlage, en daarmee kunnen we offreren en aan de slag.

01	Het project	Naam, aantal woningen en de tekeningen of het model. Zeg welke set actueel is.
02	Voor wie	Investeerdere, vergunning, voorverkoop of alle drie, en in welke volgorde.
03	De standpunten	Gemarkeerd op de situatietekening: hoofdbeeld, aankomst, binnentuin, luchtbeeld, of uw eigen lijst.
04	De interieurs	Welk woningtype en welke ruimtes: woonkamer, keuken, balkon.
05	De koper	Aan wie u verkoopt. Dat bepaalt de mensen, de auto's en de styling.
06	Afwerking	De afwerking die u oplevert, zodat de interieurs niet meer beloven.
07	Vast en open	Welke delen van het ontwerp vastliggen en welke nog kunnen schuiven.
08	Waar het verschijnt	Bouwbord, brochure, portalen, website. Bepaalt resolutie en gebruiksrechten.
09	De data	De lancering, en de drukdeadline die daaraan voorafgaat.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte voor de eerste set.

Begin met het investeerderspaar

Is de financiering nog niet rond, bestel dan eerst het luchtbeeld en het hoofdbeeld. Die dragen een investeerderspresentatie, en het model dat ervoor wordt gebouwd, gaat mee naar de rest van de set.

Bewaar het model voor fase twee

Is een project eenmaal gemodelleerd, dan kost een nieuw standpunt of een latere fase minder dan het eerste beeld. Vraag of het model wordt bewaard in plaats van opnieuw gebouwd.

WAT HET KOST

Marktprijzen en onze voorwaarden, zodat u elke offerte kunt toetsen

Ranges die we in 2026 in de markt zien, van freelancer tot studio. Gebruik ze om elke offerte te toetsen, ook die van ons.

WERK IN OPDRACHT	FREELANCER	STUDIO
Exterieurbeeld, per stuk	\$100 - 300	\$250 - 600
Interieurbeeld, per stuk	\$120 - 350	\$300 - 700
Pakket, 5 - 8 aanzichten	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animatie, per minuut	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Onze standaard doorlooptijden en correctievoorwaarden. Die offeren we, tenzij een project iets anders vraagt, en dat zeggen we voordat het werk begint.

FASE OF OPLEVERING	STANDAARD BIJ MAVERICK FRAME
Eerste concept van een still	3 tot 5 werkdagen na een volledige briefing
Definitieve stills, pakket van 5 - 8	2 tot 3 weken, concepten inbegrepen
Animatie tot één minuut	4 tot 6 weken, eerst storyboard en preview
Inbegrepen correctierondes	Twee in de conceptfase, één op het definitieve beeld
Wat telt als een ronde	Eén samengevoegde lijst met opmerkingen, in één keer gestuurd
Spoedlevering	De helft van de tijd voor ongeveer 40% meer, als de planning het toelaat

Kies een studio voordat de deadline brandt

De duurste projecten die we zien, zijn niet de slecht gebriefte. Het zijn de projecten die in paniek zijn gebrieft, nadat de eerste leverancier was afgehaakt en de lanceringsdatum niet opschoof. Beoordeel een of twee studio's zolang er niets dringt.

Over zelf doen: één 3D-artist heeft zo'n tien softwareabonnementen nodig, een workstation en een reeks aanverwante vaardigheden, van modelleren en belichting tot nabewerking en klantcontact. Dat loont alleen als die persoon elke dag vol aan het werk is. Daaronder pleit de rekensom vanzelf voor uitbesteden.

VOLGENDE STAP

Stuur ons wat u al heeft

Tekeningen, een model, foto's of een conceptbriefing, in welke staat ook. U krijgt van ons een scope, een prijs en de vragen die daarover beslissen, als schriftelijk antwoord, niet als verkoopgesprek.

Het contactformulier	maverickframe.com/contacts/
Artist impressions voor projectontwikkeling	maverickframe.com/nl/diensten/artist-impressions/
Of gewoon	antwoorden op de e-mail waarmee deze gids binnenkwam.

Geschreven door wie deze briefings leest

Dim Kuzmenko is de oprichter van Maverick Frame Studio. De cijfers in deze gids komen uit onze eigen inbox en onze eigen tarieflijst, niet uit een brancheonderzoek.