

PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Uw marge op renders is echt. Drie zinnen in de briefing eten hem op.

Hoe een bureau CGI inkoopt voor zijn klanten: volume, doorlooptijd, versies en white-label, met een geprijsde campagneset en de drie briefingzinnen die een opslag in verlies veranderen.

Dim Kuzmenko
Medeoprichter, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

START HIER

De marge wordt gemaakt vóór de offerte

Bureaus zetten een opslag op renders zoals op elke ingekochte productie, en op papier is de marge gezond. Later verdwijnt hij, en zelden door de stukprijs. Hij gaat op aan rondes die de klant beloofd zijn, formaten die niemand noemde en een doorlooptijd die het bureau toezegde voordat het de studio vroeg.

Het patroon is van campagne tot campagne hetzelfde. De briefing van de klant wordt doorgestuurd zoals hij binnenkwam, de klant reageert rechtstreeks en in delen, en de definitieve plaatsingen worden bevestigd als de beelden al af zijn. De studio rekent elk daarvan eerlijk door, en het bureau kan de kosten niet doorbelasten, want de prijs voor de klant lag weken geleden al vast.

	WAAR BUREAUS MARGE ZOEKEN	WAAR DIE WERKELIJK WORDT BEPAALD
01	**De stukprijs per beeld**	Hoeveel rondes de klant krijgt, en wie ze bundelt.
02	**Een volumekorting**	Versies: uitsneden, formaten en varianten gepland vóór de productie, niet erna.
03	**Onderhandelen over de doorlooptijd**	Uw eigen planning. Spoed is de helft van de tijd voor circa 40% meer, en meestal betaalt het bureau.
04	**White-label als gunst**	White-label op papier, zodat het werk van u is om te tonen en mee te pitchen.

Drie zinnen eten de marge op.

'De klant reageert rechtstreeks.' 'Definitieve formaten volgen.' 'Krappe doorlooptijd.' Elk is onschuldig in een briefing en duur in een project. Pagina 04 herschrijft alle drie.



Maverick Frame productierendering.

DE CAMPAGNESET

Eén lanceringscampagne, de marge regel voor regel

Hieronder een samengesteld voorbeeld van een lanceringscampagne voor woningbouw die een bureau voor zijn klant inkoopt, geprijsd tegen gangbare studiotarieven, met als voorbeeld 30% opslag. De laatste drie regels zijn wat de drie briefingzinnen kosten als het bureau zijn prijs al heeft vastgelegd.

	ONDERDEEL	BASIS	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Hoofdbeeld exterieur bij schemer	1 x $550	**$550**
02	Exterieurbeelden, daglicht	3 x $425	**$1.275**
03	Interieurbeelden: woonkamer, keuken, slaapkamer	3 x $475	**$1.425**
04	Voorzieningen: lounge en gym	2 x $475	**$950**
05	Luchtbeeld van de locatie	1 x $650	**$650**
06	Social-animatie van 30 seconden	0,5 min	**$2.500**
07	Uitsneden voor portaal, print en social, vooraf gepland	10 x 3 formaten	**$300**
	Kosten studio		$7.650
	Uw opslag, als voorbeeld 30%		+ $2.295
	'Klant reageert rechtstreeks': twee extra rondes		- $1.800
	'Formaten volgen': tien beelden opnieuw uitgesneden		- $800
	'Krappe doorlooptijd': spoed op de set, circa 40%		- $3.060
	Gefactureerd aan uw klant		**$9.945**
	Wat het bureau overhoudt		**- $3.365**

Herstel de drie zinnen en 30% blijft 30%.

Aan de studiokosten verandert niets. Dezelfde tien stills en dezelfde animatie, gebriefd met één beoordelaar, een lijst plaatsingen en een echte datum, laten de opslag intact.

FOUTEN

Fouten van uw kant van de tafel

De eerste drie regels zijn de zinnen van de cover. De rest is kleiner, en telt op over een jaar aan campagnes.

	WAT BUREAUS SCHRIJVEN	WAT U BETER SCHRIJFT
01	**'De klant reageert rechtstreeks'**	Alle commentaar loopt via één persoon op het bureau, als één lijst per ronde. Twee rondes op de draft, één op het eindbeeld.
02	**'Definitieve formaten volgen'**	Noem nu elke plaatsing: portaal, brochure, bouwbord, social. Uitsneden worden in de camera gepland, niet achteraf gesneden.
03	**'Krappe doorlooptijd'**	De echte lanceringsdatum van de klant. Vroeg geboekt is spoed zelden nodig; laat geboekt is het de helft van de tijd voor circa 40% meer.
04	**'Volg het bijgevoegde moodboard'**	Zeg welke referentie voor licht is en welke voor styling. Twaalf referenties trekken twaalf kanten op.
05	**'Geen vermelding van de studio'**	White-label afspraken op papier, inclusief of u de beelden in uw eigen pitches mag gebruiken.
06	**'Volumekorting voor het jaar'**	Deel de pijplijn: hoeveel projecten en ongeveer wanneer. Een gestage stroom is makkelijker goed te prijzen dan een belofte.

Houd de studio uit het klantoverleg.

White-label werkt het best als de klant één stem hoort. Wij antwoorden het bureau, het bureau antwoordt de klant, en het commentaar bereikt ons als één lijst per ronde.

DE ENE PAGINA

Wat bureaus ons werkelijk sturen

De bureaus van wie de logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen specificaties. Ze sturen iets als dit, doorgestuurd met de tekeningen van hun klant, en daarmee kunnen we offreren en aan de slag.

01	**Klant en project**	Eén regel elk, plus tekeningen of een model.
02	**De campagne**	Lancering, herlancering, verhuur of vergunning.
03	**Stills en beweging**	Hoeveel beelden, en de lengte van een eventuele animatie.
04	**Plaatsingen**	Elk formaat waarin de beelden verschijnen.
05	**De beoordelaar**	De ene persoon die het commentaar bundelt.
06	**Stijl**	Eén of twee referenties, en wat u uit elk wilt.
07	**White-label**	Geen naam van de leverancier, en uw recht om met het werk te pitchen.
08	**De data**	Uw interne review, daarna de lancering van de klant.
09	**Het budget**	Uw inkoopprijs, niet die van de klant.

Vraag ons een offerte vóór u de klant offreert

Stuur de briefing voordat u de campagne prijst. Een studio-offerte in handen maakt van uw opslag een getal in plaats van een gok.

Spreek één keer een tarief af

Leg voor terugkerend werk een prijs per beeld en een doorlooptijd vast met één studio. Elk nieuw project vraagt dan alleen nog de lijst standpunten.

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 offreren 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/
Renders voor bureaus	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 medeoprichter van Maverick Frame Studio. De cijfers in deze gids komen uit onze eigen inbox en onze eigen tarieflijst, niet uit een brancheonderzoek.