



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

De commissie komt nooit op de kavel. Zeven beelden wel.

De beelden die een financier, kapitaalpartner of investeringscommissie echt leest:
vogelvlucht, massa in context, ligging en fasering, geprijsd tegen studiotarief, met de briefing
erbij.

[START HIER](#)

De commissie leest renders als bewijs

Een investeringscommissie beslist over een project dat ze niet kan bezoeken. Ze heeft de haalbaarheidsberekening, de tekeningen en een handvol beelden, en ze leest die beelden als bewijs: past het gebouw op de kavel, klopt de hoogte met de cijfers, wat staat eraan, en wat wordt eerst gebouwd?

De meeste dossiers beantwoorden andere vragen. Ze lenen de verkoopbeelden of bestellen die te vroeg: een hoofdbeeld bij avondlicht met een perfecte lucht, een woonkamer van de modelwoning, een uitsnede zonder het spoor. Een koper hoort door zulke beelden geraakt te worden. Een kredietanalist is getraind om ze weg te strepen, en elk beeld dat naar marketing ruikt, maakt de exacte beelden minder geloofwaardig.

WAT HET DOSSIER MEESTAL BEVAT

WAAR DE COMMISSIE NAAR VRAAGT

01	Een hoofdbeeld met zonsondergang	Een vogelvlucht bij daglicht, met de echte burens, wegen en het openbaar vervoer in beeld.
02	Interieurs van de modelwoning	Massa in context: zijn hoogte en dichtheid geloofwaardig naast wat er al staat?
03	Eén beeld van het voltooide project	Fasering: wat levert fase één op zichzelf op, en hoe ziet de kavel eruit tussen de fasen?
04	Een locatiekaart van een portal	Een liggingsbeeld dat markeert wat de waarde drijft: het station, het park, het water, het centrum.

Hier overtuigt precisie.

Een commissie financiert het project dat ze kan controleren. Render de ware oriëntatie, de echte burens en gewoon daglicht, en gebruik dezelfde tekeningsset als de haalbaarheidsberekening. Dan ondersteunen de beelden de cijfers in plaats van ermee te concurreren.



Maverick Frame productierendering.

DE BEELDENLIJST

Zeven beelden die de commissie leest

Een rekenvoorbeeld van een financieringsdossier voor een middelgroot woningbouwproject, tegen studiotarieven uit het middensegment. Rijen 01-07 leest een financier of kapitaalpartner. Rijen 08-09 voegen dossiers vaak toe, en een commissie kijkt er zelden twee keer naar.

ONDERDEEL	BASIS	TEGEN STUDIOTARIEF
01 Omgevingsmodel: kavel, omliggende bebouwing en wegen, uit inmeting en kaartdata	opbouw	\$1.400
02 Vogelvlucht in context, daglicht, ware oriëntatie	1 x \$600	\$600
03 Massa in context vanuit twee standpunten op straat	2 x \$400	\$800
04 Liggingsvogelvlucht met de waardedrijvers gemarkeerd	1 x \$550	\$550
05 Fasering: dezelfde vogelvlucht met alleen fase één gebouwd	1 x \$300	\$300
06 Hoofdbeeld vanaf de straat bij daglicht	1 x \$500	\$500
07 Begane grond of voorziening, het deel dat de huur of de prijs draagt	1 x \$450	\$450
08 Interieurs van de modelwoning, besteld vóór de financiering	3 x \$500	\$1.500
09 Avondversies van het hoofdbeeld en de vogelvlucht	2 x \$450	\$900
Het commissiedossier, rijen 01-07: een model en zeven beelden		\$4.600
Wat dossiers vaak toevoegen, rijen 08-09		+ \$2.400
Het dossier zoals het vaak besteld wordt		\$7.000
Het dossier dat de commissie leest		\$4.600

BEELD	DE VRAAG DIE HET IN DE VERGADERING BEANTWOORDT
Vogelvlucht in context	Past het project op de kavel en in de omgeving?
Massa	Is de hoogte geloofwaardig naast de burens, en bij de vergunning?
Ligging	Wat drijft de waarde, en hoe ver weg is het?
Fasering	Wat levert fase één op als de rest wacht?

Als het budget maar drie beelden dekt.

Neem de vogelvlucht in context, één massabeeld en de faseringsvogelvlucht. Ligging en straatbeelden volgen met de set voor de vergunning, uit hetzelfde model.

Rij 01 verdient zich meer dan eens terug: hetzelfde omgevingsmodel gaat mee naar de vergunningsbeelden en de verkoopset.

FOUTEN

Fouten van uw kant van de tafel

Deze zinnen staan in briefings voor een beleggersdossier, van ontwikkelaars en van de kapitaalkant. Elke zin is redelijk. Elke zin levert beelden op die de commissie met minder vertrouwen leest dan de cijfers ernaast.

WAT BRIEFINGS VOOR BELEGGER ZEGGEN

WAT U BETER SCHRIJFT

01	'Laat het er premium uitzien'	Laat het er exact uitzien: ware oriëntatie, echte burens, daglicht. Een commissie streeft een zonsoudergang weg.
02	'Gebruik de laatste tekeningen van de architect'	Noem de tekeningenset waarop de haalbaarheidsberekening is gebaseerd. Toont de render meer verdiepingen dan de berekening, dan begint de vergadering met de vraag welke niet klopt.
03	'Laat het voltooide project zien'	Laat ook fase één op zichzelf zien. Een financier financiert wat eerst gebouwd wordt, niet het masterplan.
04	'Laat de burens weg'	Houd ze erin, met de weg, het spoor en de lege kavel ernaast. Wat een commissie na de vergadering op de kaart vindt, kost meer vertrouwen dan het in het dossier had gekost.
05	'Interieurs voor de presentatie'	Bewaar interieurs voor de verkoopfase. Eén beeld van de begane grond of een voorziening toont het product genoeg.
06	'Nodig voor de commissie volgende week'	De commissiedatum en de sluitingsdatum van het dossier. Een vogelvlucht en massa uit een omgevingsmodel passen in de 3 tot 5 werkdagen voor het eerste concept; spoed kost zo'n 40% meer.
07	'Voor de verkoop maken we ze opnieuw'	Vraag om een model dat meegaat naar vergunning en verkoop. Dan starten de tweede en derde set daaruit.

Korter is beter.

Zeg wie de beelden leest en wat hij erop moet kunnen controleren. Laat camerahoogtes en lenzen over aan de mensen die dagelijks projecten renderen. Een briefing die regel voor regel letterlijk wordt uitgevoerd, levert zelden het helderste beeld van een kavel op.



Maverick Frame productierendering.

DE ENE PAGINA

Wat kapitaalteams ons werkelijk sturen

De ontwikkelaars en beleggers wier logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen specificaties. Voor een financieringsdossier sturen ze iets wat hierop lijkt, meestal in de tekst van een e-mail met de tekeningen als bijlage, en dat is genoeg om te offren en aan de slag te gaan.

01	Het project	Woningen of vloeroppervlak, hoogte, functie. Eén regel.
02	De tekeningen	De set onder de haalbaarheidsberekening, en of die nog kan schuiven.
03	De kavel	Adres of een pin op de kaart, en een inmeting als die er is.
04	Wie het leest	Investeringscommissie, financier, kapitaalpartner of joint venture.
05	Hun vragen	Schaal, burens, ontsluiting, fasering: wat de vergadering ook gaat vragen.
06	De beelden	Vogelvlucht, massa, ligging, straat, of uw eigen korte lijst.
07	Fasering	Wat elke fase oplevert, en in welke volgorde.
08	Waar het terechtkomt	Commissiestuk, financieringsdossier, dataroom of een scherm in de vergaderzaal.
09	De data	De commissiedatum en de dag dat het dossier sluit.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte voor deze fase.

Bouw het model voor drie fasen

Financiering, vergunning, verkoop. Vraag om het omgevingsmodel te bewaren, dan starten de vergunningsbeelden en de verkoopset daaruit in plaats van vanaf nul.

Houd de styling eerlijk

De beelden in het dossier worden jarenlang met het gebouw vergeleken. Wat bij de financiering bescheiden en waar oogt, klopt bij de oplevering opnieuw.

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 de tekeningen en de commissiedatum

De tekeningenset van de haalbaarheidsberekening, het adres van de kavel en de datum waarop het dossier sluit, in welke staat ze ook zijn. We antwoorden met een scope, een prijs en de vragen die hem bepalen, als antwoord, niet als verkoopgesprek.

Het contactformulier	maverickframe.com/contacts/
Vastgoedrenders	maverickframe.com/nl/oplossingen/projectontwikkelaars/
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.