



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Kopers op tekening kiezen op acht beelden. U kocht er **tweeëntwintig.**

Een typische voorverkooporder voor een woningproject, beeld voor beeld geprijsd, en de verkoopset van acht beelden, gefaseerd van verkoopstart tot bouw, voor \$ 6.800.

[BEGIN HIER](#)

Tweeëntwintig beelden. Acht doen de verkoop.

Een koper op tekening reserveert een woning waar hij niet doorheen kan lopen. Hij beslist op een korte reeks beelden: het gebouw, waar het staat, de kamer waarin hij zou wonen en het uitzicht vanuit die kamer. Al het andere in de brochure is geruststelling.

De meeste voorverkooporders zijn andersom geschreven. De tekeningen van de architect tonen elke gevel, elk woningtype en elke voorziening, dus de order ook, en alles wordt in één keer voor de verkoopstart besteld. Twintig of meer beelden komen tegelijk binnen, de meeste verlaten de map nooit, en de twee waar een koper naar vraagt zodra de prijs op tafel ligt, zitten er vaak niet bij.

WAAR DE ORDER OMHEEN GEBOUWD IS

WAAR DE KOPER OVER BESLIST

01	Elke gevel van elk gebouw	Of dit eruitziet als een plek om thuis te komen. Eén hoofdbeeld, bij daglicht en bij schemer.
02	Elk woningtype, ingericht	De woning die hij reserveert. Het best verkopende type krijgt de interieurs; de rest kan wachten.
03	Elke voorziening uit de brochure	De ene voorziening die de prijs per vierkante meter rechtvaardigt.
04	Een lanceringsfilm, samen met de stills besteld	Het uitzicht vanaf zijn balkon, en de route van de straat naar zijn voordeur.

Een koper koopt geen architectuur. Hij koopt een ochtend in het appartement.

De gevels beantwoorden de vragen van de gemeente. De woonkamer, de slaapkamer en het balkon beantwoorden die van de koper, en dat zijn de beelden waar een verkoopteam elke dag van de campagne naar grijpt.



Maverick Frame productierendering.

DE FACTUUR

Wat ontwikkelaars bestellen, en wat verkoopt

Hieronder een samenstelling van de voorverkooporders die we zien voor een project van zo'n 120 appartementen in drie gebouwen, geprijsd tegen gemiddelde studiotarieven. Elke regel is een redelijk verzoek. De tweede kolom laat zien wat elk beeld deed toen de campagne eenmaal liep.

	BESTELD VOOR DE VERKOOPSTART	IN DE CAMPAGNE	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Hoofdbeeld exterieur, daglicht en schemer (2)	verkocht	\$ 1.100
02	Luchtbeeld met de locatie (1)	verkocht	\$ 600
03	Entree en lobby, binnenhof met zwembad (2)	verkocht	\$ 1.050
04	Woonkamer, best verkopende woningtype (1)	verkocht	\$ 550
05	Vier extra exterieurhoeken, één per gevel	ongebruikt	\$ 1.800
06	Nachtversies van twee exterieurs	ongebruikt	\$ 900
07	Woonkamers van vier andere woningtypes	één keer gebruikt	\$ 2.000
08	Keukens en badkamers, drie aanzichten	ongebruikt	\$ 1.200
09	Fitnessruimte en coworkinglounge	ongebruikt	\$ 900
10	Tweede luchtbeeld, vanuit het masterplan	ongebruikt	\$ 600
11	Een flythrough van 90 seconden	na de start	\$ 7.500
12	Zes 360-panorama's van één appartement	te vroeg	\$ 3.000
	Zes beelden die de verkoopstart droegen		\$ 3.300
	Zestien beelden ongebruikt of één keer gebruikt		\$ 7.400
	Film en panorama's, gekocht voordat er een modelwoning was		\$ 10.500
	Twee van de acht die verkopen, ontbrekend, later met spoed besteld		+ \$ 1.400

Wat de ontwikkelaar betaalde \$ 22.600

De verkoopset van acht beelden, met een korte film \$ 6.800

\$ 22.600 kocht zes van de acht beelden die verkopen.

De twee die ontbraken, waren het uitzicht vanaf een balkon en de hoofdslaapkamer van het best verkopende type. Ze werden haastig besteld toen de reserveringen al open waren, tegen spoedtarief, vanuit een model dat al voor tweeëntwintig andere aanzichten was gebouwd.

DE VERKOOPSET

Acht beelden, besteld in de volgorde van verkoop

Bestel de set in fasen langs de verkooptijdlijn, niet in één order voor de verkoopstart. Het model wordt één keer gebouwd voor het hoofdbeeld, dus elk later beeld komt er snel en zonder nieuw modelwerk uit.

FASE	BEELD, EN WAT HET DOET	KOSTEN
Voor de start	Hoofdbeeld exterieur, daglicht. Bouwbord, portaalbanner en brochurecover. Bestel het eerst, los.	\$ 550
Voor de start	Hoofdbeeld bij schemer. Dezelfde camera, verlicht. Het verkoopt de avond en houdt stand op een bouwbord.	\$ 550
Voor de start	Luchtbeeld met de locatie. Het park, het station, de zee: wat het adres waard is.	\$ 600
Reserveringen	Woonkamer van het best verkopende type. De kamer die een koper zich als eerste voorstelt.	\$ 550
Reserveringen	Hoofdslaapkamer, zelfde woning. De tweede vraag zodra de prijs bekend is.	\$ 500
Reserveringen	Het uitzicht vanaf een balkon op gangbare hoogte. Waar de verdiepingstoeslag voor betaalt.	\$ 500
Reserveringen	Entree en lobby. De route van de straat naar de voordeur.	\$ 500
Reserveringen	De voorziening die de prijs bepaalt. Zwembad, binnenhof of daktuin. Eén ervan.	\$ 550
Bouw	Een film van 30 seconden uit hetzelfde model. Houdt de campagne gaande terwijl de bouwplaats alleen een kraan laat zien.	\$ 2.500
Later, indien nodig	Een tweede woningtype. Alleen als een type traag verkoopt, nooit eerder.	\$ 500 per stuk

Acht stills: \$ 4.300. Met de film: \$ 6.800.

Betaald over de tijdlijn in plaats van voor de verkoopstart. Heeft het verkoopcentrum een scherm, dan kunnen drie 360-panorama's van de modelwoning (rond \$ 1.500) de film vervangen in de bouwfase. Kies één bewegend formaat, niet beide.



Maverick Frame productierendering.

DE ENE PAGINA

De briefing voor een projectlancering

Voor een project als dat wat u net zag, heeft u geen specificatie nodig om te beginnen. Een halve pagina zoals deze, vaak gewoon in een e-mail, is genoeg om de verkoopset te offren en aan het hoofdbeeld te beginnen. Zeg wat u verkoopt en wanneer; laat het camerawerk over aan de mensen die het elke dag instellen.

01	Het project	Eén regel: gebouwen, aantal woningen, locatie. Voeg tekeningen of het model van de architect toe en zeg welke set actueel is.
02	De verkooptijdlijn	Verkoopstart, reserveringen, start bouw, oplevering. We faseren de order langs deze data.
03	De koper	Starters, gezinnen, doorstromers of beleggers. Het bepaalt de woning en het licht.
04	De woning die verkoopt	Het type dat naar verwachting het best verkoopt, of het hardst moet. Dat krijgt de interieurs.
05	Het hoofdaanzicht	Aangegeven op de situatietekening. Twee minuten hier schelen een correctieronde.
06	Het balkon	Vanaf welke verdieping en richting een gemiddelde koper uitkijkt. Een dronefoto op die hoogte helpt.
07	De voorziening	Degene die de prijs rechtvaardigt: zwembad, binnenhof of daktuin.
08	De afwerking	De afwerkingsstaat of het moodboard van de modelwoning, ook als die nog niet af is.
09	Waar het draait	Formaat van het bouwboard, portalen, brochure, het scherm in het verkoopcentrum.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte. Het is de snelste weg naar een passende set.

Voeg toe wat er al is

- ☐ De tekeningen of het model van de architect, en de woningmix met oppervlaktes
- ☐ De afwerkingsstaat of het moodboard van de modelwoning
- ☐ Drone- of locatiefoto's, ook als ze met een telefoon zijn gemaakt
- ☐ De projectnaam, het logo en de brochureopmaak, als het bureau die al heeft

Zeg de bedoeling, niet de details

Vertel ons wie koopt en wanneer u start. Een briefing die elke lens en camerahoogte vastlegt, wordt letterlijk genomen, en dat ziet u terug in de beelden.

Regel ons ruim voor het bouwboard

De duurste orders worden geplaatst nadat een eerste leverancier de verkoopstart heeft gemist. Brief ons zolang de start nog een datum in de agenda is.

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 gebriefd, 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/
Vastgoedvisualisatie	maverickframe.com/nl/diensten/vastgoed-visualisatie/
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.