



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Het hotel bestaat nog niet. Negen beelden moeten het **vullen.**

De beeldenset voor een hotel of horecazaak die nog moet openen, geprijsd op \$ 9.650:
welke ruimtes u investeerders, de operator en de eerste gasten laat zien, en welke u
weglaat.

BEGIN HIER

Het hotel is niet gebouwd. De kamers zijn te koop.

Een hotel wordt drie keer verkocht voordat de eerste gast incheckt. Investeerders en financiers kopen het idee, een operator of merk koopt de aansluiting op zijn standaarden, en de eerste gasten kopen een kamer op een boekingsite die alleen renders kan laten zien. Elk van hen beslist op beelden, en elk zoekt iets anders.

De meeste briefings voor de opening negeren die volgorde. Ze noemen elke ruimte op de tekeningen van de architect, van de balzaal tot de behandelkamers, en vragen alles tegelijk, meestal met een lange film erbij. De set die werkt, is korter en gefaseerd: eerst de beelden die de investeringscase dragen, dan die de operator moet goedkeuren, dan die de boekingsmachine vullen.

WAT DE BRIEFING MEESTAL NOEMT

WIE HET NODIG HEEFT, EN WANNEER

01	Elk kamertype, ingericht	Gasten boeken de standaardkamer en betalen meer voor de suite. Render die twee; de rest volgt als varianten.
02	Elk verkooppunt: restaurant, bar, café, poolbar	Eén verkooppunt: het verkooppunt waar ook mensen komen die er niet verblijven.
03	Vergaderzalen, balzaal, fitness	De factsheet van de operator, tenzij evenementen de omzet dragen.
04	Een lange lanceringsfilm	Eén korte film uit het stillsmodel, of 360's van twee kamers. Niet allebei voor de opening.

Een investeerder koopt de locatie. Een gast koopt het uitzicht vanuit bed.

Het luchtbeeld en de aankomst maken de investeringscase. De kamer, het uitzicht en het zwembad vullen de boekingsite. De beelden daartussen zijn voor de operator, en het zijn er minder dan de briefing doet vermoeden.



Maverick Frame productierendering.

DE FACTUUR

De set voor de opening, beeld voor beeld geprijsd

Hieronder een samenstelling van een set voor de opening van een resorthotel van zo'n 90 kamers met één restaurant, een zwembad en een spa, geprijsd tegen gemiddelde studiotarieven. De tweede kolom noemt het publiek dat elk beeld moet overtuigen. Voor een café, club of sportlocatie is de set korter, maar de logica is dezelfde.

	BEELD	OVERTUIGT	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Luchtbeeld met het terrein, de kust en de toegangsweg	investeerdere	\$ 600
02	Aankomst bij schemer, vanaf de oprit	alle drie	\$ 550
03	Lobby en receptie, op ooghoogte	operator	\$ 600
04	Standaardkamer, het type dat het hotel vult	gasten	\$ 550
05	Suite of villa, het type dat het tarief optilt	investeerdere	\$ 650
06	Het uitzicht vanuit de kamer, het balkon of het terras	gasten	\$ 500
07	Het signatuurrestaurant, in gebruik	operator	\$ 600
08	Zwembad en dek, met mensen	gasten	\$ 550
09	De kenmerkende voorziening: spa, padelbaan of beachclub	gasten	\$ 550
10	Een film van 45 seconden uit hetzelfde model	alle drie	\$ 4.500
	Negen stills		\$ 5.150
	Eén film van 45 seconden		\$ 4.500
	In plaats van de film: 360-panorama's van standaardkamer en suite		of \$ 1.200
	De set voor de opening		\$ 9.650
	Hetzelfde hotel, gerenderd zoals de gebruikelijke briefing het opsomt		\$ 29.050

\$ 29.050 is de briefing die elke kamer op de tekeningen rendert.

Achtentwintig stills in plaats van negen (elk kamertype en elke badkamer, drie extra verkooppunten, vergaderzalen, fitness en behandelkamer, nog twee luchtbeelden, nachtversies), een film van 90 seconden en acht panorama's. Drie keer de set hierboven, en geen van de extra beelden is het beeld dat een kamer vult.

RUIMTE VOOR RUIMTE

Wat u laat zien, en wat u weglaat

Loop de tekeningen met deze lijst door voordat u om een offerte vraagt. Elke regel noemt een ruimte, de manier om haar te tonen en wanneer ze kan wachten.

DE RUIMTE	TOON HAAR ZO, OF LAAT HAAR WEG
01 Aankomst	Het eerste beeld waarop een operator en een gast oordelen. Eén aanzicht vanaf de oprit bij schemer, verlicht zoals het gebouw echt verlicht wordt.
02 Kamertypes	Het type dat het hotel vult en het type dat de gemiddelde kamerprijs bepaalt. Andere types zijn varianten van hetzelfde model, ruim onder de prijs van een nieuw aanzicht, en volgen zodra de operator de indelingen goedkeurt.
03 Het uitzicht vanuit de kamer	Vaak de reden om te boeken. Kadreer het vanuit het bed of het terras, met de echte oriëntatie en de echte horizon.
04 Eten en drinken	Eén verkooppunt, in gebruik, op het uur dat het verdient. De poolbar en het lobbycafé zijn regels in de factsheet.
05 Voorzieningen	Die waar het tarief van afhangt: zwembad, spa, padelbaan of strand. Een fitnessruimte heeft zelden een eigen beeld nodig.
06 Luchtbeeld	Eén, voor investeerders en voor het locatieverhaal, met de toegangsweg en wat binnen bereik ligt.
07 Film of 360	Eén bewegend formaat voor de opening: een korte film voor het deck en social, of 360's van twee kamers voor de boekingsite.
08 Vergaderen en back of house	Laat die over aan het technische pakket van de operator, tenzij evenementen de omzet dragen.
09 Timing	Investeerdersbeelden voor de financieringsronde, operatorbeelden voor de merkgoedkeuring, gastenbeelden voordat de boekingsmachine opengaat.



Maverick Frame productierendering.

DE ENE PAGINA

De briefing voor een hotel dat nog niet open is

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 set te offrenen en aan de aankomst te beginnen. Zeg wie als volgende ja moet zeggen en wanneer; laat het camerawerk over aan de mensen die het elke dag instellen.

01	Het project	Eén regel: hotel, resort, café of club, aantal kamers, verkooppunten. Voeg tekeningen of het model van de architect toe.
02	Wie als volgende ja zegt	Investeerdere, een financier, een merkoperator of de eerste gasten. Het bepaalt waar de set begint.
03	De datum die telt	Het gesprek met financiers, de merkgoedkeuring of de dag dat de boekingen opengaan.
04	De positionering	Het operatormerk of de gast voor wie u bouwt, en het tarief dat u verwacht.
05	De twee kamertypes	Het type dat het hotel vult en het type dat het tarief bepaalt.
06	Het interieurconcept	De moodboards en de FF&E-lijst van de ontwerper, ook als ze nog niet af zijn.
07	De ene voorziening	Zwembad, spa, padelbaan of beachclub. Die waar het tarief van afhangt.
08	Eten en drinken	Het verkooppunt dat gasten zich herinneren, en wanneer het er het drukst is.
09	Bewegend formaat	Een korte film of 360's, en waar die draait.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte. Het is de snelste weg naar een passende set.

Voeg toe wat er al is

- ☐ Tekeningen of het model van de architect, en de kamerstaat
- ☐ De moodboards en materialen van de interieurontwerper
- ☐ Locatie- of dronefoto's, ook als ze met een telefoon zijn gemaakt
- ☐ De merkrichlijnen van de operator, als die al getekend heeft

Brief de gast, niet het gebouw

Vertel ons wie er verblijft en wat hij betaalt. Een briefing die elke lens en camerahoogte vastlegt, wordt letterlijk genomen, en dat ziet u terug in de beelden.

Regel ons ruim voor de financieringsdatum

De duurste orders worden geplaatst nadat een eerste leverancier het deck heeft gemist. Brief ons zolang het gesprek 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/
Hotelvisualisatie	maverickframe.com/nl/oplossingen/hotel-visualisatie/
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.