



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat uw rondleiding kapot live gaat.

Stel ze voordat u een contract voor een virtuele rondleiding tekent. Een goede studio beantwoordt ze alle twaalf in één e-mail. De verkeerde valt stil bij de vraag over hosting.

[BEGIN HIER](#)

Elke misser was zichtbaar vóór u tekende

Virtuele rondleidingen mislukken zelden op de renders. Portfolio's zijn overal goed. Ze mislukken op de vijf punten hieronder, en elk daarvan had u in de eerste e-mail kunnen zien, als iemand het had gevraagd.

WAT HET VERKOOPGESPREK BELOOFDE

WAT U IN DE LANCERINGSWEEK ONTDEKT

01	'De tour staat zo live'	Beelden komen te laat. De tour gaat live na de verkoopstart, met hotspots die nog naar de verkeerde kamers wijzen en geen tijd meer om het te herstellen.
02	'Eén prijs per tour, alles inbegrepen'	Elk kanaal vraagt een ander beeld. De woningadvertentie wil ook stills, een korte doorloopclip en een social-teaser uit dezelfde kamers, en elk ervan wordt als nieuwe opdracht geoffreerd.
03	'Ik let er persoonlijk op'	Freelancers verdwijnen na oplevering. Een jaar later verandert de indeling van één woningtype, de freelancer is vertrokken en niemand kan de tour nog openen.
04	'Ons eigen tourteam'	Bureaus besteden 3D-werk uit. De kamers worden gerenderd door een onderaannemer en de player wordt ingericht door een derde bedrijf. Elke correctie gaat via drie inboxen.
05	'Stuur ons gewoon een model'	Leveranciers knippen de productie op. Het model van uw andere visualisatiepartij opent niet goed. U betaalt het appartement twee keer en verliest twee weken.

U kiest geen portfolio. U kiest een werkwijze.

De twaalf vragen op de volgende twee pagina's toetsen de werkwijze. Elke vraag hoort bij een van de missers hierboven, en op elke vraag bestaat een antwoord dat u kunt controleren.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL ÉÉN

Vragen 1 tot 6: tijd en geld

Stuur ze zoals ze zijn. U zoekt geen enthousiasme, u zoekt cijfers, namen en data. Een vaag antwoord is ook een antwoord.

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

1. Wanneer zie ik een eerste klikbaar concept, gerekend vanaf volledige plattegronden en afwerking?	Een aantal werkdagen, vanaf wanneer dat telt, en een conceptlink met een paar kamers voordat ze allemaal af zijn.	'Als de hele tour klaar is.'
2. Op welke datum staat de volledige tour live, en wat kan die datum verschuiven?	Een datum, plus de twee of drie dingen die hem opschuiven: een late afwerkingsstaat, een gewijzigde indeling, het inrichten van de hosting.	Een datum zonder voorwaarden, of geen datum.
3. Wat gebeurt er als de deadline een week naar voren schuift?	Een spoedoptie met een prijs: ongeveer de helft van de tijd voor zo'n 40% meer, of eerst de belangrijkste kamers live.	'Dat regelen we wel', zonder prijs.
4. Als de scènes eenmaal staan, wat kost dan een extra kamer of standpunt?	Merkbaar minder dan het eerste, want model, materialen en belichting bestaan al.	Elk extra standpunt geprijsd als een nieuw panorama.
5. Wat kosten stills, een korte clip of een social-teaser uit de tour?	Een klein bedrag per stuk, want ze komen uit dezelfde scènes.	Elk ervan geoffreerd als apart project.
6. Hoeveel correctierondes zijn inbegrepen, en wat telt als één ronde?	Een vast aantal, meestal twee in de conceptfase en één op de eindversie, waarbij een ronde één samengevoegde lijst is, en een hotspot verplaatsen telt niet als ronde.	'Onbeperkt correcties'. Dat betekent dat niemand ze heeft geprijsd.

Waarom vraag 4 en 5 het zwaarst wegen

Een tour is zelden het enige wat het verkoopteam nodig heeft. De advertentie, de brochure, de ads en de socials willen allemaal stukken van dezelfde kamers. De prijs van die stukken bepaalt uw echte budget meer dan de prijs van de tour.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: mensen, bestanden, hosting

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

7. Wie bouwt precies de scènes en richt de tour in?

Rollen met namen in het eigen team van de studio, en wie dagelijks uw aanspreekpunt is.

'Onze partners', 'ons netwerk', of stilte.

8. Worden de rendering of het tourplatform door een ander bedrijf gedaan, en op wiens naam staat het account?

Een helder antwoord, het platform bij naam, het account op uw naam of overdraagbaar, en de jaarlijkse kosten genoemd.

De tour staat op hun account en stopt als zij stoppen met betalen.

9. Als mijn contactpersoon afwezig is, wie neemt het project dan over?

Een tweede persoon die het bestand al kent.

Alles hangt af van één persoon die beschikbaar moet zijn.

10. Wie bewaart de scènebestanden, en kunt u over een jaar een nieuwe woningindeling toevoegen?

De studio archiveert de werkscènes en kan ze maanden later openen voor nieuwe kamers of afwerkingen.

Na oplevering bestaat alleen de geëxporteerde tour nog.

11. Opent de tour op een telefoon, in een browser en in een headset, en hoe zwaar is hij?

Op alle drie getest, met een opgegeven bestandsgrootte per panorama voor het web, en een link plus embedcode voor u.

'Op onze demopagina werkt het.'

12. Kan hetzelfde model ook stills, een animatie en plattegronden leveren?

Ja, uit hetzelfde model, zodat een latere film of brochure niet bij nul begint.

'Daarvoor halen we een partner erbij.'

10 - 12

GOEDE ANTWOORDEN: KIES DEZE STUDIO EN
VRAAG DE LIVEDATUM OP PAPIER

7 - 9

VRAAG ÉÉN BETAALDE PROEFKAMER VOORDAT U
DE HELE TOUR VASTLEGT

0 - 6

HAAK AF, HOE STERK HET PORTFOLIO OOK OOGT

De vraag die studio's het vaakst ontwijken is nummer 8

Bij de hosting sterven tours in stilte. Staat de tour op het account van de leverancier, dan hangt uw marketing af van hun facturen. Vraag op wiens naam het account staat en wat verlenging kost, en let op hoe lang het antwoord duurt.



Maverick Frame productierendering.

VERSTUUR HEM

Eén e-mail, drie studio's, één dag

Voor de test is geen gesprek nodig. Plak de e-mail hieronder, voeg toe wat u al heeft en stuur hem tegelijk naar de drie studio's op uw shortlist. Binnen een werkdag komen de antwoorden binnen, en meestal ziet u het verschil al bij de tweede alinea.

DE E-MAIL OM TE VERSTUREN

01	Onderwerp	Virtuele rondleiding voor [project], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	We hebben een virtuele rondleiding nodig van [aantal] kamers / [woningtypes] bij [project] in [plaats] voor [verkoop / woningsite / website] vóór [datum].
03	Regel 2	Bijgevoegd: plattegronden, de afwerkingsstaat en twee tours die we goed vinden.
04	Regel 3	Graag antwoord op de twaalf vragen hieronder, met cijfers en namen, niet met ranges.
05	Regel 4	Plak hier de vragen 1 tot 12 van pagina 03 en 04.
06	Regel 5	We beslissen binnen een week nadat we alle drie de antwoorden hebben ontvangen.

Wat goede antwoorden gemeen hebben

Ze zijn kort. Ze antwoorden in werkdagen en dollars, noemen de mensen en het platform, en vragen u welke kamers voor de koper het zwaarst wegen.

Wat wij zouden antwoorden

Onze eigen cijfers staan op de volgende pagina, in hetzelfde format, zodat u ons met dezelfde test kunt scoren.



Maverick Frame productierendering.

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/
Virtuele rondleiding	maverickframe.com/nl/diensten/virtuele-rondleiding/
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.