



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat het merk alles terugstuurt.

Stel ze voordat u een contract voor hotelvisualisatie tekent. Een goede studio beantwoordt ze alle twaalf in één e-mail. De verkeerde valt stil zodra u over de merkstandaarden begint.

[BEGIN HIER](#)

Elke misser was zichtbaar vóór u tekende

Hotelvisualisaties mislukken zelden op beeldkwaliteit. Mooie zwembaden en lobby's staan in elk portfolio. 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 WEEK DRIE ONTDEKT

01	'Wij kennen hotels'	Het merk keurt de renders af. De merктоets van de exploitant stuurt de set terug: verkeerde bewegwijzering, een lobby die de standaarden negeert, kamers zonder de voorgeschreven FF&E.
02	'Zeezicht vanuit elke kamer'	Het uitzicht uit de kamer is verzonnen. Buiten het raam ligt een stockzee. De eerste gast die die kamer boekt, ziet een parkeerplaats en het dak van de burelen.
03	'Een eigen signatuur voor uw hotel'	Elke kamer lijkt op elk ander hotel. De kamers kunnen bij elk hotel in elke stad horen. Niets in de beelden zegt waar de gast eigenlijk is.
04	'Aanpassingen zijn geen probleem'	Het ontwerp verandert steeds. De indeling schuift twee keer vóór de opening. Elke wijziging wordt geoffereerd als nieuwe render, en het model staat bij iemand anders.
05	'Klaar voor de pre-openingcampagne'	De marketing moet starten voordat er foto's zijn. De beelden komen pas als de verkoop al op plattegronden is gestart, en de boekingspagina's openen met placeholders.

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: merk, uitzicht, budget

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. Wat heeft u van de exploitant nodig voordat het modelleren begint?	Het merkhandboek, de FF&E-lijst en de richtlijnen voor bewegwijzering, vooraf gevraagd en niet pas na de eerste toets.	'Stuur de tekeningen maar', en niets over het merk.
2. Hoe komt u aan het echte uitzicht vanuit de kamers en het zwembad?	Locatiefoto's, een droneopname of ingemeten terrein, met de camera op de plek waar de kamer echt komt.	'We gebruiken een mooie zee als achtergrond.'
3. Wanneer zie ik het eerste concept, gerekend vanaf een volledige briefing?	Een aantal werkdagen, 3 tot 5 voor een still, en wat 'volledig' betekent voor tekeningen en afwerking.	'Zo snel mogelijk', of helemaal geen getal.
4. Wat gebeurt er als de pre-opening lancering een week naar voren schuift?	Een spoedoptie met een prijs: ongeveer de helft van de tijd voor zo'n 40% meer.	'Dat regelen we wel', zonder prijs.
5. Als de kamers eenmaal staan, wat kost dan een extra kamertype of een avondbeeld?	Merkbaar minder dan het eerste beeld, want model, materialen en belichting bestaan al.	Elk extra beeld geprijsd als een nieuwe render.
6. Hoeveel correctierondes zijn inbegrepen, en wat telt als één ronde?	Een vast aantal, meestal twee in de conceptfase en één op het definitieve beeld, waarbij een ronde één samengevoegde lijst is.	'Onbeperkt correcties'. Dat betekent dat niemand ze heeft geprijsd.

Waarom vraag 1 en 2 het zwaarst wegen

De merktoets en de eerste gast zijn de twee publieken die een render niet kan misleiden. De exploitant legt elk detail naast de standaarden, de gast kijkt naar het uitzicht vanaf het balkon. Beide worden beslist door wat de studio vraagt voordat het werk begint.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: het team en de bestanden

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

7. Wie gaat mijn hotel precies modelleren en renderen?	Rollen met namen in het eigen team van de studio, en wie dagelijks uw aanspreekpunt is.	'Onze partners', 'ons netwerk', of stilte.
8. Wordt een deel van het werk aan een ander bedrijf uitbesteed?	'Nee', of een eerlijk 'ja, de beplantingsbibliotheek' met de reden.	Een stilte, en dan 'we hebben een vertrouwd team'.
9. Als de indeling of de FF&E verandert, wat past u dan aan?	De bestaande scène: materialen en meubels worden in het model vervangen, niet opnieuw opgebouwd uit tekeningen.	Voor elke wijziging een nieuwe offerte, vanaf nul.
10. Wordt de werkscène na oplevering gearhiveerd?	Ja, zodat een rebranding, een nieuwe vleugel of de campagne van volgend seizoen daarvan kan uitgaan.	Na oplevering bestaan alleen de definitieve JPEG's nog.
11. Kunt u stills, een flythrough en beelden voor de boekingsite uit één model maken?	Ja, uit hetzelfde model, zodat de film en de kamergalerij niet bij nul beginnen.	'Daarvoor halen we een partner erbij.'
12. Wat heeft u van mij nodig om deze week te beginnen?	Een korte lijst: tekeningen, het merkhandboek, de FF&E-lijst, locatiefoto's, de beelden die u nodig heeft.	Een vragenlijst van dertig pagina's vóór er een offerte komt.

10 - 12

GOEDE ANTWOORDEN: KIES DEZE STUDIO EN
VRAAG DE DATUM VAN HET EERSTE CONCEPT OP
PAPIER

7 - 9

VRAAG ÉÉN BETAALD PROEFBEELD VOORDAT U
HET PAKKET VASTLEGT

0 - 6

HAAK AF, HOE STERK HET PORTFOLIO OOK OOGT

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

Uitbesteden is gebruikelijk en niet altijd slecht. Het verzwijgen is het probleem, want een merkprobleem of een gemiste datum lost u niet op met een team waarmee u niet mag praten. Stel de vraag zonder omwegen 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	Hotelvisualisaties voor [hotel], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	We hebben [aantal] beelden nodig van [resort / stadshotel / serviced apartments] in [plaats] voor [financiering / de merктоets / de pre-opening] vóór [datum].
03	Regel 2	Bijgevoegd: tekeningen, het merkhandboek, de FF&E-lijst, locatiefoto's en twee referenties.
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 stellen u een of twee vragen terug over de exploitant en het uitzicht vanuit de kamers.

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/
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.