



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat kopers een verdieping kiezen.

Stel ze voordat u tekent voor een interactieve woningkiezer. Een team dat uw opdracht waard is, beantwoordt alle twaalf in één e-mail. Het verkeerde blijft het antwoord schuldig zodra u vraagt wie de prijzen bijwerkt.

[BEGIN HIER](#)

Elke misser was zichtbaar vóór u tekende

Woningkiesers stranden zelden op de demo. Een gebouw dat verdieping voor verdieping oplicht, zit in elke salespitch. Ze stranden op de vijf punten hieronder, en elk daarvan was al in de eerste e-mail te zien geweest, als iemand ernaar had gevraagd.

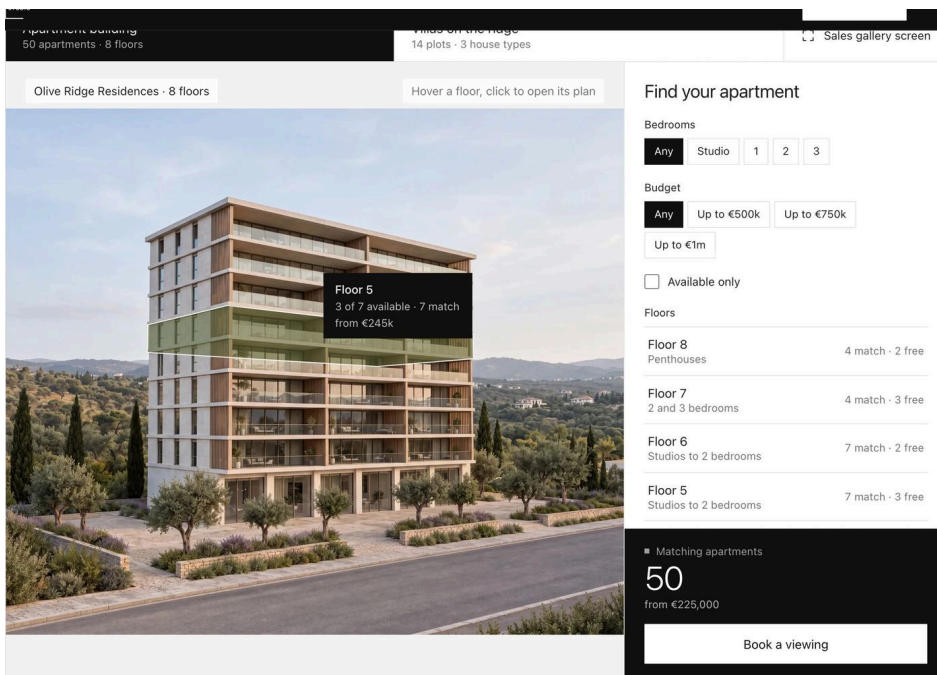
WAT HET SALESGESPREK BELOOFDE

WAT U IN WEEK TWEE ONTDEKT

01	“Live beschikbaarheid”	De leverancier typt de statussen over uit uw pdf. Verkochte appartementen blijven een week groen, en kopers bellen erover.
02	“Wij koppelen met elk CRM”	Aanvragen komen binnen als kale e-mail zonder appartementnummer. Uw makelaars zetten ze met de hand in het CRM.
03	“Renders inbegrepen”	Het gebouw komt van de ene studio en de woningkiezer van een andere. De verdiepingen op de render kloppen niet met de plattegronden.
04	“Werkt ook op het touchscreen”	Het verkoopcentrum draait een aparte app met een eigen prijslijst, en die toont iets anders dan de website.
05	“Klaar voor de lancering”	De woningkiezer gaat live na de verkoopstart. Het lanceringsevent en de eerste kopers wachten daar niet op.

U kiest geen portfolio. U kiest een proces.

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



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, het demoproject op onze pagina over de woningkiezer.

DE TEST, DEEL ÉÉN

Vragen 1 tot 6: model, data en datum

Stuur ze zoals ze hier staan. U zoekt geen enthousiasme, u zoekt cijfers, namen en data. Vage antwoorden zijn ook een antwoord.

VRAAG DIT

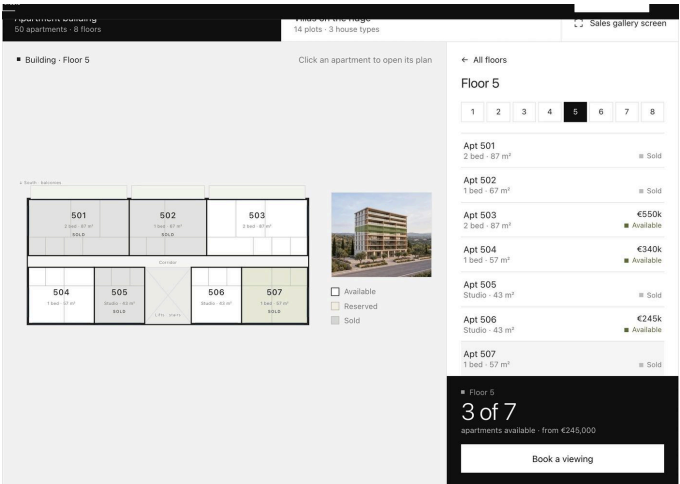
EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF BIJ

1. Wat heeft u van ons nodig om te starten?	De plattegronden per verdieping, de woningenlijst met oppervlaktes, de prijslijst en het model of de tekening van de architect. Renders helpen ook.	“Stuur ons kant-en-klare renders, dan trekken wij ze over.”
2. Hoe houdt u de verdiepingen op de render gelijk aan de plattegronden?	Eén 3D-model van het gebouw voedt renders, klikbare verdiepingen en plattegronden, getoetst aan de tekeningen van de architect.	“We tekenen de contouren met de hand over een beeld.”
3. Wie werkt prijzen en statussen bij, en hoe?	Uw team in een simpele tabel of beheeromgeving, of automatisch via uw CRM. Een wijziging staat binnen minuten online en in het verkoopcentrum.	“Stuur ons de nieuwe prijslijst, dan passen wij die aan.”
4. Met welk CRM kan hij koppelen, en wat komt daar binnen?	Elk CRM met een API of webhooks. Elke aanvraag komt binnen met het appartement, de afwerking en de prijs die de koper koos.	“Wij sturen leads per e-mail.”
5. Wanneer zie ik een werkende eerste versie, gerekend vanaf complete data?	Een aantal weken, en wat “complete data” betekent.	“Zo snel mogelijk” of helemaal geen getal.
6. Wat gebeurt er als de verkoopstart twee weken naar voren schuift?	Een plan met wat eerst live kan, bijvoorbeeld het gebouw en de plattegronden, en wat daarna volgt.	“Dat regelen we wel”, zonder plan erbij.

Waarom vraag 2 en 3 het zwaarst wegen

Een woningkiezer wordt getoetst door mensen die hem naast de werkelijkheid leggen. Een koper vergelijkt de verdieping op de render met de plattegrond, een makelaar de status met het CRM, een salesdirecteur de prijs met de laatste lijst. Beide vragen bepalen of hij vanaf de eerste dag te vertrouwen is.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, het demoproject op onze pagina over de woningkiezer.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: afwerking, kavels, schermen, eigendom

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF BIJ

7. Kunnen kopers afwerking en upgrades wisselen en de prijs zien veranderen?

Ja, met interieurs per afwerkingspakket uit hetzelfde model en de prijs live herberekend.

“Afwerkingen zijn een pdf om te downloaden.”

8. Werkt het voor villa's, rijwoningen en kavels?

Ja: een situatieplan met elke kavel klikbaar, de passende woningtypes, gevels en één prijs voor kavel en woning.

“Wij doen alleen appartementengebouwen.”

9. Hoe draait hij in het verkoopcentrum?

Een schermvullende modus voor touchscreens en touchtafels, met dezelfde data als de website.

“Dat is een aparte app.”

10. Hoe komt hij op onze website, en wat doet dat met de laadsnelheid?

Met een korte code op elke website, pas geladen als een koper er komt, zodat de rest van de pagina snel blijft.

“Dan moeten we uw website opnieuw bouwen.”

11. Hoe voegt u het volgende gebouw of de volgende fase toe?

Vanuit dezelfde opzet: het nieuwe gebouw met zijn woningen komt in de bestaande woningkiezer en databron.

Elke fase geofferd als nieuw project.

12. Wie maakt de renders en de woningkiezer, en wordt iets uitbesteed?

Benoemde rollen in het eigen team, een NDA voordat plannen en prijzen worden gedeeld, niets online zonder akkoord.

“Ons netwerk”, een pauze of stilte.

10 - 12

GOEDE ANTWOORDEN: KIES HEN EN VRAAG DE DATUM VAN DE EERSTE VERSIE SCHRIFTELIJK

7 - 9

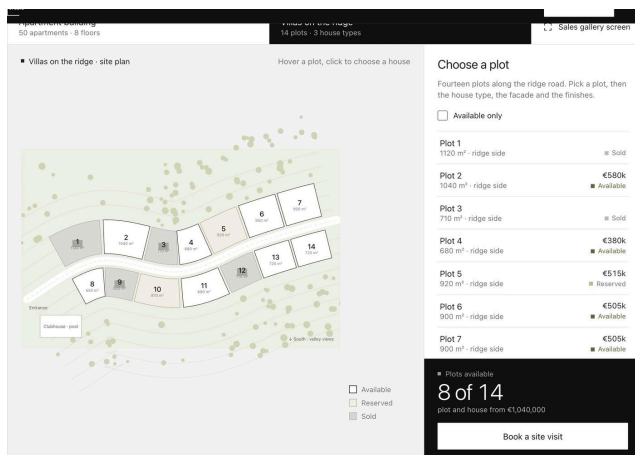
VRAAG ÉÉN BETAALD TESTBEELD VOORDAT U DE HELE SET VASTLEGT

0 - 6

HAAK AF, HOE STERK HET PORTFOLIO ER OOK UITZIET

De vraag die studio's het vaakst ontwijken, is nummer 12

Uitbesteden is gebruikelijk en niet altijd slecht. Het verzwijgen is het probleem. Plannen en prijzen die nog niet openbaar zijn, horen niet terecht te komen bij mensen met wie u nooit een NDA tekende, en een verkeerde status kan niet worden rechtgezet door een team waarmee u niet mag praten.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, het demoproject op onze pagina over de woningkiezer.

VERSTUREN

Eén e-mail, drie studio's, één dag

Kopieer de e-mail hieronder, vul in wat tussen haakjes staat en stuur hem op dezelfde dag naar drie studio's. Leg de antwoorden naast elkaar: de verschillen ziet u al in het eerste antwoord, niet in het portfolio.

DE E-MAIL DIE U VERSTUURT

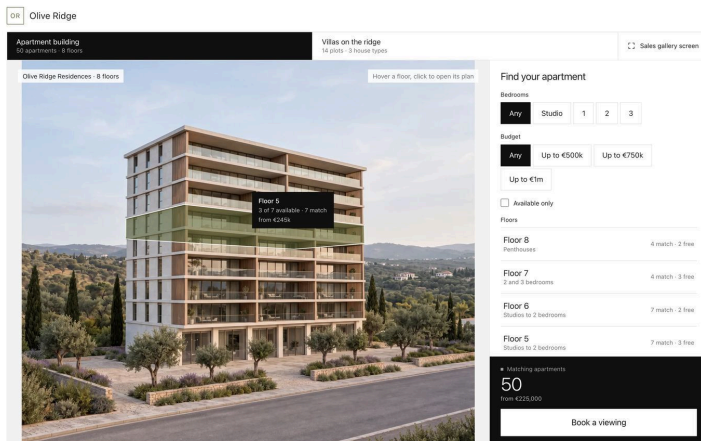
01	Onderwerp	Interactieve woningkiezer voor [project], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	Wij zoeken een woningkiezer voor [een appartementengebouw / meerdere gebouwen / een project met villa's of rijwoningen / een fase van N woningen] op [onze website / het scherm in het verkoopcentrum / allebei] vóór [datum].
03	Regel 2	Bijgevoegd, of nadat u onze NDA heeft getekend: de plattegronden, de woningenlijst, de prijslijst, het model of de tekeningen van de architect en de naam van ons CRM.
04	Regel 3	Beantwoord de twaalf vragen hieronder graag met cijfers en namen, niet met bandbreedtes.
05	Regel 4	Plak hier vraag 1 tot 12 van pagina 03 en 04.
06	Regel 5	Wij beslissen binnen een week nadat alle drie de antwoorden binnen zijn.

Wat goede antwoorden gemeen hebben

Ze zijn kort. Ze antwoorden in weken en met namen, bieden een NDA aan en stellen u een of twee vragen terug over het CRM, het verkoopcentrum en uw lanceringsdatum.

Wat wij zouden antwoorden

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



Olive Ridge, het demoproject op onze pagina over de woningkiezer.

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
Woningkiezer: plan en vaste offerte	Binnen één werkdag na ontvangst van de plattegronden en de prijslijst
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
Correctierondes inbegrepen	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/
Woningkiezer	maverickframe.com/nl/diensten/woningkiezer/
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.