



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat bezichtigingen zonder besluit eindigen.

Stel ze voordat u een contract voor kantoorvisualisatie tekent. Een goede studio beantwoordt ze alle twaalf in één e-mail. De verkeerde valt stil zodra de huurder om een turnkey-variant vraagt.

[BEGIN HIER](#)

Elke misser was zichtbaar vóór u tekende

Kantoorvisualisaties mislukken zelden op beeldkwaliteit. Glazen gevels en lichte 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 laten de ruimte op zijn best zien'	Huurders kunnen zich een lege verdieping niet voorstellen. De verdieping komt binnen als kale vloer met een paar losse werktafels. Huurders zien nog steeds niet waar tachtig mensen zouden werken, vergaderen en lunchen, en bezichtigingen eindigen zonder besluit.
02	'Een premium uitstraling voor het gebouw'	Elk kantoor lijkt op elke andere glazen doos. Stoelen uit een bibliotheek, vlak licht en een generieke skyline. De lobby kan bij het gebouw verderop horen, en niets erin ondersteunt de huurprijs.
03	'Prachtig uitzicht vanaf elke verdieping'	Het uitzicht vanaf de verdieping is verzonnen. Vanaf de twaalfde verdieping kijkt u op een stockskyline. De eerste makelaar die de straat kent, ziet het meteen, en elke huurder bij de bezichtiging ook.
04	'Aanpassingen zijn geen probleem'	De indeling verandert met elke huurder. De tweede huurder wil een andere turnkey-indeling. Elke wijziging wordt geoffreerd als nieuwe render, en de scène staat bij iemand anders.
05	'Klaar voor de verhuurlancering'	De marketing moet starten voordat het gebouw klaar is. De beelden komen pas als de makelaars al op plattegronden verhuren, en de brochure gaat met placeholders naar de drukker.

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: verdieping, uitzicht, datum

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

VRAAG DIT

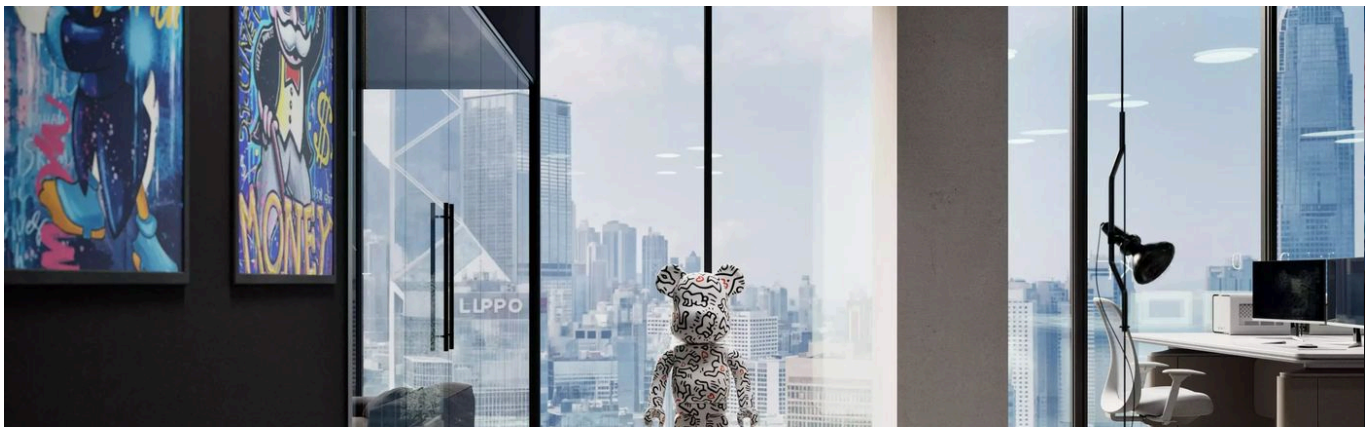
EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

1. Wat heeft u van ons nodig voordat u een standaardverdieping inricht?	De vloerplattegronden, de testindeling of het ruimteplan met het aantal werkplekken, de casco-plus-specificatie en het soort huurder waaraan u verhuurt.	'Stuur de tekeningen maar, wij richten het wel in.'
2. Hoe komt u aan het echte uitzicht en daglicht vanaf elke verdieping?	De omgeving gemodelleerd vanuit situatietekening, kaarten en locatiefoto's, elke camera op de verdieping die hij toont, de zon ingesteld op de oriëntatie.	'We gebruiken een stadsachtergrond.'
3. Kunt u het voorgeschreven meubilair en de afwerking modelleren, geen bibliotheekstukken?	Ja, vanuit de meubelstaat en de bestanden van de fabrikanten, met de belangrijkste stukken en materialen afgestemd vóór het modelleren begint.	'Onze bibliotheek heeft stoelen die er erg op lijken.'
4. Wanneer zie ik het eerste concept, gerekend vanaf een volledige briefing?	Een aantal werkdagen, 3 tot 5 voor een still, 2 tot 3 weken voor een set van 5 tot 8 beelden, en wat 'volledig' betekent.	'Zo snel mogelijk', of helemaal geen getal.
5. Wat gebeurt er als de verhuurlancering 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.
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 2 en 3 het zwaarst wegen

De makelaar en de huurder zijn de twee publieken die een kantoorrender niet kan misleiden. De makelaar kent de straat en het uitzicht vanaf elke verdieping, de ontwerper van de huurder herkent een bibliotheekstoel meteen. Beide worden beslist door wat de studio vraagt voordat het werk begint.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: huurders, formats, bestanden

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

7. Als een huurder de indeling wijzigt, wat past u dan aan?

De bestaande scène: testindeling of afwerking wordt in het model vervangen en dezelfde camera's worden opnieuw gerenderd.

Voor elke indeling een nieuwe offerte, vanaf nul.

8. Kunt u casco, casco-plus en turnkey van één verdieping vanuit dezelfde camera laten zien?

Ja, als varianten van één scène, zodat de drie beelden naast elkaar in de makelaarsset passen.

'Dat zijn drie aparte projecten.'

9. Wordt de werkscène na oplevering gearhiveerd?

Ja, zodat de volgende huurder, een renovatie of de verhuisfilm daarvan kan uitgaan.

Na oplevering bestaan alleen de definitieve JPEG's nog.

10. Welke formats levert u voor de brochure, de makelaarsset en de website?

Drukresolutie voor de brochure, lichte webbestanden voor de site en vastgoedportalen, uitsneden voor social media, afgesproken voordat de camera's worden gekaderd.

'We sturen JPEG's, u schaaft ze zelf.'

11. Kunnen een walkthroughfilm en 360°-tours uit hetzelfde model komen?

Ja, met een storyboard vóór het renderen, en een helder antwoord op hoe de tours gehost worden en op een telefoon openen.

'Daarvoor halen we een partner erbij.'

12. Wie gaat het gebouw precies modelleren en renderen, en wordt een deel uitbesteed?

Rollen met namen in het eigen team van de studio, of een eerlijk 'ja, de entourage-bibliotheek' met de reden.

'Ons netwerk', een pauze, of stilte.

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 12

Uitbesteden is gebruikelijk en niet altijd slecht. Het verzwijgen is het probleem, want een verkeerd uitzicht of een gemiste lancering 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	Kantoorvisualisaties voor [gebouw], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	We hebben [aantal] beelden nodig van [nieuw kantoorgebouw / gerenoveerde verdiepingen / een huurdersinrichting] in [plaats] voor [financiering / vergunning / voorverhuur / verhuizing] vóór [datum].
03	Regel 2	Bijgevoegd: vloerplattegronden, gevelaanzichten, de testindeling of casco-plus-specificatie, de meubelstaat, 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 beoogde huurder en de verdiepingen die u in beeld wilt.

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/
Kantoorvisualisatie	maverickframe.com/nl/oplossingen/kantoor-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.