



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat uw lancering bij vijf partijen ligt.

Stel ze voordat u tekent bij een bureau voor vastgoedmarketing of een CGI-studio voor uw lancering. Een partner die de opdracht waard is, beantwoordt alle twaalf in één e-mail. De verkeerde valt stil zodra u vraagt wie de renders maakt voor het merk dat hij ontwerpt.

BEGIN HIER

Elke misser was zichtbaar voordat u tekende

Een lancering van nieuwbouw loopt zelden mis op het portfolio. Elk bureau heeft een glanzende brochure en een render in de schemering. Het gaat mis op de vijf punten hieronder, en elk daarvan had al in de eerste e-mail opgemerkt kunnen worden, als iemand ernaar had gevraagd.

WAT HET VERKOOPGESPREK BELOOFDE

WAT U IN WEEK TWEE ONTDEKT

01	“Full service, natuurlijk”	Het merk komt van het bureau, de renders van een freelancer, de website van een webstudio. Uiteindelijk coördineert u ze alle drie zelf.
02	“Het merk is klaar”	Het logo is goedgekeurd op een wit vel. Niemand probeerde het op een bouwhekdoek, een bord in het verkooppaviljoen of de kop van een website, tot het te laat was om iets te veranderen.
03	“De renders passen bij het merk”	De CGI-studio belicht de woningen op haar eigen manier. De brochure, de website en het bouwhekdoek tonen drie net iets andere projecten.
04	“De website gaat live met de lancering”	Hij gaat live zonder plattegronden, beschikbaarheid of een formulier dat uw verkoopteam bereikt, en de eerste campagne stuurt kopers naar een brochurepagina.
05	“Alles is klaar voor de lancering”	Het verkooppaviljoen opent met tijdelijke prints, omdat de renders na de deadline voor de inrichting binnenkwamen. De lanceringsdatum verschuift niet.

U kiest geen portfolio. U kiest wie de lancering bij elkaar houdt.

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.



Conceptlancering van Maverick Frame voor een villapark: het lanceringsplan en de positionering op één tafel.

DE TEST, DEEL ÉÉN

Vragen 1 tot 6: tekeningen, opties, datum

Stuur ze zoals ze zijn. U zoekt geen enthousiasme; u zoekt getallen, namen en datums. Een vaag antwoord is ook een antwoord.

VRAAG DIT

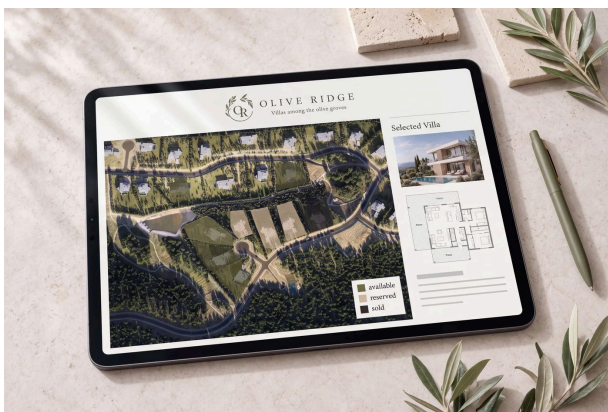
EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

1. Wat heeft u van ons nodig om te beginnen, en kunt u starten voordat de tekeningen definitief zijn?	De situatietekening, een massamodel of tekeningen, de woningmix en voor wie de woningen bedoeld zijn. Positionering en naam kunnen starten voordat het ontwerp vastligt.	"Kom terug als het ontwerp definitief is."
2. Wie werkt aan de positionering en de naam, en hoe wordt een naam gecontroleerd?	Namen met onderbouwing, gecontroleerd op domein en social-media-accounts, waarbij het merkenonderzoek bij uw advocaat ligt.	"Kies er een uit deze lijst."
3. Wordt het merk vóór de goedkeuring getest op echt lanceringsmateriaal?	Getoond op het bouwhekdoek, de kop van de website, de omslag van de brochure en een bord in het verkooppaviljoen voordat u akkoord geeft.	Alleen een logo op een wit vel.
4. Maakt hetzelfde team dat het merk ontwerpt ook de renders?	Ja, in de kleuren en het licht van het merk, vanuit één 3D-model van het project; of een met naam genoemde partner die volgens het merkboek werkt.	"De renders kopen we ergens in."
5. Wanneer zie ik de eerste namen, de eerste render en de eerste webpagina, uitgaande van een volledige briefing?	Een aantal werkdagen per onderdeel, en wat "volledig" betekent.	"Zo snel mogelijk" of geen getal.
6. Hoeveel reviewrondes zijn er voor de naam, de identiteit, de renders en de website?	Een vast aantal per onderdeel, en wat als één ronde telt.	"Onbeperkte revisies."

Waarom vraag 3 en 4 het zwaarst wegen

Een koper ziet uw project op het bouwhekdoek, de website, de brochure en in het verkooppaviljoen voordat hij voor het eerst langskomt. Komen het merk en de beelden van verschillende teams, dan laat elk een net iets ander project zien. Beide vragen worden beslist voordat er iets gemaakt wordt.



Conceptlancering van Maverick Frame voor een villapark: een villakiezer met beschikbare, gereserveerde en verkochte kavels.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: voorzieningen, vergunning, films, bestanden

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

7. Toont de website beschikbaarheid en plattegronden, en waar komen aanvragen terecht?

Een woning- of villakiezer, plattegronden, een tour en een contactformulier dat gekoppeld is aan uw CRM, plus een landingspagina per campagne.

“Een brochuresite; formulieren voegen we later toe.”

8. Wat krijgen makelaars en beleggers?

Een verkooppresentatie voor makelaars, een beleggerspresentatie, de brochure en de opmaak van de prijslijst, gedrukt en digitaal.

“De brochure-pdf werkt voor iedereen.”

9. Kunt u het verkooppaviljoen en de inhoud ervan ontwerpen?

Het interieurconcept, film en tour voor de schermen, grote prints en een woningkiezer op touchscreen. Uw aannemer bouwt de inrichting volgens het ontwerp.

“Stuur de prints naar de drukker.”

10. Welke campagneformaten levert u, en wie beheert het advertentiebudget?

Socialmediaposts, Reels, advertenties, billboards en bouwhekdoeken in de formaten van uw mediaplan. Het budget blijft bij uw mediabureau of eigen team.

Creatie en media in één bedrag, zonder uitsplitsing.

11. Wat gebeurt er als het ontwerp of de prijzen na de lancering veranderen?

De bestanden en het 3D-model worden bijgewerkt, niet opnieuw gebouwd, en de volgende fase kost minder dan de eerste.

Elke wijziging geoffreerd als een nieuw project.

12. Wie werkt er precies aan mijn project, en wordt er iets uitbesteed?

Namen en rollen in het team, een NDA voordat er tekeningen worden gedeeld, niets gepubliceerd zonder goedkeuring.

“Ons netwerk”, een aarzeling of stilte.

10 - 12

GOEDE ANTWOORDEN: IN ZEE GAAN, EN DE DATUM VAN HET EERSTE CONCEPT OP PAPIER VRAGEN

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

Werk uitbesteden is gebruikelijk en niet altijd slecht. Het verzwijgen is het probleem. Een project dat nog niet gefinancierd of gelanceerd is, hoort niet bij mensen zonder NDA met u, en een foute brochure herstelt geen team waarmee u niet mag praten.



Conceptlancering van Maverick Frame voor een villapark: het verkooppaviljoen met een schaalmodel en een filmscherm.

VERSTUREN

Eén e-mail, drie studio's, één dag

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

DE E-MAIL OM TE STUREN

01	Onderwerp	Lanceringspakket voor [project], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	Wij lanceren [een appartementengebouw / een villapark / een build-to-rent-project / branded residences] met [aantal] woningen in [stad], met een geplande verkoopstart op [datum], en hebben [de naam en het merk / renders en film / de website / de hele lancering] nodig.
03	Regel 2	Bijgevoegd, of nadat u onze NDA hebt getekend: de situatietekening, de tekeningen of een massamodel, de woningmix en wat er al klaar is.
04	Regel 3	Wij verzoeken u de twaalf vragen hieronder te beantwoorden met getallen 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 werkdagen, zeggen wie het merk ontwerpt en wie de renders maakt, bieden een NDA aan en stellen u een of twee vragen terug over de koper en de datum van de verkoopstart.

Wat wij zouden antwoorden

Onze eigen doorlooptijden en voorwaarden voor renders en film staan op de volgende pagina. Merk, website en lanceringsmateriaal offeren wij per project, in dezelfde opzet.



Conceptlancering van Maverick Frame voor een villapark: bouwhekdoek met de lanceringscampagne.

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/
Vastgoedmarketing	maverickframe.com/nl/oplossingen/vastgoedmarketing/
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.