



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat de brochure u bij de oplevering opbreekt.

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

[START HIER](#)

Elke misser was zichtbaar voordat u tekende

Renderprojecten voor projectontwikkelaars mislukken zelden op beeldkwaliteit. Elke studio kan een mooie gevel bij avondlicht laten zien. Ze mislukken op de vijf punten hieronder, en elk daarvan was al in de eerste e-mail te zien geweest, als iemand ernaar had gevraagd.

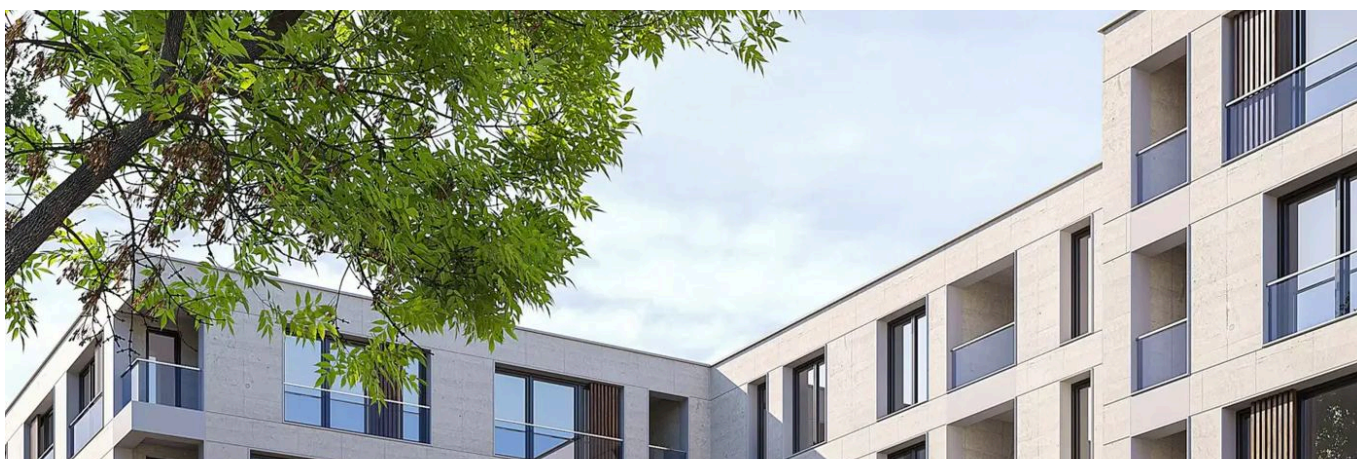
WAT HET VERKOOPGESPREK BELOOFDE

WAT U BIJ DE VERKOOPSTART ONTDEKT

01	"Wijzigingen zijn geen probleem"	De verkoop start voordat het ontwerp vastligt. De inschrijving loopt, de woningmix verandert twee keer en elke nieuwe plattegrond wordt als een nieuwe render geoffreerd. De plattegronden kloppen niet meer met de prijslijst.
02	"We maken het onweerstaanbaar"	Renders die kopers niet vertrouwen. Het uitzicht vanaf het balkon toont een park waar het volgende blok komt. Kopers nemen de brochure mee naar de oplevering.
03	"Fase twee pakken we altijd op"	Elke fase en elk bureau ziet er anders uit. Fase twee komt van een andere studio, met een andere lucht, andere steen en een andere camerahoogte. Het project oogt niet meer als één merk.
04	"Eén set beelden voor alles"	De vergunning vraagt precisie, de verkoop emotie. Het avondbeeld is te gestyled voor de welstandscommissie, en de exacte straatbeelden laten het verkooppunt koud.
05	"Ruim voor de verkoopstart klaar"	Beelden komen pas na de verkoopstart. De renders komen binnen na het inschrijvingsevent. De makelaars openen de verkoop met twee beelden en een pdf met tekeningen.

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.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL EÉN

Vragen 1 tot 6: verkoopstart en wijzigingen

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

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ZO

HAAK AF ALS

1. Wanneer zie ik het eerste concept, gerekend vanaf een volledige briefing?	Een aantal werkdagen, 3 tot 5 voor een still, en wat "volledig" betekent: plattegronden, gevelaanzichten, de kleur- en materiaalstaat.	"Zo snel mogelijk" of helemaal geen getal.
2. Kunt u het pakket terugplannen vanaf onze verkoopstart?	Een planning met data en previews, vroeg genoeg voor uw verkoop- en ontwerpteam om te beoordelen. Een pakket van 5 tot 8 beelden duurt meestal 2 tot 3 weken.	Eén leverdatum en daarvoor niets te zien.
3. Wat gebeurt er als de verkoopstart of een afspraak met een belegger een week naar voren schuift?	Een spoedoptie met een prijs, ongeveer de halve tijd voor zo'n 40% meer.	"Dat regelen we wel", zonder prijs.
4. Als de woningmix na de start van de inschrijving verandert, wat kost een bijgewerkt beeld?	Veel minder dan de eerste render, omdat het project één model is: plattegrond of materiaal wordt aangepast en opnieuw gerenderd.	Elk gewijzigd woningtype geoffreerd als een nieuwe render.
5. Komen de plattegronden van elk woningtype uit hetzelfde model als de stills?	Ja, dus een gewijzigde indeling werkt plattegrond, interieur en brochurebeeld tegelijk bij.	Plattegronden apart getekend, door iemand anders.
6. Hoeveel correctierondes zijn inbegrepen, en wat telt als één ronde?	Een vast aantal, meestal twee bij het concept en één bij het definitieve beeld, waarbij een ronde één gebundelde lijst is.	"Onbeperkt correcties". Dat betekent dat niemand ze heeft geprijsd.

Waarom vragen 2 en 4 het zwaarst wegen

Verkoop op tekening wacht niet op een bevroren ontwerp. De inschrijving opent terwijl woningmix, gevel en afwerking nog bewegen, en de datum beweegt niet mee. Een studio die terugplant vanaf de datum en wijzigingen prijst op één model, houdt brochure en prijslijst hetzelfde verhaal vertellen.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: waarheid, vergunning, fasen

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ZO

HAAK AF ALS

7. Tonen de beelden de echte oriëntatie, de zonnestand en de omliggende bebouwing?

Ja: de kavel staat op het ware noorden en op zijn locatie, de burens komen uit de situatietekening, inmeting of foto's.

Standpunten gekozen op wat het mooist oogt, ongeacht waar het raam echt op uitkijkt.

8. Hoe houdt u de styling binnen wat wij werkelijk opleveren?

Afwerking gecontroleerd tegen uw technische omschrijving. Meubels en beplanting worden gestyled; gebouw, balkons en uitzicht blijven zoals getekend.

"Kopers verwachten een beetje magie."

9. Kunt u beelden voor de vergunning en voor de verkoop uit hetzelfde model maken?

Ja: exacte beelden op ooghoogte voor de aanvraag en sfeervolle beelden voor de verkoop, elk gemaakt en gelabeld voor zijn publiek.

Eén set beelden voor allebei aangeboden.

10. Waar komen camerastandpunt en -hoogte van een vergunningsbeeld vandaan?

Uit de situatietekening of een gefotografeerd standpunt, op ooghoogte, vastgelegd zodat de gemeente het kan controleren.

"Waar het gebouw het mooist is."

11. Als fase twee start, kunt u dezelfde scène weer openen?

Ja: werkscène, belichting en camera's worden gearhiveerd, zodat nieuwe woningen en fasen aansluiten op de eerste.

Na levering bestaan alleen de definitieve JPEG's nog.

12. Kunnen brochure, 3D-animatie, tour en advertenties uit één model komen?

Ja, met dezelfde afwerking en belichting, in elk formaat dat uw bureau nodig heeft, zodat het project als één merk leest.

"Voor de film halen we een partner erbij."

10 - 12

GOEDE ANTWOORDEN: KIES DEZE STUDIO EN

VRAAG DE PLANNING TERUG VANAF DE

VERKOOPSTART OP PAPIER

7 - 9

VRAAG ÉÉN BETAALD PROEFBEELD VOORDAT U

HET PAKKET VOOR DE VERKOOPSTART VASTLEGT

0 - 6

HAAK AF, HOE STERK HET PORTFOLIO OOK OOGT

De vraag die studio's het vaakst ontwijken: nummer 7

De oriëntatie bepaalt wat een koper vanaf het balkon ziet en wanneer de zon erop staat. Zit die fout, dan wordt de render een belofte die het gebouw niet kan waarmaken, en dat komt boven bij de oplevering, niet bij de verkoopstart. Vraag waar het noorden in de scène ligt en hoe de burens zijn geplaatst.



Maverick Frame productierendering.

VERSTUREN

Eén e-mail, drie studio's, één dag

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

DE E-MAIL OM TE VERSTUREN

01	Onderwerp	Vastgoedrenders voor [project], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	We hebben [aantal] beelden nodig van [project] in [plaats] voor [financier / vergunning / verkoop op tekening], met de verkoopstart op [datum].
03	Regel 2	Bijgevoegd: plattegronden, gevelaanzichten, de woningmix, de kleur- en materiaalstaat en twee referenties die we goed vinden.
04	Regel 3	Graag antwoord op de twaalf vragen hieronder, met getallen en namen, niet met bandbreedtes.
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 vragen u terug naar de verkoopstart, de woningtypes en wie de beelden gaat zien.

Wat wij zouden antwoorden

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



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/
Vastgoedrenders	maverickframe.com/nl/oplossingen/projectontwikkelaars/
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.