



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Twaalf vragen voordat het dompelbad in beton wordt gestort.

Stel ze voordat u tekent bij een spa-ontwerp- of visualisatiestudio. Een goede studio beantwoordt alle twaalf in één mail. De verkeerde zwijgt bij de vraag wiens sauna in het plan staat.

[BEGIN HIER](#)

Elke fout was zichtbaar voordat u tekende

Spaprojecten mislukken zelden op het portfolio. Elke studio heeft een gloeiende sauna en een rustige behandelruimte. Ze mislukken op de vijf punten hieronder, en elk daarvan was in de eerste e-mail al te zien geweest, als iemand ernaar had gevraagd.

WAT HET VERKOOPGESPREK BELOOFDE

WAT U MERKT NADAT U HEBT GETEKEND

01	"Mooie sfeerbeelden voor het ondernemingsplan"	Investeerders financieren een gevoel dat niemand ziet. Ze vragen hoeveel gasten de club aankan en waarom leden zouden betalen. De beelden tonen een sfeer, geen bedrijf.
02	"De saunaleverancier tekent gratis een indeling"	De gratis indeling volgt de apparatuur. Alles is gebouwd rond de cabines en dompelbaden van één merk. De gastenroute en het ritueel komen op de tweede plaats.
03	"We renderen zodra het ontwerp af is"	Natte zones falen in stilte. Het dompelbad staat naast de receptie en de stoomcabine heeft geen afkoelruimte. Niemand liep het plan in 3D door vóór de verbouwing.
04	"Elke ruimte krijgt een eigen specialist"	Twaalf ruimtes die eruitzien als vijf merken. De receptie, de herstelruimtes en de natte zones voelen als losse bedrijven onder één dak.
05	"Foto's zodra de club open is"	Lidmaatschappen verkopen voordat er foto's zijn. Founding-lidmaatschappen moeten maanden vóór de opening verkocht worden, en van uw eigen club is nog niets te laten zien.

U kiest geen portfolio. U kiest een werkwijze.

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



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL ÉÉN

Vragen 1 tot 6: ontwerp en indeling

Stuur ze zoals ze hier staan. U zoekt geen enthousiasme, u zoekt cijfers, namen en tekeningen. Een vaag antwoord is ook een antwoord.

VRAAG DIT	EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS	HAAK AF ALS
1. Kunt u de spa ontwerpen als we alleen een lege ruimte hebben?	Ja: een indeling, een kleurenpalet en materialen in 3D, samen met u verfijnd voordat iemand de definitieve beelden rendert.	"Stuur ons het ontwerp, dan renderen wij het."
2. Welke beelden zou u maken voor het ondernemingsplan?	De receptie, één kenmerkende therapie en de plattegrond, gekozen om de capaciteit en de gastbeleving te laten zien.	"Een paar mooie sfeerbeelden."
3. Hoe plant u de route van droog naar nat en van openbaar naar privé?	Een wandeling door de 3D-indeling: receptie, kleedruimte, thermale zone, dompelbad, rust en terug naar de lounge.	De gastenroute komt helemaal niet ter sprake.
4. Is de indeling gekoppeld aan een sauna- of apparatuurmerk?	Nee: het ontwerp komt eerst, en de cabines, baden en apparaten die u kiest worden er op schaal in geplaatst.	De indeling komt binnen met de catalogusnummers van één leverancier erop.
5. Hoe controleert u de afkoeling, de afvoer en gladde vloeren?	Ze markeren die punten in de 3D-indeling en laten de techniek over aan uw architect en aannemer.	"Dat komt later wel."
6. Wat doet u niet?	Bouwtekeningen, sanitair, ventilatie en zwembadtechniek blijven bij de architect en de installatieadviseur.	"Wij regelen alles."

Waarom vraag 3 en 4 het zwaarst wegen

Een spa is een volgorde, geen verzameling ruimtes. De volgorde van warmte, kou en rust bepaalt hoe gasten zich voelen en of leden terugkomen, en juist die volgorde offert een leveranciersindeling als eerste op.



Maverick Frame productierendering.

DE TEST, DEEL TWEE

Vragen 7 tot 12: één uitstraling, elk kanaal

VRAAG DIT

EEN GOED ANTWOORD KLINT ALS

HAAK AF ALS

7. Hoe zorgt u dat twaalf verschillende ruimtes als één club voelen?	Eén kleurenpalet en één lichtaanpak, vóór het renderen vastgelegd voor de hele spa.	Elke zone apart gebriefd en apart gestyled.
8. Wie gaat mijn spa precies ontwerpen en renderen?	Benoemde rollen in het eigen team van de studio, en met wie u dagelijks contact hebt.	"Onze partners" of "ons netwerk".
9. Levert hetzelfde model ook websitebeelden, social posts en een korte film op?	Ja, nieuwe aanzichten en shots uit dezelfde scène, zonder de spa opnieuw te bouwen.	"Marketingbeelden zijn een apart project."
10. Wanneer kunnen we met uw beelden lidmaatschappen gaan verkopen?	Zodra de eerste aanzichten zijn goedgekeurd, maanden vóór de opening.	"Als de club klaar is."
11. Wie bewaart de scènebestanden, en hoe lang?	De studio archiveert de werkscène en kan die heropenen voor nieuwe ruimtes of een tweede locatie.	Na de oplevering bestaan alleen de definitieve JPEG's nog.
12. Wat hebt u van mij nodig om deze week te beginnen?	Een korte lijst: de plattegrond of foto's met maten, uw behandelingen en een paar referenties.	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
SCHRIFTELIJK

7 - 9

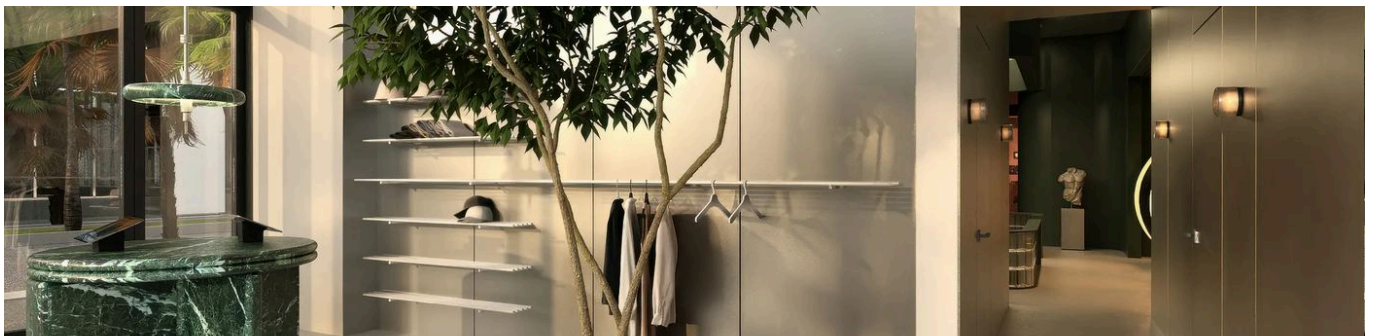
VRAAG OM ÉÉN BETAALD TESTBEELD VOORDAT U
HET HELE PAKKET VASTLEGT

0 - 6

HAAK AF, HOE RUSTIG HET PORTFOLIO ER OOK
UITZIET

De vraag die studio's het vaakst ontwijken, is nummer 4

Gratis indelingen van leveranciers zijn een prima vertrekpunt. Het probleem is een ontwerp dat stilletjes een catalogus volgt. Stel de vraag zonder omwegen en kijk of het antwoord begint bij uw leden of bij een product.



Maverick Frame productierendering.

VERSTUREN

Eén e-mail, drie studio's, één dag

U hebt geen gesprek nodig om de test te doen. Plak de e-mail hieronder, voeg toe wat u al hebt en stuur hem tegelijk naar de drie studio's op uw shortlist. Het verschil tussen de antwoorden is meestal bij de tweede alinea al duidelijk.

DE E-MAIL OM TE VERSTUREN

01	Onderwerp	Spa-ontwerp en renders voor [naam van de club], offerte en twaalf vragen
02	Regel 1	Wij openen een [recoveryclub / dayspa / badhuis] van ongeveer [oppervlakte] in [stad], met een geplande opening in [maand].
03	Regel 2	Bijgevoegd: de plattegrond of foto's met maten, onze lijst met behandelingen en twee referenties die ons aanspreken.
04	Regel 3	Wilt u de twaalf vragen hieronder beantwoorden met namen en voorbeelden, niet met bandbreedtes?
05	Regel 4	Plak hier de vragen 1 tot 12 van pagina 03 en 04.
06	Regel 5	Wij beslissen binnen een week nadat we alle drie de antwoorden hebben ontvangen.

Wat goede antwoorden gemeen hebben

Ze zijn kort. Ze antwoorden met een aanpak voor de indeling, noemen de mensen bij naam en stellen u een of twee vragen terug over uw behandelingen en uw leden.

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 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/
Spa- en wellnessontwerp	maverickframe.com/nl/oplossingen/spa-wellness-ontwerp/
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.