



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

# Vijf fasen. Eén resortmodel. Eén keer betaald.

Welke hotelbeelden u bestelt van financiering tot opening, wat het resortmodel meeneemt en hoe het budget over de fasen verdeeld is, tegen tarieven van een studio uit het middensegment.

[BEGIN HIER](#)

## Vijf fasen, vijf briefings, één resort, telkens opnieuw

Hotelprojecten geven zelden te veel uit aan één render. Ze geven te veel uit omdat elke fase zijn beelden inkoopt bij wie op dat moment het dichtstbij is: de makelaar van de ontwikkelaar voor het financieringspakket, de vaste relatie van de architect voor de vergunning, het bureau van de exploitant voor de merktoets, de leverancier van het salesteam voor de boekingspagina's.

Elk van hen modelleert het resort opnieuw vanuit dezelfde tekeningen, en elke set ziet er net iets anders uit dan de vorige: een andere dakkleur, een andere zee, een lobby die niet meer klopt met het merkhandboek. Het tweede lek is timing. Kamerbeelden worden besteld als de voorverkoop al loopt, en de merktoets ziet het ontwerp pas voor het eerst als wijzigingen al duur zijn.

PER FASE INGEKOCHT

GEPLAND ALS ÉÉN ROUTEKAART

|    |                                                           |                                                                            |
|----|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Elke fase modelleert het resort opnieuw vanuit tekeningen | Eén resortmodel, bijgewerkt terwijl het ontwerp zich ontwikkelt            |
| 02 | Beelden voor financier en gemeente die niet overeenkomen  | Beelden voor Financiering en Vergunning uit dezelfde scène                 |
| 03 | Lobby en kamers alleen voor de merktoets gemodelleerd     | Interieurs één keer gebouwd, hergebruikt voor kamertypes en de boekingsite |
| 04 | Kamerbeelden gebrieft nadat de verkoop is gestart         | Set voor Voorverkoop gepland terwijl de merktoets nog loopt                |
| 05 | Openingsfilm gestart vanuit een leeg bestand              | Flythrough opgenomen met camera's en scènes die al bestaan                 |

### Het model is het bezit. De beelden zijn de opbrengst.

Een resortmodel dat volgens de tekeningen is gebouwd, is de grootste kostenpost in elk hotelbeeld. Blijft het bij één studio en wordt het bijgewerkt terwijl het ontwerp zich ontwikkelt, dan is elke latere set belichting, camera's en rendering in plaats van modelleren.



Maverick Frame productierendering.

DE ROUTEKAART

# Wat u per fase bestelt, en wat meegaat

De vijf fasen hieronder zijn die van onze hotelpagina. Per fase: wat u bestelt, wie ernaar kijkt en wat de volgende fase erft in plaats van er opnieuw voor te betalen.

| FASE         | BESTEL DEZE VISUALS                                                                 | WIE ZE GEBRUIKT                                  | GAAT MEE                                                |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Financiering | Luchtbeelden, de aankomst en één hero-beeld van het resort                          | Investeerdere, financiers, joint-venturepartners | Het model van resort en locatie                         |
| Vergunning   | Beelden vanuit afgesproken standpunten, landschaps- en nachtbeelden                 | Gemeente, toetsing voor kust en erfgoed          | Exterieurcamera's en gevelmaterialen                    |
| Merk         | Lobby, belangrijkste kamer, restaurant en bewegwijzering volgens de merkstandaarden | Het design- en merkteam van de exploitant        | Interieurscènes volgens de FF&E-lijst                   |
| Voorverkoop  | Elk kamertype, villa's, zwembad en exterieurs in de schemering                      | Verkoop, boekingsplatforms, reispartners         | Kamerscènes en de set exterieurcamera's                 |
| Opening      | Een flythrough-film, galerijbeelden en beelden voor social media                    | De opening, website, pers                        | Een scènebibliotheek voor renovaties en nieuwe vleugels |

### Begin waar u nu staat

Zit u al in de fase Merk, bestel dan nu de renders van de lobby en de belangrijkste kamer, vraag om opbouw volgens de FF&E-lijst en laat de interieurscènes bewaren. Dan kunnen elk kamertype voor Voorverkoop en de flythrough voor de Opening ze hergebruiken in plaats van opnieuw te beginnen.



Maverick Frame productierendering.

WAT HET KOST

# Eén resort, vijf fasen, post voor post geprijsd

Een samengesteld voorbeeld van een middelgroot strandresort, tegen tarieven van een studio uit het middensegment. Het resort wordt één keer gemodelleerd bij Financiering en de interieurs één keer bij Merk. De posten met hergebruik kosten minder, omdat er vóór het renderen niets opnieuw wordt gebouwd.

|    | POST                                                             | BASIS                                         | STUDIOTARIEF    |
|----|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------|
| 01 | Financiering: resort- en locatiemodel vanuit tekeningen          | eenmalig gebouwd                              | \$4.200         |
| 02 | Financiering: luchtbeelden en hero-beelden van de aankomst       | 3 x \$550                                     | \$1.650         |
| 03 | Vergunning: beelden vanuit afgesproken standpunten, dag en nacht | 5 x \$450, model hergebruikt uit Financiering | \$2.250         |
| 04 | Merk: scènes van lobby, belangrijkste kamer en restaurant        | eenmalig gebouwd                              | \$3.000         |
| 05 | Merk: renders van lobby, kamer en F&B voor de merктоets          | 6 x \$600                                     | \$3.600         |
| 06 | Voorverkoop: renders van kamertypes en villa's                   | 6 x \$450, scènes hergebruikt uit Merk        | \$2.700         |
| 07 | Voorverkoop: zwembad, strand en exterieurs in de schemering      | 3 x \$450, model hergebruikt uit Vergunning   | \$1.350         |
| 08 | Opening: flythrough-film van het resort                          | 1 min x \$7.000                               | \$7.000         |
| 09 | Opening: beelden voor boekingssite en galerij                    | 10 x \$300, scènes hergebruikt uit Merk       | \$3.000         |
|    | Subtotaal Financiering                                           |                                               | \$5.850         |
|    | Subtotaal Vergunning                                             |                                               | \$2.250         |
|    | Subtotaal Merk                                                   |                                               | \$6.600         |
|    | Subtotaal Voorverkoop                                            |                                               | \$4.050         |
|    | Subtotaal Opening                                                |                                               | \$10.000        |
|    | <b>Gepland als één routekaart</b>                                |                                               | <b>\$28.750</b> |
|    | <b>Dezelfde visuals per fase ingekocht, vanaf nul</b>            |                                               | <b>\$47.350</b> |

20%

FINANCIERING

8%

VERGUNNING

23%

MERK

14%

VOORVERKOOP

35%

OPENING

Vanaf nul betekent dezelfde posten plus \$18.600: het resortmodel van \$4.200 opnieuw gebouwd bij Vergunning, Voorverkoop en Opening, en de interieurscènes van \$3.000 opnieuw bij Voorverkoop en Opening. De aandelen hierboven gaan uit van het geplande totaal van \$28.750.

## EÉN PAGINA

# Wat u ons stuurt, fase voor fase

De teams van wie de logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen lange specificaties. In elke fase sturen ze een paar dingen zoals hieronder, meestal gewoon in de tekst van een e-mail, en dat is genoeg voor een offerte en om te beginnen.

|    |                                    |                                                                                                        |
|----|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | <b>Financiering: de tekeningen</b> | Masterplan, situatietekening en gevels, ook als ze nog vroeg zijn. Zeg welke versie actueel is.        |
| 02 | <b>Financiering: het publiek</b>   | Financieringspakket, investeurspresentatie of pitch aan een partner. Dat bepaalt de standpunten.       |
| 03 | <b>Vergunning: de standpunten</b>  | Standpunten waar de gemeente om heeft gevraagd, aangegeven op een tekening, en de locatiefoto's.       |
| 04 | <b>Vergunning: het landschap</b>   | Het landschapsplan en het beplantingspalet, ook als schets.                                            |
| 05 | <b>Merk: de standaarden</b>        | Het merkhandboek van de exploitant, de richtlijnen voor bewegwijzering en de FF&E-lijst.               |
| 06 | <b>Merk: de sleutelruimtes</b>     | Welke ruimtes de toets als eerste beoordeelt: aankomst, lobby, de belangrijkste kamer, het restaurant. |
| 07 | <b>Voorverkoop: de kamertypes</b>  | De lijst met kamer- en villatypes, met het uitzicht dat elk type echt heeft.                           |
| 08 | <b>Voorverkoop: de kanalen</b>     | Waar de beelden komen: de boekingsengine, reisplatforms, de verkoopbrochure.                           |
| 09 | <b>Opening: de datum</b>           | De openings- of persdatum, en waar de flythrough te zien zal zijn.                                     |
| 10 | <b>Elke fase: het budget</b>       | Een bedrag of een range per fase. Zo komt u het snelst tot een passende scope, en het is geen zwakte.  |

## Wissel van fase, houd de scène

Hebben wij uw resort in een eerdere fase gebouwd, dan is één e-mail genoeg om het te heropenen: noem de fase, de nieuwe deliverables en de ontwerpwijzigingen sindsdien. Het resortmodel en de interieurs staan in ons archief, dus de offerte begint bij het renderen, niet bij het modelleren.

## Onze voorwaarden staan hierna

Marktprijzen, doorlooptijden en wat als correctieronde telt, staan op pagina 06. Het voorbeeld op pagina 04 is geprijsd tegen dezelfde tarieven van een studio uit het middensegment.

## 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.

|                             |                                                                                                                                 |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Het contactformulier</b> | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                                   |
| <b>Hotelvisualisatie</b>    | <a href="https://maverickframe.com/nl/oplossingen/hotel-visualisatie/">maverickframe.com/nl/oplossingen/hotel-visualisatie/</a> |
| <b>Of gewoon</b>            | 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.