



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Vijf fasen. Eén renovatiemodel. Eén keer gebouwd, niet vier.

Welke renovatievisuals u bestelt van aankoop tot lancering, wat het gebouwmodel meeneemt en hoe het budget over de fasen verdeeld is, tegen tarieven van een studio uit het middensegment.

[BEGIN HIER](#)

Vier leveranciers, vier modellen, één renovatie

Renovatieprojecten gaan zelden over budget door één render. Ze gaan erover omdat elke fase haar beelden koopt bij wie op dat moment het dichtst bij is: het contact van de makelaar vóór de aankoop, dat van de architect voor de vergunning, een freelancer voor het investeerderspakket, het marketingbureau voor de lancering.

Elk van hen modelleert het bestaande gebouw opnieuw vanuit dezelfde inmeting en foto's, en elke set ziet er net anders uit dan de vorige: een andere steen, een ander dak, een andere tuin. Het andere lek is timing. Interieurbeelden worden besteld als het pand al te koop staat, en investeerders zien de afgewerkte ruimtes pas als het geld al is toegezegd.

PER FASE INGEKOCHT

GEPLAND ALS ÉÉN ROUTEKAART

01	Elke fase modelleert het bestaande gebouw opnieuw	Eén model van gebouw en terrein, bijgewerkt terwijl het ontwerp zich ontwikkelt
02	Beelden voor aankoop en financiering die niet op elkaar aansluiten	Beelden voor Aankoop en Financiering uit dezelfde scène
03	Interieurs voor elke brochure opnieuw ingericht	Eén set ruimtescènes, opnieuw aangekleed zodra de afwerkingen gekozen zijn
04	Verkoopbeelden gebrieft nadat de advertentie online staat	Voorverkoopset ingepland terwijl de vergunning nog loopt
05	Lanceringsfilm begonnen vanuit een leeg bestand	Walkthrough en 360-tours gemaakt in scènes die al bestaan

Het model is de waarde. De beelden zijn het resultaat.

Een gebouw dat volgens de inmeting is gemodelleerd, in zijn echte omgeving, is de grootste kostenpost van elke renovatievisualisatie. Blijft het bij één studio en wordt het bijgewerkt terwijl het ontwerp groeit, dan is elke latere set licht, camera's en rendering in plaats van modelwerk.



Maverick Frame productierendering.

DE ROUTEKAART

Wat u per fase bestelt, en wat meegaat

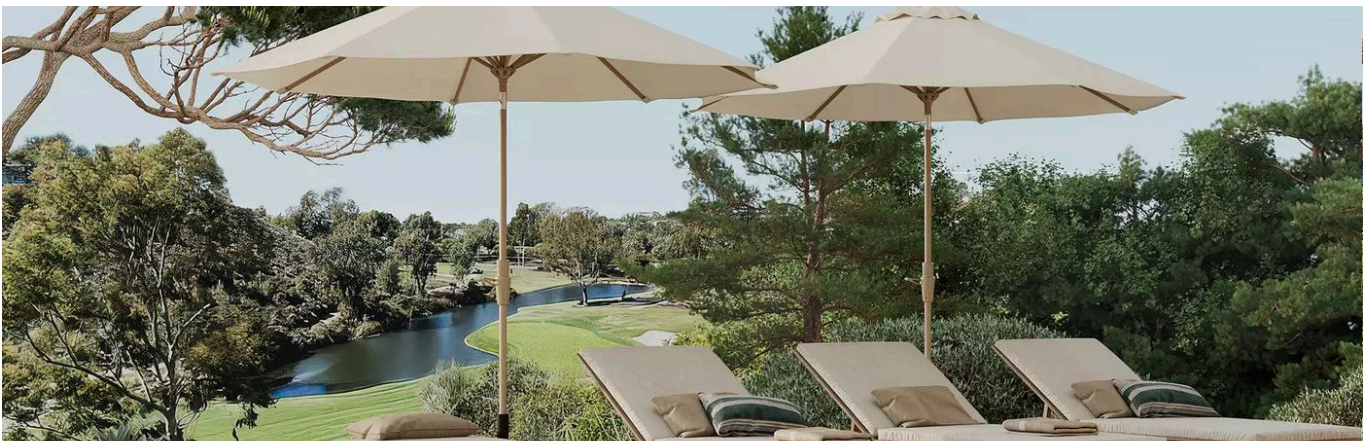
De vijf fasen hieronder zijn die van onze pagina over renovatievisualisatie. Per fase: wat u bestelt, wie ernaar kijkt en wat de volgende fase overneemt in plaats van het opnieuw te betalen.

FASE	BESTEL DEZE BEELDEN	WIE ZE GEBRUIKT	WAT MEEGAAT
Aankoop	Twee of drie beelden van wat het pand kan worden	De koper, partners, de bank	Het model van bestaand gebouw en terrein
Financiering	Het gerenoveerde pand in zijn echte omgeving, verwerkt in locatie- of dronefoto's, en één belangrijk interieur	Investeerders, partners, financiers	Exterieurcamera's, de scène van de belangrijkste ruimte
Vergunning	Beelden van de wijzigingen vanaf de straat en het terrein	Gemeente, monumentenzorg, burens	Gevelmaterialen, de echte omgeving
Voorverkoop	Exterieurs, de belangrijkste ruimtes en avondversies	Makelaars, kopers of huurders, de advertentie	Ruimtescènes en de cameraset
Lancering	Een walkthroughfilm, 360-tours en social formats	De lancering van de advertentie, social media, de pers	Een scènebibliotheek voor latere fasen

Begin waar u staat

Verkoopt u al vóór de oplevering, bestel dan nu de exterieurs, de belangrijkste ruimtes en een avondversie, en vraag dat het gebouw en de ruimtes als scènes met vaste camera's worden bewaard. Zo kunnen de lanceringsfilm, de tours en latere wijzigingen in afwerking erop voortbouwen in plaats van opnieuw te beginnen.

Niet elke renovatie doorloopt alle vijf de fasen. Een eigenaar die zelf gaat wonen, stopt misschien bij de Vergunning; een belegger die een huis opkapt en doorverkoop, gaat van Aankoop direct naar Voorverkoop. De volgorde blijft gelden, en de regel ook: de fase die als eerste komt, bouwt de scène die de andere hergebruiken.



Maverick Frame productierendering.

WAT HET KOST

Eén renovatie, vijf fasen, post voor post

Een samengesteld voorbeeld: de renovatie van een landhuis met tuin en zwembad, geprijsd tegen tarieven van een studio uit het middensegment. Gebouw en terrein worden één keer gemodelleerd bij Aankoop, de belangrijkste ruimte bij Financiering en de hoofdruimtes bij Voorverkoop. De hergebruikte posten kosten minder omdat er vóór het renderen niets opnieuw wordt gebouwd.

	POST	BASIS	STUDIOTARIEF
01	Aankoop: model van bestaand gebouw en terrein vanuit inmeting en foto's	eenmalig gebouwd	\$2.400
02	Aankoop: conceptbeelden van het gerenoveerde pand	2 x \$450	\$900
03	Financiering: exterieurs verwerkt in locatie- en dronefoto's	3 x \$500, model hergebruikt uit Aankoop	\$1.500
04	Financiering: scène van de belangrijkste ruimte	eenmalig gebouwd	\$1.200
05	Financiering: beeld van het belangrijkste interieur	1 x \$450	\$450
06	Vergunning: beelden van de wijzigingen vanaf straat en terrein	4 x \$400, model hergebruikt uit Aankoop	\$1.600
07	Voorverkoop: scènes van de hoofdruimtes	eenmalig gebouwd	\$2.400
08	Voorverkoop: exterieur- en interieurrenders	6 x \$450, gebouwmodel hergebruikt uit Aankoop	\$2.700
09	Voorverkoop: avondversies van twee camera's	2 x \$250, scènes hergebruikt	\$500
10	Lancering: walkthroughfilm, van de tuin naar de hoofdruimtes	1 min x \$5.000	\$5.000
11	Lancering: 360-tour van de hoofdruimtes	4 panorama's x \$400, scènes hergebruikt uit Voorverkoop	\$1.600
12	Lancering: korte versies van de film voor social media	3 edits x \$300	\$900
	Subtotaal Aankoop		\$3.300
	Subtotaal Financiering		\$3.150
	Subtotaal Vergunning		\$1.600
	Subtotaal Voorverkoop		\$5.600
	Subtotaal Lancering		\$7.500

Gepland als één routekaart **\$21.150**

Dezelfde visuals per fase ingekocht, vanaf nul **\$34.350**

16%

AANKOOP

15%

FINANCIERING

8%

VERGUNNING

26%

VOORVERKOOP

35%

LANCERING

Vanaf nul betekent dezelfde posten plus \$13.200: het model van gebouw en terrein van \$2.400 opnieuw gebouwd bij Financiering, Vergunning, Voorverkoop en Lancering, de scène van de belangrijkste ruimte van \$1.200 opnieuw bij Voorverkoop, en de scènes van de hoofdruimtes van \$2.400 opnieuw bij Lancering. De aandelen hierboven gaan uit van het geplande totaal van \$21.150.

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	Aankoop: het gebouw	De advertentie of inmeting, foto's van het gebouw en het perceel, en wat u ermee van plan bent.
02	Aankoop: de beslissing	Wie overtuigd moet worden: een partner, de bank, uzelf. Dat bepaalt welke twee of drie beelden wij maken.
03	Financiering: de tekeningen	Tekeningen of het 3D-model van de renovatie, ook als ze nog vroeg zijn. Zeg welke versie actueel is.
04	Financiering: de locatie	Locatie- en dronefoto's als u die heeft, zodat de renders in de echte beelden verwerkt kunnen worden.
05	Vergunning: de standpunten	Standpunten waar de gemeente of monumentenzorg om vraagt, aangegeven op een tekening, met foto's vanaf die plekken.
06	Voorverkoop: de koper	Wie het gaat kopen of huren, en de ruimtes en buitenruimtes die het aan hen verkopen.
07	Voorverkoop: de afwerking	Het materialenbord of de afwerkingsopties, en de meubelstijl, ook als referenties.
08	Lancering: de datum	De datum van de advertentie of lancering, en waar de film en de 360-tours te zien zijn.
09	Elke fase: het budget	Een bedrag of bandbreedte per fase. Dat is de snelste weg naar een scope die past, en het is geen zwakte.

Wissel van fase, houd de scène

Hebben wij uw pand 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 gebouwmodel en de ruimtescènes 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.



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/
Renovatievisualisatie	maverickframe.com/nl/oplossingen/renovatie-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.