



PRAKTISCHE GIDS / EDITIE 2026

Zes beelden verkopen een woning op tekening. **Negen** bekijkt niemand.

De order van vijftien beelden die een bouwer meestal plaatst, regel voor regel geprijsd, en de zes beelden die de verkoop echt dragen voordat de fundering er ligt.

BEGIN HIER

Niemand kan hem bezichtigen. Zes beelden doen het.

Een woning op tekening wordt verkocht voordat iemand erin kan staan, dus de beelden doen het werk van een bezichtiging. Een bezichtiging volgt een route: de straat, de voordeur, de keuken, de tuin, de grote slaapkamer. De beelden die verkopen, zijn de beelden op die route. De rest is documentatie.

Bouwers en ontwikkelaars bestellen vaak op basis van de tekeningenset: één beeld per gevel, één per ruimte. Dat voelt grondig en staat goed in een vergunningsdossier. Maar een woningportaal toont het eerste beeld groot en de rest als scroll, en een brochurespread biedt plaats aan drie. De order groeit, en de extra beelden blijven in een map liggen.

BESTELD VANUIT DE TEKENINGEN		BESTELD VANUIT DE BEZICHTIGING	
01	Eén beeld per gevel	De straatgevel en de tuin. Een zijgevel verkoopt niets.	
02	Elke slaapkamer	De grote slaapkamer. De andere zijn dezelfde kamer met een ander bed.	
03	Bijkeuken, hal en werkkamer	Niets. Een plattegrond laat zien dat ze er zijn, en een plattegrond kost een fractie van een render.	
04	Een luchtbeeld 'voor de volledigheid'	Alleen een luchtbeeld als de kavel of de buurt het verkoopargument is.	

De advertentie wordt beslist door het eerste beeld.

Op een portaal is het hoofdbeeld het enige dat op volle grootte verschijnt voordat een koper klikt. Het verdient het budget, een schemerversie en de meeste zorg. Een derde slaapkamer niet.



Maverick Frame productierendering.

DE FACTUUR

Vijftien beelden besteld. Zes deden de verkoop.

Hieronder staat een samengestelde, typische order voor een vrijstaande woning met vier slaapkamers, verkocht op tekening, geprijsd tegen gemiddelde studiotarieven. Elk beeld erop is een redelijk verzoek. De tweede kolom laat zien of het in de advertentie en de brochure terecht kwam.

	BEELD	IN DE ADVERTENTIE	TEGEN STUDIOTARIEF
01	Straatgevel, daglicht	verkoopt	\$500
02	Straatgevel bij schemer, lichten aan	verkoopt	\$500
03	Achtertuint en terras	verkoopt	\$450
04	Open keuken en woonkamer	verkoopt	\$550
05	Grote slaapkamer	verkoopt	\$450
06	Hoofdbadkamer	verkoopt	\$450
07	Zijgevel	ongebruikt	\$400
08	Tweede standpunt vanaf de straat	ongebruikt	\$450
09	Oprit en garage	ongebruikt	\$400
10	Entreehal	ongebruikt	\$400
11	Slaapkamer twee	ongebruikt	\$400
12	Slaapkamer drie	ongebruikt	\$400
13	Bijkeuken	ongebruikt	\$350
14	Thuis kantoor	ongebruikt	\$400
15	Luchtbeeld van de kavel	ongebruikt	\$600
	Zes beelden die de verkoop deden		\$2.900
	Negen beelden die niemand bekeek		\$3.800

Wat de vijftien kosten	\$6.700
Wat de zes kosten	\$2.900

\$3.800 is het volgende woningtype, al gerenderd.

De negen ongebruikte beelden zijn met dezelfde zorg gemaakt als de zes. Besteed aan de zes voor een tweede woningtype, of aan een korte film van keuken en tuin, werkt hetzelfde geld voor de verkoop in plaats van voor het archief.

REGEL VOOR REGEL

De zes die verkopen, en hoe u elk brieft

Brief deze zes zorgvuldig en de rest van de set wordt optioneel. De laatste drie regels zeggen wat u doet met het budget dat vrijkomt.

HET BEELD	WAT U BRIEFT
01 Straatgevel, daglicht	Camera op ooghoogte van iemand op de stoep, geen drone. Noem de baksteen, de gevelbekleding en de dakpan; die vergelijkt een koper met de modelwoning.
02 Straatgevel bij schemer	Dezelfde camera, binnen de lichten aan. Vaak het sterkste hoofdbeeld op een portaal, dus vraag om een brede en een vierkante uitsnede uit dezelfde render.
03 Achtertuint en terras	Toon de tuin zoals hij wordt opgeleverd, en zeg of volgroeide beplanting gewenst is. Een tuin die de koper niet krijgt, wordt later een klacht.
04 Keuken en woonkamer	De ruimte die mensen kopen. Leg werkblad, frontafwerking en vloer vast vóór het modelleren; dit beeld verandert het meest in correcties.
05 Grote slaapkamer	Het raam, de bedwand en het uitzicht. Zeg of het uitzicht het echte moet zijn; de kavel ernaast is misschien nog niet bebouwd.
06 Hoofdbadkamer	Tegel, kraan en licht. Het is een close-up, dus gespecificeerde producten vallen op: noem ze of accepteer bibliotheekequivalenten.
07 De negen andere	Vervang ze door een ingerichte plattegrond. Die laat zien waar bijkeuken en werkkamer zitten, voor een fractie van een render.
08 Meer woningtypes	Render bij een project de zes voor elk woningtype in plaats van vijftien voor het eerste. Kopers vergelijken types, geen kamers.
09 De volgorde van werken	Geef eerst de straatgevel opdracht, keur die goed, dan de rest. Materialen en licht worden op één beeld beslist, en de andere volgen sneller.

DE ENE PAGINA

Wat ontwikkelaars ons werkelijk sturen

De opdrachtgevers van wie de logo's op onze dienstenpagina's staan, sturen geen beeldenlijst per ruimte. Ze sturen iets als dit, meestal gewoon in een e-mail, en daarmee kunnen we offren en aan de slag.

01	De woning	Type, aantal kavels en tekeningen. Zeg welke set actueel is.
02	Waar hij wordt verkocht	Portaal, brochure, bouwboard, verkoopruimte. Het bepaalt uitsneden en resolutie.
03	De zes beelden	Of uw versie ervan, met het hoofdbeeld benoemd.
04	Materialen buiten	Baksteen, gevelbekleding, dak en kozijnen, als benoemde producten waar u die heeft.
05	Keuken en badkamer	De afwerkingen, of 'bibliotheek, vergelijkbaar' waar niets vastligt.
06	De tuin	Zoals opgeleverd, of met volgroeide beplanting. Zeg welke.
07	Context	Een foto van de locatie, de echte burens, of een generieke straat.
08	Tijdstip	Daglicht voor de set, schemer voor het hoofdbeeld.
09	De verkoopstart	De echte datum waarop de advertentie live gaat.
10	Het budget	Een bedrag of een bandbreedte. Het is de snelste weg naar een passende set.

Nu zes, meer bij de verkoopstart

Bestel de zes vóór de verkoopstart en voeg beelden toe zodra u weet welk woningtype het traagst loopt. Het model is dan al gebouwd, dus extra beelden zijn snel gemaakt.

Render wat u oplevert

Kopers vergelijken de opgeleverde woning met de brochure. Het beeld dat een volgroeide tuin beloofde, of een afwerking die is wegbezuinigd, nemen ze mee naar de oplevering.

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/
Vastgoedvisualisatie	maverickframe.com/nl/diensten/vastgoed-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.