



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Sieben Bilder verkaufen. Bezahlt haben Sie **siebenundzwanzig.**

Der Bildsatz, der Einheiten vor Baubeginn verkauft, in der Reihenfolge, die ein Bauträger braucht: Investoren, Genehmigung, Vorvertrieb. Zu Studiosätzen bepreist, samt der zwanzig Bilder, die nie erscheinen.

HIER ANFANGEN

Der Großteil des Satzes verlässt nie den Server

Bauträger sparen selten an Visualisierungen. Sie geben zu viel für die falschen aus. Der Bildsatz wird meist früh und in einem Zug bestellt, nach den Plänen des Architekten, und zeigt das Gebäude von allen Seiten, weil noch niemand entschieden hat, welche Ansichten es verkaufen.

Drei Zielgruppen sehen diese Bilder, eine nach der anderen. Investoren wollen Maßstab und Lage sehen. Die Baubehörde braucht genaue Ansichten von vereinbarten Standpunkten. Käufer wollen sich den Morgen auf ihrem Balkon vorstellen. Die meisten der siebenundzwanzig Bilder dienen keiner davon und liegen auf dem Server, während dieselben sieben auf dem Bauzaun, im Exposé und auf jedem Portal auftauchen.

WAS BAUTRÄGER BESTELLEN		WAS TATSÄCHLICH EINHEITEN VERKAUFT	
01	Jede Fassade jedes Baukörpers	Eine Hauptansicht von der Straße und eine Ankunftsansicht. Käufer erinnern sich an einen Eingang, nicht an eine Fassade.	
02	Ansichten von allen vier Ecken	Die Ansichten, die zeigen, was ein Käufer bekommt: Balkon, Innenhof, Ausblick.	
03	Von allem eine Nachtversion	Eine Hauptansicht in der Dämmerung für Bauzaun und Exposé-Titel.	
04	Innenansichten jedes Wohnungstyps	Ein Wohnzimmer der Musterwohnung und eine Küche, passend zu dem Typ, den Sie am dringendsten verkaufen müssen.	

Nach Zielgruppe bestellen, nicht nach Gebäude.

Zuerst Investoren, dann Genehmigung, dann Käufer, und jede Gruppe braucht andere Bilder. Wer alles auf einmal bestellt, bevor der Entwurf steht, lässt den Satz jedes Mal neu rendern, wenn sich ein Fassadenmaterial oder ein Fenster ändert.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE BILDLISTE

Sieben verkaufen, zwanzig liegen herum

Unten steht ein Komposit für ein mittelgroßes Wohnprojekt, bepreist zu mittleren Studiosätzen. Die Zeilen 01-07 sind die Bilder, die wir überall sehen, wo ein Projekt vermarktet wird. Die Zeilen 08-10 legen Bauträger typischerweise dazu, und sie verlassen selten den Server.

	BILD	BASIS	ZU STUDIOSÄTZEN
01	Hauptansicht Straße in der Dämmerung	1 x \$550	\$550
02	Ankunfts- und Eingangsansicht	1 x \$450	\$450
03	Luftbild mit Lageplan	1 x \$600	\$600
04	Innenhof- oder Gemeinschaftsansicht	1 x \$450	\$450
05	Wohnzimmer der Musterwohnung	1 x \$500	\$500
06	Küche der Musterwohnung	1 x \$450	\$450
07	Balkonansicht mit Ausblick	1 x \$500	\$500
08	Elf weitere Fassaden- und Eckansichten	11 x \$400	\$4.400
09	Nachtversionen von sechs Tagesansichten	6 x \$425	\$2.550
10	Innenansichten dreier weiterer Wohnungstypen	3 x \$500	\$1.500
	Sieben, die verkaufen (Zeilen 01-07)		\$3.500
	Zwanzig auf dem Server (Zeilen 08-10)		+ \$8.450
	Der volle Satz aus siebenundzwanzig		\$11.950
	Der Satz, der Einheiten verkauft		\$3.500

Die sieben in dieser Reihenfolge bestellen.

Luftbild und Hauptansicht zuerst, für die Investorenpräsentation. Ankunft und Innenhof danach, für den Vertriebsstart. Musterwohnung, Küche und Balkon zuletzt, für Exposé und Portale. Alles Weitere erst, wenn der Vertrieb sagt, welcher Wohnungstyp sich schwer verkauft.

FEHLER

Fehler auf Ihrer Seite des Tisches

Diese Zeilen stehen in fast jedem Bauträger-Briefing. Keine davon ist falsch. Jede fügt der Rechnung still und leise Bilder oder Runden hinzu.

	WAS BAUTRÄGER SCHREIBEN	WAS SIE STATTDESSEN SCHREIBEN
01	„Alle Baukörper von allen Seiten“	Markieren Sie im Lageplan die drei Orte, an denen ein Käufer steht: Straße, Eingang, Innenhof.
02	„Jetzt finale Bilder, Entwurf folgt“	Sagen Sie, was feststeht. Ein Fassadenmaterial, das sich nach dem Entwurf ändert, ist ein neues Bild, keine Korrektur.
03	„Innenräume im Luxusstandard“	Nennen Sie die Ausstattung, die Sie wirklich übergeben. Ein Exposé, das die Küche überverkauft, wird bei der Übergabe zur Reklamation.
04	„Gleiche Bilder für Investoren, Behörde und Vertrieb“	Sagen Sie, welche Zielgruppe zuerst kommt. Genehmigungsansichten folgen den Vorgaben der Behörde zu Standpunkt und Brennweite, Vertriebsansichten nicht.
05	„Belebte, lebendige Szenen“	Verlangen Sie Menschen, die wie Ihre Käufer aussehen, und weniger davon. Menschenmengen lassen ein Bild altern und verdecken das Gebäude.
06	„Korrekturen bis zum Vertriebsstart“	Zwei Runden im Entwurf und eine am finalen Bild, jede als eine zusammengeführte Liste von einer Person auf Ihrer Seite.
07	„ASAP“	Der Vertriebsstart und der Druckschluss für das Exposé. Wir planen den Satz von diesen beiden Terminen rückwärts.

Kürzer ist besser.

Sagen Sie, wofür die Bilder sind und wen sie überzeugen müssen, und überlassen Sie die Details denen, die jeden Tag Projekte visualisieren. Ein Briefing, Zeile für Zeile wörtlich umgesetzt, ergibt selten das beste Bild des Gebäudes.

DIE EINE SEITE

Was Bauträger uns tatsächlich schicken

Die Bauträger, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Sie schicken etwas in dieser Art, meist im Text einer E-Mail mit den Plänen im Anhang, und das reicht für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Das Projekt	Name, Zahl der Einheiten, Pläne oder Modell. Sagen Sie, welcher Stand aktuell ist.
02	Für wen	Investoren, Behörde, Vorvertrieb oder alle drei, und in welcher Reihenfolge.
03	Die Ansichten	Im Lageplan markiert: Hauptansicht, Ankunft, Innenhof, Luftbild oder Ihre eigene Liste.
04	Die Innenräume	Welcher Wohnungstyp und welche Räume: Wohnen, Küche, Balkon.
05	Der Käufer	An wen Sie verkaufen. Das bestimmt Menschen, Autos und Einrichtung.
06	Ausstattung	Die Oberflächen, die Sie übergeben, damit die Innenräume nicht mehr versprechen.
07	Fest und offen	Welche Teile des Entwurfs stehen und welche sich noch bewegen können.
08	Wo es läuft	Bauzaun, Exposé, Portale, Website. Das bestimmt Auflösung und Rechte.
09	Die Termine	Vertriebsstart und der Druckschluss davor.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne für den ersten Satz.

Mit dem Investorenpaar beginnen

Ist die Finanzierung nicht geschlossen, bestellen Sie Luftbild und Hauptansicht zuerst. Sie tragen eine Investorenpräsentation, und das Modell dafür trägt den Rest des Satzes.

Das Modell für Phase zwei behalten

Ist ein Projekt einmal modelliert, kostet ein neuer Blickwinkel oder ein späterer Bauabschnitt weniger als das erste Bild. Bitten Sie darum, das Modell aufzubewahren, statt es neu zu bauen.

WAS ES KOSTET

Marktpreise und Konditionen, mit denen Sie jedes Angebot prüfen

Spannen, wie wir sie 2026 im Markt sehen, vom Freiberufler bis zum Studio. Nutzen Sie sie, um jedes Angebot zu prüfen, auch unseres.

BEAUFTRAGTE ARBEIT	FREIBERUFLICH	STUDIO
Außenvisualisierung, einzeln	\$100 - 300	\$250 - 600
Innenvisualisierung, einzeln	\$120 - 350	\$300 - 700
Paket, 5 - 8 Ansichten	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animation, pro Minute	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Unsere Standardfristen und Korrekturregeln. Sie gelten für jedes Angebot, sofern ein Projekt nichts anderes verlangt, und das sagen wir, bevor die Arbeit beginnt.

PHASE ODER LEISTUNG	STANDARD BEI MAVERICK FRAME
Erster Entwurf eines Standbilds	3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing
Fertige Standbilder, Paket mit 5 - 8	2 bis 3 Wochen, Entwürfe inbegriffen
Animation bis zu einer Minute	4 bis 6 Wochen, zuerst Storyboard und Vorschau
Enthaltene Korrekturrunden	Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Bild
Was als Runde zählt	Eine zusammengeführte Liste von Anmerkungen, auf einmal geschickt
Eilauftrag	Halbe Zeit für rund 40 % Aufpreis, wenn der Zeitplan es zulässt

Binden Sie ein Studio, bevor der Termin brennt

Die teuersten Projekte, die wir sehen, sind nicht die schlecht gebrieften. Es sind die, die in Panik gebrieft wurden, nachdem der erste Dienstleister gescheitert war und der Starttermin sich nicht verschoben hat. Prüfen Sie ein oder zwei Studios, solange nichts drängt.

Ein Wort zu Inhouse: Ein einzelner 3D-Artist braucht rund zehn Software-Abonnements, eine Workstation und eine Reihe angrenzender Fähigkeiten, von Modellierung und Licht bis zu Postproduktion und Kundenkommunikation. Das rechnet sich nur, wenn diese Person jeden Tag ausgelastet ist. Darunter spricht die Rechnung von allein für das Outsourcing.

NÄCHSTER SCHRITT

Schicken Sie uns, was Sie schon haben

Pläne, ein Modell, Fotos oder einen Briefing-Entwurf, in welchem Zustand auch immer. Sie bekommen Leistungsumfang, Preis und die Fragen, auf die es ankommt, als schriftliche Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Außen- und Innenvisualisierung	maverickframe.com/de/leistungen/architekturvisualisierung/
Oder einfach	auf die E-Mail antworten, mit der dieser Leitfaden kam.

Geschrieben von denen, die diese Briefings lesen

Dim Kuzmenko ist Gründer von Maverick Frame Studio. Die Zahlen in diesem Leitfaden stammen aus unserem eigenen Posteingang und unserer eigenen Preisliste, nicht aus einer Branchenumfrage.