



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

144 Hausvarianten. Sie brauchen keine 144 Renderings.

Zwölf Haustypen, vier Fassaden, drei Grundstücke: wie ein Fertighaus- oder Modulbauanbieter jede Kombination in Katalog und Konfigurator zeigt, aus 58 Bildern zu Studiosätzen.

HIER ANFANGEN

Käufer wählen ein Haus, keine Matrix

Fertighausanbieter verkaufen aus dem Katalog, also liegt es nahe, den Katalog zu rendern: jeden Typ, jede Fassade, jedes Grundstück. Zwölf Typen, vier Fassaden und drei Umgebungen ergeben 144 Bilder, und zu Studiosätzen ist das ein Budget, das die meisten Baureihen nie wieder einspielen.

Käufer blättern nicht durch 144 Bilder. Sie wählen einen Typ, probieren dann eine Fassade und stellen sich das Haus auf ihrem eigenen Grundstück vor. Ein Renderplan, der dieser Abfolge folgt, deckt jede Kombination mit einem Bruchteil der Bilder ab, solange jede Option aus derselben Kamera im selben Licht aufgenommen wird.

WAS FERTIGHAUSANBIETER BESTELLEN		WAS DER KÄUFER TATSÄCHLICH NUTZT	
01	Jeder Typ in jeder Fassade, voll gerendert	Jeder Typ einmal, dann die Fassaden aus derselben Kamera für den Konfigurator getauscht.	
02	Eine neue Landschaft für jedes Bild	Drei Grundstücksszenen am Leittyp. Käufer stellen sich ohnehin ihr eigenes Grundstück vor.	
03	Innenräume für jeden Typ	Vier gemeinsame Innenräume. Die Küche in Typ 3 und Typ 7 ist dieselbe Küche.	
04	Nur Fotos vom Musterhaus	Renderings der noch nicht gebauten Typen, in Licht und Kamera an das Musterhaus angeglichen.	

Gleiche Kamera, gleiches Licht, das Haus tauschen.

Ein Konfigurator wirkt nur vertrauenswürdig, wenn jede Option identisch kadriert und ausgeleuchtet ist. Genau diese Einheitlichkeit macht jede Variante auch günstig.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER VARIANTENPLAN

144 Optionen, bepreist als 58 Bilder

Unten steht ein Komposit für eine Baureihe aus zwölf Haustypen mit vier Fassadenoptionen, bepreist zu mittleren Studiosätzen. Jeder Typ bekommt eine Hauptansicht, die anderen drei Fassaden entstehen als Varianten aus derselben Kamera, was dem Konfigurator alle 48 Paare aus Typ und Fassade liefert.

	LEISTUNG	BASIS	ZU STUDIOSÄTZEN
01	Außen-Hauptansicht je Haustyp, Leitfassade	12 x \$400	\$4.800
02	Fassadenvarianten aus denselben Kameras	36 x \$60	\$2.160
03	Grundstücksszenen: Wald, Küste, Vorortstraße	3 x \$450	\$1.350
04	Gemeinsame Innenräume: Wohnen, Küche, Schlafen, Bad	4 x \$500	\$2.000
05	Luftbild eines Baugebiets mit mehreren Typen	1 x \$600	\$600
06	360-Grad-Panoramen im Innenraum des Leittyps	2 x \$600	\$1.200
	Bilder und Panoramen im Plan		58
	144 Kombinationen einzeln gerendert		\$57.600
	Der Plan oben		\$12.110

Einen Typ ergänzen, kein Projekt.

Kommt Typ dreizehn dazu, braucht er eine Hauptansicht und drei Fassadentausche im bestehenden Aufbau. Grundstücke, Innenräume und Licht sind schon gebaut, also wächst die Baureihe zum Preis des neuen Hauses, nicht eines neuen Auftrags.

FEHLER

Fehler auf Ihrer Seite des Tisches

Fertighausanbieter denken in Systemen, und genau so sollte ein Renderplan funktionieren. Die Briefings verlangen jedoch oft ein Bild nach dem anderen.

WAS ANBIETER SCHREIBEN

WAS SIE STATTDESSEN SCHREIBEN

01	„Alle unsere Modelle rendern“	Listen Sie die Typen nach Vertriebspriorität. Starten Sie mit denen, die sich verkaufen, und ergänzen Sie den Rest im selben Aufbau.
02	„Fassaden wie im Katalog“	Schicken Sie die Optionen als Matrix: welche Fassaden zu welchen Typen passen. Nicht jede Kombination ist baubar.
03	„Eine schöne natürliche Umgebung“	Nennen Sie die drei Arten von Grundstück, die Ihre Käufer besitzen. Allgemeine Natur verkauft niemandes Grundstück.
04	„Innenraum wie im Musterhaus“	Schicken Sie Fotos vom Musterhaus und markieren Sie, was Standard und was Sonderausstattung ist. Als Standard gezeigte Extras werden zum Streitfall.
05	„Bilder für den Konfigurator“	Nennen Sie die Plattform oder ihren Entwickler, die Bildgröße und die Ebenenlogik, die sie erwarten.
06	„Werkspläne anbei“	Schicken Sie auch die Vertriebspläne. Werkspläne zeigen jede Paneelfuge, die Käufer nicht sehen sollten.

Das System rendern, nicht die Bilder.

Behandeln Sie die Baureihe wie das Werk: ein fester Satz Bauteile, auf bekannte Weise kombiniert. Ein Rendere Aufbau nach demselben Prinzip wächst mit der Baureihe, statt jede Saison neu zu beginnen.

DIE EINE SEITE

Was Fertighausanbieter uns tatsächlich schicken

Die Anbieter, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Sie schicken etwas in dieser Art, mit den Vertriebsplänen und der Optionsliste im Anhang, und das reicht für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Die Baureihe	Haustypen, Größen und welche bereits gebaut sind.
02	Die Optionsmatrix	Fassaden, Dächer und Fenster, je Typ.
03	Pläne oder Modelle	Der Vertriebssatz für jeden Typ.
04	Der Leittyp	Der, der zuerst gerendert wird, in jeder Option.
05	Die Grundstücke	Die drei Umgebungen, die Ihre Käufer tatsächlich besitzen.
06	Innenräume	Gemeinsame Räume, Standard und Sonderausstattung markiert.
07	Der Konfigurator	Plattform, Bildgröße und Ebenen.
08	Wo es läuft	Website, Katalog, Messestand, Portale.
09	Der Termin	Saisonstart oder Messe, der echte.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne für die erste Phase.

Am Leittyp beweisen

Rendern Sie zuerst einen Typ in jeder Fassade und auf jedem Grundstück. Das testet die Konfigurator-Logik, bevor zwölf Typen davon abhängen.

Den Aufbau verlangen, nicht nur die Bilder

Bitten Sie im Briefing darum, Kameras, Licht und Grundstücksszenen für den nächsten Typ und die nächste Saison zu behalten. Das hält Varianten günstig.

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

Vertriebspläne, die Optionsmatrix, Fotos vom Musterhaus 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/
Fertighaus- und Modulbau-Visualisierung	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.