

PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor der Vertriebsstart Ihre Bilder überholt.

Stellen Sie sie vor dem Auftrag für Immobilien-Visualisierungen. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage zum zweiten Bauabschnitt.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Immobilien-Visualisierungen scheitern selten an der Bildqualität. Eine schöne Küche kann jedes Studio zeigen. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

	WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE	WAS SIE IN WOCHE DREI MERKEN
01	**„Lange vor dem Vertriebsstart fertig“**	**Visuals kommen zu spät.** Die Bilder kommen, nachdem das Inserat online ist. Das Exposé für den Verkauf vom Plan geht mit zwei statt acht Bildern in den Druck.
02	**„Preis pro Rendering, ganz einfach“**	**Jeder Kanal braucht ein anderes Visual.** Portal-Inserat, Exposé-Doppelseite, Bauzaunbanner und Social-Zuschnitte kosten jeweils ein volles Rendering, aus einer einzigen Szene.
03	**„Ich kümmere mich persönlich darum“**	**Freelancer verschwinden nach der Lieferung.** Der zweite Bauabschnitt ändert die Küche und zwei Grundstücksaufteilungen, und der Freelancer, der die Häuser gebaut hat, ist weitergezogen.
04	**„Unser hauseigenes 3D-Team“**	**Agenturen lagern 3D oft aus.** Die Agentur gibt Ihre Pläne an einen Subunternehmer weiter, den Sie nie kennengelernt haben. Jedes Detail für Käufer läuft durch zwei Postfächer.
05	**„Standbilder von uns, Rundgänge von woanders“**	**Dienstleister teilen den Produktionszyklus.** Grundrisse und virtueller Rundgang werden woanders von null gebaut, und die Ausstattung passt nicht mehr zu den Standbildern.

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.

Die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten prüfen den Prozess. Jede gehört zu einem der Fehler oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie nachprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Vertriebsstart und Budget

Schicken Sie die Fragen so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
1. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigem Briefing?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, und was „vollständig“ bei Plänen und Ausstattung heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
2. Wann wäre das fertige Paket da, und was könnte den Termin verschieben?	Ein Termin plus was ihn verschieben würde: späte Ausstattungslisten, ein geänderter Grundriss, ein neuer Haustyp.	Ein Termin ohne Bedingungen oder gar kein Termin.
3. Was passiert, wenn der Vertriebsstart eine Woche früher kommt?	Eine Eiloption mit Preis: etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
4. Wenn ein Haustyp steht, was kostet eine weitere Ansicht oder ein gespiegeltes Grundstück?	Spürbar weniger als die erste Ansicht, weil Modell, Materialien und Licht schon stehen.	Jede weitere Ansicht oder jedes Grundstück zum Preis eines neuen Renderings.
5. Was kostet ein Zuschnitt für Inserat, Exposé oder Bauzaun?	Eine kleine Gebühr oder inklusive, da er aus derselben Masterdatei kommt.	Für jedes Format ein neuer Renderpreis.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine Runde?	Eine feste Zahl, üblich sind zwei beim Entwurf und eine am finalen Bild, und eine Runde ist eine zusammengeführte Liste.	„Unbegrenzte Korrekturen“. Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum die Fragen 4 und 5 am meisten zählen

Ein Bauprojekt bleibt selten ein Bild. Jeder Haustyp, das Immobilienportal, das Exposé, der Bauzaun und der Social-Feed wollen eine eigene Ansicht oder einen eigenen Zuschnitt. Der Preis des zweiten Bildes bestimmt Ihr echtes Budget stärker als der Preis des ersten.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Menschen und Bauabschnitte

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Wer genau modelliert und rendert die Häuser?	Konkrete Rollen im eigenen Team des Studios und wer im Alltag Ihr Ansprechpartner ist.	„Unsere Partner“, „unser Netzwerk“ oder Schweigen.
8. Wird ein Teil der Arbeit an eine andere Firma weitergegeben?	„Nein“ oder ein ehrliches „Ja, die Möbelbibliothek“ mit Begründung.	Eine Pause, dann: „Wir haben ein bewährtes Team.“
9. Wer übernimmt das Projekt, wenn mein Ansprechpartner ausfällt?	Eine zweite Person, die die Szene schon kennt.	Alles hängt davon ab, dass eine Person erreichbar ist.
10. Ändert der zweite Bauabschnitt eine Küche oder einen Grundriss: Können Sie die Szene wieder öffnen?	Ja: Die Arbeitsszene ist archiviert, neue Ausstattung und Blickwinkel setzen dort an.	Nach der Lieferung existieren nur noch die finalen JPEGs.
11. Können Sie Grundrisse, Rundgang und Film aus demselben Modell erstellen?	Ja, aus demselben Modell und derselben Ausstattung, damit jedes Vertriebsmaterial dasselbe Zuhause zeigt.	„Dafür holen wir einen Partner dazu.“
12. Was brauchen Sie von mir, um diese Woche zu starten?	Eine kurze Liste: Grundrisse, Fassadenansichten, Ausstattungsliste, ein, zwei Referenzen, die benötigten Perspektiven.	Ein dreißigseitiger Fragebogen vor jedem Angebot.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN FÜR DEN ERSTEN ENTWURF SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS PAKET VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Der Frage 10 weichen Studios am häufigsten aus

Wohnprojekte ändern sich: eine neue Ausstattung, ein getauschtes Grundstück, ein zweiter Bauabschnitt. Wurde die Szene nicht aufbewahrt, ist jede Änderung ein neues Projekt. Fragen Sie, wer die Dateien wie lange aufbewahrt und was das Wiederöffnen kostet.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Für den Test brauchen Sie kein Telefonat. Kopieren Sie die E-Mail unten, hängen Sie an, was Sie bereits haben, und schicken Sie sie gleichzeitig an die drei Studios auf Ihrer Shortlist. Die Antworten kommen innerhalb eines Arbeitstags, und der Unterschied zeigt sich meist schon im zweiten Absatz.

		DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN
01	**Betreff**	Immobilien-Visualisierungen für [Projekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	**Zeile 1**	Wir brauchen [Anzahl] Perspektiven von [Anzahl] Haustypen in [Stadt] für [Verkauf vom Plan / Inserat / Exposé] bis [Datum].
03	**Zeile 2**	Anbei: Grundrisse, Fassadenansichten, Ausstattungsliste und zwei Referenzen, die uns gefallen.
04	**Zeile 3**	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	**Zeile 4**	Hier die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 einfügen.
06	**Zeile 5**	Wir entscheiden innerhalb einer Woche, nachdem alle drei Antworten vorliegen.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen die Menschen und stellen ein, zwei Rückfragen zu Haustypen und Perspektiven.

Was wir antworten würden

Unsere eigenen Zahlen stehen auf der nächsten Seite, im selben Format. So können Sie uns mit demselben Test bewerten.



Maverick Frame Produktionsrendering.

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/
Immobilien-Visualisierung	maverickframe.com/de/leistungen/immobilien-visualisierung/
Oder einfach	auf die E-Mail antworten, mit der dieser Leitfaden kam.

Geschrieben von denen, die diese Briefings lesen

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