



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Rundgang kaputt live geht.

Stellen Sie sich vor dem Auftrag für einen virtuellen 3D-Rundgang. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt ungefähr bei der Frage zum Hosting.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Virtuelle Rundgänge scheitern selten an den Renderings. Gute Portfolios hat jeder. 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 DER STARTWOCHE MERKEN

01	„Der Rundgang ist schnell online“	Visuals kommen zu spät. Der Rundgang geht nach dem Vertriebsstart live, die Hotspots zeigen noch auf falsche Räume, und für Korrekturen bleibt keine Zeit.
02	„Preis pro Rundgang, alles inklusive“	Jede Platzierung braucht ein anderes Visual. Das Inserat braucht auch Standbilder, einen kurzen Rundgangclip und einen Social-Teaser aus denselben Räumen, und jedes wird als neuer Auftrag angeboten.
03	„Ich betreue das persönlich“	Freelancer verschwinden nach der Lieferung. Ein Jahr später ändert sich der Grundriss eines Wohnungstyps, der Freelancer ist weitergezogen, und niemand kann den Rundgang wieder öffnen.
04	„Unser hauseigenes Rundgang-Team“	Agenturen lagern 3D oft aus. Die Räume rendert ein Subunternehmer, den Player richtet eine dritte Firma ein. Jede Korrektur läuft durch drei Postfächer.
05	„Schicken Sie uns einfach ein Modell“	Dienstleister teilen den Produktionszyklus. Das Modell Ihres anderen Visualisierers öffnet sich nicht sauber. Sie zahlen die Wohnung doppelt und verlieren zwei Wochen.

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: Zeit und Geld

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 einen ersten klickbaren Entwurf, gerechnet ab vollständigen Plänen und Ausstattung?	Eine Zahl an Arbeitstagen, ab wann gezählt wird, und ein Entwurfslink mit einigen Räumen, bevor alle fertig sind.	„Wenn der ganze Rundgang fertig ist.“
2. Wann geht der komplette Rundgang live, und was könnte den Termin verschieben?	Ein Termin plus die zwei, drei Dinge, die ihn verschieben würden: späte Ausstattungslisten, ein geänderter Grundriss, das Hosting-Setup.	Ein Termin ohne Bedingungen oder gar kein Termin.
3. Was passiert, wenn der Termin um eine Woche vorrückt?	Eine Eiloption mit Preis, etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis, oder zuerst die wichtigsten Räume live.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
4. Wenn die Szenen stehen, was kostet ein weiterer Raum oder Standpunkt?	Spürbar weniger als der erste, weil Modell, Materialien und Licht schon stehen.	Jeder weitere Standpunkt zum Preis eines neuen Panoramas.
5. Was kosten Standbilder, ein kurzer Clip oder ein Social-Teaser aus dem Rundgang?	Jeweils eine kleine Gebühr, da sie aus denselben Szenen kommen.	Jedes einzeln als eigenes Projekt angeboten.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine Runde?	Eine feste Zahl, üblich sind zwei beim Entwurf und eine am Final, eine Runde ist eine zusammengeführte Liste, und einen Hotspot zu verschieben ist keine Runde.	„Unbegrenzte Korrekturen“. Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum die Fragen 4 und 5 am meisten zählen

Ein Rundgang ist selten das Einzige, was der Vertrieb braucht. Inserat, Exposé, Anzeigen und Social-Fed wollen alle Teile derselben Räume. Der Preis dieser Teile bestimmt Ihr echtes Budget stärker als der Preis des Rundgangs.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Menschen, Dateien, Hosting

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Wer genau baut die Szenen und richtet den Rundgang ein?	Konkrete Rollen im eigenen Team des Studios und wer im Alltag Ihr Ansprechpartner ist.	„Unsere Partner“, „unser Netzwerk“ oder Schweigen.
8. Übernimmt eine andere Firma Rendering oder Plattform, und auf wessen Konto läuft der Rundgang?	Eine klare Antwort: Plattform genannt, Konto auf Ihren Namen oder übertragbar, jährliche Kosten beziffert.	Der Rundgang liegt auf deren Konto und ist weg, wenn sie nicht mehr zahlen.
9. Wer übernimmt das Projekt, wenn mein Ansprechpartner ausfällt?	Eine zweite Person, die die Dateien schon kennt.	Alles hängt davon ab, dass eine Person erreichbar ist.
10. Wer bewahrt die Szenendateien auf, und können Sie in einem Jahr einen neuen Wohnungsgrundriss ergänzen?	Das Studio archiviert die Arbeitsszenen und kann sie Monate später für neue Räume oder Ausstattungen öffnen.	Nach der Lieferung existiert nur noch der exportierte Rundgang.
11. Öffnet sich der Rundgang auf dem Handy, im Browser und in der VR-Brille, und wie schwer ist er?	Auf allen dreien getestet, mit genannter Dateigröße pro Panorama fürs Web und Link plus Einbettungscode für Sie.	„Auf unserer Demoseite läuft er.“
12. Liefert dasselbe Modell auch Standbilder, eine Animation und Grundrisse?	Ja, aus demselben Modell, damit ein späterer Film oder ein Exposé nicht bei null beginnt.	„Dafür holen wir einen Partner dazu.“

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN GO-LIVE-TERMIN SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINEN BEZAHLTEN TESTRAUM ANFRAGEN, BEVOR SIE DEN GANZEN RUNDGANG VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Der Frage 8 weichen Studios am häufigsten aus

Beim Hosting sterben Rundgänge leise. Liegt der Rundgang auf dem Konto des Anbieters, hängt Ihr Marketing an dessen Rechnungen. Fragen Sie, auf wessen Namen das Konto läuft und was die Verlängerung kostet, und achten Sie darauf, wie lange die Antwort dauert.



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

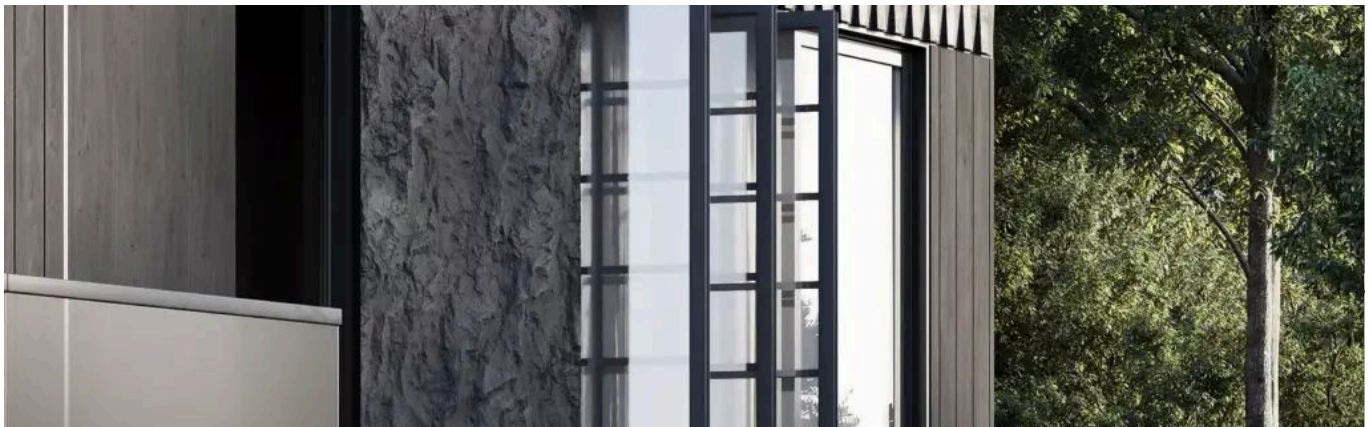
01	Betreff	Virtueller Rundgang für [Projekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen einen virtuellen Rundgang durch [Anzahl] Räume / [Wohnungstypen] im [Projekt] in [Stadt] für [Verkauf vom Plan / Inserat / Website] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Grundrisse, Ausstattungsliste und zwei Rundgänge, 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 Menschen und Plattform und fragen, welche Räume für Käufer am meisten zählen.

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/
Virtuelle Rundgänge	maverickframe.com/de/leistungen/virtueller-rundgang/
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.