



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor die Markenprüfung alles zurückschickt.

Stellen Sie sich vor dem Auftrag für Hotel-Visualisierungen. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, sobald Sie die Markenstandards erwähnen.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Hotel-Visualisierungen scheitern selten an der Bildqualität. Schöne Pools und Lobbys stehen in jedem Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

WAS IM VERKAUFGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHEN DREI MERKEN

01	„Wir kennen uns mit Hotels aus“	Die Markenprüfung schickt die Renderings zurück. Der Betreiber lehnt das Set ab: falsche Beschilderung, eine Lobby an den Standards vorbei, Zimmer ohne die spezifizierte FF&E.
02	„Traumhafter Meerblick aus jedem Zimmer“	Der Blick aus dem Zimmer ist erfunden. Vor dem Fenster liegt ein Stock-See. Der erste Gast, der dieses Zimmer bucht, sieht einen Parkplatz und das Dach des Nachbarn.
03	„Eine eigene Handschrift für Ihr Haus“	Jedes Zimmer sieht aus wie in jedem anderen Hotel. Die Zimmer könnten zu jedem Hotel in jeder Stadt gehören. Nichts im Bild verrät, wo der Gast eigentlich ist.
04	„Korrekturen sind kein Problem“	Der Entwurf ändert sich ständig. Das Layout ändert sich vor der Eröffnung zweimal. Jede Änderung wird als neues Rendering angeboten, und das Modell liegt bei jemand anderem.
05	„Pünktlich zur Pre-Opening-Kampagne“	Das Marketing muss starten, bevor es Fotos gibt. Die Bilder kommen, nachdem der Vertrieb schon mit Grundrissen gestartet ist, und die Buchungsseiten gehen mit Platzhaltern online.

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: Marke, Ausblick, 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. Was brauchen Sie vom Betreiber, bevor die Modellierung beginnt?	Markenhandbuch, FF&E-Liste und Beschilderungsrichtlinien, vorab angefragt und nicht erst nach der ersten Prüfung.	„Schicken Sie einfach die Pläne“ und kein Wort zur Marke.
2. Wie kommen Sie zum echten Ausblick aus den Zimmern und vom Pool?	Fotos vom Standort, eine Drohnenaufnahme oder vermessenenes Gelände, und die Kamera steht dort, wo das Zimmer wirklich liegt.	„Wir nehmen einen schönen Meereshintergrund.“
3. 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.
4. Was passiert, wenn der Pre-Opening-Launch eine Woche früher kommt?	Eine Eiloption mit Preis: etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
5. Wenn die Zimmer als Szene stehen, was kostet ein weiterer Zimmertyp oder eine Dämmerungsansicht?	Spürbar weniger als die erste Ansicht, weil Modell, Materialien und Licht schon stehen.	Jede weitere Ansicht zum Preis eines neuen Renderings.
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 1 und 2 am meisten zählen

Die Markenprüfung und der erste Gast sind die beiden Prüfer, die kein Rendering täuschen kann. Der Betreiber prüft jedes Detail gegen die Standards, der Gast prüft den Blick vom Balkon. Beides entscheidet sich an dem, was das Studio vor dem Start anfragt.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Team und Dateien

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Wer genau modelliert und rendert mein Hotel?	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 Vegetationsbibliothek“ mit Begründung.	Eine Pause, dann: „Wir haben ein bewährtes Team.“
9. Wenn sich Layout oder FF&E ändern, was aktualisieren Sie?	Die bestehende Szene: Materialien und Möbel werden im Modell getauscht, nicht aus den Plänen neu gebaut.	Für jede Änderung ein neues Angebot, von null an.
10. Wird die Arbeitsszene nach der Lieferung archiviert?	Ja, damit ein Rebranding, ein neuer Flügel oder die Kampagne der nächsten Saison dort ansetzt.	Nach der Lieferung existieren nur noch die finalen JPEGs.
11. Können Sie Standbilder, einen Kameraflug und Bilder für Buchungsportale aus einem Modell erstellen?	Ja, aus demselben Modell, damit Film und Zimmergalerie nicht bei null beginnen.	„Dafür holen wir einen Partner dazu.“
12. Was brauchen Sie von mir, um diese Woche zu starten?	Eine kurze Liste: Pläne, Markenhandbuch, FF&E-Liste, Fotos vom Standort, die benötigten Ansichten.	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 8 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Das Problem ist das Verschweigen: Ein Markenproblem oder ein verpasster Termin lässt sich nicht mit einem Team lösen, mit dem Sie nicht sprechen dürfen. Stellen Sie die Frage direkt 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	Hotel-Renderings für [Objekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten eines [Resorts / Stadthotels / Serviced-Apartment-Hauses] in [Ort] für [die Finanzierung / die Markenprüfung / das Pre-Opening] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Pläne, Markenhandbuch, FF&E-Liste, Fotos vom Standort und zwei Referenzen.
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 zum Betreiber und zum Ausblick aus den Zimmern.

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/
Hotel-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/hotel-visualisierung/
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.