



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen vor dem Start der **Vorvermarktung**

Stellen Sie sich, bevor Sie einen Auftrag für die Visualisierung Ihrer Wohnsiedlung unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage, wie es jedes Grundstück und jeden Haustyp exakt nach dem Masterplan hält.

HIER ANFANGEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Visualisierungsprojekte für Wohnsiedlungen scheitern selten an der Bildqualität. Pools im Sonnenuntergang und Villen auf grünen Hügeln hat jedes Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE ZWEI FESTSTELLEN

01	„Fotorealistisch, selbstverständlich“	Ein Vorzeigehaus sieht großartig aus. Die anderen Haustypen bleiben flache Zeichnungen, und die günstigeren Grundstücke bleiben liegen.
02	„Wir halten uns an Ihren Masterplan“	Grundstücke, Straßen und Höhen verrutschen. Ein Käufer vergleicht das Luftbild mit dem Parzellenplan und findet sein Haus auf der falschen Straßenseite.
03	„Varianten sind kein Problem“	Jede Fassaden-, Dach- und Farbvariante wird als neue Ansicht angeboten. Sechs Varianten kosten sechsmal so viel, und die Kameras passen nicht mehr zusammen.
04	„Luftbilder machen wir auch“	Das Luftbild kommt von einem anderen Anbieter, in einem anderen Stil, mit Häusern, die nicht zu den Straßenansichten passen.
05	„Das schaffen wir rechtzeitig“	Die Bilder kommen nach dem Investorentermin, nach der Frist für den Bauantrag oder nach dem Verkaufsstart. Keiner dieser Termine verschiebt sich für ein verspätetes Rendering.

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: Pläne, Varianten, Termin

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

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	LASSEN SIE ES, WENN
1. Was brauchen Sie von uns, um mit der Modellierung der Siedlung zu beginnen?	Einen Masterplan oder Lageplan, Grundrisse und Ansichten der Haustypen; ein Vermessungsplan und ein Drohnenfoto helfen. Für ein Konzept genügen das Grundstück und ein Briefing.	„Schicken Sie uns zuerst ein fertiges 3D-Modell.“
2. Wie halten Sie Grundstücke, Straßen, Höhen und Bäume exakt nach dem Masterplan?	Ihr Masterplan und die Pläne der Haustypen sind die Referenz, und jede Vorschau wird dagegen geprüft.	„Wir nehmen Häuser aus der Bibliothek und füllen damit die Grundstücke.“
3. Wie bepreisen Sie Fassaden-, Dach- und Farbvarianten für jeden Haustyp?	Ein Preis pro Variante aus festen Kameras an einem bereits gebauten Modell, weit unter einer neuen Ansicht.	Jede Variante wird als neues Rendering angeboten.
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigen Plänen?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, 1 bis 2 Wochen für ein erstes Set aus Außen- und Innenansichten, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn der Investorentermin oder die Frist für den Bauantrag eine Woche früher kommt?	Eine Eiloption mit Preis, etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine?	Eine feste Zahl, meist zwei im Entwurf und eine am finalen Bild, wobei eine Runde eine zusammengeführte Liste ist.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Eine neue Siedlung wird von Menschen beurteilt, die den Plan prüfen. Ein Käufer sucht sein Grundstück, die Baubehörde zählt Höhen und Bäume, und ein Makler vergleicht die Haustypen nebeneinander. Beide Fragen entscheiden sich daran, wie das Studio das Modell vor dem Start aufbaut.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Luftbilder, Bauantrag, Film, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

LASSEN SIE ES, WENN

7. Rendern Sie die ganze Siedlung von oben, im Stil der Straßenansichten?

Ja, aus demselben Geländemodell: Grundstücke, Straßen, Haustypen und Landschaft, im Drohnfoto oder Kartenkontext.

„Luftbilder macht ein anderes Team.“

8. Kann ein Kameraflug oder Rundgang-Film aus demselben Modell kommen?

Ja, mit Kamerapfad oder Storyboard, vor dem Rendering abgestimmt, und vorab festgelegter Länge.

„Dafür holen wir einen Partner dazu.“

9. Wie zeigen Sie die Häuser für den Bauantrag von nahen Straßen und Häusern aus?

Exakte Baukörper im echten Umfeld, von der Straße und von oben, mit Bepflanzung und Sichtschutz laut Plan.

„Wir machen es schön; Genauigkeit ist Sache des Architekten.“

10. Welche Formate liefern Sie für Deck, Antragsunterlagen, Website und Exposé?

Deck- und Druckauflösung, Webgrößen, Social- und Anzeigenformate, vor dem Kamerasetup vereinbart.

„Wir schicken JPEGs, skalieren Sie selbst.“

11. Wie bepreisen Sie den nächsten Bauabschnitt oder einen neuen Haustyp?

Niedriger als den ersten: Geländemodell, Kameras, Licht und Materialien werden wiederverwendet.

Jeder Abschnitt wird als neues Projekt angeboten.

12. Wer genau modelliert und rendert, und wird etwas weitergegeben?

Benannte Rollen im eigenen Team, NDA vor der Planübergabe, keine Veröffentlichung ohne Freigabe.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN ERSTEN ENTWURFSTERMIN SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

EINE BEZALTE TESTANSICHT ANFORDERN, BEVOR SIE DAS SET VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht; das Verschweigen ist das Problem. Eine noch nicht finanzierte Siedlung gehört nicht zu Leuten ohne NDA, und ein falsches Grundstück korrigiert kein Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Kopieren Sie die E-Mail unten, füllen Sie die Klammern aus und schicken Sie sie am selben Tag an drei Studios. Vergleichen Sie die Antworten nebeneinander: Die Unterschiede zeigen sich in der ersten Antwort, nicht im Portfolio.

DIE E-MAIL ZUM ABSCHICKEN

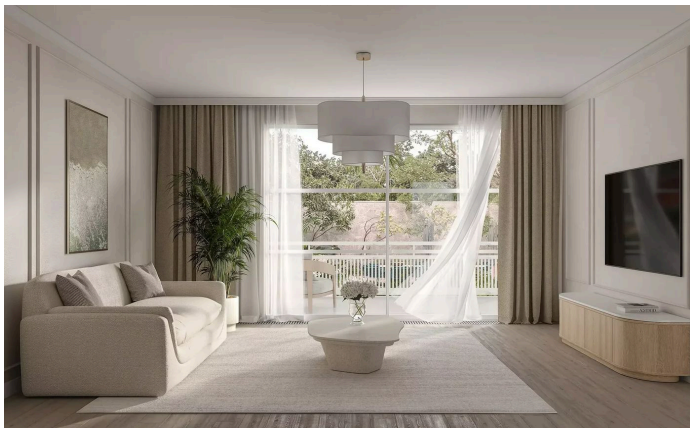
01	Betreff	Visualisierung der Wohnsiedlung [Projekt], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [einer Ferienhaussiedlung / einer Villenanlage / eines Feriendorfs / einer Neubausiedlung] für [Investoren / den Bauantrag / die Vorvermarktung / die Verkaufswebsite] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei, oder nach Unterzeichnung unserer NDA: der Masterplan, die Pläne der Haustypen, ein Vermessungsplan oder Drohnenfoto 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 nach Eingang aller drei Antworten.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen die Personen, bieten eine NDA an und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu den Grundstücken und den Haustypen.

Was wir antworten würden

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



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/
Visualisierung von Wohnsiedlungen	maverickframe.com/de/loesungen/siedlungen-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.