



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Käufer ein Geschoss wählen

Stellen Sie sie, bevor Sie einen interaktiven Wohnungsfinder beauftragen. Ein gutes Team beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage, wer die Preise aktualisiert.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war schon vor der Unterschrift sichtbar

Wohnungsfinder scheitern selten an der Demo. Ein Gebäude, das Geschoss für Geschoss aufleuchtet, steckt in jeder Präsentation. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

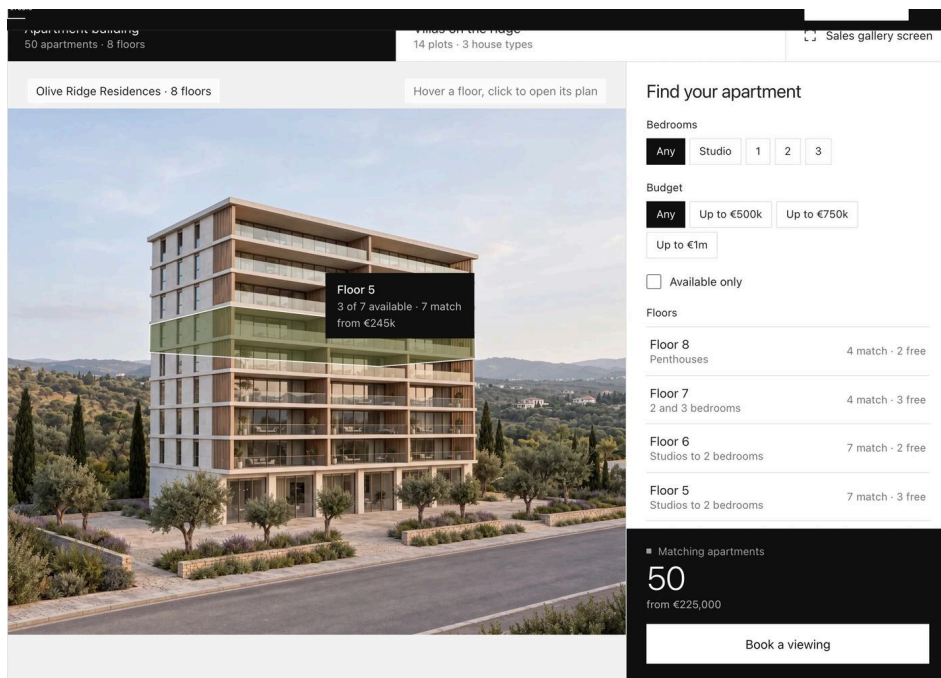
WAS IM VERTRIEBSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE ZWEI FESTSTELLEN

01	„Verfügbarkeit in Echtzeit“	Der Anbieter tippt die Status aus Ihrem PDF ab. Verkaufte Wohnungen bleiben eine Woche grün, und Käufer rufen deswegen an.
02	„Wir binden jedes CRM an“	Anfragen kommen als einfache E-Mail ohne Wohnungsnummer. Ihre Berater übertragen sie von Hand ins CRM.
03	„Renderings inklusive“	Das Gebäude kommt von einem Studio, der Wohnungsfinder von einem anderen. Die Geschosse im Rendering passen nicht zu den Plänen.
04	„Läuft auch am Touchscreen“	Im Verkaufsbüro läuft eine eigene App mit eigener Preisliste, und sie zeigt etwas anderes als die Website.
05	„Rechtzeitig zum Vertriebsstart“	Der Wohnungsfinder geht nach dem Vertriebsstart live. Das Launch-Event und die ersten Käufer warten nicht darauf.

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 überprüfen können.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.

DER TEST, TEIL EINS

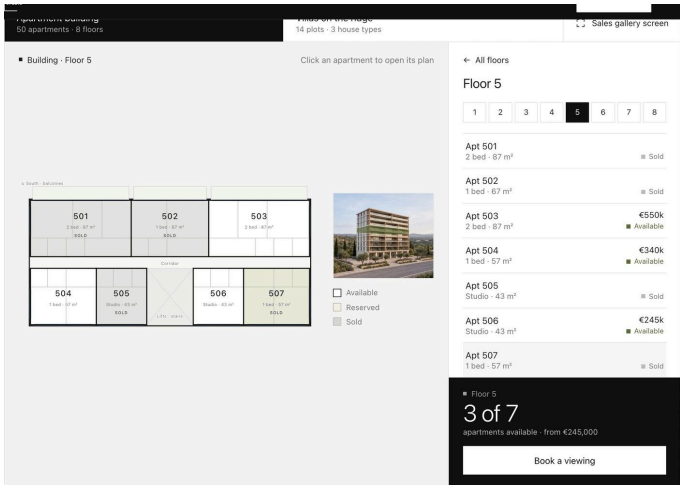
Fragen 1 bis 6: Modell, Daten, Termin

Schicken Sie sie unverändert ab. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch vage Antworten sind eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	ABSAGEN, WENN
1. Was brauchen Sie von uns für den Start?	Pläne aller Geschosse, Wohnungsliste mit Flächen, Preisliste und Modell oder Zeichnungen des Architekten. Vorhandene Renderings helfen.	„Schicken Sie fertige Renderings, wir zeichnen sie nach.“
2. Wie bleiben die Geschosse im Rendering plangetreu?	Ein 3D-Modell des Gebäudes speist Renderings, klickbare Geschosse und Grundrisse, abgeglichen mit den Zeichnungen des Architekten.	„Wir zeichnen die Geschossumrisse von Hand über ein Bild.“
3. Wer aktualisiert Preise und Status, und wie?	Ihr Team in einer einfachen Tabelle oder im Admin-Bereich, oder automatisch aus dem CRM. Änderungen erscheinen binnen Minuten auf der Website und dem Bildschirm im Verkaufsbüro.	„Schicken Sie uns die neue Preisliste, wir pflegen sie ein.“
4. Mit welchem CRM lässt er sich verbinden, und was kommt dort an?	Jedes CRM mit API oder Webhooks. Jede Anfrage kommt mit Wohnung, Ausstattung und dem Preis, den der Käufer gewählt hat.	„Wir schicken Leads per E-Mail.“
5. Wann sehe ich eine funktionierende erste Version, gerechnet ab vollständigen Daten?	Eine Zahl in Wochen, und was „vollständige Daten“ bedeutet.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
6. Was passiert, wenn der Vertriebsstart zwei Wochen vorgezogen wird?	Ein Plan, was zuerst live gehen kann, etwa Gebäude und Grundrisse, und was folgt.	„Das kriegen wir hin“, ohne Plan.

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Ein Wohnungsfinder wird von Menschen beurteilt, die ihn mit der Realität abgleichen. Käufer vergleichen das Geschoss im Rendering mit dem Grundriss, Berater den Status mit dem CRM, die Vertriebsleitung den Preis mit der aktuellen Liste. Beide Fragen entscheiden, ob er am Tag des Livegangs Vertrauen verdient.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Ausstattung, Grundstücke, Screens, Rechte

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	ABSAGEN, WENN
7. Können Käufer Ausstattung und Upgrades wechseln und den Preis mitlaufen sehen?	Ja, mit Innenrenderings jeder Ausstattungslinie aus demselben Modell und neu berechnetem Preis.	„Die Ausstattung gibt es als PDF.“
8. Funktioniert er für Villen, Reihenhäuser und Grundstücke?	Ja: Lageplan mit klickbaren Grundstücken, passende Haustypen, Fassaden, ein Preis für Grundstück und Haus.	„Wir machen nur Mehrfamilienhäuser.“
9. Wie läuft er im Verkaufsbüro?	Ein Vollbildmodus für Touchscreens und Touchtische, mit denselben Daten wie die Website.	„Das ist eine separate App.“
10. Wie kommt er auf unsere Website, und was passiert mit der Ladezeit?	Per kurzem Code in jede Website eingebunden, lädt erst, wenn ein Käufer ihn erreicht; die Seite bleibt schnell.	„Wir müssen Ihre Website neu bauen.“
11. Wie ergänzen Sie das nächste Gebäude oder den nächsten Bauabschnitt?	Im selben Setup: Neues Gebäude, Geschosse und Wohnungen kommen in den bestehenden Finder und seine Datenquelle.	Jeder Bauabschnitt als neues Projekt angeboten.
12. Wer erstellt Renderings und Wohnungsfinder, und wird etwas weitergegeben?	Benannte Rollen im eigenen Team, NDA vor Übergabe von Plänen und Preisen, nichts ohne Freigabe veröffentlicht.	„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN DES ERSTEN ENTWURFS SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

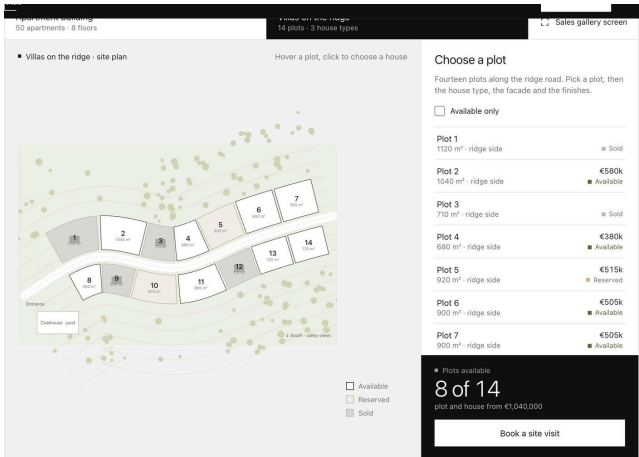
EINE BEZALTE TESTANSICHT ANFORDERN, BEVOR SIE DAS SET VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Problematisch ist das Verschweigen. Unveröffentlichte Pläne und Preise dürfen nicht bei Leuten landen, mit denen Sie kein NDA haben, und einen falschen Status korrigiert kein Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.

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

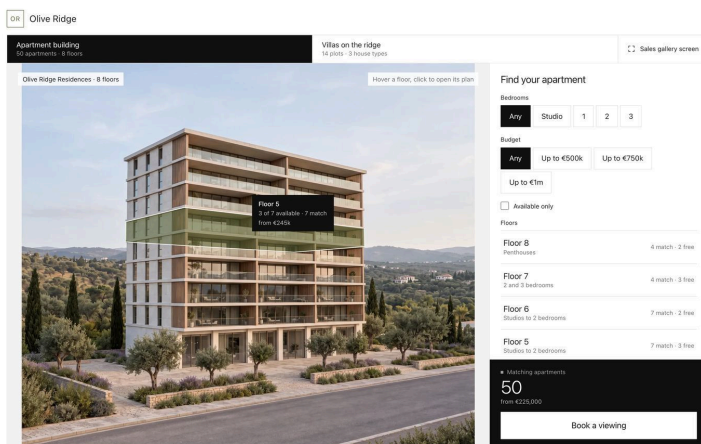
01	Betreff	Interaktiver Wohnungsfinder für [Projekt], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen einen Wohnungsfinder für [ein Mehrfamilienhaus / mehrere Gebäude / eine Villen- oder Reihenhausanlage / einen Bauabschnitt mit N Einheiten] auf [unserer Website / dem Bildschirm im Verkaufsbüro / beidem] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei oder nach Unterzeichnung unseres NDA: Grundrisse, Wohnungsliste, Preisliste, Modell oder Zeichnungen des Architekten und der Name unseres CRM.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	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 Wochen und mit Namen, bieten ein NDA an und stellen Ihnen ein, zwei Rückfragen zu CRM, Verkaufsbüro und Vertriebsstart.

Was wir antworten würden

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



Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.

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
Wohnungsfinder: Plan und Festpreisangebot	Innerhalb eines Werktags nach Erhalt von Plänen und Preisliste
Erster Entwurf eines Standbilds	3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing
Fertige Standbilder, Paket mit 5 - 8	2 bis 3 Wochen, Entwürfe inbegriffen
Enthaltene Korrekturschleifen	Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Bild
Was als Schleife zählt	Eine gebündelte Kommentarliste, auf einmal geschickt
Eilauftrag	Halbe Zeit für rund 40% Aufpreis, wenn der Zeitplan es erlaubt

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/
Wohnungsfinder	maverickframe.com/de/leistungen/interaktiver-wohnungsfinder/
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.