



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Exposé bei der **Übergabe** auffliegt.

Stellen Sie sich vor dem Auftrag für Ihre Immobilienvisualisierung. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage zum Wohnungsmix.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Visualisierungen für Bauträger scheitern selten an der Bildqualität. Eine schöne Fassade in Abendstimmung kann jedes Studio zeigen. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon war schon in der ersten E-Mail zu erkennen, wenn jemand gefragt hätte.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE BEIM VERTRIEBSSTART MERKEN

01	"Änderungen sind kein Problem"	Der Vertrieb startet, bevor der Entwurf steht. Die Reservierungen laufen, der Wohnungsmix ändert sich zweimal, und jeder neue Grundriss wird als neues Rendering berechnet. Die Grundrisse passen nicht mehr zur Preisliste.
02	"Wir machen es unwiderstehlich"	Renderings, denen Käufer nicht trauen. Vom Balkon sieht man einen Park, wo das nächste Haus entsteht. Käufer bringen das Exposé zur Übergabe mit.
03	"Den zweiten Bauabschnitt übernehmen wir jederzeit"	Jeder Bauabschnitt, jede Agentur sieht anders aus. Der zweite kommt von einem anderen Studio: anderer Himmel, anderer Stein, andere Kamerahöhe. Das Quartier wirkt nicht mehr wie eine Marke.
04	"Ein Bildset für alles"	Der Bauantrag braucht Genauigkeit, der Vertrieb Emotion. Die Abendansicht ist für den Bauausschuss zu inszeniert, und die genauen Straßenansichten lassen das Verkaufsbüro kalt.
05	"Lange vor dem Vertriebsstart fertig"	Visualisierungen kommen nach dem Vertriebsstart. Die Bilder treffen nach dem Reservierungsauftritt ein. Die Makler starten mit zwei Bildern und einem PDF voller Pläne.

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 jede hat eine Antwort, die Sie überprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Termine und Änderungen

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 einem vollständigen Briefing?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, und was "vollständig" heißt: Grundrisse, Ansichten, Ausstattungsbeschreibung.	"So schnell wie möglich" oder gar keine Zahl.
2. Können Sie das Paket rückwärts von unserem Vertriebsstart planen?	Ein Terminplan mit Vorschauen, früh genug für die Prüfung durch Vertrieb und Planer. Ein Paket mit 5 bis 8 Ansichten dauert meist 2 bis 3 Wochen.	Ein Liefertermin und vorher nichts zu sehen.
3. Was passiert, wenn der Vertriebsstart oder ein Investorentermin eine Woche früher kommt?	Eine Eiloption mit Preis, etwa die halbe Zeit für rund 40% mehr.	"Das kriegen wir hin", ohne Preis.
4. Wenn sich der Wohnungsmix nach Reservierungsstart ändert, was kostet eine aktualisierte Ansicht?	Deutlich weniger als das erste Rendering, weil das Projekt ein Modell ist: Grundriss oder Material werden geändert und neu gerendert.	Jeder geänderte Wohnungstyp wird als neues Rendering angeboten.
5. Entstehen die Grundrisse jedes Wohnungstyps aus demselben Modell wie die Standbilder?	Ja, ein geänderter Grundriss aktualisiert also 3D-Grundriss, Innenansicht und Exposé-Bild zusammen.	Grundrisse separat gezeichnet, von jemand anderem.
6. Wie viele Korrekturschleifen sind enthalten, und was zählt als eine?	Eine feste Zahl, meist zwei beim Entwurf und eine beim finalen Bild, eine Schleife ist eine gesammelte Liste.	"Unbegrenzte Korrekturen". Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum die Fragen 2 und 4 am meisten zählen

Die Vorvermarktung wartet nicht auf einen eingefrorenen Entwurf. Die Reservierungen starten, während Wohnungsmix, Fassade und Ausstattung sich noch bewegen, der Termin aber nicht. Ein Studio, das vom Termin rückwärts plant und Änderungen an einem Modell kalkuliert, hält Exposé und Preisliste auf demselben Stand.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Wahrheit, Bauantrag, Bauabschnitte

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Zeigen die Ansichten die echte Ausrichtung, den Sonnenverlauf und die Nachbarbebauung?	Ja: Das Grundstück ist nach Norden und nach seiner Lage ausgerichtet, die Nachbarn kommen aus Lageplan, Vermessung oder Fotos.	Blickwinkel danach gewählt, was am besten aussieht, egal wohin das Fenster wirklich zeigt.
8. Wie halten Sie die Inszenierung in dem Rahmen, den wir wirklich liefern?	Ausstattung gegen Ihre Baubeschreibung geprüft. Möbel und Bepflanzung werden inszeniert; Gebäude, Balkone und Ausblicke bleiben wie geplant.	"Käufer erwarten ein bisschen Zauber."
9. Liefern Sie Ansichten für den Bauantrag und für den Vertrieb aus demselben Modell?	Ja: genaue Ansichten auf Augenhöhe für den Antrag und emotionale Ansichten für den Vertrieb, jeweils für ihr Publikum erstellt und beschriftet.	Ein Bildset für beides.
10. Woher kommen Kamerastandpunkt und -höhe einer Ansicht für den Bauantrag?	Aus dem Lageplan oder einem fotografierten Standpunkt, auf Augenhöhe, dokumentiert, damit das Bauamt es prüfen kann.	"Da, wo das Gebäude am besten aussieht."
11. Wenn der zweite Bauabschnitt startet, können Sie dieselbe Szene wieder öffnen?	Ja: Arbeitsszene, Licht und Kameras werden archiviert, neue Wohnungen und Bauabschnitte passen zum ersten.	Nach der Lieferung existieren nur die finalen JPEGs.
12. Können Exposé, Kamerafahrt, Rundgang und Anzeigen aus einem Modell kommen?	Ja, mit derselben Ausstattung und demselben Licht, in jedem Format Ihrer Agentur, damit das Projekt wie eine Marke wirkt.	"Für den Film holen wir einen Partner dazu."

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN RÜCKWÄRTSPLAN AB VERTRIEBSSTART SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS PAKET FÜR DEN VERTRIEBSSTART VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Die Frage, der Studios am häufigsten ausweichen: Nummer 7

Die Ausrichtung entscheidet, was ein Käufer vom Balkon sieht und wann die Sonne ihn erreicht. Stimmt sie nicht, wird das Rendering zu einem Versprechen, das das Gebäude nicht halten kann, und das zeigt sich bei der Übergabe, nicht beim Vertriebsstart. Fragen Sie, wo in der Szene Norden ist und wie die Nachbarn platziert wurden.



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 schon haben, und schicken Sie sie gleichzeitig an die drei Studios auf Ihrer Liste. Die Antworten kommen innerhalb eines Arbeitstages, und der Unterschied ist meist schon im zweiten Absatz klar.

DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN

01	Betreff	Immobilienvisualisierung für [Projekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten von [Projekt] in [Stadt] für [Bank / Bauantrag / Vorvermarktung], Vertriebsstart ist am [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Grundrisse, Ansichten, der Wohnungsmix, die Ausstattungsbeschreibung 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 fragen zurück nach Vertriebsstart, Wohnungstypen und danach, wer die Bilder sehen wird.

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/
Immobilienvisualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/immobilien/
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.