



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor die Renderings Ihr Projekt umplanen.

Stellen Sie sich vor dem Auftrag für Sanierungs-Renderings. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, sobald Sie fragen, wie es den Bestandsstein trifft.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Sanierungsvisualisierungen scheitern selten an der Bildqualität. Sonnige Fassaden und gestylte Innenräume 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 VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE DREI MERKEN

01	„Wir zeigen das fertige Projekt“	Käufer und Geldgeber sehen nur die Baustelle. Der erste Entwurf zeigt ein generisches neues Haus, und Finanzierung und Vermarktung warten, bis die Arbeiten fertig sind.
02	„Wir zeigen es von seiner besten Seite“	Die Renderings planen das Projekt heimlich um. Proportionen wurden „verbessert“, ein Baum fehlt, das Dach hat ein anderes Material. Hinter diesen Bildern kann der Architekt nicht stehen.
03	„Fotorealistisch, selbstverständlich“	Neu und Bestand passen nicht zusammen. Der neue Flügel steht neben Bibliotheksstein und einer Stock-Straße. Neben dem echten Gebäude wirkt er unecht, und wer den Ort kennt, sieht es sofort.
04	„Ein hochwertiger Auftritt für die Immobilie“	Generische Bilder machen jede Sanierung gleich. Flaches Licht, Standardmöbel, Resort-Look: Bauernhaus, Stadthaus und sanierte Etage sehen am Ende gleich aus, ohne den Charakter, für den Käufer bezahlen.
05	„Änderungen sind kein Problem“	Der Umfang ändert sich während der Bauarbeiten. Jede neue Oberfläche wird als neues Rendering angeboten. Die Szene liegt bei jemand anderem, und die Bilder passen nicht mehr zum Projekt.

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: Gebäude, Ort, Termin

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 von uns, um die fertige Sanierung zu zeigen?	Die Pläne oder ein 3D-Modell der Sanierung, Fotos von Bestandsgebäude und Grundstück, Referenzen für Materialien und Bepflanzung.	„Schicken Sie eine Skizze, den Rest stellen wir uns vor.“
2. Folgen Sie unseren Plänen exakt, oder verbessern Sie sie?	Geometrie, Geländehöhen, Baumbestand und Kameras folgen Ihren Unterlagen; jede vorgeschlagene Änderung wird vor dem finalen Rendering abgestimmt.	„Wir machen es meist etwas schöner.“
3. Wie passen Sie das Neue an das Bestandsgebäude an?	Materialien nach Fotos von Stein, Dächern und Öffnungen des Bestands, die Renderings dort, wo es zählt, in Ihre Standort- oder Drohnensfotos gesetzt.	„Unsere Bibliothek hat einen sehr ähnlichen Stein.“
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigem Briefing?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, 2 bis 3 Wochen für ein Set aus 5 bis 8 Ansichten, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn der Investorentermin 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 Runde?	Eine feste Zahl, üblich sind zwei beim Entwurf und eine am finalen Bild, und eine Runde ist eine zusammengeführte Liste.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Eine Sanierung wird an etwas Echtem gemessen. Der Architekt kennt jedes Maß, und wer den Ort kennt, kennt Stein, Bäume und Ausblick. Beides entscheidet sich an dem, was das Studio vor dem Start anfragt und zu halten verspricht.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Änderungen, Formate, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

7. Ändern sich Oberflächen oder Grundriss während der Arbeiten: Was aktualisieren Sie?

Die bestehende Szene: Material oder Grundriss werden im Modell getauscht, und dieselben Kameras werden neu gerendert.

Für jede Änderung ein neues Angebot, von null an.

8. Können Sie Tag-, Dämmerungs- und Nachtversionen aus derselben Kamera zeigen?

Ja, als Lichtvarianten einer Szene. So zeigt das Set, wie die Immobilie gelebt wird, ohne neue Modellierung.

„Jede Stimmung ist ein eigener Auftrag.“

9. Wird die Arbeitsszene nach der Lieferung archiviert?

Ja, damit der nächste Bauabschnitt, der Verkaufsfilm oder eine spätere Sanierung dort ansetzt.

Nach der Lieferung existieren nur noch die finalen JPEGs.

10. Welche Formate liefern Sie für Investorenmappe, Portale und Exposé?

Druckauflösung fürs Exposé, leichte Dateien für Immobilienportale, Social-Formate, abgestimmt, bevor die Kameras stehen.

„Wir schicken JPEGs, die Größen passen Sie an.“

11. Können ein Rundgangsfilm und 360-Grad-Rundgänge aus demselben Modell kommen?

Ja, mit Storyboard vor dem Rendern und einer klaren Antwort, wie die Rundgänge gehostet werden und auf dem Handy laufen.

„Dafür holen wir einen Partner dazu.“

12. Wer genau modelliert und rendert das Projekt, und wird ein Teil weitergegeben?

Konkrete Rollen im eigenen Team des Studios oder ein ehrliches „Ja, die Bibliothek für Personen und Vegetation“ mit Begründung.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN FÜR DEN ERSTEN ENTWURF SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS SET VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Der Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Das Problem ist das Verschweigen: Einen falschen Stein oder einen verpassten Investorentermin lösen Sie nicht mit einem Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen. Fragen Sie 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

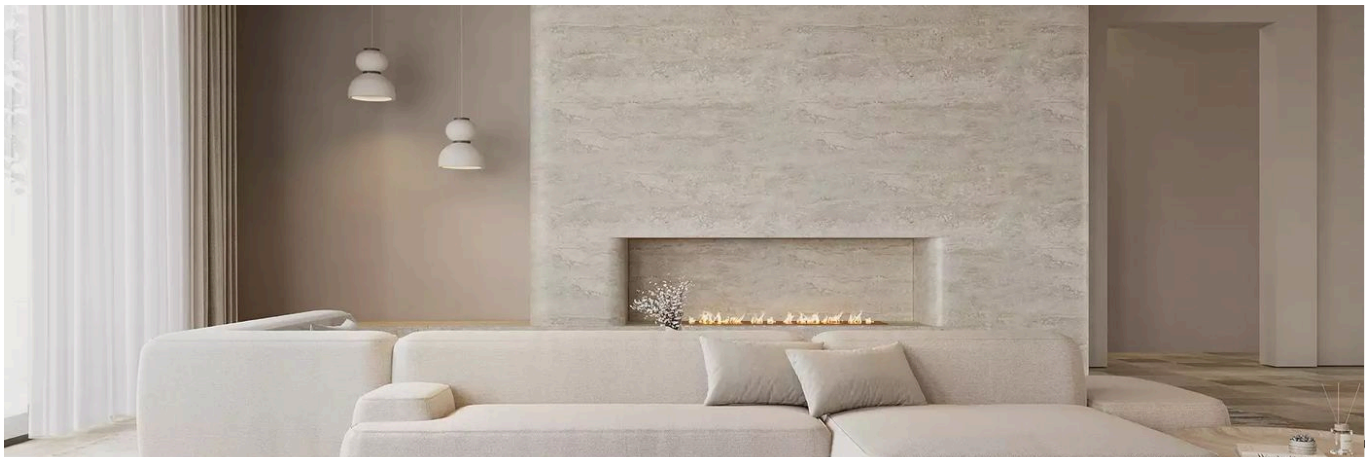
01	Betreff	Sanierungs-Renderings für [Objekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [eines sanierten Hauses / eines Landguts / sanierter Büros / einer Umnutzung] in [Ort] für [die Finanzierung / die Genehmigung / einen frühen Verkauf / den Marktstart] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Pläne oder das 3D-Modell, Fotos von Bestandsgebäude und Grundstück, Drohnenfotos, falls vorhanden, 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 Bestandsgebäude und dazu, für wen die Bilder sind.

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/
Sanierungsvisualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/sanierung-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.