



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihre Seniorenresidenz wie eine Klinik wirkt.

Stellen Sie sie, bevor Sie Renderings für Ihre Seniorenimmobilie beauftragen. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, sobald Sie fragen, wer das Modell baut.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Visualisierungen von Seniorenimmobilien scheitern selten an der Bildqualität. Sonnige Innenhöfe und gestylte Aufenthaltsräume 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.

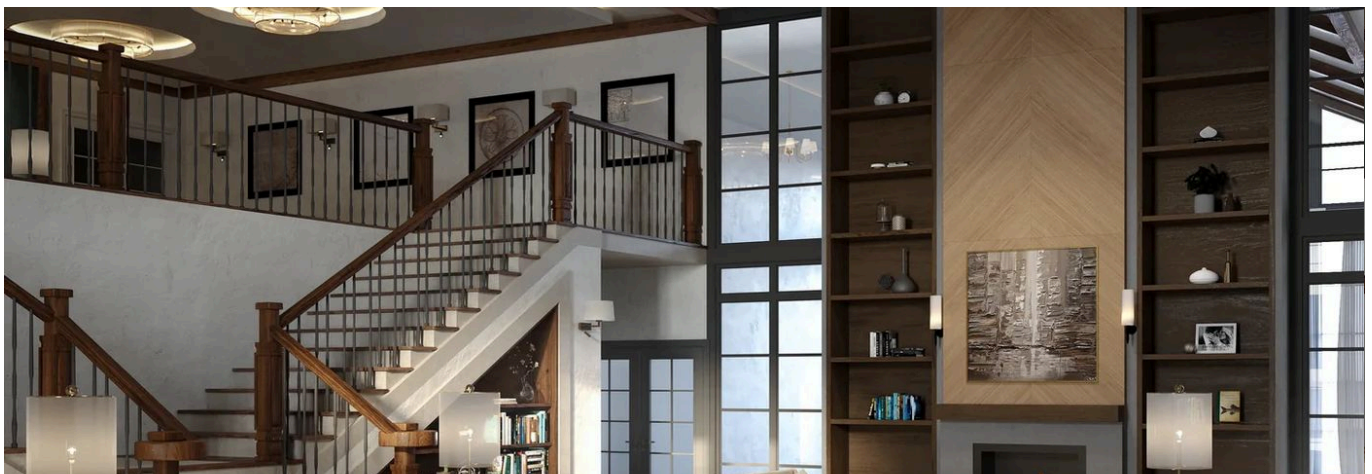
WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE DREI MERKEN

01	„Warme, einladende Innenräume“	Die Anlage wirkt wie ein Krankenhaus. Helle, leere Flure, kalte Oberflächen, keine Menschen. Alles wirkt institutionell, und Angehörige sehen ein Heim statt eines Zuhauses.
02	„Investorentaugliche Visuals“	Investoren können sich ein ungebautes Projekt nicht vorstellen. Ein paar schöne Bilder ohne Geschichte: keine Ankunft, kein Speisesaal, kein Apartment. Niemand sieht, warum ein Bewohner sich für dieses Haus entscheiden sollte.
03	„Schicken Sie uns einfach das Modell“	Es gibt noch kein 3D-Modell. Es gibt nur Ansichten, einen Raumplan und Fotos. Das Studio wartet auf das BIM-Modell, und die Kapitalbeschaffung verzögert sich.
04	„Pünktlich zu Ihrem Marktstart“	Die Vorvermietung beginnt, bevor das Gebäude steht. Musterapartments und Gemeinschaftsräume werden erst beauftragt, wenn der Rohbau steht. Die Kampagne für die Warteliste startet Monate zu spät.
05	„Später leicht zu erweitern“	Jeder Bauabschnitt braucht neue Bilder. Der Demenzbereich eröffnet nächstes Jahr, und das Studio bietet ein neues Projekt an, weil die Szene nie archiviert wurde.

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

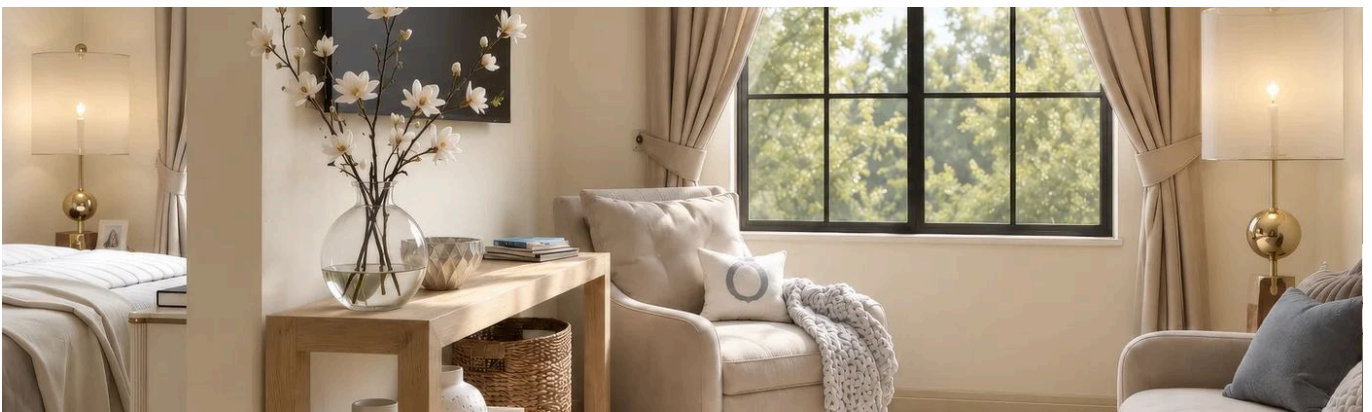
Fragen 1 bis 6: Atmosphäre, Modell, Termin

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. Wie sorgen Sie dafür, dass unsere Anlage wie ein Zuhause wirkt und nicht wie eine Klinik?	Wohnliche Materialien und Licht, Möbel nach Ihrer Ausstattungsliste, Bewohner und Angehörige in der Szene, keine Krankenhaus-Signale wie kahle Flure.	„Wir rendern genau das, was im Modell ist.“
2. Welche Ansichten würden Sie Investoren zuerst zeigen, und warum?	Eine kurze Abfolge: Ankunft, Foyer, Speisesaal, ein Bewohnerapartment und die Anlage von oben, jede zu einer Frage, die Investoren stellen.	„So viele Ansichten, wie Ihr Budget hergibt.“
3. Können Sie ohne 3D-Modell anfangen?	Ja: Ansichten der wichtigsten Fassaden, bemaßte Raupläne und Referenzfotos reichen für das Modell, und das Studio sagt, was es sonst noch braucht.	„Wir brauchen zuerst das vollständige BIM-Modell.“
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 1 und 3 am meisten zählen

Angehörige wählen ein Zuhause, und Investoren finanzieren ein Zuhause: Die Atmosphäre ist das Produkt. Und die meisten Projekte landen im Studio, bevor ein vollständiges Modell existiert. Beides entscheidet sich an dem, was das Studio vor dem Start anfragt.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Bauabschnitte, Formate, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

7. Wenn der nächste Flügel oder Bauabschnitt kommt: Was verwenden Sie wieder?	Dasselbe Modell der Anlage: Der neue Flügel wird ergänzt und mit neuen Kameras gerendert, nicht neu modelliert.	Für jeden Bauabschnitt ein neues Angebot, von null an.
8. Können Sie Musterapartments und Gemeinschaftsräume rendern, bevor sie gebaut sind?	Ja, aus CAD und Ausstattungsliste, damit Broschüre, Website und Rundgang fertig sind, während das Gebäude wächst.	„Fotografieren Sie lieber die Musterwohnung.“
9. Wird die Arbeitsszene nach der Lieferung archiviert?	Ja, damit der Vermietungsfilm, ein neuer Grundriss oder eine Modernisierung dort ansetzt.	Nach der Lieferung existieren nur noch die finalen JPEGs.
10. Welche Formate liefern Sie für Investorendeck, Broschüre und Website?	Druckauflösung für die Broschüre, leichte Dateien für Website und Portale, 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 bei Angehörigen 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 kalten Aufenthaltsraum 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

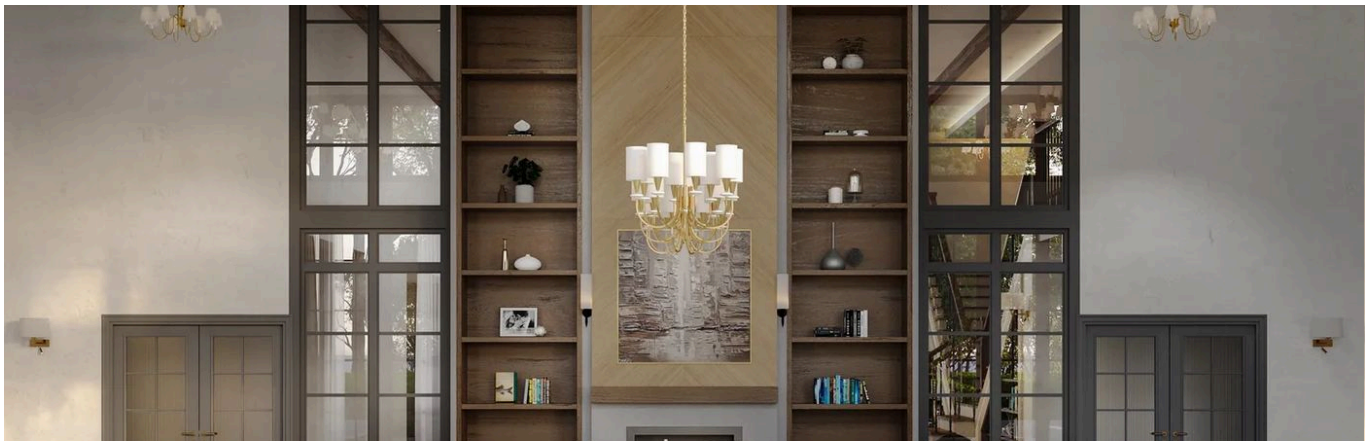
01	Betreff	Renderings für [Seniorenimmobilie]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [einer Seniorenresidenz / eines Pflegeheims / eines Demenzbereichs / einer Anlage für betreutes Wohnen] in [Ort] für [Investoren / die Genehmigung / die Vorvermietung / die Eröffnung] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Pläne oder Ansichten, bemaßte Raumpläne, die Ausstattungsliste und zwei Referenzen für die Atmosphäre.
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 zu den Bewohnern 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/
Seniorenimmobilien	maverickframe.com/de/loesungen/visualisierung-seniorenimmobilien/
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.