



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Bevor Sie einen virtuellen **Rundgang** beauftragen

Welches Problem er löst, das ein guter Bildsatz nicht löst, was 360, VR und Echtzeit im Unterhalt kosten, wer sie pflegt, und eine Bewertung, die auch Nein sagt.

AUSGANGSPUNKT

Die einzige Frage, die vorher zu klären ist

Ein Rundgang wird selten beauftragt, weil jemand ein Problem damit lösen will. Er wird beauftragt, weil er modern wirkt und weil der Wettbewerber einen hat. Das ist teuer, aber nicht schlimm — schlimm wird es, wenn niemand ihn öffnet.

Ein Rundgang kann genau eine Sache, die eine sehr gute Bildserie nicht kann: **er beantwortet Fragen, die Sie nicht vorhergesehen haben.** Eine Bildserie zeigt, was Sie zeigen wollten. Ein Rundgang lässt jemanden nachsehen, was hinter ihm liegt, wie weit es zur Tür ist und ob das Fenster wirklich nach Süden geht.

Dafür ist er die richtige Antwort

- Interessenten fragen wiederholt nach Dingen, die nicht im Bild sind
- Der Zuschnitt ist ungewöhnlich und lässt sich schlecht erzählen
- Käufer sind weit entfernt und kommen nicht zur Besichtigung
- Es gibt eine Musterwohnung, und Sie wollen sie vervielfachen
- Ihr Vertrieb führt Gespräche am Bildschirm und braucht etwas zum Zeigen

Dafür ist er die falsche Antwort

- Die Bilder überzeugen nicht — dann ist das Bildproblem zu lösen
- Die Planung ist noch in Bewegung
- Es gibt niemanden, der die Anwendung nach der Übergabe betreut
- Der Kanal ist ein Newsletter, eine Anzeige oder ein gedrucktes Exposé
- Das Budget reicht dann nicht mehr für ordentliche Standbilder

Der letzte Punkt entscheidet häufiger als alle anderen. Ein mittelmäßiger Rundgang neben mittelmäßigen Bildern verkauft schlechter als ausgezeichnete Bilder allein, weil fast jeder Interessent zuerst die Bilder sieht und nur ein kleiner Teil den Rundgang überhaupt startet.

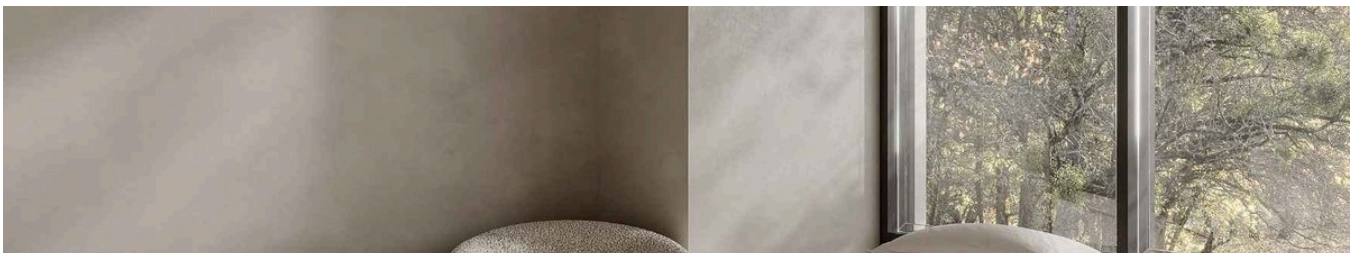
SCHRITT 01

Drei Dinge, die alle Rundgang genannt werden

	360-PANORAMA	VR	ECHTZEIT-WALKTHROUGH
Was es ist	Ein oder mehrere feste Standpunkte, rundum, im Browser drehbar.	Dieselbe Szene mit Brille, körperlich erlebbar, meist im Showroom.	Eine Anwendung, in der man frei geht und Dinge schaltet.
Gerät	Telefon und Rechner, ohne Installation.	Brille plus jemand, der sie aufsetzt und erklärt.	Starker Rechner oder Streaming; auf dem Telefon meist schwach.
Wo es eingesetzt wird	Website, Exposé-Link, Portale.	Vertriebsraum, Messe, Termin.	Vertriebsgespräch, Konfiguration, Showroom.
Planänderung kostet	Die betroffenen Standpunkte neu rendern. Überschaubar.	Szene neu aufbereiten und erneut testen.	Das Teuerste: Anwendung neu bauen, testen, ausliefern.
Wer pflegt es	Praktisch niemand. Dateien liegen und funktionieren.	Wer die Hardware betreut.	Jemand muss Updates, Hosting und Kompatibilität verantworten.
Lebensdauer	Lang. Ein Panorama veraltet technisch kaum.	Mittel. Hängt an der Hardwaregeneration.	Kurz bis mittel. Anwendungen altern schnell.

Der Einstieg, den die meisten Projekte eigentlich suchen

Drei bis fünf verknüpfte 360-Panoramen mit einer Navigation über den Grundriss. Es läuft überall, es braucht keinen Betreuer, es überlebt eine Planänderung ohne Drama, und es beantwortet neunzig Prozent dessen, wofür Menschen einen Rundgang öffnen. Der Sprung zu einer echtzeitfähigen Anwendung lohnt erst, wenn jemand darin **wählen** soll und nicht nur sehen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

SCHRITT 02

Der Teil, der nicht im Angebot steht

Eine Bildserie ist fertig, wenn sie geliefert ist. Ein Rundgang geht in Betrieb. Klären Sie diese sechs Punkte schriftlich, bevor Sie unterschreiben — sie entscheiden, ob die Sache in zwei Jahren noch funktioniert.

01 Wo liegt es, und wer bezahlt das

Auf der Plattform des Anbieters, auf Ihrem eigenen Server, oder als Datei, die Sie selbst einbinden. Fragen Sie nach der Variante, bei der ein Ende der Geschäftsbeziehung nicht das Ende des Rundgangs ist.

02 Was passiert bei einer Planänderung

Lassen Sie sich vor Beauftragung sagen, was die Aktualisierung eines Standpunkts kostet und was eine geänderte Möblierung kostet. Planänderungen sind kein Sonderfall, sie sind der Normalfall.

03 Wer in Ihrem Haus ist zuständig

Ein Name. Wenn es keinen gibt, veraltet der Rundgang genau so lange unbemerkt, bis ein Interessent auf den Unterschied zur gebauten Wirklichkeit hinweist.

04 Auf welchem Gerät sieht ihn Ihr Publikum

Sehen Sie in Ihrer eigenen Statistik nach, statt zu raten. Bei Wohnimmobilien kommt ein großer Teil des Verkehrs vom Telefon, und das ist die Bedingung, an der aufwendige Echtzeitanwendungen am häufigsten scheitern.

05 Wie kommen Interessenten hinein

Ein Link im Exposé, eine Schaltfläche auf der Seite, ein QR-Code auf dem Bauzaun. Ein Rundgang, den man suchen muss, existiert praktisch nicht.

06 Was wird gemessen

Aufrufe, Verweildauer, welche Räume geöffnet werden, ob daraus Anfragen entstehen. Ohne diese Zahlen können Sie beim nächsten Projekt nicht entscheiden, ob es sich gelohnt hat.

Und eine Frage an Ihren Vertrieb, bevor irgendjemand etwas beauftragt: **Würden Sie das in einem Gespräch tatsächlich öffnen?** Wenn die Antwort zögerlich ausfällt, ist das die Antwort.

SCHRITT 03

Die Bewertung

Zehn Aussagen. Je 0 Punkte für trifft nicht zu, 1 für teilweise, 2 für trifft zu. Ehrlich ausfüllen, sonst ist es nur Dekoration.

	0	1	2
Interessenten fragen nach Dingen, die im Bild fehlen	–	–	–
Der Zuschnitt ist schwer zu erklären	–	–	–
Ein relevanter Teil der Käufer kommt nicht vorbei	–	–	–
Die Planung ist eingefroren	–	–	–
Der Vertrieb führt Gespräche am Bildschirm	–	–	–
Es gibt eine Person, die die Anwendung betreut	–	–	–
Wir können Aufrufe und Verhalten messen	–	–	–
Das Budget reicht zusätzlich für starke Standbilder	–	–	–
Wir haben einen sichtbaren Einstiegspunkt dafür	–	–	–
Wir wissen, was eine Aktualisierung kostet	–	–	–
SUMME _____ von 20			

0–7 Machen Sie keinen Rundgang

Ein sorgfältig geplanter Bildsatz erfüllt Ihre Aufgabe besser und kostet weniger. Stecken Sie das Geld in mehr Ansichten, bessere Möblierung und einen 3D-Grundriss. Das ist keine Sparlösung, sondern in diesem Fall schlicht das wirksamere Werkzeug.

8–13 Panoramen, mehr nicht

Drei bis fünf verknüpfte 360-Standpunkte mit Grundrissnavigation. Geringes Risiko, kein Betrieb, und Sie sehen an den Zahlen, ob mehr gerechtfertigt wäre.

14–20 Rundgang oder Echtzeit ist begründet

Beauftragen Sie ihn — und nehmen Sie die sechs Betriebsfragen von Seite 04 in den Vertrag auf, nicht in ein Protokoll.

Eine ehrliche Anmerkung dazu: Wir bauen diese Anwendungen selbst und verdienen daran. Die niedrigste Stufe steht trotzdem so deutlich da, weil ein ungenutzter Rundgang für beide Seiten ein schlechtes Projekt ist.

ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM STUDIO

Kosten, und wie Sie richtig briefen

Die beiden Fragen, die uns vor allen anderen gestellt werden. Beide Antworten sind kurz.

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

Marktübliche Spannen, die wir zu veröffentlichen bereit sind, in US-Dollar. Bearbeitungszeiten und die Zahl der Korrekturrunden stehen bewusst nicht in dieser Tabelle: unsere schwanken je nach Projektart zu stark, um sie als Richtwert anzugeben, und eine erfundene Zahl wäre hier schlechter als gar keine.

Wie Sie briefen — kürzer ist besser

Das ist das Gegenteil dessen, was die meisten annehmen. Vier Dinge:

- Was Sie brauchen — **wie viele Bilder, wovon**
- Die Pläne und Ansichten, so wie sie sind
- Ein paar Referenzbilder für Stimmung und Licht
- Ein klarer Satz dazu, *wofür* die Bilder sind

Einen kleinen Auftrag zu einem fünfzigseitigen Leistungsverzeichnis aufzublasen geht nach hinten los: wörtlich genommen wird das Ergebnis hässlich, und es führt die Ausführenden in die Irre. Nennen Sie die Absicht und überlassen Sie das Detail dem Team, das das täglich macht.

Der Fehler, der am meisten kostet

Der häufigste Fehler ist nicht die falsche Studiowahl. Es ist der **Zeitpunkt**. Gesucht wird erst, wenn der erste Dienstleister bereits gescheitert ist und der Termin brennt — und dann wird unter Druck entschieden.

Prüfen und binden Sie Visualisierungspartner, **bevor** Sie einen brauchen. Einen, besser mehrere, gebrieft und arbeitsbereit. Das kostet einen Nachmittag und rettet später ein Projekt.

10+

JAHRE RENDERING UND VISUELLES ERZÄHLEN

350+

MARKEN UND AGENTUREN WELTWEIT BETREUT

95%

KUNDENZUFRIEDENHEITS-QUOTE

40%+

UNSERER AUFTRÄGE ENTHALTEN HEUTE BEWEGUNG ODER 360



MAVERICK
FRAME
STUDIO

Wenn das Bild **standhalten** muss, sprechen Sie mit uns

Wir sind ein CGI-Studio: Architektur- und Produktvisualisierung, 3D-Modellierung, Animation, 360-Touren und VR. Zehn Jahre, über 350 Marken und Agenturen, und die Art von Arbeit, die auch dann stimmt, wenn jemand die Fenster nachzählt.

Schicken Sie uns die Pläne und einen Satz dazu, wofür die Bilder sind. Sie bekommen Leistungsumfang und Preis, ohne Verpflichtung, beides zu nutzen.

HIER STARTEN

maverickframe.com/contacts

ARBEITEN ANSEHEN

maverickframe.com/gallery

VERFASST VON

Dim Kuzmenko

Mitgründer



Maverick Frame Produktionsrendering. · Die Spannen sind Marktwerte für 2026 und stellen kein Angebot dar.

