

PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

9 Visualisierungsfehler, die Ihnen leise Käufer vor Baubeginn kosten.

Neun Dinge in einem Bildsatz für Immobilien, die eine Wohnung kleiner, dunkler oder weniger ehrlich wirken lassen, warum jedes davon Käufer kostet und was Sie stattdessen vom Studio verlangen.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER BEGINNEN

Käufer entscheiden in Sekunden. Das Bild entscheidet zuerst.

Wer vor Baubeginn kauft, kann keine Wohnung besichtigen. Er scrollt durch ein Portal oder ein Exposé, sieht eine Visualisierung ein paar Sekunden lang an und entscheidet, ob die Wohnung hell, großzügig und ihren Preis wert ist. Dann vereinbart er einen Termin, oder eben nicht.

Die meisten Visualisierungen, die scheitern, sind nicht hässlich. Sie sind technisch sauber und kaufmännisch falsch: Die Sonne steht auf der falschen Seite, das Objektiv dehnt den Raum, der Blick vom Balkon ist erfunden. Jedes Detail sät einen kleinen Zweifel, und der Vertrieb redet ihn das ganze nächste Jahr klein, im Musterbüro, am Telefon und im Reservierungsgespräch.

Die Fehler in diesem Leitfaden spürt ein Käufer, ohne sie benennen zu können. Wer sie einmal kennt, braucht kein geschultes Auge, um sie zu sehen, und jeder lässt sich im Briefing beheben, bevor das Studio die Szene öffnet.

	WAS DAS BILD ZEIGT	WAS DER KÄUFER DARAUS SCHLIESST
01	**Ein Balkon in praller Mittagssonne an der Nordfassade**	Die Wohnung ist den ganzen Tag hell. Der Ortstermin zeigt das Gegenteil, und der Käufer fragt sich, was sonst noch geschönt wurde.
02	**Ein Wohnzimmer mit extremem Weitwinkel**	Der Raum ist riesig. Die Musterwohnung wirkt dann klein, und der Preis plötzlich hoch.
03	**Das Gebäude vor weißem oder unscharfem Hintergrund**	Niemand will zeigen, was nebenan steht, also muss es ein Parkplatz, eine Bahntrasse oder Schlimmeres sein.
04	**Ein Dachpool, nur aus der Drohne gesehen**	Ein blaues Rechteck. Schwer vorstellbar, ihn zu nutzen, und leicht aus dem gestrichen, was der Preis wert ist.
05	**Leere, unbeleuchtete Räume in der Dämmerung**	Hier wohnt noch niemand, und keiner hat es eilig, der Erste zu sein.

Käufer vergleichen Ihr Bild nicht mit anderen Bildern.

Sie vergleichen es mit dem Tag der Schlüsselübergabe. Jedes Bild, das mehr verspricht, als das Gebäude hält, ist ein Vorschuss auf diesen Tag, und er wird zurückgezahlt: mit zähen Besichtigungen, Nachverhandlungen und Bewertungen. Ein Bild, das etwas weniger dramatisch und ganz wahr ist, verkauft länger.



Maverick Frame Produktionsrendering.

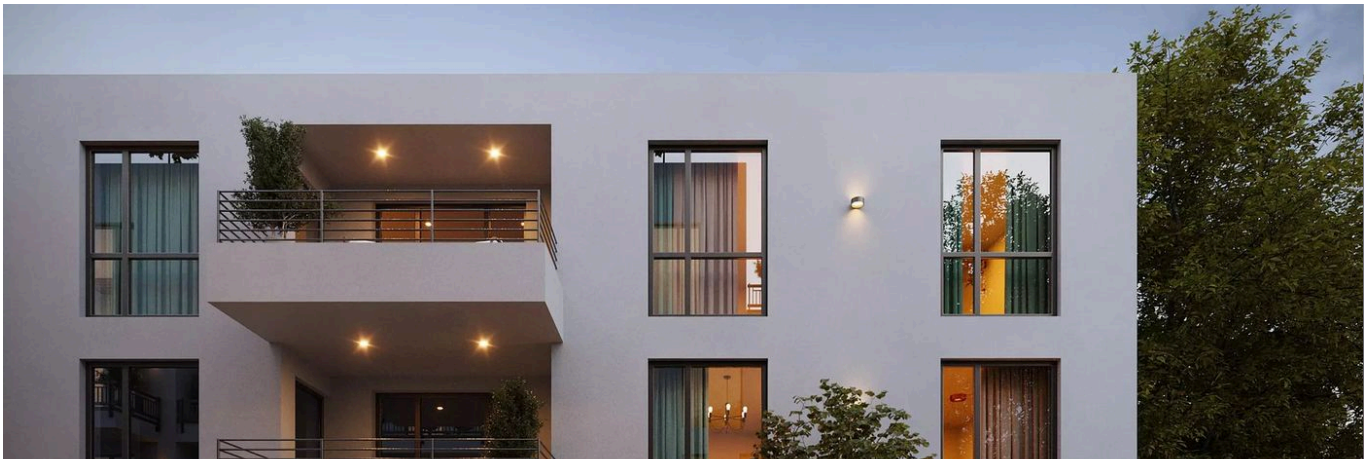
FEHLER 1 BIS 5

Licht, Objektiv und das, was man nicht sieht

DER FEHLER	WAS ER SIE KOSTET	DIE LÖSUNG
1. Die Sonne auf der falschen Seite	Käufer prüfen die Ausrichtung im Grundriss. Ein sonniges Titelbild an einem Nordriegel wirkt wie ein Trick, sobald es auffällt. Die meisten merken es vor dem Besichtigungstermin.	Verlangen Sie den Sonnenstand aus der echten Ausrichtung und Breitenlage des Grundstücks, mit genannter Tageszeit.
2. Ein Objektiv, das Räume dehnt	Ein extremer Weitwinkel verdoppelt scheinbar die Größe eines Schlafzimmers. Musterwohnung oder Übergabe enttäuschen dann. Manche Käufer heben das Exposé auf und vergleichen.	Verlangen Sie eine moderate Brennweite auf Augenhöhe im Stehen und die echte Wohnfläche des Raums in der Bildunterschrift.
3. Leere oder halb möblierte Räume	Kahle Räume wirken kleiner und kälter, und niemand erkennt, ob ein Doppelbett oder ein Esstisch hineinpasst.	Verlangen Sie Möbel in echten Maßen für Ihren Markt, so gestellt, wie ein Käufer wirklich wohnen würde. Zwei oder drei möblierte Räume reichen.
4. Ein Ausblick, den es nicht gibt	Obere Etagen werden über den Ausblick bepreist. Eine beliebige Skyline oder ein gemalter Himmel lässt den Aufschlag erfunden wirken.	Verlangen Sie den Ausblick aus Drohnenfotos in Geschosshöhe oder aus einem genauen Umgebungsmodell. Obere und untere Etagen bekommen eigene Bilder.
5. Gemeinschaftsflächen nur von oben	Bewohner zahlen Nebenkosten für Pool, Fitnessraum und Garten. Ein Drohnenbild zeigt eine Form, keinen Grund, dafür zu zahlen.	Verlangen Sie für jede Gemeinschaftsfläche mindestens ein Bild auf Augenhöhe, mit Menschen, die sie zu einer glaubwürdigen Tageszeit nutzen.

Nichts davon kostet mehr, wenn es stimmt

Die richtige Sonne, das richtige Objektiv und die richtigen Möbel brauchen dieselben Stunden wie die falschen. Sie müssen nur vor dem ersten Entwurf im Briefing stehen, nicht in den Anmerkungen danach. Schicken Sie den Lageplan mit Nordpfeil, die Grundrisse und die Möbel, die Sie in die Musterwohnung stellen würden, und der größte Teil dieser Seite ist gelöst, bevor jemand die Szene öffnet.



Maverick Frame Produktionsrendering.

FEHLER 6 BIS 9

Umgebung, Menschen und die Baubeschreibung

DER FEHLER	WAS ER SIE KOSTET	DIE LÖSUNG
6. Bepflanzung nach zwanzig Jahren Wachstum	Käufer ziehen zwischen Setzlinge und kahle Beete. Die Außenanlage, für die sie bezahlt haben, wirkt jahrelang unfertig. Und sie lädt zum Vergleich mit dem Bauzaunbanner ein.	Verlangen Sie die Bepflanzung in der Größe zur Übergabe oder einen klaren Hinweis, dass sie ausgewachsen gezeigt ist.
7. Ein Gebäude ohne Nachbarn	Nahverkehr, Parks und Schulen rechtfertigen den Preis. Fehlen sie, füllt der Käufer die Lücke mit der schlechtesten Vermutung.	Verlangen Sie die echte Straße, die Nachbargebäude und einen Orientierungspunkt, den ein Käufer vor Ort erkennt. Dahinter darf die Umgebung generisch sein.
8. Menschen, die aufgeklebt wirken	Freigestellte Stockfiguren, die falsche Jahreszeit und starrende Gesichter lassen das ganze Bild falsch wirken, nicht nur die Figuren. Käufer misstrauen dann auch dem Gebäude.	Verlangen Sie wenige Menschen, mit der Szene beleuchtet und skaliert, der Jahreszeit entsprechend gekleidet und mit etwas Alltäglichem beschäftigt.
9. Ausstattung, die nicht in der Baubeschreibung steht	Naturstein-Arbeitsplatte im Bild und Laminat in der Wohnung machen aus einem Verkaufswerkzeug eine Reklamation, oder Schlimmeres. Der Vertrieb entschuldigt sich am Ende für das Exposé.	Verlangen Sie, dass das Studio jede sichtbare Oberfläche mit Ihrer Baubeschreibung abgleicht und alles Beispielhafte kennzeichnet.

Bewerten Sie Ihren aktuellen Bildsatz: ein Punkt für jeden Fehler, den Sie in mindestens einem Bild sehen. Eine einzige Ansicht kann mehrere Punkte kosten, und ein Satz aus zwanzig Bildern kommt selten auf null. Ziel ist nicht die perfekte Punktzahl, sondern keine Überraschung an dem Tag, an dem der Käufer hereinkommt.

0 - 1
BEREIT ZUR VERÖFFENTLICHUNG

2 - 3
VOR DEM VERTRIEBSSTART KORRIGIEREN

4+
DEN SATZ NEU BRIEFEN

Wo Sie bei hoher Punktzahl anfangen

Beheben Sie zuerst 1, 4 und 9. Ausrichtung, Ausblick und Ausstattung kann ein Käufer an Grundriss, Grundstück und Kaufvertrag prüfen, deshalb werden genau sie zu Nachverhandlungen. Die anderen kosten Sie Interesse, diese kosten Sie Vertrauen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE EINE SEITE

Jeden Bildsatz prüfen, in fünf Minuten

Halten Sie diese Liste an Ihre aktuellen Visualisierungen, an das Inserat eines Wettbewerbers im selben Portal oder an das Portfolio eines Studios, bevor Sie es beauftragen, unseres eingeschlossen. Jede Zeile ist ein Fehler von den vorigen Seiten, in derselben Reihenfolge.

Die Render-Checkliste

- [ ] Die Sonne kommt von der Seite, zu der das Gebäude tatsächlich ausgerichtet ist.
- [ ] Räume sind auf Augenhöhe mit einem Objektiv aufgenommen, das ihre echten Proportionen hält.
- [ ] Jeder Raum ist in echten Maßen möbliert, so wie ein Käufer darin wohnen würde.
- [ ] Die Ausblicke aus Fenstern und von Balkonen sind die echten für diese Etage.
- [ ] Jede Gemeinschaftsfläche hat mindestens ein Bild auf Augenhöhe, mit Menschen darin.
- [ ] Die Bepflanzung ist in Übergabegröße gezeigt oder klar als ausgewachsen gekennzeichnet.
- [ ] Die echte Straße, die Nachbarn und ein Orientierungspunkt vor Ort sind im Bild.
- [ ] Menschen sind wenige, natürlich, jahreszeitgerecht und wie die Szene beleuchtet.
- [ ] Jede sichtbare Oberfläche entspricht der Baubeschreibung.

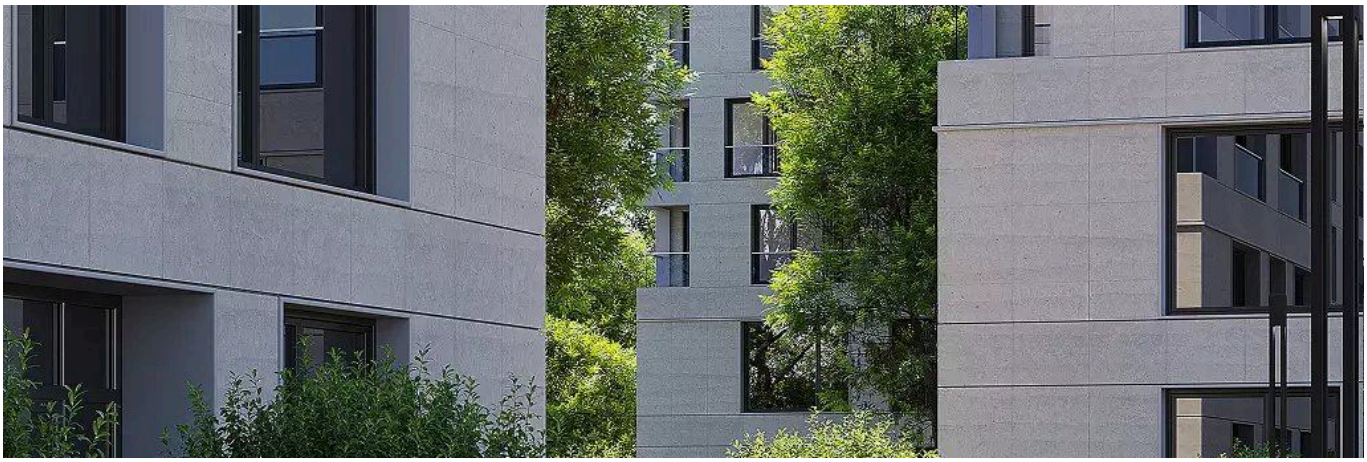
Prüfen Sie damit die fünf Bilder, die am meisten verkaufen: die Hauptansicht außen, das Wohnzimmer, den besten Ausblick, die wichtigste Gemeinschaftsfläche und die Zufahrt von der Straße. Bestehen diese fünf, folgt der Rest meist. Fallen sie durch, korrigieren Sie sie, bevor Sie weitere Ansichten bezahlen.

Wenn Sie drei oder mehr angekreuzt haben

Flicken Sie nicht Bild für Bild. Briefen Sie den Satz neu, mit Ausrichtung, Grundrissen, Baubeschreibung und Fotos vom Grundstück im Anhang, damit jede Ansicht an der Quelle korrigiert wird.

Prüfen Sie uns genauso

Unsere eigenen Preise und Studiokonditionen stehen auf der nächsten Seite, damit Sie uns an derselben Liste messen können, bevor Sie etwas schicken.



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/
Immobilienprojekte	maverickframe.com/de/loesungen/immobilien/
Oder per E-Mail	sale@maverickframe.com

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.