



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

# Fünf Phasen. Ein Resortmodell. Einmal bezahlt.

Welche Hotel-Visuals Sie von der Finanzierung bis zum Eröffnungstag bestellen, was das Resortmodell mitnimmt und wie sich das Budget auf die Phasen verteilt, zu mittleren Studiopreisen.

HIER ANFANGEN

# Fünf Phasen, fünf Briefings, ein Resort neu gebaut

Hotelprojekte sprengen das Budget selten mit einem einzelnen Rendering. Sie sprengen es, weil jede Phase ihre Visuals bei dem kauft, der gerade am nächsten ist: beim Makler des Entwicklers für die Bankunterlagen, beim Kontakt des Architekten für die Genehmigung, bei der Agentur des Betreibers für die Markenprüfung, beim Dienstleister des Vertriebs für die Buchungsseiten.

Jeder davon modelliert das Resort erneut aus denselben Plänen, und jedes Set sieht ein wenig anders aus als das letzte: ein anderer Dachton, ein anderes Meer, eine Lobby, die nicht mehr zum Markenhandbuch passt. Das andere Leck ist das Timing. Zimmerrenderings werden bestellt, wenn der Vorverkauf schon läuft, und die Markenprüfung sieht den Entwurf zum ersten Mal, wenn Änderungen bereits teuer sind.

|    | PHASE FÜR PHASE EINGEKAUFT                                    | ALS EIN FAHRPLAN GEPLANT                                                |
|----|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Jede Phase modelliert das Resort neu aus den Plänen           | Ein Resortmodell, mit dem Entwurf fortgeschrieben                       |
| 02 | Bank- und Genehmigungsbilder passen nicht zusammen            | Ansichten für Finanzierung und Genehmigung aus derselben Szene          |
| 03 | Lobby und Zimmer nur für die Markenprüfung modelliert         | Innenräume einmal gebaut, für Zimmertypen und Buchungsseite genutzt     |
| 04 | Zimmerrenderings gebrieft, nachdem der Vertrieb gestartet ist | Set für den Vorverkauf eingeplant, während die Markenprüfung noch läuft |
| 05 | Eröffnungsfilm aus einer leeren Datei begonnen                | Kameraflug mit Kameras und Szenen, die es schon gibt                    |

**Das Modell ist der Wert. Die Bilder sind das Ergebnis.**

Ein nach Plänen gebautes Resortmodell ist der größte Kostenblock jeder Hotel-Visualisierung. Bleibt es bei einem Studio und wird mit dem Entwurf fortgeschrieben, ist jedes spätere Set Licht, Kamera und Rendering statt Modellierung.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER FAHRPLAN

# Was Sie in jeder Phase bestellen, was bleibt

Die fünf Phasen unten sind die von unserer Seite zur Hotel-Visualisierung. Zu jeder: was Sie bestellen, wer es ansieht und was die nächste Phase übernimmt, statt es noch einmal zu bezahlen.

| PHASE        | DIESE VISUALS BESTELLEN                                                   | WER SIE NUTZT                             | WAS BLEIBT                                              |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Finanzierung | Luftbilder, Ankunft und ein Hero-Bild des Resorts                         | Investoren, Banken, Joint-Venture-Partner | Das Modell von Resort und Grundstück                    |
| Genehmigung  | Ansichten von abgestimmten Blickpunkten, Landschafts- und Nachtsichten    | Baubehörden, Küsten- und Denkmalschutz    | Außenkameras und Fassadenmaterialien                    |
| Marke        | Lobby, Schlüsselzimmer, Restaurant und Beschilderung nach Markenstandards | Design- und Markenteams des Betreibers    | Innenszenen nach der FF&E-Liste                         |
| Vorverkauf   | Alle Zimmertypen, Villen, Pool und Außenansichten in der Dämmerung        | Vertrieb, Buchungsportale, Reisepartner   | Zimmerszenen und das Set der Außenkameras               |
| Eröffnung    | Ein Kameraflug, Galeriebilder und Bilder für Social Media                 | Die Eröffnung, Website, Presse            | Eine Szenenbibliothek für Renovierungen und neue Flügel |

## Fangen Sie dort an, wo Sie stehen

Sind Sie schon bei der Markenprüfung, bestellen Sie jetzt die Renderings von Lobby und Schlüsselzimmer und verlangen Sie, dass sie nach der FF&E-Liste gebaut und die Innenszenen archiviert werden. Nur so können alle Zimmertypen für den Vorverkauf und der Kameraflug zur Eröffnung darauf aufbauen, statt neu anzufangen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

WAS ES KOSTET

# Ein Resort, fünf Phasen, Posten für Posten

Ein zusammengesetztes Beispiel eines mittelgroßen Strandresorts, zu mittleren Studiopreisen. Das Resort wird einmal in der Phase Finanzierung modelliert, die Innenräume einmal in der Phase Marke. Die als wiederverwendet markierten Posten kosten weniger, weil vor dem Rendern nichts neu gebaut wird.

|    | POSTEN                                                              | GRUNDLAGE                                          | ZU<br>STUDIOPREISEN |
|----|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------|
| 01 | Finanzierung: Modell von Resort und Grundstück aus Plänen           | Aufbau, einmalig                                   | \$4.200             |
| 02 | Finanzierung: Luftbild und Ankunft als Hero-Ansichten               | 3 x \$550                                          | \$1.650             |
| 03 | Genehmigung: Ansichten von abgestimmten Blickpunkten, Tag und Nacht | 5 x \$450, Modell aus Finanzierung wiederverwendet | \$2.250             |
| 04 | Marke: Szenen von Lobby, Schlüsselzimmer und Restaurant             | Aufbau, einmalig                                   | \$3.000             |
| 05 | Marke: Renderings von Lobby, Zimmer und F&B für die Markenprüfung   | 6 x \$600                                          | \$3.600             |
| 06 | Vorverkauf: Renderings der Zimmertypen und Villen                   | 6 x \$450, Szenen aus Marke wiederverwendet        | \$2.700             |
| 07 | Vorverkauf: Pool, Strand und Außenansichten in der Dämmerung        | 3 x \$450, Modell aus Genehmigung wiederverwendet  | \$1.350             |
| 08 | Eröffnung: Kameraflug über das Resort                               | 1 Min. x \$7.000                                   | \$7.000             |
| 09 | Eröffnung: Bilder für Buchungsseite und Galerie                     | 10 x \$300, Szenen aus Marke wiederverwendet       | \$3.000             |
|    | Zwischensumme Finanzierung                                          |                                                    | \$5.850             |
|    | Zwischensumme Genehmigung                                           |                                                    | \$2.250             |
|    | Zwischensumme Marke                                                 |                                                    | \$6.600             |
|    | Zwischensumme Vorverkauf                                            |                                                    | \$4.050             |
|    | Zwischensumme Eröffnung                                             |                                                    | \$10.000            |

Als ein Fahrplan geplant \$28.750

Dieselben Visuals Phase für Phase, jedes Mal von vorn \$47.350

20%

FINANZIERUNG

8%

GENEHMIGUNG

23%

MARKE

14%

VORVERKAUF

35%

ERÖFFNUNG

Von vorn heißt: dieselben Posten plus \$18.600, nämlich das Resortmodell für \$4.200 erneut in Genehmigung, Vorverkauf und Eröffnung und die Innenszenen für \$3.000 erneut in Vorverkauf und Eröffnung. Die Anteile oben beziehen sich auf die geplanten \$28.750.

## DIE EINE SEITE

# Was Sie uns in jeder Phase schicken

Die Teams, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine langen Lastenhefte. In jeder Phase senden sie ein paar Dinge wie diese, meist direkt im Text einer E-Mail, und das reicht für ein Angebot und für den Start.

|    |                                     |                                                                                                                          |
|----|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | <b>Finanzierung: die Pläne</b>      | Masterplan, Lageplan und Ansichten, auch in einem frühen Stand. Sagen Sie, welche Version aktuell ist.                   |
| 02 | <b>Finanzierung: die Zielgruppe</b> | Bankunterlagen, Investorendeck oder Partner-Pitch. Das bestimmt die Blickwinkel.                                         |
| 03 | <b>Genehmigung: die Blickpunkte</b> | Blickpunkte, die die Behörde verlangt hat, im Plan markiert, dazu Fotos vom Standort.                                    |
| 04 | <b>Genehmigung: die Landschaft</b>  | Freianlagenplan und Pflanzpalette, auch als Skizze.                                                                      |
| 05 | <b>Marke: die Standards</b>         | Markenhandbuch des Betreibers, Beschilderungsrichtlinien und die FF&E-Liste.                                             |
| 06 | <b>Marke: die Schlüsselräume</b>    | Welche Räume die Prüfung zuerst beurteilt: Ankunft, Lobby, Schlüsselzimmer, Restaurant.                                  |
| 07 | <b>Vorverkauf: die Zimmertypen</b>  | Die Liste der Zimmer- und Villentypen, jeweils mit dem Ausblick, den sie wirklich haben.                                 |
| 08 | <b>Vorverkauf: die Kanäle</b>       | Wo die Bilder laufen: Buchungsmaschine, Reiseportale, Verkaufsbroschüre.                                                 |
| 09 | <b>Eröffnung: der Termin</b>        | Eröffnungs- oder Pressetermin und wo der Kameraflug läuft.                                                               |
| 10 | <b>Jede Phase: das Budget</b>       | Eine Zahl oder eine Spanne pro Phase. So kommen wir am schnellsten zu einem passenden Umfang, und es ist keine Schwäche. |

## Phase wechseln, Szene behalten

Haben wir Ihr Resort in einer früheren Phase gebaut, genügt eine E-Mail, um es wieder zu öffnen: Nennen Sie die Phase, die neuen Leistungen und Planänderungen seitdem. Resortmodell und Innenräume sind archiviert, das Angebot beginnt also beim Rendern, nicht beim Modellieren.

## Unsere Konditionen stehen auf der nächsten Seite

Marktpreise, Fristen und was als Korrekturrunde zählt, finden Sie auf Seite 06. Das Beispiel auf Seite 04 ist zu denselben mittleren Studiopreisen kalkuliert.

## 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          |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Außenvisualisierung, einzeln</b> | \$100 - 300     | \$250 - 600     |
| <b>Innenvisualisierung, einzeln</b> | \$120 - 350     | \$300 - 700     |
| <b>Paket, 5 - 8 Ansichten</b>       | \$600 - 1.500   | \$1.500 - 4.000 |
| <b>Animation, pro Minute</b>        | \$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                                       |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Erster Entwurf eines Standbilds</b>      | 3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing                     |
| <b>Fertige Standbilder, Paket mit 5 - 8</b> | 2 bis 3 Wochen, Entwürfe inbegriffen                              |
| <b>Animation bis zu einer Minute</b>        | 4 bis 6 Wochen, zuerst Storyboard und Vorschau                    |
| <b>Enthaltene Korrekturrunden</b>           | Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Bild                   |
| <b>Was als Runde zählt</b>                  | Eine zusammengeführte Liste von Anmerkungen, auf einmal geschickt |
| <b>Eilauftrag</b>                           | 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.

|                             |                                                                                                                                 |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Das Kontaktformular</b>  | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                                   |
| <b>Hotel-Visualisierung</b> | <a href="https://maverickframe.com/de/loesungen/hotel-visualisierung/">maverickframe.com/de/loesungen/hotel-visualisierung/</a> |
| <b>Oder einfach</b>         | 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.