



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Fünf Schritte. Ein Gebäudemodell. Eine Preisquelle.

Wie ein interaktiver Wohnungsfinder vom Briefing bis zum Vertriebsstart entsteht, was 3D-Modell und Preisliste weitergeben und wer den Wohnungsfinder aktuell hält, sobald Käufer ihn nutzen.

HIER BEGINNEN

Fünf Tools, fünf Preislisten, ein Gebäude

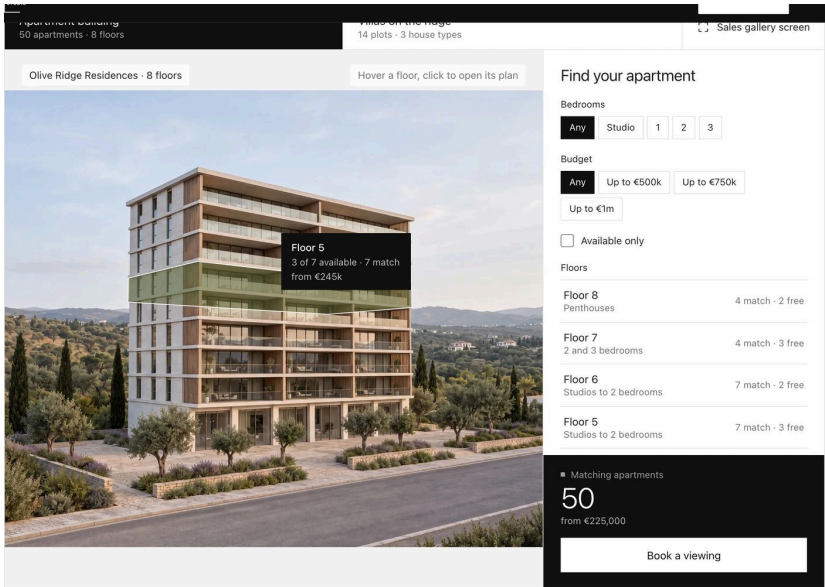
Die meisten Bauträger verkaufen vom Plan mit Werkzeugen, die einzeln eingekauft wurden. Renderings von einem Studio, Grundrisse vom Architekten, eine PDF-Preisliste vom Vertrieb, eine Touchscreen-App fürs Verkaufsbüro und ein Formular auf der Website.

Jedes zeigt dasselbe Gebäude ein wenig anders, und jedes muss bei einer Preisänderung einzeln aktualisiert werden. Käufer sehen verkaufte Wohnungen, Berater korrigieren sie in jedem Gespräch, und niemand weiß, welche Liste aktuell ist.

SCHRITT FÜR SCHRITT EINGEKAUFT	ALS EINE ROADMAP GEPLANT
01 Renderings, Grundrisse und Preisliste kommen von verschiedenen Leuten	Ein 3D-Modell speist Renderings, Grundrisse und Wohnungsfinder
02 Preise werden in PDF, Portal und App einzeln geändert	Preise und Status ändern sich in einer Tabelle oder in Ihrem CRM
03 Website und Verkaufsbüro zeigen Unterschiedliches	Ein Wohnungsfinder auf Website, Touchscreen und Laptops der Berater

Modell und Daten sind das Kapital. Der Wohnungsfinder ist das Ergebnis.

Ein Gebäude in 3D nach den Zeichnungen Ihres Architekten, mit jedem Geschoss und jeder Wohnung dort, wo die Pläne sie vorsehen, und eine einzige Quelle für Preise und Status sind der größte Teil der Arbeit. Bleiben sie an einem Ort, wird jeder spätere Bauabschnitt, jede Ausstattungslinie und jeder Bildschirm eine Ergänzung statt eines Neuaufbaus.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.

DIE ROADMAP

Was Sie in jedem Schritt beauftragen und was bleibt

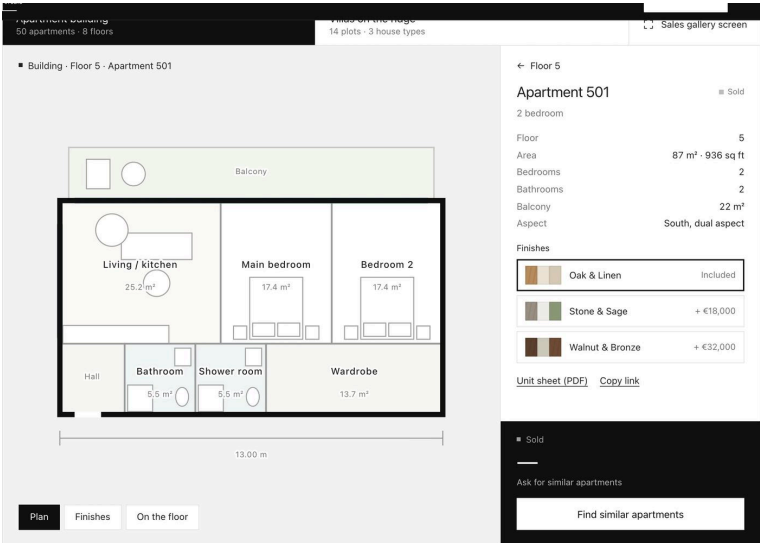
Fünf Schritte, in der Reihenfolge, der die meisten Wohnungsfinder-Projekte folgen. Jede Zeile zeigt, was entsteht, wer es ansieht und was der nächste Schritt weiterverwendet.

SCHRITT	DIESE VISUALS BEAUFTRAGEN	WER SIE NUTZT	WIRD ÜBERNOMMEN
Briefing	Pläne, Wohnungsliste, Preisliste, Ausstattungslinien und wo Käufer den Wohnungsfinder nutzen	Ihr Vertriebs- und Marketingteam	Umfang und Datenstruktur
3D-Modell	Gebäude und Gelände in 3D nach den Zeichnungen des Architekten	Der Architekt, zur Prüfung	Das Modell für jedes Rendering und jeden Plan
Renderings und Grundrisse	Außenansichten mit klickbaren Geschossen, Grundrisse, Innenräume in jeder Ausstattungslinie	Käufer, das Vertriebsteam	Kameras und Geschossumrisse
Umsetzung	Wohnungsfinder, Filter, Status, Anfrageformular und Anbindung an CRM oder Preisliste	Berater, CRM-Verantwortliche	Die Datenquelle für jeden Bildschirm
Livegang	Website-Version, Bildschirm im Verkaufsbüro, erste Aktualisierung der Preisliste	Käufer, das Verkaufsbüro	Ein Setup, bereit für den nächsten Bauabschnitt

Beginnen Sie dort, wo Sie stehen

Gibt es schon Renderings des Gebäudes, schreiben Sie das ins Briefing. Der Wohnungsfinder kann ein dafür gebautes 3D-Modell weiterverwenden, und der Schritt, bei dem Sie einsteigen, entscheidet, was neu entsteht.

Nicht jedes Projekt durchläuft alle fünf Schritte. Ein Bauträger mit fertigen Renderings startet vielleicht bei der Umsetzung; eine Villenanlage beginnt beim Lageplan statt beim Gebäude. Die Reihenfolge gilt trotzdem, ebenso die Regel: Der erste Schritt baut Modell und Daten, die alle anderen weiterverwenden.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.
Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.

NACH DEM LIVEGANG

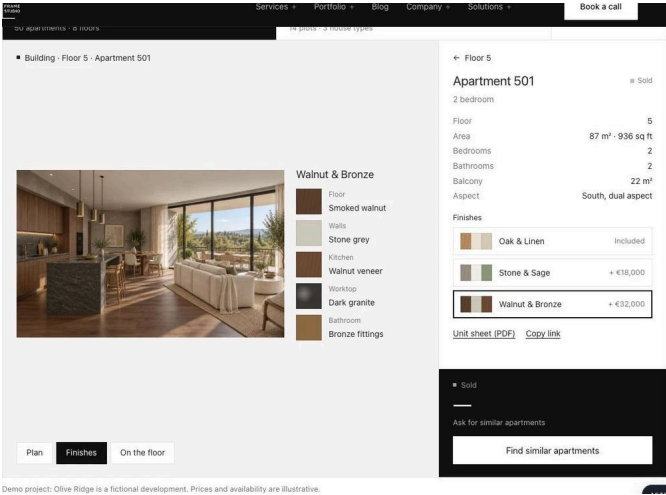
Wer den Wohnungsfinder aktuell hält und wie oft

Ein Wohnungsfinder ist nur so gut wie seine letzte Preisaktualisierung. Hier sehen Sie, welche Daten er liest, wo jede Angabe liegt und wer sie ändert, sobald Käufer ihn nutzen.

DATEN	WO SIE LIEGEN	WER SIE ÄNDERT	WIE OFT
Gebäude, Geschosse, Gelände	3D-Modell und Renderings	Das Studio	Bei Planänderungen
Wohnungen und Grundrisse	Wohnungsliste und Grundrisse	Ihr Team, dann das Studio	Einmal pro Bauabschnitt
Preise	Tabelle, Admin-Bereich oder Ihr CRM	Ihr Vertriebsteam	Bei jeder Änderung der Liste
Status	Tabelle, Admin-Bereich oder Ihr CRM	Ihre Berater	Bei jeder Reservierung und jedem Verkauf
Ausstattungslinien	Renderings und Aufpreisliste	Das Studio und Ihr Team	Wenn eine Linie dazukommt
Anfragen	Ihr CRM	Ihre Berater	Bei jeder Anfrage

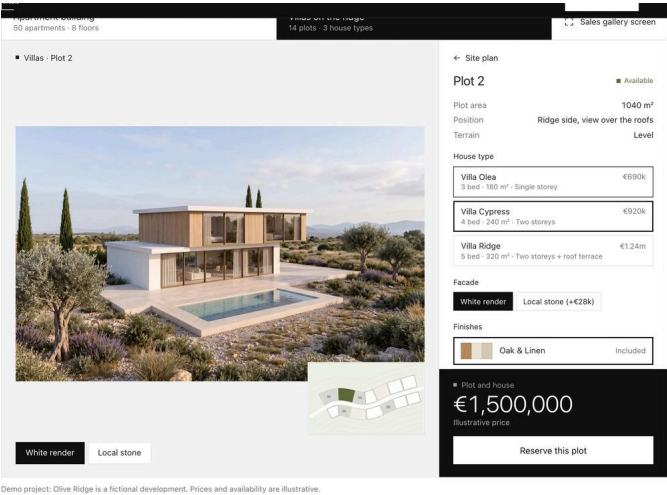
Eine Änderung, alle Bildschirme

Liegen Preise und Status in einer Tabelle oder in Ihrem CRM, erscheint eine Änderung binnen Minuten auf der Website und am Bildschirm im Verkaufsbüro. Niemand verschickt ein neues PDF, und kein Berater muss sich merken, welche Liste aktuell ist.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, das Demoprojekt auf unserer Seite zum Wohnungsfinder.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

AUF EINER SEITE

Was Sie uns in jedem Schritt schicken

Die kurze Liste der Unterlagen, die in jedem Schritt Umfang und Zeitplan bestimmen. Schicken Sie, was Sie haben; Fehlendes wird zur Rückfrage, nicht zur Verzögerung.

01	Briefing: das Projekt	Anzahl der Gebäude, Geschosse und Wohnungen, die Wohnungstypen und wo Käufer den Wohnungsfinder nutzen.
02	Briefing: der Vertrieb	Der Vertriebsstart, der Bildschirm im Verkaufsbüro, falls vorhanden, und die Sprachen und Währungen, die Käufer brauchen.
03	3D-Modell: die Zeichnungen	Modell oder Zeichnungen des Architekten, die Grundrisse und der Lageplan.
04	Renderings: die Ausstattung	Ausstattungslinien und Upgrades mit Preisen, dazu zwei Referenzen für die Stimmung.
05	Umsetzung: die Daten	Die Wohnungsliste mit Flächen, Preisen und Status, als Tabelle oder Export aus Ihrem CRM.
06	Umsetzung: das CRM	Welches CRM Sie nutzen und wer bei Ihnen Zugang zu API oder Webhooks geben kann.
07	Livegang: die Website	Wo der Wohnungsfinder auf Ihrer Website erscheinen soll und wer dort einen kurzen Code einfügen kann.
08	Jeder Schritt: der Termin	Der Vertriebsstart oder die Eröffnung des Verkaufsbüros. Von dort planen wir rückwärts.

Nächster Bauabschnitt, gleiches Setup

Haben wir den Wohnungsfinder für einen früheren Bauabschnitt gebaut, genügt für den nächsten eine E-Mail: neue Gebäude oder Grundstücke, ihre Pläne und die Preisliste. Modell und Datenstruktur liegen vor, also beginnt die Arbeit bei den neuen Einheiten, nicht bei null.

Unsere Konditionen stehen auf der nächsten Seite

Marktpreise für Renderings, unsere Zeitpläne und was als Korrekturschleife zählt, stehen auf Seite 06. Der Wohnungsfinder selbst wird pro Projekt zum Festpreis angeboten.



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
Wohnungsfinder: Plan und Festpreisangebot	Innerhalb eines Werktags nach Erhalt von Plänen und Preisliste
Erster Entwurf eines Standbilds	3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing
Fertige Standbilder, Paket mit 5 - 8	2 bis 3 Wochen, Entwürfe inbegriffen
Enthaltene Korrekturschleifen	Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Bild
Was als Schleife zählt	Eine gebündelte Kommentarliste, auf einmal geschickt
Eilauftrag	Halbe Zeit für rund 40% Aufpreis, wenn der Zeitplan es erlaubt

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/
Wohnungsfinder	maverickframe.com/de/leistungen/interaktiver-wohnungsfinder/
Oder einfach	auf die E-Mail antworten, mit der dieser Leitfaden kam.

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.