



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Fünf Phasen. Ein Sanierungsmodell. Einmal gebaut, nicht vier.

Welche Sanierungs-Visuals Sie vom Kauf bis zum Marktstart bestellen, was das Gebäudemodell mitnimmt und wie sich das Budget auf die Phasen verteilt, zu mittleren Studiopreisen.

HIER ANFANGEN

Vier Anbieter, vier Modelle, eine Sanierung

Sanierungsprojekte 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 Kontakt des Maklers vor dem Kauf, beim Dienstleister des Architekten für die Genehmigung, bei einem Freelancer für die Investorenmappe, bei der Marketingagentur für den Marktstart.

Jeder davon modelliert das Bestandsgebäude erneut aus demselben Aufmaß und denselben Fotos, und jedes Set sieht ein wenig anders aus als das letzte: ein anderer Stein, ein anderes Dach, ein anderer Garten. Das andere Leck ist das Timing. Innenansichten werden bestellt, wenn die Immobilie schon inseriert ist, und Investoren sehen die fertigen Räume zum ersten Mal, nachdem das Geld zugesagt ist.

PHASE FÜR PHASE EINGEKAUFT		ALS EIN FAHRPLAN GEPLANT	
01	Jede Phase modelliert das Bestandsgebäude neu	Ein Modell von Gebäude und Grundstück, mit dem Entwurf fortgeschrieben	
02	Bilder für Kauf und Finanzierung passen nicht zusammen	Ansichten für Kauf und Finanzierung aus derselben Szene	
03	Innenräume für jedes Exposé neu eingerichtet	Ein Satz Raumszenen, neu ausgestattet, sobald Oberflächen feststehen	
04	Verkaufsbilder gebrieft, nachdem das Inserat online ist	Set für den Vorverkauf eingeplant, während die Genehmigung noch läuft	
05	Film zum Marktstart aus einer leeren Datei begonnen	Rundgangsfilm und 360-Grad-Rundgänge aus Szenen, die es schon gibt	

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

Ein Gebäude, nach Aufmaß modelliert und in seiner echten Umgebung, ist der größte Kostenblock jeder Sanierungsvisualisierung. 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 Sanierungsvisualisierung. 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
Kauf	Zwei oder drei Ansichten davon, was aus der Immobilie werden kann	Der Käufer, Partner, die Bank	Das Modell von Bestandsgebäude und Grundstück
Finanzierung	Die sanierte Immobilie in ihrer echten Umgebung, in Standort- oder Drohnenfotos gesetzt, und ein zentraler Innenraum	Investoren, Partner, Banken	Außenkameras, die Szene des zentralen Raums
Genehmigung	Ansichten der Änderungen von Straße und Grundstück	Bauamt, Denkmalschutz, Nachbarn	Fassadenmaterialien, die echte Umgebung
Vorverkauf	Außenansichten, die wichtigsten Räume und Abendversionen	Makler, Käufer oder Mieter, das Inserat	Raumszenen und das Kameraset
Marktstart	Ein Rundgangsfilm, 360-Grad-Rundgänge und Social-Formate	Inserat zum Marktstart, Social Media, Presse	Eine Szenenbibliothek für spätere Bauabschnitte

Fangen Sie dort an, wo Sie stehen

Verkaufen Sie schon vor der Fertigstellung, bestellen Sie jetzt Außenansichten, die wichtigsten Räume und eine Abendversion, und verlangen Sie, dass Gebäude und Räume als Szenen mit festen Kameras archiviert bleiben. Nur so bauen Film, Rundgänge und spätere Änderungen an Oberflächen darauf auf, statt neu anzufangen.

Nicht jede Sanierung durchläuft alle fünf Phasen. Ein Eigentümer, der selbst einzieht, hört vielleicht bei der Genehmigung auf; ein Investor, der ein Haus saniert und weiterverkauft, geht vom Kauf direkt in den Vorverkauf. Die Reihenfolge gilt trotzdem, und auch die Regel: Die erste Phase baut die Szene, die alle anderen wiederverwenden.



Maverick Frame Produktionsrendering.

WAS ES KOSTET

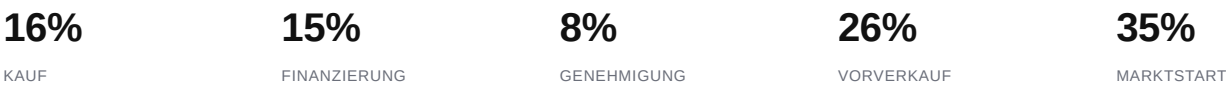
Eine Sanierung, fünf Phasen, Posten für Posten

Ein zusammengesetztes Beispiel: die Sanierung eines Landhauses mit Garten und Pool, zu mittleren Studiopreisen. Gebäude und Grundstück entstehen einmal beim Kauf, der zentrale Raum in der Finanzierung, die wichtigsten Räume im Vorverkauf. Wiederverwendete Posten kosten weniger, weil vor dem Rendern nichts neu gebaut wird.

POSTEN		GRUNDLAGE	ZU STUDIOPREISEN
01	Kauf: Modell von Bestandsgebäude und Grundstück aus Aufmaß und Fotos	Aufbau, einmalig	\$2.400
02	Kauf: Konzeptansichten der sanierten Immobilie	2 x \$450	\$900
03	Finanzierung: Außenansichten in Standort- und Drohnenfotos	3 x \$500, Modell aus Kauf wiederverwendet	\$1.500
04	Finanzierung: Szene des zentralen Raums	Aufbau, einmalig	\$1.200
05	Finanzierung: zentrale Innenansicht	1 x \$450	\$450
06	Genehmigung: Ansichten der Änderungen von Straße und Grundstück	4 x \$400, Modell aus Kauf wiederverwendet	\$1.600
07	Vorverkauf: Szenen der wichtigsten Räume	Aufbau, einmalig	\$2.400
08	Vorverkauf: Außen- und Innenansichten	6 x \$450, Gebäudemodell aus Kauf wiederverwendet	\$2.700
09	Vorverkauf: Abendversionen von zwei Kameras	2 x \$250, Szenen wiederverwendet	\$500
10	Marktstart: Rundgangsfilm, vom Garten in die Haupträume	1 Min. x \$5.000	\$5.000
11	Marktstart: 360-Grad-Rundgang durch die Haupträume	4 Panoramen x \$400, Szenen aus Vorverkauf wiederverwendet	\$1.600
12	Marktstart: kurze Social-Schnitte aus dem Film	3 Schnitte x \$300	\$900
Zwischensumme Kauf			\$3.300
Zwischensumme Finanzierung			\$3.150
Zwischensumme Genehmigung			\$1.600
Zwischensumme Vorverkauf			\$5.600
Zwischensumme Marktstart			\$7.500

Als ein Fahrplan geplant \$21.150

Dieselben Visuals Phase für Phase, jedes Mal neu \$34.350



Neu heißt: dieselben Posten plus \$13.200, nämlich das Modell von Gebäude und Grundstück für \$2.400 erneut in Finanzierung, Genehmigung, Vorverkauf und Marktstart, die Szene des zentralen Raums für \$1.200 erneut im Vorverkauf und die Szenen der wichtigsten Räume für \$2.400 erneut zum Marktstart. Anteile bezogen auf die geplanten \$21.150.

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	Kauf: das Gebäude	Das Inserat oder Aufmaß, Fotos von Gebäude und Grundstück und was Sie damit vorhaben.
02	Kauf: die Entscheidung	Wen es zu überzeugen gilt: einen Partner, die Bank, sich selbst. Davon hängt ab, welche zwei oder drei Ansichten entstehen.
03	Finanzierung: die Pläne	Pläne oder das 3D-Modell der Sanierung, auch in einem frühen Stand. Sagen Sie, welche Version aktuell ist.
04	Finanzierung: der Ort	Standort- und Drohnenvideos, falls vorhanden, damit die Renderings in die echten Ansichten gesetzt werden können.
05	Genehmigung: die Blickpunkte	Blickpunkte, die Bauamt oder Denkmalschutz verlangen, im Plan markiert, mit Fotos von diesen Stellen.
06	Vorverkauf: der Käufer	Wer kaufen oder mieten wird, und die Räume und Außenbereiche, die es ihm verkaufen.
07	Vorverkauf: die Oberflächen	Das Materialboard oder die Oberflächenvarianten und der Möbelstil, auch als Referenzen.
08	Marktstart: der Termin	Der Termin für Inserat oder Marktstart und wo Film und 360-Grad-Rundgänge laufen.
09	Jede Phase: das Budget	Eine Zahl oder Spanne pro Phase. Das ist der schnellste Weg zu einem passenden Umfang und keine Schwäche.

Phase wechseln, Szene behalten

Haben wir Ihre Immobilie in einer früheren Phase gebaut, genügt eine E-Mail, um sie wieder zu öffnen: Nennen Sie die Phase, die neuen Leistungen und Änderungen am Entwurf seitdem. Gebäudemodell und Raumszenen 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.



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/
Sanierungsvisualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/sanierung-visualisierung/
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.