



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Drohnenfoto oder CGI? Dieselbe Luftansicht kostet **\$7.100 mehr.**

Fotomontage auf ein Drohnenfoto oder ein voll modelliertes Umfeld: woran Sie erkennen, was Ihr Projekt braucht, und warum das Geld im Kontext rund um das Gebäude steckt.

DER ANFANG

Das Gebäude ist günstig. Das Viertel nicht.

Die meisten Luftbildanfragen beschreiben das Gebäude im Detail und die Umgebung in einem Halbsatz: 'im Kontext zeigen'. Dieser Halbsatz entscheidet den Preis. Das Gebäude ist ein Modell. Der Kontext kann eine Straße, ein Quartier oder eine Küste sein, und jeder Meter davon muss irgendwoher kommen.

Dafür gibt es zwei Wege. Eine Fotomontage setzt das modellierte Gebäude in ein Drohnenvideo des echten Grundstücks, abgestimmt in Kamera, Objektiv und Licht, und die Umgebung kommt zum Preis eines Flugs. Volles CGI baut Gelände, Nachbarn, Straßen und Bäume in 3D, befreit die Kamera vollständig und kostet entsprechend. Keiner ist besser. Sie passen zu verschiedenen Standorten.

EIN DROHNENFOTO IST RICHTIG, WENN

VOLLES CGI IST RICHTIG, WENN

01	Grundstück und Umgebung existieren und zum Launch gleich aussehen	Straßen, Marina oder der nächste Bauabschnitt noch Zeichnungen sind
02	Eine Drohne dort legal fliegen darf und das Wetter mitspielt	Flüge beschränkt sind oder die Jahreszeit monatelang nicht passt
03	Sie zwei oder drei feste Blickwinkel brauchen	Sie viele Blickwinkel, eine Kamerafahrt oder einen Überflug brauchen
04	Die echten Nachbarn dem Verkauf helfen	Die Nachbarn sich ändern oder vom Projekt ablenken

Der Kontext macht die Rechnung, nicht das Gebäude.

In einer voll modellierten Luftansicht ist das Projekt selbst oft die kleinere Hälfte des Angebots. Legen Sie fest, wie viel Welt rundherum das Bild zeigen muss, bevor Sie nach einem Preis fragen, und die vier eingeholten Angebote werden endlich vergleichbar.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE RECHNUNG

Vier Luftansichten, auf zwei Wegen kalkuliert

Unten steht ein Komposit aus Luftbildbriefings dieses Jahres, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen: ein Wohnprojekt mit rund vierzig Einheiten am Hang, vier Luftansichten, Umgebung 'für Realismus voll modelliert'. Darunter dieselben vier Ansichten, montiert auf Drohnenfotos des Grundstücks.

	POSITION	BASIS	ZU STUDIOPREISEN
01	Hauptluftansicht des Projekts	1 x \$600	\$600
02	Drei weitere Luftperspektiven	3 x \$550	\$1.650
03	Nachbargebäude modelliert, Radius 500 m	Kontext	\$3.200
04	Gelände und Höhen aus dem Vermessungsplan	Vermessung	\$900
05	Alter Baumbestand und Grün im gesamten Kontext	Kontext	\$1.400
06	Straßen, Markierungen, Fahrzeuge und Stadtmobiliar	Kontext	\$750
07	Ferne Landschaft und Horizont in 3D gebaut	Kontext	\$600
	Die vier Ansichten selbst		\$2.250
	Die Welt, die um sie herum gebaut wird		+ \$6.850
	Voll modelliert, vier Ansichten		\$9.100
	Dieselben vier Ansichten auf Drohnenfotos		\$2.000

Version mit Drohnenfoto: vier Ansichten zu 4 x \$500, das Projekt modelliert und in jedes Foto eingepasst. Fotos liefern Sie oder Ihr Vermesser; das Honorar eines Drohnenpiloten ist nicht enthalten und hängt vom Standort ab.

\$7.100 kostet ein Viertel, nach dem niemand gefragt hat.

Das ist kein Aufschlag. Jemand muss jedes Dach im Radius von 500 m modellieren, und die Kamera zeigt sie alle. Gibt es von diesen Dächern schon ein Foto, oder lässt es sich an einem Nachmittag machen, ist das Modell der teure Weg zu denselben Pixeln.

BEVOR JEMAND FLIEGT

Acht Fragen, die die Methode wählen

Beantworten Sie diese acht im Briefing, und die Methode wählt sich meist von selbst. Die meisten brauchen einen Satz, zusammen entscheiden sie, ob das Angebot näher an zweitausend oder an neuntausend liegt.

DIE FRAGE	WAS DIE ANTWORT ENTSCHIEDET
01 Gibt es das Grundstück schon?	Ist es geräumt und die Umgebung fertig, hält ein Foto die Wirklichkeit fest. Stehen Straßen oder der Nachbarabschnitt noch auf Papier, gibt es nichts zu fotografieren.
02 Darf dort eine Drohne fliegen?	Flughäfen, dichte Innenstädte und manche Küsten beschränken Flüge. Lautet die Antwort nein oder noch nicht, wird die Luftansicht automatisch CGI.
03 Ändert sich die Umgebung vor dem Verkauf?	Ein Foto friert das Grundstück am Tag des Flugs ein. Eine neue Straße oder ein abgerissener Block machen es binnen Monaten falsch.
04 Wie viele Blickwinkel, bewegt sich die Kamera?	Ein Foto ergibt eine Ansicht. Jeder neue Winkel ist ein neues Foto oder mehr Modell, und ein Überflug heißt fast immer CGI.
05 Wie weit soll der Kontext reichen?	Nennen Sie den Radius, der zählt: Straße, Quartier, Küste. Kontext wird nach Fläche kalkuliert, und ein Kilometer kostet ein Vielfaches eines Blocks.
06 Welche Nachbarn müssen erkennbar sein?	Orientierungspunkte, nach denen ein Käufer sucht, werden genau modelliert. Alles andere kann einfache Kubatur sein oder aus dem Foto kommen.
07 Welches Licht, welche Jahreszeit?	Ein Foto trägt das Licht eines Tages. Wollen Sie Dämmerung oder Sommer, fliegen Sie dann oder wählen Sie CGI und setzen es frei.
08 Wer schaut es an?	Geht das Bild an eine Genehmigungsbehörde, sagen Sie es gleich. Genauigkeitsanforderungen ändern die Methode, nicht nur das Finish.

DIE EINE SEITE

Was Projektentwickler uns wirklich schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken kein Lastenheft für eine Luftansicht. Sie schicken etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail, und das genügt, um die Methode zu wählen, ein Angebot zu machen und zu beginnen.

01	Das Grundstück	Eine Adresse oder ein Pin, dazu die Grundstücksgrenze. Sagen Sie, was heute dort steht.
02	Das Projekt	Pläne oder ein Modell der Gebäude. Sagen Sie, was maßgeblich ist.
03	Wofür es ist	Vertrieb, Genehmigung, Investoren-Deck, Bauzaun. Das bestimmt die Blickwinkel.
04	Wie viele Ansichten	Eine Zahl, oder wo jedes Bild erscheinen wird.
05	Vorhandenes Drohnenmaterial	Fotos oder Videos, die Sie schon haben, und ihr Aufnahmedatum.
06	Der Kontextradius	Die Straße, das Quartier oder die Küste. Ein Wort genügt.
07	Die Orientierungspunkte	Bis zu fünf Orte, die ein Käufer im Bild erkennen muss.
08	Bauabschnitt und Jahreszeit	Was zum Launch gebaut ist und in welcher Jahreszeit Sie verkaufen.
09	Der Termin	Der echte, nicht der bequeme.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Sie sagt uns, welche Methode passt, bevor wir fragen.

Schicken Sie vorhandene Fotos

Eine alte Drohnenbefliegung, ein Foto aus dem Bauantrag, sogar ein Video vom Ortstermin. Ist es aktuell und der Winkel stimmt, spart es den teuersten Posten der Rechnung.

Orte markieren, nicht Radien

Fünf benannte Orte sagen uns mehr als '1 km Kontext'. Wir modellieren, wonach ein Käufer sucht, halten den Rest einfach, und niemand, der das Bild ansieht, merkt es.

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/
Luftbildprojekte	maverickframe.com/de/leistungen/luftbild-visualisierung/
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.