



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

# Wir kalkulierten Musterwohnung und CGI. **\$179.080 Unterschied.**

Ein Vertriebsstart, zweimal kalkuliert: Musterwohnung, Verkaufsbüro und Fotos für \$196.740  
oder ein CGI-Set aus einem 3D-Modell für \$17.660, Monate früher fertig.

HIER BEGINNEN

# Die Musterwohnung öffnet, wenn der Entwurf steht

Ein Bauträger muss den Vertrieb starten, solange das Gebäude noch aus Plänen besteht. Die klassische Antwort: das Produkt trotzdem bauen. Eine Musterwohnung im finalen Ausstattungsstandard, ein Verkaufsbüro drumherum und Fotos von beidem für das Exposé und die Immobilienportale.

Das funktioniert, und Käufer mögen es. Aber eine Musterwohnung lässt sich erst bauen, wenn Grundrisse und Ausstattungsbeschreibung feststehen, sie braucht eine Fläche und eine Ausbauphase, und sie zeigt einen Wohnungstyp in einer Ausstattung. Jede spätere Änderung holt die Handwerker zurück. Ein CGI-Vertriebsset entsteht aus denselben Plänen als ein 3D-Modell, startet, während sich der Entwurf noch bewegt, und zeigt jeden Wohnungstyp, die Fassade, das Grundstück und den Ausblick.

| MUSTERWOHNUNG UND VERKAUFSBÜRO                                                | CGI-VERTRIEBSSET                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 01 Wartet auf feste Grundrisse, eine Ausstattungsbeschreibung und eine Fläche | Startet aus CAD, BIM oder PDF-Plänen, während sich der Entwurf noch ändert |
| 02 Zeigt einen Wohnungstyp, in einer Ausstattung, an einem Ort                | Zeigt jeden Wohnungstyp, die Fassade, die Luftansicht und den Ausblick     |
| 03 Eine geänderte Ausstattung holt die Handwerker zurück                      | Eine geänderte Ausstattung ist ein Materialtausch und ein neues Rendering  |
| 04 Erreicht die Käufer, die persönlich vorbeikommen                           | Erreicht Käufer im Ausland auf dem Handy, über den 360°-Rundgang           |
| 05 Miete und Nebenkosten in jedem Monat der Vermarktung                       | Einmal bezahlt; das Modell geht in den nächsten Bauabschnitt mit           |

## Die Musterwohnung öffnet, wenn die Reservierungen starten sollten.

In unserer Beispielkalkulation öffnet die Musterwohnung 16 Wochen nach Unterzeichnung des Mietvertrags, und erst, wenn die Ausstattung feststeht. Die ersten CGI-Entwürfe kommen 3 bis 5 Arbeitstage nach den Plänen, das komplette Set an Standbildern in 2 bis 3 Wochen. Die Wochen dazwischen sind die ersten Monate der Vertriebskampagne.



Maverick Frame Produktionsrendering.

## DIE RECHNUNG

# Ein Vertriebsstart, auf beide Arten kalkuliert

Eine Beispielkalkulation zu mittleren Marktpreisen: 60 Wohnungen, vier Wohnungstypen, neun Monate Vertrieb vor Fertigstellung und eine späte Änderung an Küche und Böden. Die Posten der Musterwohnung sind typische Beispielposten, keine Marktstatistik. Außenansichten werden in beiden Fällen gerendert: Das Gebäude gibt es noch nicht.

|                                               | POSTEN                                                                  | GRUNDLAGE             | KOSTEN           |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------|
| 01                                            | Musterwohnung: Fläche für Büro und Wohnung, gemietet nahe der Baustelle | 9 Monate x \$4.500    | \$40.500         |
| 02                                            | Musterwohnung: Dreizimmerwohnung, finaler Ausstattungsstandard          | 85 m², Ausbau         | \$68.000         |
| 03                                            | Musterwohnung: Verkaufsbüro, Empfang, Modelltisch, Bildschirme          | Ausbau                | \$36.000         |
| 04                                            | Musterwohnung: Möbel, Leuchten, Styling und Dekoration                  | eine Wohnung          | \$24.000         |
| 05                                            | Musterwohnung: Nebenkosten, Reinigung, Versicherung, Wachdienst         | 9 Monate x \$1.300    | \$11.700         |
| 06                                            | Musterwohnung: Fotos von Wohnung und Verkaufsbüro, 12 Bilder            | 1 Tag                 | \$2.800          |
| 07                                            | Variante Musterwohnung, gerendert: 4 Außenansichten, 2 Luftbilder       | 4 x \$580 + 2 x \$600 | \$3.520          |
| 08                                            | Variante Musterwohnung, gerendert: 3D-Grundrisse                        | 4 x \$180             | \$720            |
| 09                                            | Musterwohnung: späte Änderung, Küchenfronten und Böden neu              | Umbau                 | \$9.500          |
| 10                                            | CGI: 3D-Modell von Gebäude, Grundstück, Umfeld und Typwohnung           | aus CAD oder BIM      | \$2.800          |
| 11                                            | CGI: Außenansichten, Straße, Innenhof, Eingang, Abendstimmung           | 4 x \$580             | \$2.320          |
| 12                                            | CGI: Luftbilder, Grundstück im Kontext und Masterplan                   | 2 x \$600             | \$1.200          |
| 13                                            | CGI: Innenansichten Musterwohnung, zwei Wohnungstypen                   | 6 x \$420             | \$2.520          |
| 14                                            | CGI: 3D-Grundrisse, einer pro Wohnungstyp                               | 4 x \$180             | \$720            |
| 15                                            | CGI: Kamerafahrt, von der Ankunft bis zur Dachterrasse                  | 60 s                  | \$5.400          |
| 16                                            | CGI: 360°-Rundgang durch die Typwohnung                                 | 5 Szenen x \$320      | \$1.600          |
| 17                                            | CGI: späte Änderung, 6 Bilder und 5 Szenen neu gerendert                | Modell-Update         | \$1.100          |
| <b>CGI-Vertriebsset, Posten 10 bis 17</b>     |                                                                         |                       | <b>\$17.660</b>  |
| <b>Variante Musterwohnung, Posten 1 bis 9</b> |                                                                         |                       | <b>\$196.740</b> |

## \$179.080 zwischen zwei Wegen in den Vertrieb.

Der größte Teil ist Miete, Ausbau und laufende Kosten, bezahlt vor der ersten Reservierung. Die späte Änderung allein kostet in der Musterwohnung \$9.500, in CGI \$1.100, und nur CGI liefert zusätzlich jeden Wohnungstyp, einen Film und einen Rundgang.

WOCHEN UND ÄNDERUNGEN

# Wo sich die Wege trennen, Monat für Monat

Sieben Momente zwischen Grundstückskauf und letzter Reservierung, an denen Musterwohnung und CGI-Set nicht mehr gleich viel kosten. Rechts steht, was das für einen Bauträger heißt, dessen Vertriebsstart schon angekündigt ist.

| DER MOMENT                         | WAS JEDER WEG FÜR DEN BAUTRÄGER BEDEUTET                                                                                                                          |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 Die Pläne liegen im Bauantrag   | Gebaut werden kann noch nichts. In CGI kommen Baukörper und eine Außenansicht für Banken und Bürgerbeteiligung aus der ersten Modellversion.                      |
| 02 Die Reservierungen starten      | Die Musterwohnung braucht Fläche, Ausbau und feste Ausstattung: 16 Wochen in der Beispielkalkulation. CGI-Standbilder sind 2 bis 3 Wochen nach den Plänen fertig. |
| 03 Der Wohnungsmix ändert sich     | In der Musterwohnung werden Wände versetzt und Leitungen neu verlegt. In CGI werden Plan, Grundrisse und Ansichten aktualisiert und neu gerendert.                |
| 04 Eine Ausstattung wird getauscht | Küchenfronten und Bodenbelag neu eingebaut: \$9.500 in der Beispielkalkulation. In CGI ein neues Material und elf Bilder neu gerendert: \$1.100.                  |
| 05 Ein Käufer lebt im Ausland      | Die Musterwohnung erreicht ihn als zwölf Fotos. Im 360°-Rundgang geht er die Typwohnung auf dem Handy ab, bevor er eine Besichtigung bucht.                       |
| 06 Die Auftaktveranstaltung        | Im Verkaufsbüro, wenn es fertig ist. Die Kamerafahrt läuft dort, auf der Website und gekürzt in Social Media, alles aus demselben Modell.                         |
| 07 Der nächste Bauabschnitt        | Das Verkaufsbüro wird zurückgebaut oder neun Monate weiter gemietet. Das CGI-Modell bleibt: Kalkuliert werden neue Wohnungen, nicht das ganze Projekt.            |

## Wo sich eine echte Musterwohnung noch lohnt

Ein Rendering verkauft die Idee eines Zuhauses. Manche Käufer wollen es anfassen, bevor sie unterschreiben. Eine Musterwohnung ist richtig, wenn:

- ☐ das Projekt hochpreisig ist und an Selbstnutzer vor Ort geht, die Schubladen öffnen und Arbeitsplatten fühlen wollen.
- ☐ der Vertrieb im letzten Drittel ist und die letzten Wohnungen einen Schub brauchen.
- ☐ das Gebäude so weit ist, dass sie in eine echte Wohnung passt: keine Miete, am Ende verkauft.
- ☐ die Ausstattung final ist und nichts später umgebaut werden muss.

## 3-5 Tage

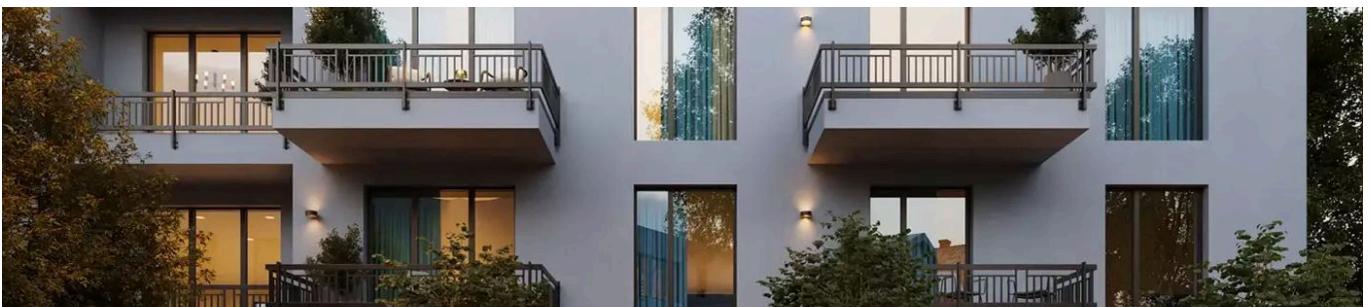
ERSTER CGI-ENTWURF, AUS DEN PLÄNEN

## 2-3 Wochen

DAS KOMPLETTE SET AN STANDBILDERN

## 4-6 Wochen

EINE KAMERAFAHRT BIS ZU EINER MINUTE



Maverick Frame Produktionsrendering.

## DIE EINE SEITE

# Was Bauträger uns tatsächlich schicken

Die Bauträger, deren Logos auf unseren Seiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Sie schicken etwas in dieser Art, meist im Text einer E-Mail mit den Plänen im Anhang, und das reicht für ein Angebot über ein Vertriebsset und den Arbeitsbeginn.

|    |                                |                                                                                                                        |
|----|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | <b>Die Pläne</b>               | CAD, BIM, SketchUp oder die PDFs aus dem Bauantrag, in welchem Stand auch immer. Sagen Sie, was sich noch ändern kann. |
| 02 | <b>Die Ausstattung</b>         | Die Ausstattungsbeschreibung oder ihr aktueller Entwurf: Küche, Böden, Bäder und Fassadenmaterialien, mit Referenzen.  |
| 03 | <b>Die Wohnungstypen</b>       | Wie viele, welche den Vertrieb tragen und welchen die Käufer zuerst sehen.                                             |
| 04 | <b>Das Grundstück</b>          | Eine Adresse oder eine Stecknadel auf der Karte. Wir rendern die echte Ausrichtung, die Nachbarn und den Ausblick.     |
| 05 | <b>Die Freianlagen</b>         | Der Freiflächenplan oder ein Satz dazu, wie sich Innenhof und Straße anfühlen sollen.                                  |
| 06 | <b>Wer zustimmen muss</b>      | Banken, der Bauausschuss, Käufer vor Ort oder im Ausland. Das entscheidet über die Ansichten.                          |
| 07 | <b>Die Formate</b>             | Exposé, Bauzaunbanner, Website, Immobilienportale, Bildschirme im Verkaufsbüro und Social Media.                       |
| 08 | <b>Wer Anmerkungen sammelt</b> | Eine Person auf Ihrer Seite, damit jede Runde als eine Liste bei uns ankommt.                                          |
| 09 | <b>Der Vertriebsstart</b>      | Der echte Termin, nicht der bequeme.                                                                                   |
| 10 | <b>Das Budget</b>              | Eine Zahl oder eine Spanne. So kommen wir am schnellsten zum passenden Umfang, und sie bleibt unter uns.               |

## Erst rendern, später bauen

Starten Sie die Reservierungen mit einem CGI-Set aus den Plänen. Braucht das Projekt eine Musterwohnung, bauen Sie sie später in einer echten Wohnung des fertigen Gebäudes: ohne Miete, und am Ende wird sie verkauft.

## Ein Modell, jeder Bauabschnitt

Das Modell für den Vertriebsstart liefert die Ansichten für den Bauantrag, das Vertriebsset und den nächsten Bauabschnitt. Ändert sich der Entwurf, werden die Bilder neu gerendert, nicht von vorn gebaut.



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          |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <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, die Ausstattungsbeschreibung oder ein Briefing-Entwurf, in welchem Stand auch immer. Sie erhalten von uns Umfang, Preis und die Fragen, die darüber entscheiden - als Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

|                                 |                                                                                                             |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Das Kontaktformular</b>      | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                               |
| <b>Immobilienvisualisierung</b> | <a href="https://maverickframe.com/de/loesungen/immobilien/">maverickframe.com/de/loesungen/immobilien/</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 Mitgründer von Maverick Frame Studio. Die Zahlen in diesem Leitfaden stammen aus unserem eigenen Posteingang und unserer eigenen Preisliste, nicht aus einer Branchenumfrage.