



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Verkaufen Sie die Yacht, bevor der Rumpf steht. Neun Bilder, **\$8.850.**

Das Pre-Build-Set, mit dem Makler und Werften Neubauten und Refits wirklich verkaufen,
Bild für Bild, mit den Konstruktionsdaten, die jedes braucht, und einem kalkulierten Komposit.

DER ANFANG

Der Käufer kauft keine Renderings.

Eine Yacht vor dem Bau wird an jemanden verkauft, der nicht an Bord gehen kann. Die Bilder müssen leisten, was Probefahrt und Rundgang leisten würden: die Silhouette zeigen, das Leben an Deck und die Räume des Eigners. Die meisten ersten Anfragen, die wir bekommen, verlangen weit mehr Bilder als das, und weniger von den richtigen.

Die übliche Wunschliste schreibt das Konstruktionsbüro, also deckt sie die Konstruktion ab: jedes Deck, jede Kabine, jede Ansicht. Ein Käufer liest ein Pre-Build-Set in anderer Reihenfolge. Zuerst das Profil, dann wo er abends sitzt, dann wo er schläft. Neun Bilder decken dieses Gespräch ab. Der Rest gehört in die Bauakte, nicht in den Verkauf.

WAS DIE WUNSCHLISTE VERLANGT		WAS DER VERKAUF WIRKLICH BRAUCHT	
01	Jedes Deck und jede Kabine	Die drei Räume, in denen der Eigner leben wird, gut gerendert.	
02	Ansichten von allen vier Seiten	Ein Hero-Profil und eine Fahraufnahme. Käufer erinnern sich an eine Silhouette, nicht an eine Ansicht.	
03	Innenräume aus dem ersten Entwurf	Innenräume, sobald die Palette des Eigners zumindest vorgeschlagen ist, oder ein neutrales Schema, als solches gekennzeichnet.	
04	Ein langer Film vom ersten Tag an	Erst Standbilder. Ein Film lohnt sich, wenn die Bilder Käufern gezeigt wurden und bestanden haben.	

Ein Pre-Build-Set ist ein Verkaufswerkzeug, keine Dokumentation.

Behandeln Sie es wie einen Prospekt mit neun Seiten. Was einem Käufer nicht hilft, sich als Eigner der Yacht zu sehen, gehört ins technische Paket, wo Zeichnungen die Arbeit besser machen und nichts zu rendern kosten.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DAS SET

Neun Bilder, kalkuliert zu Studiopreisen

Unten steht das Pre-Build-Set, das wir empfehlen, als Komposit zu mittleren Studiopreisen. Jedes Bild beantwortet eine Frage, die ein Käufer vor der Unterschrift stellt. Die Modelle entstehen einmal und dienen jedem Bild, später auch dem Film und den Refit-Varianten.

	BILD	ART	ZU STUDIOPREISEN
01	Hero-Profil vor Anker, Dreiviertel von vorn	Außen	\$550
02	Fahraufnahme in Fahrt, aus der Luft	Außen	\$600
03	Heck und Beach Club, Plattform abgesenkt	Außen	\$450
04	Sonnendeck oder Flybridge in Nutzung	Außen	\$450
05	Achterdeck in der Dämmerung, Tisch gedeckt	Außen	\$450
06	Hauptsalon	Innen	\$550
07	Eignerkabine	Innen	\$500
08	Eine repräsentative Gästekabine	Innen	\$400
09	Nachtprofil, Unterwasserlicht an	Außen	\$450
	Neun Standbilder		\$4.400
	Modell von Rumpf, Aufbau und Deck		+ \$2.800
	Drei Innenräume modelliert		+ \$1.650
	Das Pre-Build-Set		\$8.850
	Typische Wunschliste mit 24 Ansichten und Film		\$24.100

Die übrigen \$15.250 kaufen Bilder, für die niemand unterschreibt.

Vierundzwanzig Standbilder zu \$475, acht statt drei modellierte Innenräume und ein Film von 60 Sekunden ergeben \$24.100. Nichts davon ist überteuert. Es wird nur bestellt, bevor es den Käufer gibt, nach einem Entwurf, der sich bis zur Kiellegung noch ändert.

BILD FÜR BILD

Was jedes Bild vom Konstruktionsbüro braucht

Pre-Build-Renderings sind nur so genau wie die Zeichnungen dahinter. Das sind die Daten, aus denen jedes Bild des Sets entsteht. Wo es sie noch nicht gibt, sagen Sie es, und wir vereinbaren, was vorgeschlagen werden kann.

DAS BILD	WAS WIR DAFÜR BRAUCHEN
01 Hero-Profil	Linienriss oder Rumpffläche, Generalplan und Seitenansicht. Die Silhouette muss exakt sein, alles andere folgt daraus.
02 Fahraufnahme	Dasselbe Modell plus vorgesehene Geschwindigkeit und Seegang. Verdränger und Gleiter werfen sehr verschiedene Heckwellen.
03 Heck und Beach Club	Zeichnungen von Spiegel und Plattform, die Tendergarage, falls sie öffnet, und was der Eigner dort tut.
04 Sonnendeck oder Flybridge	Der Deckplan mit festem Mobiliar, Hardtop und gegebenenfalls Whirlpool. Loses Mobiliar kann vorgeschlagen werden.
05 Achterdeck in der Dämmerung	Deckplan, Positionen der Außenbeleuchtung und die Tischanordnung. Dieses Bild verkauft die Abende.
06 Hauptsalon	Innen-GA, Deckenhöhen, Fensterpositionen und die Materialpalette des Designers, auch vorläufig.
07 Eignerkabine	Das Layout und der Ausblick. Sagen Sie, ob der Eigner bekannt ist, ein vorgeschlagenes Schema wird als solches gekennzeichnet.
08 Gästekabine	Ein repräsentatives Layout. Die anderen unterscheiden sich im Plan, nicht darin, wie man sie sich vorstellt.
09 Nachtprofil	Positionen und Farbe von Unterwasser- und Rumpfbeleuchtung. Eine Stunde Änderung am Hero-Modell, wenn es früh gebriefft wird.

DIE EINE SEITE

Was Werften und Makler uns wirklich schicken

Die Werften und Makler, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Sie schicken etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail mit den Zeichnungen im Anhang, und das genügt für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Die Yacht	Länge, Typ und Designer in einer Zeile. Neubau, Refit oder Konzept.
02	Die Zeichnungen	Linienriss oder Rumpfmmodell, GA, Deck- und Innenlayouts. Nennen Sie den aktuellen Stand.
03	Wofür es ist	Bootsmesse, Makler-Exposé, Eignerpräsentation. Das bestimmt die Reihenfolge des Sets.
04	Wie viele Bilder	Neun sind ein guter Standard. Sagen Sie, wenn Sie weniger oder mehr brauchen.
05	Das Hero-Bild	Das Bild für Exposé und Messestand. Benennen Sie es.
06	Stand der Innenräume	Entworfen, vorgeschlagen oder noch nicht begonnen. Wir rendern alle drei ehrlich.
07	Das Revier	Ein bestimmtes Fahrtgebiet oder einfach 'offenes Wasser, gutes Licht'.
08	Wo es erscheint	Print, Messestand, Inserate, Social Media. Das bestimmt Auflösung und Rechte.
09	Der Termin	Meist eine Messe. Nennen Sie ihr Datum, nicht das bequeme.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Der schnellste Weg zum passenden Umfang.

Den Film später bestellen

Die Modelle für die Standbilder sind der teure Teil eines Films. War das Set einmal vor Käufern, kostet der Film weniger, und Sie wissen, welche Momente er zeigen soll.

Vorläufige Zeichnungen schicken

Ein zwei Wochen alter Stand ist in Ordnung. Wir bauen so, dass Rumpf und Innenraum aktualisiert werden können, und eine Änderung ist günstiger als das Warten auf den finalen Satz.

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

Generalplan, Linienriss, Deck- und Innenraumlayouts, Skizzen des Designers oder einen Briefing-Entwurf, in welchem Zustand auch immer. Sie bekommen Leistungsumfang, Preis und die entscheidenden Fragen als schriftliche Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Yachtprojekte	maverickframe.com/de/leistungen/yacht-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.