



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Ihr Briefing will 24 Szenen und **\$38.200.** Gebraucht wurden acht.

Wie viele Szenen ein virtueller Rundgang wirklich braucht, was jede zusätzliche kostet, und der Szenenplan, der einen Rundgang kurz genug zum Fertigwerden und gut genug zum Verkaufen hält.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

DER ANFANG

Jeder Raum ist eine Szene. Genau das ist die Falle.

Der naheliegende Weg, einen Rundgang zu briefen, ist die Raumliste. Flur, Wohnzimmer, Küche, drei Schlafzimmer, zwei Bäder, der Gang, der Balkon, die Lobby, der Fitnessraum. Das wirkt gründlich und macht aus einem Rundgang still und leise zwei Dutzend einzelne 360-Renderings, jedes in alle Richtungen modelliert, beleuchtet und fertiggestellt.

Eine Szene ist kein Vorschaubild in einem Menü. Sie ist ein volles Panorama und muss fertig aussehen, wohin der Betrachter sich auch dreht: Decke, Boden, die Wand hinter der Kamera, der Blick durch jedes Fenster. Ein Rundgang mit doppelt so vielen Szenen ist fast doppelt so viel Arbeit, und ein Rundgang, dessen Bau zu lange dauert, verpasst oft den Launch, für den er gemacht wurde.

WAS DAS BRIEFING AUFLISTET	WAS DIE ZAHL DER SZENEN WIRKLICH BESTIMMT
01 Jeder Raum und jeder Gang	Die Räume, die ein Käufer braucht, um den Grundriss zu verstehen. Eine Szene zeigt durch eine offene Tür zwei Räume.
02 Tag und Nacht jeder Szene	Ob die Nacht etwas verkauft. Jede Lichtstimmung ist ein weiteres volles Panorama.
03 Alle Ausstattungsvarianten, überall umschaltbar	Wo Ausstattung tatsächlich gewählt wird: meist Küche und ein Bad.
04 Hotspots auf jedem Objekt	Was der Betrachter tun können muss: sich bewegen, einen Preis lesen, eine Besichtigung buchen, den Grundriss sehen.

Ein Rundgang wird nach seiner besten Szene beurteilt, nicht nach der Anzahl.

An den Gang erinnert sich niemand. Acht gut gewählte, voll fertiggestellte Szenen mit einem Grundriss zur Navigation leisten, was vierundzwanzig leisten, und sie kommen rechtzeitig, um genutzt zu werden.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE RECHNUNG

Was es kostet, wenn wir es wörtlich nehmen

Unten steht ein Komposit aus Briefings für virtuelle Rundgänge, die wir für eine Musterwohnung mit drei Schlafzimmern und Gemeinschaftsflächen bekommen haben, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen. Jede Zeile stand in einem echten Briefing, die Kombination ist typisch.

	POSITION	BASIS	ZU STUDIOPREISEN
01	Eine 360-Szene pro Raum und Gang	24 x \$550	\$13.200
02	Eine Nachtversion jeder Szene	24 x \$350	\$8.400
03	Eine alternative Materialpalette in jeder Szene	24 x \$300	\$7.200
04	Hotspot-Infokarten auf jedem Objekt	120 x \$15	\$1.800
05	Grundriss-Navigation mit Live-Position	Aufbau	\$900
06	Gemeinschaftsflächen: Pool, Fitness, Lobby, Dach	4 x \$600	\$2.400
07	Eine VR-Brillen-Version des ganzen Rundgangs	Aufbau	\$2.500
08	Gebrandeter Viewer und Hosting für drei Jahre	3 x \$600	\$1.800
Was das Briefing verlangt			\$38.200
Was dieselbe Wohnung braucht			\$6.080

\$6.080 sind acht Szenen, ordentlich gemacht.

Acht Szenen zu \$550, ein Grundriss zur Navigation, ein Dutzend Hotspots dort, wo sie zählen, und ein Jahr Hosting. Grundriss, Licht und Ausstattung sind alle da. Was fehlt, ist der Gang, vierundzwanzigmal.

Bevor wir einen Rundgang anbieten, bitten wir um den Grundriss mit eingezeichneten Kamerapositionen. Es ist das eine Blatt, das den Preis entscheidet.

DER SZENENPLAN

Acht Regeln für einen kurzen, fertigen Rundgang

Prüfen Sie den Grundriss an diesen Regeln, bevor Sie ihn schicken. Die Zahl der Szenen halbiert sich meist, und der Rundgang, den Sie zurückbekommen, ist der, den Sie ohnehin gewählt hätten.

REGEL	SO WENDEN SIE SIE IM GRUNDRISS AN
01 Von den Fragen des Käufers ausgehen	Schreiben Sie auf, was der Betrachter verstehen muss: Grundriss, Licht, Ausblick, Ausstattung. Jede Szene muss mindestens eine Frage beantworten.
02 Eine Szene kann zwei Räume zeigen	Kameras an Schwellen und offene Türen setzen. Eine gute Position im Wohnzimmer verkauft auch Küche und Balkon.
03 Verkehrsflächen weglassen	Gänge, Podeste und Hauswirtschaftsräume brauchen selten eine Szene. Der Grundriss zeigt, wie sie verbinden.
04 Gleiche Räume einmal zeigen	Haben drei Schlafzimmer denselben Zuschnitt, zeigen Sie das schönste und beschriften die anderen im Grundriss.
05 Eine Lichtstimmung	Tag oder Dämmerung für den ganzen Rundgang. Nacht nur dort, wo sie etwas verkauft, etwa Terrasse oder Ausblick.
06 Varianten dort, wo gewählt wird	Umschaltbare Paletten in Küche und einem Bad, wo Ausstattung meist entschieden wird. Überall sonst eine.
07 Festlegen, was der Betrachter tun kann	Zwischen Szenen wechseln, Grundriss öffnen, Karte lesen, Besichtigung buchen. Jede zusätzliche Interaktion wird gebaut und getestet.
08 Hosting vor der Produktion klären	Ihre Website, ein Immobilienportal oder unser Viewer. Das bestimmt Ausgabeformat, Auflösung und wer später das Hosting zahlt.

DIE EINE SEITE

Was Marken uns für einen Rundgang wirklich schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken uns keine Raumlise. Sie schicken etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail mit dem Grundriss im Anhang, und das genügt für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Die Immobilie	Eine Zeile, dazu Pläne, ein Modell oder vorhandene Renderings.
02	Wofür der Rundgang ist	Verkauf vom Plan, Vermietung, Buchungsseite eines Hotels, Messe.
03	Der markierte Grundriss	Mit eingezeichneten Kamerapositionen. Ein grober Kreis genügt.
04	Wie viele Szenen	Eine Zahl, oder 'so wenige wie nötig', dann schlagen wir sie vor.
05	Licht	Tag oder Dämmerung. Eine Stimmung für den ganzen Rundgang.
06	Ausstattungsvarianten	Welche Räume und wie viele Paletten.
07	Was der Betrachter tun kann	Navigieren, Grundriss öffnen, Karten lesen, Besichtigung buchen.
08	Wo er laufen wird	Ihre Website, ein Portal, eine VR-Brille im Verkaufsbüro.
09	Termin und Budget	Das echte Launchdatum und eine Zahl oder Spanne.

Klein starten, Szenen später ergänzen

Ein Rundgang lässt sich leicht erweitern, sobald Modell und Viewer existieren. Veröffentlichen Sie acht Szenen zum Launch und ergänzen Sie die Gemeinschaftsflächen, wenn sie fertig sind, statt den ganzen Rundgang dafür zurückzuhalten.

Nutzen, was Sie schon haben

Rendern wir schon Standbilder der Wohnung, startet der Rundgang mit demselben Modell und denselben Materialien. Sagen Sie es im Briefing, es senkt den Preis jeder Szene.

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/
Virtuelle Rundgänge	maverickframe.com/de/leistungen/virtueller-rundgang/
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.