



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Ein Bildsatz, drei Zielgruppen, die Hälfte umsonst.

Was der Bauherr, der unterschreibt, die Behörde, die genehmigt, und das Team, das baut, jeweils sehen müssen, zu Studiosätzen bepreist, und welche Bilder keiner davon ansieht.

Dim Kuzmenko
Gründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER ANFANGEN

Jede Zielgruppe liest ein anderes Bild

Bauunternehmen beauftragen Visualisierungen meist spät, für eine Angebotsfrist, und verlangen von einem Bildsatz drei Aufgaben. Der Bauherr will den fertigen Ort sehen. Die Behörde will Genauigkeit von vereinbarten Standpunkten. Das Baustellenteam will Abfolge und Logistik. Ein Schaubild beantwortet nur das Erste.

Also wächst der Satz. Nachtversionen für ein Gremium, das das Angebot bei Tageslicht liest, zusätzliche Ecken zur Sicherheit, Bauphasen mit Bepflanzung und Spiegelungen, weil die Hauptansicht sie hatte. Nichts davon ist vergeudete Arbeit des Studios. Es ist vergeudetes Geld, denn jede Zielgruppe schaut weiter auf die zwei oder drei Bilder, die für sie gemacht wurden.

WER SCHAUT	WAS WIRKLICH GEBRAUCHT WIRD
01 Der Bauherr, der unterschreibt	Zwei oder drei fertige Ansichten des Ortes in Nutzung: Ankunft, Materialien, der Hauptraum.
02 Die Behörde, die genehmigt	Genauere Ansichten von vereinbarten Standpunkten, Nachbarn und Baumassee ehrlich gezeigt. Keine schmeichelnden Brennweiten.
03 Das Team, das baut	Klare Bauphasen- und Logistikansichten. Clay oder schlichte Materialien, die Phase beschriftet.
04 Das Vergabegremium	Ein kurzer Satz, der zeigt, dass Sie den Entwurf verstanden haben, vor der Frist geliefert, nicht auf den letzten Tag.

Fotorealismus ist für die Hälfte der Arbeit das falsche Werkzeug.

Eine Bauphasenfolge braucht keine Bepflanzung und keine Spiegelungen. Im Standard einer Hauptansicht gerendert, kostet sie mehr als das Doppelte und liest sich auf einer Bautafel langsamer.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE BILDLISTE

Drei Zielgruppen, ein bepreister Satz

Unten steht ein Komposit für ein mittelgroßes Gewerbepjekt, bepreist zu mittleren Studiosätzen. Die Zeilen 01-07 bedienen die drei Zielgruppen aus einem Modell. Die Zeilen darunter kommen typischerweise dazu, wenn niemand entscheidet, für wen jedes Bild ist.

	BILD, NACH ZIELGRUPPE	BASIS	ZU STUDIOSÄTZEN
01	Bauherr: Hauptansicht des fertigen Projekts	1 x \$550	\$550
02	Bauherr: Ankunft und öffentlicher Raum	1 x \$450	\$450
03	Bauherr: Hauptinnenraum, Empfang oder Halle	1 x \$500	\$500
04	Behörde: Ansichten von vereinbarten Standpunkten	3 x \$500	\$1.500
05	Behörde: Luftbild der Baumassee im Kontext	1 x \$600	\$600
06	Baustelle: Bauphasenfolge im Clay-Stil	6 Phasen x \$250	\$1.500
07	Baustelle: Logistikanstcht, Kräne und Zufahrt	1 x \$400	\$400
	Der Satz, den die drei Zielgruppen nutzen		\$5.500
	Bauphasen im Hauptansichts-Standard, 6 x \$350 mehr		+ \$2.100
	Nachtversionen der drei Bauherrenansichten		+ \$1.275
	Fünf zusätzliche Eckansichten „zur Sicherheit“		+ \$2.125
	Der Satz, wie er meist bestellt wird		\$11.000
	Der Satz, den die Zielgruppen nutzen		\$5.500

Nach Frist bestellen, nicht nach Abteilung.

Angebotsbilder zuerst, weil sich dieser Termin nicht bewegt. Genehmigungsansichten danach, sobald die Standpunkte mit der Behörde abgestimmt sind. Bauphasen zuletzt, aus demselben Modell, wenn der Bauablauf steht.

FEHLER

Fehler auf Ihrer Seite des Tisches

Angebotsteams schreiben Briefings unter Druck, und das zeigt sich in immer denselben Zeilen. Jede ist am Tag selbst vernünftig und am Ende des Auftrags teuer.

	WAS BAUUNTERNEHMEN SCHREIBEN	WAS SIE STATTDESSEN SCHREIBEN
01	„Modell des Architekten anbei“	Sagen Sie, ob es der Angebots- oder der Ausführungsstand ist. Renderings aus einem überholten Modell sind ein Neurendern, keine Korrektur.
02	„In der Umgebung zeigen“	Sagen Sie, ob die Behörde den Kontext prüft. Vermessener Kontext wird aus Daten modelliert und kostet weit mehr als eine generische Umgebung.
03	„Visualisierungen fürs Angebot“	Schicken Sie die Frist und die Wertungskriterien, die Visualisierungen erwähnen. Wir richten den Satz danach aus, was bewertet wird.
04	„Soll beeindruckend aussehen“	Sagen Sie, wer unterschreibt. Ein öffentlicher und ein privater Bauherr lassen sich von verschiedenen Bildern überzeugen.
05	„Bauphasen, fotorealistisch“	Clay oder schlichte Materialien, eine feste Kamera, die Phase auf jedem Bild beschriftet.
06	„Alles bis nächste Woche“	Ein erster Entwurf in 3-5 Arbeitstagen ist realistisch, ein voller Satz braucht 2-3 Wochen. Eilauftrag heißt halbe Zeit für etwa 40% mehr.
07	„Anmerkungen vom Angebotsteam“	Eine zusammengeführte Liste pro Runde, von der Angebotsleitung.

Buchen, bevor die Ausschreibung kommt.

Die teuersten Visualisierungen, die wir sehen, werden in Panik bestellt, nachdem der erste Anbieter den Termin verpasst hat. Ein kurzes Gespräch mit einem Studio, sobald die Ausschreibung angekündigt ist, kostet nichts und hält die Frist in Ihrer Hand.

DIE EINE SEITE

Was Bauunternehmen uns tatsächlich schicken

Die Bauunternehmen, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Sie schicken etwas in dieser Art, meist von der Angebotsleitung mit den Plänen im Anhang, und das reicht für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Das Projekt	Name, Typ und Phase: Angebot, Genehmigung oder Ausführung.
02	Modell und Pläne	Welcher Stand, und welcher maßgeblich ist.
03	Wer unterschreibt	Der Bauherr, und was ihm am wichtigsten ist.
04	Bauherrenansichten	Wie viele, im Plan markiert.
05	Genehmigungsansichten	Mit der Behörde abgestimmte Standpunkte, falls schon vorhanden.
06	Bauphasen	Zahl der Phasen und der Bauablauf, dem sie folgen.
07	Kontext	Vermessen oder generisch, und warum.
08	Wo es genutzt wird	Angebotsunterlage, Bauantrag, Bauzaun, Bauherrentafel.
09	Die Termine	Angebotsfrist, Einreichung des Bauantrags, die echten.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne für den ganzen Satz.

Das Modell einmal bauen

Bauherrenansichten, Genehmigungsansichten und Bauphasen kommen alle aus demselben Modell. Zusammen bestellt, wird es einmal gebaut, von drei Abteilungen bestellt, oft mehr als einmal bezahlt.

Den Bauzaun jetzt planen

Die Hauptansicht aus dem Angebot ist meist das beste Bauzaunbild, das Sie haben werden. Verlangen Sie Druckauflösung gleich zu Beginn statt später ein Neurendern.

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/
Baustellen- und Bauvisualisierung	maverickframe.com/de/leistungen/architekturvisualisierung/
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.