



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Das Komitee fährt nie zum Grundstück. Sieben Bilder schon.

Die Bilder, die eine finanzierende Bank, ein Eigenkapitalpartner oder ein Investmentkomitee wirklich liest: Luftansicht, Baukörper, Lage und Bauabschnitte, mit Preisen und Briefing.

HIER BEGINNEN

Das Komitee liest Renderings als Beleg

Ein Investmentkomitee entscheidet über ein Projekt, das es nicht besichtigen kann. Es hat die Wirtschaftlichkeitsberechnung, die Pläne und eine Handvoll Bilder, und es liest die Bilder als Beleg: Passt das Gebäude auf das Grundstück, passt die Höhe zu den Zahlen, was steht nebenan, und was wird zuerst gebaut?

Die meisten Unterlagen beantworten andere Fragen. Sie leihen sich die Vertriebsbilder oder bestellen sie zu früh: eine Hauptansicht in Abendstimmung mit perfektem Himmel, ein Wohnzimmer der Musterwohnung, ein Ausschnitt ohne die Bahntrasse. Ein Käufer soll von solchen Bildern bewegt werden. Ein Kreditanalyst ist darauf trainiert, sie abzuwerten, und jedes Bild, das nach Marketing aussieht, macht die genauen schwerer glaubhaft.

WAS DIE UNTERLAGEN MEIST ENTHALTEN		WONACH DAS KOMITEE FRAGT	
01	Eine Hauptansicht mit Sonnenuntergang	Eine Luftansicht bei Tageslicht, mit den echten Nachbarn, Straßen und dem Nahverkehr im Bild.	
02	Innenansichten der Musterwohnung	Baukörper im Umfeld: Sind Höhe und Dichte neben dem Bestand glaubwürdig?	
03	Ein Bild des fertigen Quartiers	Bauabschnitte: Was liefert der erste Abschnitt für sich, und wie sieht das Grundstück dazwischen aus?	
04	Eine Lagekarte aus einem Portal	Eine Lageansicht, die markiert, was den Wert treibt: Bahnhof, Park, Wasser, Zentrum.	

Hier überzeugt Genauigkeit.

Ein Komitee finanziert das Projekt, das es prüfen kann. Rendern Sie die echte Ausrichtung, die echten Nachbarn und normales Tageslicht, und nutzen Sie denselben Plansatz wie die Wirtschaftlichkeitsberechnung. Dann stützen die Bilder die Zahlen, statt mit ihnen zu konkurrieren.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE BILDLISTE

Sieben Bilder, die das Komitee liest

Eine Beispielkalkulation für die Finanzierungsunterlagen eines mittelgroßen Wohnprojekts, zu mittleren Studiopreisen. Zeilen 01-07 liest eine Bank oder ein Eigenkapitalpartner. Zeilen 08-09 kommen oft dazu und werden selten zweimal angesehen.

POSTEN	GRUNDLAGE	ZU STUDIOPREISEN
01 Umgebungsmodell: Grundstück, Nachbarn und Straßen, aus Vermessung und Karten	Aufbau	\$1.400
02 Luftansicht im Kontext, Tageslicht, echte Ausrichtung	1 x \$600	\$600
03 Baukörper im Umfeld von zwei Straßenstandpunkten	2 x \$400	\$800
04 Lage aus der Luft, mit markierten Werttreibern	1 x \$550	\$550
05 Bauabschnitte: dieselbe Luftansicht, nur Abschnitt eins gebaut	1 x \$300	\$300
06 Hauptansicht Straße bei Tageslicht	1 x \$500	\$500
07 Erdgeschoss oder Gemeinschaftsfläche, der Teil, der Miete oder Preis trägt	1 x \$450	\$450
08 Innenansichten der Musterwohnung, vor der Finanzierung bestellt	3 x \$500	\$1.500
09 Abendversionen von Hauptansicht und Luftansicht	2 x \$450	\$900
Die Komitee-Unterlagen, Zeilen 01-07: ein Modell und sieben Bilder		\$4.600
Was oft dazukommt, Zeilen 08-09		+ \$2.400
Die Unterlagen, wie sie oft bestellt werden		\$7.000
Die Unterlagen, die das Komitee liest		\$4.600

BILD	DIE FRAGE, DIE ES IM RAUM BEANTWORTET
Luftansicht im Kontext	Passt das Projekt auf das Grundstück und in sein Umfeld?
Baukörper	Ist die Höhe neben den Nachbarn glaubwürdig, auch für die Genehmigung?
Lage	Was treibt den Wert, und wie weit ist es entfernt?
Bauabschnitte	Was liefert der erste Abschnitt, wenn der Rest wartet?

Wenn das Budget nur drei Bilder trägt.

Nehmen Sie die Luftansicht im Kontext, eine Baukörperansicht und die Luftansicht der Bauabschnitte. Lage und Straßenansichten folgen mit dem Set für den Bauantrag, aus demselben Modell.

Zeile 01 zahlt sich mehrfach aus: Dasselbe Umgebungsmodell geht in die Ansichten für den Bauantrag und ins Vertriebsset.

FEHLER

Fehler auf Ihrer Seite des Tisches

Diese Sätze stehen in Briefings für Investorenunterlagen, bei Projektentwicklern wie auf der Kapitalseite. Jeder ist nachvollziehbar. Jeder führt zu Bildern, denen das Komitee weniger traut als den Zahlen daneben.

	WAS IN BRIEFINGS FÜR INVESTOREN STEHT	WAS SIE STATTDessen SCHREIBEN
01	"Es soll hochwertig aussehen"	Es soll genau aussehen: echte Ausrichtung, echte Nachbarn, Tageslicht. Einen Sonnenuntergang rechnet ein Komitee heraus.
02	"Nehmen Sie die neuesten Pläne des Architekten"	Nennen Sie den Plansatz, auf dem die Wirtschaftlichkeitsberechnung beruht. Zeigt das Rendering mehr Geschosse als die Berechnung, beginnt die Sitzung mit der Frage, was falsch ist.
03	"Zeigen Sie das fertige Quartier"	Zeigen Sie auch den ersten Abschnitt allein. Eine Bank finanziert, was zuerst gebaut wird, nicht den Masterplan.
04	"Lassen Sie die Nachbarn weg"	Behalten Sie sie, mit Straße, Bahntrasse und dem leeren Grundstück nebenan. Was ein Komitee nach der Sitzung auf der Karte findet, kostet mehr Vertrauen, als es in den Unterlagen gekostet hätte.
05	"Innenansichten für die Präsentation"	Heben Sie Innenansichten für den Vertrieb auf. Eine Ansicht von Erdgeschoss oder Gemeinschaftsfläche zeigt das Produkt.
06	"Wird nächste Woche fürs Komitee gebraucht"	Komiteetermin und Abgabefrist der Unterlagen. Luftansicht und Baukörper aus einem Umgebungsmodell passen in 3 bis 5 Arbeitstage für den ersten Entwurf; Eile kostet etwa 40% mehr.
07	"Für den Vertrieb machen wir sie neu"	Lassen Sie das Modell so bauen, dass es in Bauantrag und Vertrieb mitgeht. Dann starten das zweite und dritte Set daraus.

Kürzer ist besser.

Sagen Sie, wer die Bilder liest und was er daran prüfen muss. Kamerahöhen und Objektive überlassen Sie den Leuten, die täglich Projekte rendern. Ein Briefing, Zeile für Zeile wörtlich umgesetzt, ergibt selten das klarste Bild eines Grundstücks.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE EINE SEITE

Was Kapitalteams uns tatsächlich schicken

Die Projektentwickler und Investoren, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Lastenhefte. Für Finanzierungsunterlagen schicken sie etwas in dieser Art, meist im Text einer E-Mail mit den Plänen im Anhang, und das reicht für ein Angebot und den Arbeitsbeginn.

01	Das Projekt	Wohnungen oder Fläche, Höhe, Nutzung. Ein Satz.
02	Die Pläne	Der Plansatz der Wirtschaftlichkeitsberechnung, und ob er sich noch ändern kann.
03	Das Grundstück	Adresse oder Stecknadel auf der Karte, und eine Vermessung, falls vorhanden.
04	Wer es liest	Investmentkomitee, finanzierende Bank, Eigenkapitalpartner oder Joint Venture.
05	Deren Fragen	Maßstab, Nachbarn, Erschließung, Bauabschnitte: was immer die Sitzung fragen wird.
06	Die Ansichten	Luftansicht, Baukörper, Lage, Straße oder Ihre eigene kurze Liste.
07	Bauabschnitte	Was jeder Abschnitt liefert, und in welcher Reihenfolge.
08	Wo es läuft	Komiteevorlage, Bankunterlagen, Datenraum oder ein Bildschirm im Sitzungsraum.
09	Die Termine	Der Komiteetermin und der Tag, an dem die Unterlagen geschlossen werden.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne für diese Phase.

Das Modell für drei Phasen bauen

Finanzierung, Genehmigung, Vertrieb. Lassen Sie das Umgebungsmodell aufbewahren, dann starten Ansichten für den Bauantrag und Vertriebsset daraus statt bei null.

Die Inszenierung ehrlich halten

Die Bilder aus den Unterlagen werden jahrelang mit dem Gebäude verglichen. Was bei der Finanzierung bescheiden und wahr aussieht, sieht bei der Fertigstellung wieder richtig aus.

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 die Pläne und den Komiteetermin

Den Plansatz der Wirtschaftlichkeitsberechnung, die Adresse des Grundstücks und den Tag, an dem die Unterlagen schließen, in welchem Stand auch immer. Sie erhalten von uns Umfang, Preis und die Fragen, die darüber entscheiden - als Antwort, nicht als Verkaufsgespräch.

Das Kontaktformular	maverickframe.com/contacts/
Immobilienvisualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/immobilien/
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.