



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

38 Renderings. Drei Meetings. **Sieben** hätten gereicht.

Eine typische Bestellung für die Freigabe eines Innenausbaus, Zeile für Zeile mit 25.918 \$ bepreist, und die sieben Ansichten, mit denen Büro, Store oder Praxis in einem Meeting für 3.100 \$ freigegeben werden.

HIER BEGINNEN

Der Entwurf war fertig. Die Bilder waren es nicht.

Die meisten Ausbauprojekte für Büros, Läden und Praxen, die sich verzögern, verzögern sich nicht am Entwurf. Sie verzögern sich im Freigabemeeting, wenn Geschäftsführung, Markenteam und Vermieter auf dasselbe Set Renderings schauen und keiner das eine Bild findet, das seine Frage beantwortet. Das Meeting endet mit einer Liste von Ansichten, die jemand sehen möchte, und einem Termin für das nächste.

Das Set war nicht schlecht gemacht. Es war für das Gebäude bestellt, nicht für den Raum, in dem entschieden wird: eine Ansicht jedes Raums im Plan, sicherheitshalber beide Materialkonzepte, ein Rundgang, der beeindrucken soll. Niemand hatte aufgeschrieben, wer am Tisch sitzen würde, also konnte niemand sagen, welche vier oder fünf Bilder gebraucht werden, und die Bestellung wuchs, bis sie jede Möglichkeit abdeckte außer der richtigen.

WAS MEIST BESTELLT WIRD		WAS DAS MEETING WIRKLICH FRAGT	
01	Eine Ansicht jedes Raums im Plan	Vier oder fünf Fragen, eine pro Person am Tisch. Ein Raum, über den niemand entscheidet, braucht noch kein Bild.	
02	Beide Materialkonzepte in jeder Ansicht	Die Geschäftsführung wählt ein Konzept an einem Bild. Zeigen Sie das Hauptbild zweimal und übertragen Sie den Gewinner auf den Rest.	
03	Ein Rundgang, der die Geschäftsführung überzeugt	Eine Geschäftsführung gibt Budget frei. Sie braucht den Hauptraum, den Plan und die Zahl, keinen Film.	
04	Das Gebäude von jeder Straße aus	Vermieter und Bauamt brauchen die Fassade von dort, wo Menschen stehen, mit der Beschilderung darauf.	

Jedes „Können wir noch sehen“ ist ein weiteres Meeting.

Jede Ansicht auf dieser Liste ist ein weiteres Rendering, eine weitere Woche und ein weiterer Termin in fünf Kalendern. Das Set, das das vermeiden ist klein, und es wird danach gewählt, wer im Raum sitzt, nicht danach, was im Plan steht.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE RECHNUNG

Was drei Meetings an Bildern kosten

Unten steht ein Komposit der Bestellungen, die wir für den Ausbau von Büros, Läden und Praxen anbieten sollen, bepreist zu mittleren Studiosätzen. Jede Zeile ist für sich eine vernünftige Anfrage. Das Problem ist das Timing: Der Großteil wurde bestellt, bevor jemand fragte, wer freigeben würde, und der Rest, nachdem das erste Meeting ohne Entscheidung endete.

POSITION	BASIS	ZU STUDIOSÄTZEN
01 Eine Innenansicht pro Raum, sechzehn Räume	16 x 450 \$	7.200 \$
02 Das zweite Materialkonzept für die Hälfte davon	8 x 450 \$	3.600 \$
03 Das Gebäude von drei Straßen aus	3 x 450 \$	1.350 \$
04 Ein Luftbild „für den Kontext“	1 x 600 \$	600 \$
05 Vier 360-Grad-Panoramen für die Geschäftsführung	4 x 550 \$	2.200 \$
06 Ein Rundgang über 45 Sekunden	0,75 min	4.500 \$
07 Sechs neue Ansichten, gewünscht im ersten Meeting	6 x 450 \$	2.700 \$
08 Materialänderungen, übertragen auf sechzehn Ansichten	16 x 120 \$	1.920 \$
Zwischensumme, 38 Bilder und ein Film		24.070 \$
Eilzuschlag für die zweite Lieferung, um das dritte Meeting zu halten		+ 1.848 \$

Was die Bestellung kostete 25.918 \$

Was das Freigabeset mit sieben Ansichten kostet 3.100 \$

38

BILDER BESTELLT

3

MEETINGS BIS ZUR FREIGABE

7

ANSICHTEN, DIE DER RAUM
BRAUCHTE

3.100 \$

FÜR DIESE SIEBEN

Die Differenz: zwei Meetings, kein Rabatt.

Keines der zusätzlichen Bilder war vergebene Mühe, weder auf unserer noch auf Ihrer Seite; jedes beantwortete eine Frage, die jemand gestellt hat. Sie wurden nur bestellt, bevor jemand wusste, wer was fragen würde, und dann in Eile nachbestellt, um die Frage zu beantworten, die das erste Set verfehlt hatte. Die 22.818 \$ Differenz sind kein Verhandlungsspielraum. Sie sind der Preis dafür, nicht aufzuschreiben, wer im Raum sitzt.

So lesen Sie die Rechnung. Die Zeilen 01 bis 06 wurden vor dem ersten Meeting bestellt, für das Gebäude. Die Zeilen 07 und 08 sind das, was das erste Meeting verlangte, und der Eilzuschlag ist der Preis dafür, das dritte Meeting am Termin zu halten. Das Set mit sieben Ansichten auf der nächsten Seite beantwortet dieselben Fragen, bevor das erste Meeting beginnt.

DAS FREIGABESET

Wer im Raum sitzt und was er sehen muss

Schreiben Sie die Teilnehmer des Freigabemeetings auf, bevor Sie eine einzige Ansicht bestellen. Jeder von ihnen entscheidet eine Sache, und jede Entscheidung braucht ein Bild, manchmal zwei. Wo sich ihre Fragen überschneiden, dient eine Ansicht beiden.

AM TISCH	WAS ENTSCHIEDEN WIRD, UND DIE ANSICHT DAZU
01 Geschäftsführung oder Eigentümer	Ob das Geld ausgegeben wird. Das Hauptbild des Hauptraums, dasselbe Hauptbild im zweiten Materialkonzept und ein möblierter Grundriss der gesamten Fläche.
02 Marke oder Marketing	Ob es nach der Marke aussieht. Eine nahe Ansicht von Empfang, Theke oder Logowand, in den echten Materialien und mit der echten Beschilderung.
03 Vermieter	Was das Bestandsgebäude berührt: Ladenfront, Beschilderung, Eingang, alles, was an der Fassade befestigt wird. Die Fassade von der Straße, auf Augenhöhe.
04 Mieter oder die künftigen Nutzer	Ob man darin arbeiten kann. Eine Alltagsansicht: ein Schreibtisch, ein Behandlungsraum, eine Umkleidekabine. Nicht der Empfang.
05 Bauamt	Nur wenn sich außen etwas ändert. Die Fassade aus der Position, die die Behörde verlangt, dazu Dämmerung, wenn die Beschilderung beleuchtet ist.
06 Alle, die nicht auf dieser Liste stehen	Entscheidet niemand am Tisch über einen Raum, braucht der Raum noch kein Bild. Es kommt später aus demselben Modell.

DIE SIEBEN ANSICHTEN	BEANTWORTET	PREIS
Hauptbild des Hauptraums, Tageslicht	Geschäftsführung, Marke	550 \$
Das Hauptbild im zweiten Materialkonzept	Geschäftsführung	450 \$
Alltagsansicht: Schreibtisch, Behandlungsraum oder Umkleide	Mieter, Nutzer	450 \$
Markendetail: Empfang, Theke oder Logowand	Marke	350 \$
Fassade von der Straße, Augenhöhe	Vermieter, Bauamt	450 \$
Fassade in der Dämmerung, Beschilderung beleuchtet	Vermieter, Bauamt	450 \$
Möblierter 3D-Grundriss der Fläche	Geschäftsführung, Vermieter	400 \$

3.100 \$ für das Set, geliefert als ein Paket

Zu mittleren Studiosätzen, in 2 bis 3 Wochen mit Entwürfen. Bestellen Sie zuerst das Hauptbild und geben Sie es für sich frei: Materialien, Möbel und Licht sind dann an einem Bild entschieden, und die anderen sechs Ansichten sind schneller abgestimmt. Was das Meeting nicht brauchte, lässt sich später aus demselben Modell ergänzen.

DIE EINE SEITE

Was Sie uns für ein solches Projekt schicken

Ein Briefing für ein gewerbliches Freigabeset muss kein Lastenheft sein. Eine halbe Seite reicht für ein Angebot und den Start der Arbeit, meist direkt im Text einer E-Mail. Sagen Sie, was das Meeting entscheiden muss, und überlassen Sie die Details den Leuten, die das jeden Tag machen.

01	Die Fläche	Eine Büroetage, ein Store, eine Praxis, und ihre Größe. Pläne und ein Modell, falls vorhanden; sagen Sie, welcher Stand gilt.
02	Das Meeting	Sein Termin und wer im Raum sitzt. Das entscheidet die Ansichten mehr als der Plan.
03	Das Hauptbild	Der eine Raum, mit dem der Entwurf verkauft wird: Empfang, Verkaufsfläche, Hauptbehandlungsraum. Markieren Sie ihn im Plan.
04	Materialkonzepte	Wie viele noch offen sind. Zwei am Hauptbild reichen meist für die Entscheidung.
05	Was exakt sein muss	Materialien, Möbel und Ausstattung, die Geschäftsführung oder Marke beim Namen erkennen würden. Der Rest kann aus einer Bibliothek kommen.
06	Markenmaterial	Logodateien, Schilderzeichnungen und Markenrichtlinien, wenn die Marke mitentscheidet.
07	Außen	Ob sich Fassade, Beschilderung oder Eingang ändern und ob Vermieter oder Bauamt zustimmen müssen.
08	Wo es sonst noch läuft	Vermietung, Recruiting, Website. Das legt die Auflösung fest und welche Ansichten später folgen.
09	Wann Sie es brauchen	Der Meetingtermin minus eine Woche, nicht der Meetingtermin. Die Geschäftsführung sollte das Set sehen, bevor sie den Raum betritt.
10	Das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne. Der schnellste Weg zu einem Set, das passt.

Bestellen Sie für das Meeting, nicht für das Gebäude

Das Set wählen die Menschen am Tisch. Ansichten für Vermietung, Website oder Eröffnung kommen später aus demselben Modell, schneller und günstiger, als sie es als Vermutung gewesen wären.

Schicken Sie es unfertig

Ein Briefing, in dem die Hälfte dieser Zeilen beantwortet ist, reicht für den Start. Die fehlenden Antworten kommen als drei oder vier Fragen zurück, und diese Fragen sind das Gespräch, das den Preis entscheidet.

Hängen Sie an, was Sie haben, in welchem Zustand auch immer: PDF-Pläne, ein Revit-, SketchUp- oder Rhino-Modell, Fotos der bestehenden Fläche, die Ausbaurichtlinie des Vermieters und vorhandene Schilderzeichnungen. Fehlende Dateien kommen als Frage zurück, nicht als Verzögerung.

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/
Gewerbeimmobilien-Visualisierung	maverickframe.com/de/leistungen/gewerbeimmobilien-visualisierung/
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.