



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Modell zweimal gebaut wird.

Stellen Sie sich vor dem Auftrag für Architektur-3D-Modellierung. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage nach den Dateiformaten.

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Architekturmodelle scheitern selten an der Geometrie. Saubere Clay-Renderings gibt es überall. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail erkennbar gewesen, hätte jemand gefragt.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE DREI MERKEN

01	„Das schaffen wir schnell“	Das Modell kommt zu spät für den Termin. Das Modell ist erst nach der Planungsbesprechung fertig. Keine Zeit mehr, es mit den neuesten Plänen abzugleichen, geschweige denn daraus zu rendern.
02	„Preis pro Lieferung, ganz einfach“	Jede Verwendung braucht eine eigene Fassung. Jede Ansicht, jeder Export und jedes Format aus dem Modell wird als neue Arbeit berechnet, obwohl die Geometrie längst existiert.
03	„Ich kümmere mich persönlich darum“	Freelancer sind nach der Lieferung nicht mehr erreichbar. Die Fassade ändert sich nach der Genehmigung, der Freelancer ist weitergezogen, und das Modell liegt in einer Datei, die sonst niemand öffnen kann.
04	„Unser hauseigenes 3D-Team“	Agenturen lagern die 3D-Arbeit aus. Die Agentur gibt Ihre Pläne an einen Subunternehmer weiter, den Sie nie kennengelernt haben. Jede Frage zu einem Detail läuft durch zwei Postfächer.
05	„Modell von uns, Rendering von woanders“	Dienstleister zerlegen den Produktionszyklus. Das Modell öffnet sich in der Software des Render-Studios nicht sauber. Materialien gehen verloren, und Sie zahlen das Gebäude doppelt.

Sie wählen kein Portfolio. Sie wählen einen Prozess.

Die zwölf Fragen auf den nächsten beiden Seiten prüfen den Prozess. Jede gehört zu einem der Fehler oben, und auf jede gibt es eine Antwort, die Sie nachprüfen können.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL EINS

Fragen 1 bis 6: Zeit und Geld

Schicken Sie die Fragen so, wie sie sind. Sie suchen keine Begeisterung, sondern Zahlen, Namen und Termine. Auch eine vage Antwort ist eine Antwort.

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
1. Wann sehe ich den ersten Modellstand, gerechnet ab vollständigen Plänen?	Eine Zahl an Arbeitstagen, ab wann gezählt wird und was der erste Stand zeigt: Baukörper oder volles Detail.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
2. Wann wäre das fertige Modell da, und was könnte den Termin verschieben?	Ein Termin plus die zwei, drei Dinge, die ihn verschieben würden: späte Pläne, eine Entwurfsänderung, mehr Detail.	Ein Termin ohne Bedingungen oder gar kein Termin.
3. Was passiert, wenn der Termin um eine Woche vorrückt?	Eine Eiloption mit Preis: etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
4. Wenn das Modell steht, was kosten Ansichten, Clay-Renderings oder Exporte daraus?	Spürbar weniger als das Modell selbst, weil die Geometrie einmal gebaut und wiederverwendet wird.	Jede Ausgabe so berechnet, als wäre das Modell neu.
5. Welcher Detaillierungsgrad ist angeboten, und was kostet eine Stufe mehr?	Ein genannter Grad pro Element, etwa Fassade detailliert, Umgebung als Baukörper, mit Preis für die nächste Stufe.	„Voll detailliert“, ohne Definition.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine Runde?	Eine feste Zahl, üblich sind zwei beim Entwurf und eine am finalen Bild, und eine Runde ist eine zusammengeführte Liste.	„Unbegrenzte Korrekturen“. Heißt: Niemand hat sie kalkuliert.

Warum die Fragen 4 und 5 am meisten zählen

Ein Modell wird selten nur einmal genutzt. Planungsbesprechung, Bauantrag, Marketingbilder und Film greifen alle darauf zurück. Was die zweite Nutzung kostet und wie viel Detail Sie wirklich bezahlen, bestimmt Ihr echtes Budget.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Menschen und Dateien

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	FINGER WEG, WENN
7. Wer genau baut mein Modell?	Konkrete Rollen im eigenen Team des Studios und wer im Alltag Ihr Ansprechpartner ist.	„Unsere Partner“, „unser Netzwerk“ oder Schweigen.
8. Wird ein Teil der Arbeit an eine andere Firma weitergegeben?	„Nein“ oder ein ehrliches „Ja, die Staffage-Bibliothek“ mit Begründung.	Eine Pause, dann: „Wir haben ein bewährtes Team.“
9. Wer übernimmt das Projekt, wenn mein Ansprechpartner ausfällt?	Eine zweite Person, die die Dateien schon kennt.	Alles hängt davon ab, dass eine Person erreichbar ist.
10. Welche Dateiformate bekomme ich, und wer bewahrt die Arbeitsdatei auf?	Eine vorab vereinbarte Liste: die native Szene plus Austauschformate wie FBX, OBJ oder IFC, die Arbeitsdatei archiviert.	Es kommen nur Bilder, und das Modell bleibt unter Verschluss.
11. Kann das Modell zurück in unser BIM oder CAD und weiter in Renderings und Animation?	Eine klare Antwort, was sauber in Ihre Software zurückgeht und was nicht, und dasselbe Modell für Standbilder, Film und 360-Grad.	„Das passt schon“, ohne angebotene Testdatei.
12. Was brauchen Sie von mir, um diese Woche zu starten?	Eine kurze Liste: Grundrisse, Schnitte und Ansichten (DWG, RVT oder PDF), Materialangaben, der Detaillierungsgrad und wofür das Modell gedacht ist.	Ein dreißigseitiger Fragebogen vor jedem Angebot.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN TERMIN FÜR DEN ERSTEN STAND SCHRIFTLICH GEBEN LASSEN

7 - 9

EINEN KLEINEN BEZAHLTEN TEST ANFRAGEN UND DIE EXPORTIERTE DATEI SELBST ÖFFNEN

0 - 6

FINGER WEG, SO SAUBER DIE CLAY-RENDERINGS AUCH AUSSEHEN

Der Frage 10 weichen Studios am häufigsten aus

Ein Modell, das Sie nicht öffnen können, gehört Ihnen nicht. Studios, die sich den nächsten Auftrag sichern wollen, bleiben bei Formaten gern vage. Lassen Sie sich die Liste schriftlich geben und bitten Sie vor dem vollen Aufbau um einen Testexport.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Für den Test brauchen Sie kein Telefonat. Kopieren Sie die E-Mail unten, hängen Sie an, was Sie bereits haben, und schicken Sie sie gleichzeitig an die drei Studios auf Ihrer Shortlist. Die Antworten kommen innerhalb eines Arbeitstags, und der Unterschied zeigt sich meist schon im zweiten Absatz.

DIE E-MAIL ZUM VERSENDEN

01	Betreff	3D-Architekturmodell für [Projekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen ein 3D-Modell von [Gebäudetyp] in [Stadt] mit [Detaillierungsgrad] für [Planungsbesprechung / Bauantrag / Renderings] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Grundrisse, Schnitte und Ansichten, Materialangaben und zwei Referenzen, die uns gefallen.
04	Zeile 3	Bitte beantworten Sie die zwölf Fragen unten mit Zahlen und Namen, nicht mit Spannen.
05	Zeile 4	Hier die Fragen 1 bis 12 von den Seiten 03 und 04 einfügen.
06	Zeile 5	Wir entscheiden innerhalb einer Woche, nachdem alle drei Antworten vorliegen.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen Menschen und Dateiformate und stellen ein, zwei Rückfragen dazu, wofür das Modell gedacht ist.

Was wir antworten würden

Unsere eigenen Zahlen stehen auf der nächsten Seite, im selben Format. So können Sie uns mit demselben Test bewerten.



Maverick Frame Produktionsrendering.

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/
Architekturmodellierung	maverickframe.com/de/leistungen/architektur-3d-modellierung/
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.