



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Ihr Turm den Investoren präsentiert wird

Stellen Sie sie, bevor Sie einen Auftrag für Entwurf und Visualisierung Ihres Hochhauses unterschreiben. Ein Studio, das den Auftrag verdient, beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage, wie es die Stadt rund um Ihren Turm modelliert.

HIER ANFANGEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Visualisierungsprojekte für Hochhäuser scheitern selten am Hauptmotiv. Einen gläsernen Turm in der Dämmerung hat jedes Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail aufgefallen, wenn jemand gefragt hätte.

WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHE ZWEI FESTSTELLEN

01	„Fotorealistisch, selbstverständlich“	Die Skyline-Ansicht sieht großartig aus. Lobby, Amenity-Etagen und die Ausblicke aus den Etagen bleiben Zeichnungen, und der Vertrieb hat nichts zu zeigen.
02	„Wir halten uns an Ihre Pläne“	Geschosszahlen, Rücksprünge, Sockel und Turmkrone verrutschen. Der Gestaltungsbeirat vergleicht die Ansicht mit den Fassadenplänen und fragt, warum sie abweichen.
03	„Die Stadt ist inklusive“	Der Turm steht vor einer Skyline aus der Bilddatenbank oder auf einem leeren Raster. Investoren können seine Höhe nicht beurteilen, und der Gestaltungsbeirat sieht seine Straße nicht.
04	„Innenräume auch“	Die Amenity-Etagen kommen von einem anderen Anbieter, in einem anderen Stil, und der Turm wirkt innen wie ein anderes Gebäude als außen.
05	„Das schaffen wir rechtzeitig“	Die Bilder kommen nach dem Investorentermin, der Sitzung des Gremiums oder dem Vertriebsstart. Keiner dieser Termine verschiebt sich für ein verspätetes Rendering.

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: Pläne, Stadt, Termin

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

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	LASSEN SIE ES, WENN
1. Was brauchen Sie von uns, um mit der Modellierung des Turms zu beginnen?	Das CAD-, BIM- oder Revit-Modell oder die Pläne des Architekten, die Nutzungen Geschoss für Geschoss und den Lageplan. Für ein Konzept genügen eine Baukörperstudie und ein Briefing.	„Schicken Sie uns zuerst ein fertiges 3D-Modell.“
2. Wie stellen Sie sicher, dass Geschosse, Rücksprünge, Sockel und Turmkrone den Plänen entsprechen?	Die Pläne Ihres Architekten sind die Referenz, und jede Vorschau wird Geschoss für Geschoss dagegen geprüft.	„Wir leiten die Fassade ungefähr aus der Ansicht ab.“
3. Wie bauen Sie die Stadt um den Turm auf?	Das Quartier wird mit seinen realen Straßen, dem Fluss und den Nachbargebäuden modelliert, damit die Höhe aus jedem Kamerastandpunkt stimmt.	„Wir setzen ihn in ein Stockfoto einer Skyline.“
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigen Plänen?	Eine konkrete Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, 1 bis 2 Wochen für ein erstes Set aus Außen- und Innenansichten, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn der Investorentermin oder die Sitzung des Gestaltungsbeirats eine Woche früher kommt?	Eine Eiloption mit Preis, etwa die halbe Zeit für rund 40% Aufpreis.	„Das kriegen wir hin“, ohne Preis.
6. Wie viele Korrekturrunden sind enthalten, und was zählt als eine?	Eine feste Zahl, meist zwei im Entwurf und eine am finalen Bild, wobei eine Runde eine zusammengeführte Liste ist.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Ein Hochhaus wird von Menschen beurteilt, die Pläne und Skyline prüfen. Eine Bank vergleicht die Ansichten mit der Kalkulation, der Gestaltungsbeirat zählt die Geschosse und schaut auf die Straße, und ein Nachbar sieht, was sich vor seinem Fenster ändert. Beide Fragen entscheiden sich daran, wie das Studio das Modell vor dem Start aufbaut.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Amenities, Ausblick, Film, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

LASSEN SIE ES, WENN

7. Können Sie Lobby und Amenity-Etagen im selben Stil wie die Außenansichten entwerfen und rendern?

Ja, aus demselben Turmmodell: Lobby, Sky-Lobby, Restaurant, Sky-Bar, Spa und Fitness, als ein Gebäude entworfen und beleuchtet.

„Innenräume macht ein anderes Team.“

8. Können Sie den tatsächlichen Ausblick aus einer bestimmten Etage zeigen?

Ja, aus dem Modell mit der Stadt ringsum, für die Ebene und die Richtung, die Sie nennen, damit Mieter und Käufer sehen, wofür sie zahlen.

„Hinter das Glas setzen wir eine beliebige Skyline.“

9. Wie zeigen Sie den Turm für den Gestaltungsbeirat von der Straße aus?

Exakte Kubatur im realen Umfeld, auf Augenhöhe von den Straßenecken, die das Gremium nennt, bei Tag und bei Nacht.

„Wir machen es schön; Genauigkeit ist Sache des Architekten.“

10. Welche Formate liefern Sie für Investorenpräsentation, Sitzung, Verkaufsbüro und Vermietungsbroschüre?

Präsentations- und Druckauflösung, Web, Bauzaunbanner, Screens im Verkaufsbüro, Social und Anzeigen, vereinbart vor der Wahl der Perspektiven.

„Wir schicken JPEGs, skalieren Sie selbst.“

11. Wie kalkulieren Sie die nächste Phase oder einen zweiten Turm auf demselben Grundstück?

Niedriger als die erste: Stadtmodell, Kameras, Licht und Materialien werden wiederverwendet, daher kostet jede neue Phase weniger.

Jede Phase wird als neues Projekt angeboten.

12. Wer genau modelliert und rendert das Projekt, und wird ein Teil an Dritte vergeben?

Benannte Rollen im eigenen Team des Studios, eine NDA vor der Planübergabe, keine Veröffentlichung ohne Freigabe.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN, DEN ERSTEN
ENTWURFSTERMIN SCHRIFTLICH FIXIEREN

7 - 9

VOR DEM GANZEN SET EINE BEZAHLTE
TESTANSICHT ANFORDERN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH
AUSSIEHT

Der Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht; das Verschweigen ist das Problem. Ein Turm ohne Finanzierung oder Genehmigung gehört nicht zu Leuten, mit denen Sie keine NDA haben, und eine falsche Fassade korrigiert kein Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen.



Maverick Frame Produktionsrendering.

ABSCHICKEN

Eine E-Mail, drei Studios, ein Tag

Kopieren Sie die E-Mail unten, füllen Sie die Klammern aus und schicken Sie sie am selben Tag an drei Studios. Vergleichen Sie die Antworten nebeneinander: Die Unterschiede zeigen sich in der ersten Antwort, nicht im Portfolio.

DIE E-MAIL ZUM ABSCHICKEN

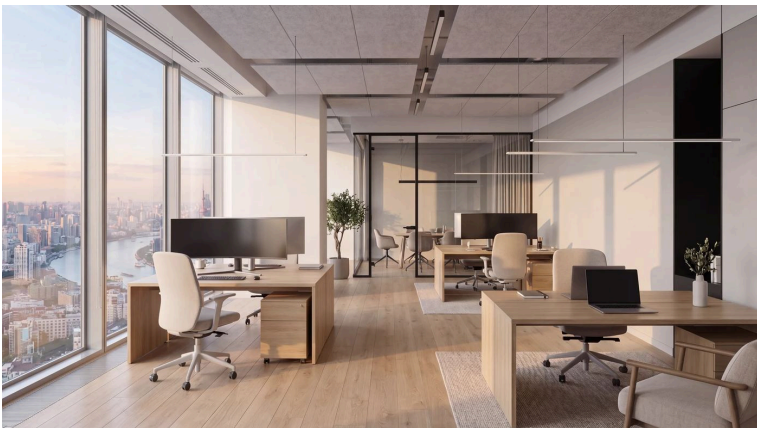
01	Betreff	Hochhaus-Renderings für [Projekt], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [eines Wohnhochhauses / eines Bürohochhauses / eines Mixed-Use-Turms / eines Hotelturms mit Branded Residences] für [Investoren / den Gestaltungsbeirat / den Vertriebsstart / die Vermietung] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei, oder nach Unterzeichnung unserer NDA: die Pläne oder das Modell des Architekten, die Nutzungen Geschoss für Geschoss, der Lageplan und zwei Referenzen.
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 nach Eingang aller drei Antworten.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen die Personen, bieten eine NDA an und stellen Ihnen ein oder zwei Rückfragen zu den Nutzungen, den Amenity-Etagen und der Stadt rund um das Grundstück.

Was wir antworten würden

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



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/
Hochhaus-Entwurf und Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/hochhaus-entwurf-visualisierung/
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.