



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen vor dem Investorentermin

Stellen Sie sich, bevor Sie einen Auftrag für die Mehrfamilienhaus-Visualisierung unterschreiben. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt bei der Frage, wie es jeden Wohnungstyp plangetreu umsetzt.

HIER ANFANGEN

Jeder Fehler war sichtbar, bevor Sie unterschrieben

Projekte zur Mehrfamilienhaus-Visualisierung scheitern selten an der Bildqualität. Fassaden in der Dämmerung und Pools auf dem Dach hat jedes Portfolio. Sie scheitern an den fünf Punkten unten, und jeder davon wäre in der ersten E-Mail aufgefallen, hätte jemand gefragt.

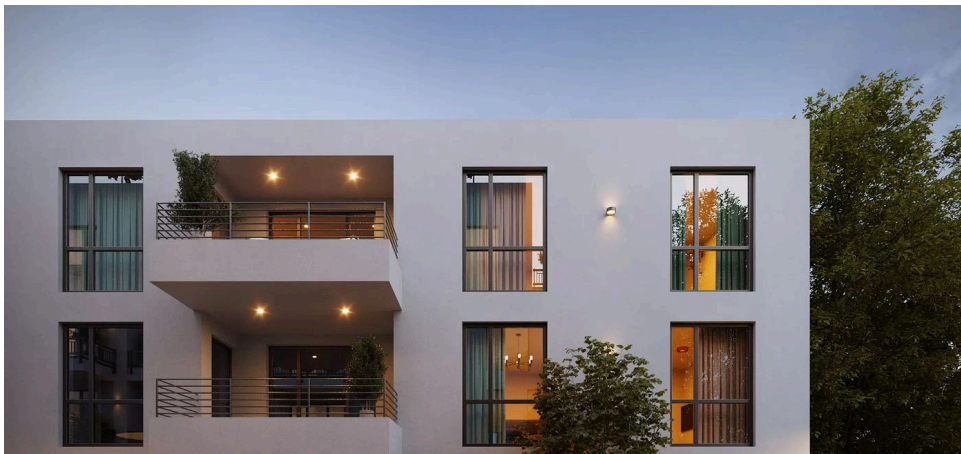
WAS IM VERKAUFSGESPRÄCH VERSPROCHEN WURDE

WAS SIE IN WOCHEN ZWEI FESTSTELLEN

01	„Fotorealistisch, selbstverständlich“	Die Hauptfassade sieht großartig aus. Gemeinschaftsflächen und Musterwohnungen bleiben flache Zeichnungen, und das Vermietungsteam hat nichts zu zeigen.
02	„Wir halten uns an Ihre Pläne“	Geschosszahl, Balkone und Rücksprünge stimmen nicht mehr. Der Gestaltungsbeirat vergleicht das Bild mit den Ansichtszeichnungen und fragt nach dem Grund.
03	„Ausstattungslinien sind kein Problem“	Jede Ausstattungslinie und jeder Wohnungstyp wird als neue Ansicht angeboten. Drei Linien kosten dreimal so viel, und die Kameras passen nicht mehr zusammen.
04	„Luftbilder machen wir auch“	Das Luftbild kommt von einem anderen Anbieter, in einem anderen Stil, mit einem Gebäude, das nicht zu den Straßenansichten passt.
05	„Das schaffen wir rechtzeitig“	Die Bilder kommen nach dem Investorentermin, nach der Sitzung des Gestaltungsbeirats oder nach dem Start der Vorvermietung. 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, Varianten, 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 Gebäudes zu beginnen?	Das CAD-, BIM- oder SketchUp-Modell des Architekten oder die Pläne, die Ausstattungsliste und den Lageplan; ein Foto des Grundstücks hilft. Für ein Konzept genügen eine Baukörperstudie und ein Briefing.	„Schicken Sie uns zuerst ein fertiges 3D-Modell.“
2. Wie stellen Sie sicher, dass Geschosse, Balkone, Rücksprünge und Materialien exakt den Plänen entsprechen?	Die Pläne und die Ausstattungsliste Ihres Architekten sind die Referenz, und jede Vorschau wird dagegen geprüft.	„Wir leiten die Fassade grob aus der Ansichtszeichnung ab.“
3. Wie bepreisen Sie Ausstattungslinien und Wohnungstypen für die Musterwohnungen?	Ein Preis pro Variante, gerendert aus festen Kameras am bereits gebauten Modell, weit unter dem einer neuen Ansicht.	Jede Linie wird als neues Rendering angeboten.
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigen Plänen?	Eine 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 gesammelte Korrekturliste ist.	„Unbegrenzte Korrekturen.“

Warum die Fragen 2 und 3 am meisten zählen

Ein Mehrfamilienhaus wird von Menschen beurteilt, die die Pläne prüfen. Eine Bank vergleicht die Ansichten mit der Wirtschaftlichkeitsberechnung, der Gestaltungsbeirat zählt Geschosse und Rücksprünge, und ein Vermietungsmakler vergleicht die Wohnungstypen nebeneinander. 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: Lobby, Genehmigung, Film, Dateien

FRAGEN SIE	EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO	LASSEN SIE ES, WENN
7. Können Sie Lobby, Gemeinschaftsflächen und Dachterrasse im selben Stil wie die Außenansichten rendern?	Ja, aus demselben Gebäudemodell: Lobby, Vermietungsbüro, Fitness, Coworking, Pool und Dachterrasse, in Licht und Styling aus einem Guss.	„Innenräume macht ein anderes Team.“
8. Kann ein Rundgang-Film oder ein 3D-Wohnungsrundgang aus demselben Modell kommen?	Ja, mit Kamerapfad oder Storyboard, vor dem Rendering abgestimmt, und vorab festgelegter Länge.	„Dafür holen wir einen Partner dazu.“
9. Wie zeigen Sie das Gebäude für den Gestaltungsbeirat von der Straße und von Nachbarhäusern aus?	Exakte Baukörper im echten Umfeld, von der Straße und von oben, mit Bepflanzung und Sichtschutz laut Plan.	„Wir machen es schön; Genauigkeit ist Sache des Architekten.“
10. Welche Formate liefern Sie für Investorenpräsentation, Sitzung, Website und Vermietungsexposé?	Präsentations- und Druckauflösung, Webgrößen, Bauzaun-, Social- und Anzeigenformate für die Erstvermietung, vor dem Kamerasetup vereinbart.	„Wir schicken JPEGs, skalieren Sie selbst.“
11. Wie bepreisen Sie den nächsten Bauabschnitt oder ein neues Gebäude auf demselben Grundstück?	Günstiger als der erste: Grundstücksmodell, Kameras, Licht und Materialien werden wiederverwendet, jeder Abschnitt kostet weniger.	Jeder Abschnitt 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, NDA vor der Planübergabe, keine Veröffentlichung ohne Freigabe.	„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

GUTE ANTWORTEN: BEAUFTRAGEN UND DEN ERSTEN ENTWURFSTERMIN SCHRIFTLICH FESTHALTEN

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFORDERN, BEVOR SIE DAS SET VERGEBEN

0 - 6

ABSAGEN, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Problematisch ist das Verschweigen. Ein noch nicht finanziertes oder genehmigtes Gebäude gehört nicht zu Leuten ohne NDA mit Ihnen, 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	Mehrfamilienhaus-Visualisierung für [Projekt], Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [eines Gebäudes mit Eigentumswohnungen / eines Gebäudes mit Mietwohnungen / eines Build-to-Rent-Quartiers / eines Mixed-Use-Turms] für [Investoren / den Gestaltungsbeirat / den Vorverkauf / die Erstvermietung] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei, oder nach Unterzeichnung unserer NDA: die Pläne oder das Modell des Architekten, die Ausstattungsliste, 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 Wohnungstypen und den Gemeinschaftsflächen.

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/
Mehrfamilienhaus-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/mehrfamilienhaus-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.