



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Zwölf Fragen, bevor Besichtigungen ohne Entscheidung enden.

Stellen Sie sich vor dem Auftrag für Büro-Visualisierungen. Ein gutes Studio beantwortet alle zwölf in einer E-Mail. Das falsche verstummt, sobald der Mieter eine Ausbauvariante sehen will.

Dim Kuzmenko
Gründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER BEGINNEN

Jeder Fehler war absehbar, bevor Sie unterschrieben

Büro-Visualisierungen scheitern selten an der Bildqualität. Glasfassaden und helle Lobbys stehen in jedem Portfolio. 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 WOCHEN DREI MERKEN

- | | | |
|----|--|--|
| 01 | „Wir zeigen die Fläche von ihrer besten Seite“ | Mieter können sich eine leere Etage nicht vorstellen. Die Etage kommt als leere Rohbaufläche mit ein paar losen Tischen. Niemand sieht, wo achtzig Leute sitzen, sich besprechen und essen, und Besichtigungen enden ohne Entscheidung. |
| 02 | „Ein hochwertiger Auftritt für das Gebäude“ | Jedes Büro sieht aus wie jede andere Glasbox. Stühle aus der Bibliothek, flaches Licht und eine generische Skyline. Die Lobby könnte zum Gebäude nebenan gehören, und nichts darin stützt die Miete. |
| 03 | „Toller Ausblick aus jeder Etage“ | Der Blick aus der Etage ist erfunden. Vor dem Fenster im zwölften Stock liegt eine Stock-Skyline. Der erste Makler, der die Straße kennt, bemerkt es, und jeder Mieter bei der Besichtigung auch. |
| 04 | „Korrekturen sind kein Problem“ | Das Layout ändert sich mit jedem Mieter. Der zweite Mieter will eine andere Variante für den Mieterausbau. Jede Änderung wird als neues Rendering angeboten, und die Szene liegt bei jemand anderem. |
| 05 | „Pünktlich zum Vermietungsstart“ | Das Marketing muss starten, bevor das Gebäude fertig ist. Die Bilder kommen, nachdem die Makler schon mit Grundrissen vermarkten, und das Exposé geht mit Platzhaltern in den Druck. |

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

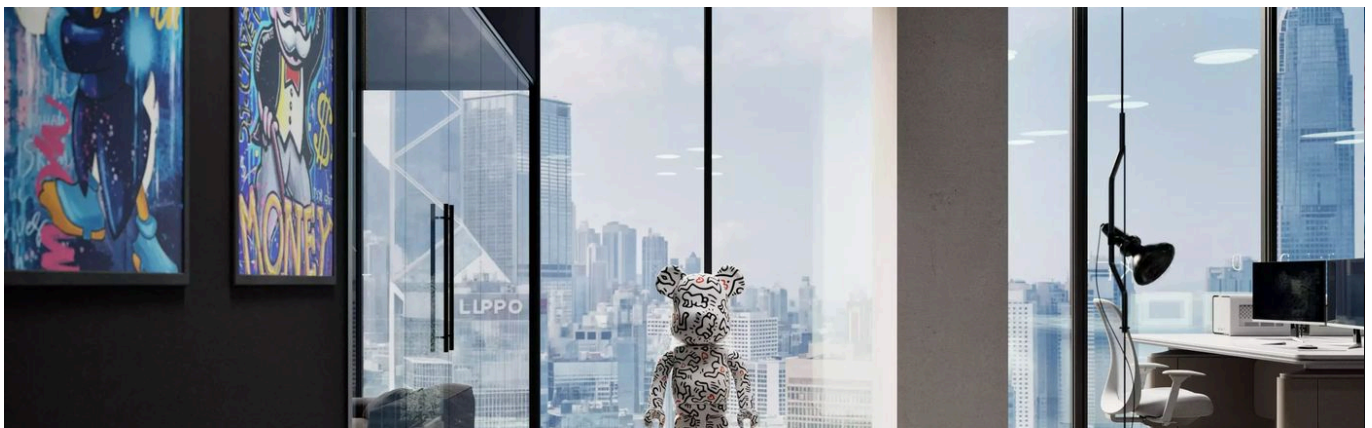
Fragen 1 bis 6: Etage, Ausblick, Termin

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. Was brauchen Sie von uns, bevor Sie ein Regelgeschoss ausbauen?	Die Geschossgrundrisse, die Belegungsstudie mit Personenzahl, die Baubeschreibung für den Grundausbau und die Art von Mieter, an den Sie vermieten.	„Schicken Sie einfach die Pläne, wir richten das ein.“
2. Wie kommen Sie zum echten Ausblick und Tageslicht aus jeder Etage?	Die Umgebung modelliert aus Lageplan, Karten und Fotos vom Standort, jede Kamera auf der Etage, die sie zeigt, die Sonne passend zur Ausrichtung.	„Wir nehmen einen Stadthintergrund.“
3. Können Sie die spezifizierten Möbel und Oberflächen modellieren statt Bibliotheksmodelle?	Ja, aus der Möbelliste und den Herstellerdateien, mit den wichtigsten Möbeln und Materialien abgestimmt, bevor die Modellierung beginnt.	„Unsere Bibliothek hat sehr ähnliche Stühle.“
4. Wann sehe ich den ersten Entwurf, gerechnet ab vollständigem Briefing?	Eine Zahl an Arbeitstagen, 3 bis 5 für ein Standbild, 2 bis 3 Wochen für ein Set aus 5 bis 8 Ansichten, und was „vollständig“ heißt.	„So schnell wie möglich“ oder gar keine Zahl.
5. Was passiert, wenn der Vermietungsstart 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 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 2 und 3 am meisten zählen

Makler und Mieter sind die beiden Prüfer, die kein Büro-Rendering täuschen kann. Der Makler kennt die Straße und den Blick aus jeder Etage, der Planer des Mieters erkennt einen Bibliotheksstuhl sofort. Beides entscheidet sich an dem, was das Studio vor dem Start anfragt.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER TEST, TEIL ZWEI

Fragen 7 bis 12: Mieter, Formate, Dateien

FRAGEN SIE

EINE GUTE ANTWORT KLINGT SO

FINGER WEG, WENN

7. Wenn ein Mieter das Layout ändert, was aktualisieren Sie?

Die bestehende Szene: Belegung oder Oberflächen werden im Modell getauscht, und dieselben Kameras werden neu gerendert.

Für jedes Layout ein neues Angebot, von null an.

8. Können Sie Rohbau, Grundausbau und Mieterausbau einer Etage aus derselben Kamera zeigen?

Ja, als Varianten einer Szene, damit die drei Bilder in den Maklerunterlagen exakt nebeneinander passen.

„Das wären drei getrennte Projekte.“

9. Wird die Arbeitsszene nach der Lieferung archiviert?

Ja, damit der nächste Mieter, eine Sanierung oder der Film zum Einzug dort ansetzt.

Nach der Lieferung existieren nur noch die finalen JPEGs.

10. Welche Formate liefern Sie für Exposé, Maklerunterlagen und Website?

Druckauflösung fürs Exposé, leichte Dateien für Website und Immobilienportale, Social-Formate, abgestimmt, bevor die Kameras stehen.

„Wir schicken JPEGs, die Größen passen Sie an.“

11. Können ein Rundgangsfilm und 360°-Rundgänge aus demselben Modell kommen?

Ja, mit Storyboard vor dem Rendern und einer klaren Antwort, wie die Rundgänge gehostet werden und auf dem Handy laufen.

„Dafür holen wir einen Partner dazu.“

12. Wer genau modelliert und rendert das Gebäude, und wird ein Teil weitergegeben?

Konkrete Rollen im eigenen Team des Studios oder ein ehrliches „Ja, die Bibliothek für Personen und Vegetation“ mit Begründung.

„Unser Netzwerk“, eine Pause oder Schweigen.

10 - 12

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

7 - 9

EINE BEZAHLTE TESTANSICHT ANFRAGEN, BEVOR SIE DAS PAKET VERGEBEN

0 - 6

FINGER WEG, SO STARK DAS PORTFOLIO AUCH AUSSIEHT

Der Frage 12 weichen Studios am häufigsten aus

Unteraufträge sind üblich und nicht immer schlecht. Das Problem ist das Verschweigen: Einen falschen Ausblick oder einen verpassten Vermietungsstart lösen Sie nicht mit einem Team, mit dem Sie nicht sprechen dürfen. Stellen Sie die Frage direkt und achten Sie darauf, wie lange die Antwort dauert.



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	Büro-Renderings für [Objekt]: Angebot und zwölf Fragen
02	Zeile 1	Wir brauchen [Anzahl] Ansichten [eines neuen Bürogebäudes / sanierter Etagen / eines Mieterausbaus] in [Ort] für [die Finanzierung / die Genehmigung / die Vorvermietung / den Einzug] bis [Datum].
03	Zeile 2	Anbei: Geschossgrundrisse, Ansichten, Belegungsstudie oder Baubeschreibung für den Grundausbau, Möbelliste, Fotos vom Standort 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, nachdem alle drei Antworten vorliegen.

Was gute Antworten gemeinsam haben

Sie sind kurz. Sie antworten in Arbeitstagen und Dollar, nennen die Menschen und stellen ein, zwei Rückfragen zum Zielmietler und zu den Etagen, die gezeigt werden sollen.

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/
Büro-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/buero-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.