

PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

40% unserer Arbeit sind keine Standbilder mehr.

Was sich in der Architekturvisualisierung wirklich verändert hat, gemessen an unserem eigenen Projektmix statt an einer Branchenumfrage, und was das für Ihr Budget bedeutet.

Dim Kuzmenko
Mitgründer, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

HIER BEGINNEN

Eine Zahl, aus unseren eigenen Auftragsbüchern

Trendtexte in dieser Branche entstehen meist aus anderen Trendtexten. Dieser entsteht aus dem, was Kunden tatsächlich bei uns beauftragt haben. Das macht ihn enger und nützlicher: Es ist der Projektmix eines Studios, nicht ein Markt.

„Mehr als 40% dessen, was bei uns beauftragt wird, enthält inzwischen Animation, eine 360-Tour, VR oder Panoramen, statt Standbildern oder zusätzlich zu ihnen.“

„Dieser Anteil steigt weiter. Es ist die größte einzelne Veränderung, die wir erlebt haben.“ Dim Kuzmenko, Gründer

	WAS DAS BEDEUTET, WENN SIE BEAUFTRAGEN	WAS ES NICHT BEDEUTET
01	**Ihre Wettbewerber zeigen immer öfter Bewegung.**	Dass Standbilder ausgedient haben.
02	**Ein Satz Standbilder neben einem Rundgang wirkt wie die ältere Option, selbst wenn die Standbilder besser sind.**	Ein gedruckter Wettbewerbsplan, ein Portalinserat, eine Broschürendoppelseite und ein Bauantrag sind weiterhin Standbilder.
03	**Planen Sie die Formatentscheidung bewusst ein, statt sie erst bei der Präsentation zu entdecken.**	Bewegung kommt oben auf die Liste der Leistungen. Sie ersetzt nicht, was darunter stand.



Maverick Frame Produktionsrendering.

VERÄNDERUNG 01

Echtzeit änderte die Kosten, nicht die Qualitätsgrenze

Die am häufigsten missverstandene Entwicklung der letzten Jahre. Echtzeit-Engines haben das Produktionsrendering nicht ersetzt. Sie haben die Kosten von Bewegung ersetzt, und das ist etwas anderes und viel Größeres.

01	**Wo die Ersparnis liegt**	Ganz überwiegend bei der Animation. Arbeit, die in einem Produktionsrenderer rund eine Woche Renderzeit brauchte, kann über eine Echtzeit-Engine in Minuten zurückkommen. Das hat eine Minute Animation vom Kauf für besondere Anlässe zu einer normalen Position im Angebot gemacht.
02	**Wo sie nicht liegt**	Beim Modell. Es muss weiterhin gebaut werden, und zwar ordentlich, bevor irgendeine Engine etwas damit anfangen kann. Die Modellierungshälfte der Arbeit ist nicht schneller geworden.
03	**Unsere eigene Aufteilung**	Das Modell wird in 3ds Max gebaut und gerendert, weil es das bessere Ergebnis liefert; Echtzeit trägt die Animation und die Wirtschaftlichkeit. Zwei Ebenen, zwei Werkzeuge, mit Absicht.
04	**Was das Rennen entschieden hat**	Für Architekturarbeit ist die Echtzeitfrage weitgehend entschieden: D5 ist unser Standard, und kaum jemand in der Architekturvisualisierung greift dafür noch zu einer Game-Engine. Diese Konsolidierung ist selbst die Nachricht.

Die praktische Folge für Ihr Budget

Wenn Sie ein Angebot für Standbilder bekommen und Animation als späteres, eigenes Projekt erwägen, fragen Sie beides zusammen an. Das Modell ist der gemeinsame Kostenblock, und wer Bewegung sechs Monate nach den Standbildern beauftragt, bezahlt den Neuaufbau von etwas, das schon existierte, oder stellt fest, dass es nicht mehr existiert.



Maverick Frame Produktionsrendering.

VERÄNDERUNG 02

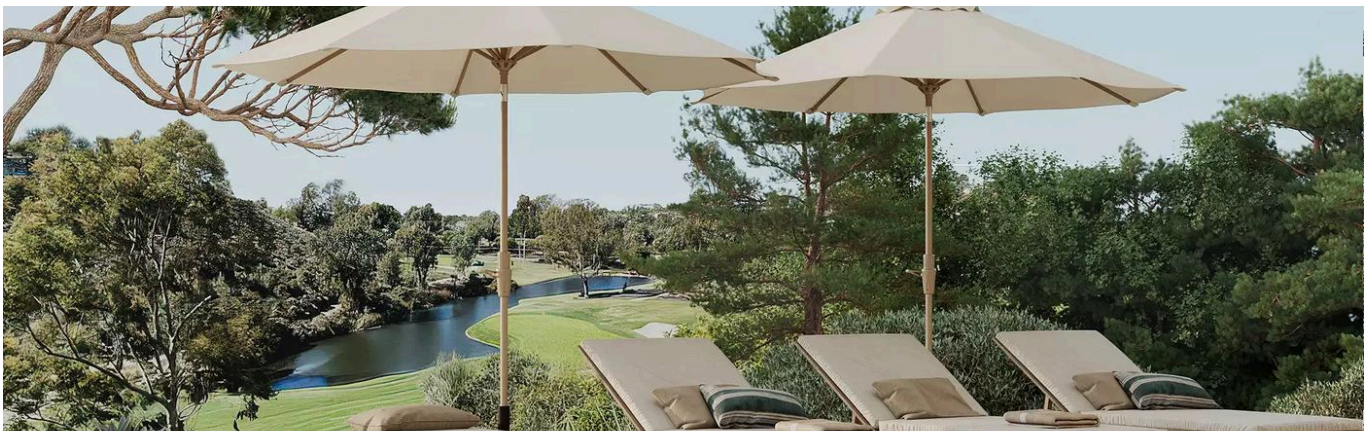
Wo KI wirklich angekommen ist, und wo nicht

Hier gibt es keine Pauschalbehauptung, denn die ehrliche Antwort lautet: Die Ersparnis hängt stark von der Aufgabe ab. Drei Stellen, an denen sie echt ist, und drei, an denen das Marketing dem Werkzeug voraus ist.

	ECHT	NOCH NICHT
01	**Wo die Natur das Bild trägt. Grün, Wasser, Bepflanzung: Hier liegen unsere größten Gewinne, mit deutlichem Abstand.**	**Das Modell bauen.** Das kann sie nicht. Dieser Behauptung sollten Sie am meisten misstrauen.
02	**Konzept und Stimmung. Schnelle Varianten in der Phase, in der noch nichts entschieden ist.**	**Ausführungspläne lesen.** Werkzeuge, die aus einem Plansatz ein fertiges Rendering versprechen, lesen ihn schlecht.
03	**Material- und Oberflächenstudien. KI ist bei Oberflächen wirklich gut.**	**Kahle Stadtblöcke.** Enger Kontext, keine Landschaft zum Anlehnen: Hier ist die Lücke zwischen KI-Ergebnis und modelliertem Rendering am größten.

Das Muster unter beiden Listen

KI ist sehr gut geworden bei den Teilen eines Bildes, die Erfindung vertragen, und hat sich bei den Teilen, die stimmen müssen, nicht bewegt. Genau deshalb ist sie ein nützlicher Assistent am Anfang des Prozesses geworden und nicht das, was am Ende übergeben wird.



Maverick Frame Produktionsrendering. Grün, Wasser und Stein: die Bedingungen, unter denen sich KI-Unterstützung am meisten lohnt.

WAS ZU TUN IST

Vier Entscheidungen, die Sie bewusst treffen sollten

01	**Die Formatliste vor dem ersten Angebot festlegen**	Standbilder, Animation, 360, VR, interaktiv. Das Modell ist der gemeinsame Kostenblock für alle, deshalb ist es spürbar günstiger, die ganze Liste vorab festzulegen, als Formate später nachzuschieben. Das ist der wertvollste Punkt auf dieser Seite.
02	**Fragen, was modelliert und was generiert ist**	Für alles, was gezählt, vermessen, eingereicht oder verkauft wird, brauchen Sie Geometrie hinter dem Bild. Bei Stimmung und Konzept muss Sie das nicht kümmern. Zu wissen, was Sie bekommen, ist der Punkt.
03	**Das Modell als Vermögenswert budgetieren, nicht als Kosten**	Wenn es eine zweite Phase gibt, und in der Projektentwicklung gibt es sie meist, entscheiden die Bedingungen, unter denen das Modell weiterlebt, über den Preis dieser Phase. Siehe unseren Leitfaden dazu, was Ihnen tatsächlich gehört.
04	**Bewegung nicht länger als Luxusposten behandeln**	Das war sie lange, und die Preiserinnerung hat die Produktionsrealität überlebt. Wenn Sie Animation seit zwei oder drei Jahren nicht neu angefragt haben, ist die Zahl in Ihrem Kopf wahrscheinlich falsch.

Ein Vorbehalt, den wir lieber nennen als verstecken

Alles oben stammt aus dem Projektmix eines einzigen Studios. Es ist aus erster Hand und konkret, das ist sein Wert, und es ist keine Marktumfrage, das ist seine Grenze. Lesen Sie es als starkes Signal, wohin sich das Beauftragungsverhalten bewegt, nicht als gemessenen Branchenanteil.



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/
Architekturanimation	maverickframe.com/de/
Oder per E-Mail	sale@maverickframe.com

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.