



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Fünf Phasen. Ein Büromodell. Nur einmal gebaut.

Welche Büro-Visuals Sie von der Finanzierung bis zum Einzug bestellen, was das Gebäudemodell mitnimmt und wie sich das Budget auf die Phasen verteilt, zu mittleren Studiopreisen.

HIER ANFANGEN

Vier Anbieter, vier Modelle, ein Bürogebäude

Büroprojekte sprengen das Budget selten mit einem einzelnen Rendering. Sie sprengen es, weil jede Phase ihre Visuals bei dem kauft, der gerade am nächsten ist: beim Kontakt des Finanzierungsberaters für die Bankunterlagen, beim Dienstleister des Architekten für die Genehmigung, beim Partner des Vermietungsmaklers für das Exposé, beim Dienstleister des Innenarchitekten für den Mieter.

Jeder davon modelliert das Gebäude erneut aus denselben Plänen, und jedes Set sieht ein wenig anders aus als das letzte: ein anderer Fassadenton, eine andere Skyline, ein Regelgeschoss, dreimal anders eingerichtet. Das andere Leck ist das Timing. Etagenrenderings werden bestellt, wenn die Makler schon mit Grundrissen vermarkten, und der Mieter sieht eine Variante für den Mieterausbau zum ersten Mal, wenn der Ausbau schon kalkuliert ist.

	PHASE FÜR PHASE EINGEKAUFT	ALS EIN FAHRPLAN GEPLANT
01	Jede Phase modelliert das Gebäude neu aus den Plänen	Ein Gebäudemodell, mit dem Entwurf fortgeschrieben
02	Bilder für Bank und Genehmigung passen nicht zusammen	Ansichten für Finanzierung und Genehmigung aus derselben Szene
03	Ein Regelgeschoss, für jedes Exposé und jeden Mieter neu eingerichtet	Eine Etagenszene, für jede Belegungsstudie und Ausbauvariante neu möbliert
04	Etagenrenderings gebrieft, nachdem die Makler gestartet sind	Set für die Vermarktung eingeplant, während die Genehmigung noch läuft
05	Film zum Vermietungsstart aus einer leeren Datei begonnen	Rundgangsfilm und 360°-Rundgänge aus Szenen, die es schon gibt

Das Modell ist der Wert. Die Bilder sind das Ergebnis.

Ein nach Plänen gebautes Gebäude in seiner echten Umgebung ist der größte Kostenblock jeder Büro-Visualisierung. Bleibt es bei einem Studio und wird mit dem Entwurf fortgeschrieben, ist jedes spätere Set Licht, Kamera und Rendering statt Modellierung.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER FAHRPLAN

Was Sie in jeder Phase bestellen, was bleibt

Die fünf Phasen unten sind die von unserer Seite zur Büro-Visualisierung. Zu jeder: was Sie bestellen, wer es ansieht und was die nächste Phase übernimmt, statt es noch einmal zu bezahlen.

PHASE	DIESE VISUALS BESTELLEN	WER SIE NUTZT	WAS BLEIBT
Finanzierung	Das Gebäude im Kontext, seine ESG-Merkmale und ein ausgebautes Regelgeschoss	Investoren, Banken, Finanzierungspartner	Das Modell von Gebäude und Umgebung, die Szene des Regelgeschosses
Genehmigung	Ansichten auf Straßenniveau, Baukörper im Kontext, öffentlicher Raum und Nachtansichten	Baubehörden, Gestaltungsbeiräte, Wettbewerbsjurys	Außenkameras, Fassadenmaterialien, die echte Umgebung
Vermarktung	Lobby, Regelgeschoss, Gemeinschaftsflächen und Terrassen	Vermietungsmakler, Exposé, Maklerunterlagen, Website	Szenen von Lobby und Gemeinschaftsflächen, das Kameraset der Etage
Mieterausbau	Zonierung, Oberflächen und Möbelvarianten auf der Etage des Mieters	Geschäftsführung des Mieters, Ausbauunternehmen	Mieterlayouts mit denselben Kameras
Einzug	Ein Rundgangsfilm, 360°-Rundgänge und Social-Formate	Vermietungsstart, Umzug der Belegschaft, Presse	Eine Szenenbibliothek für den nächsten Mieter und Sanierungen

Fangen Sie dort an, wo Sie stehen

Sind Sie schon in der Vermarktung, bestellen Sie jetzt die Renderings von Lobby, Regelgeschoss und Gemeinschaftsflächen und verlangen Sie, dass die Etage als Szene für verschiedene Layouts gebaut wird, mit festen Kameras, und archiviert bleibt. Nur so bauen die Ausbauvarianten jedes Mieters und der Rundgangsfilm zum Einzug darauf auf, statt neu anzufangen.

Nicht jedes Gebäude durchläuft alle fünf Phasen. Eine Sanierung beginnt vielleicht bei der Vermarktung, ein Eigennutzer überspringt sie und geht direkt zum Mieterausbau. Die Reihenfolge gilt trotzdem, und auch die Regel: Die erste Phase baut die Szene, die alle anderen wiederverwenden.



Maverick Frame Produktionsrendering.

WAS ES KOSTET

Ein Bürogebäude, fünf Phasen, Posten für Posten

Ein zusammengesetztes Beispiel: ein zehngeschossiges Bürogebäude, gebaut ohne feste Mieter, zu mittleren Studiopreisen. Gebäude und Regelgeschoss entstehen einmal in der Finanzierung, Lobby und Gemeinschaftsflächen einmal in der Vermarktung. Wiederverwendete Posten kosten weniger, weil nichts neu gebaut wird.

	POSTEN	GRUNDLAGE	ZU STUDIOPREISEN
01	Finanzierung: Modell von Gebäude und Umgebung	Aufbau, einmalig	\$4.800
02	Finanzierung: Szene des ausgebauten Regelgeschosses	Aufbau, einmalig	\$1.800
03	Finanzierung: Kontext, ESG und ausgebaute Etage	4 x \$450	\$1.800
04	Genehmigung: Straßenniveau, Baukörper, Nacht	6 x \$400, Modell aus Finanzierung wiederverwendet	\$2.400
05	Vermarktung: Szenen von Lobby, Gemeinschaftsflächen, Terasse	Aufbau, einmalig	\$3.200
06	Vermarktung: Lobby, Regelgeschoss, Gemeinschaftsflächen, Terasse	8 x \$500, Modell und Etage aus Finanzierung wiederverwendet	\$4.000
07	Mieterausbau: Varianten für Zonierung, Oberflächen, Möbel	6 x \$400, Etage aus Finanzierung wiederverwendet	\$2.400
08	Einzug: Rundgangsfilm, von der Straße ins Regelgeschoss	1 Min. x \$6.000	\$6.000
09	Einzug: 360°-Rundgang durch Lobby, Gemeinschaftsflächen, Etage	6 Panoramen x \$450, Szenen aus Vermarktung wiederverwendet	\$2.700
10	Einzug: kurze Social-Schnitte aus dem Film	3 Schnitte x \$300	\$900
	Zwischensumme Finanzierung		\$8.400
	Zwischensumme Genehmigung		\$2.400
	Zwischensumme Vermarktung		\$7.200
	Zwischensumme Mieterausbau		\$2.400
	Zwischensumme Einzug		\$9.600
	Als ein Fahrplan geplant		\$30.000
	Dieselben Visuals Phase für Phase, jedes Mal neu		\$53.000

28%

FINANZIERUNG

8%

GENEHMIGUNG

24%

VERMARKTUNG

8%

MIETERAUSBAU

32%

EINZUG

Neu heißt: dieselben Posten plus \$23.000, nämlich das Gebäudemodell für \$4.800 erneut in Genehmigung, Vermarktung und Einzug, das Regelgeschoss für \$1.800 erneut in Vermarktung, Mieterausbau und Einzug und Lobby und Gemeinschaftsflächen für \$3.200 erneut im Einzug. Anteile bezogen auf die geplanten \$30.000.

DIE EINE SEITE

Was Sie uns in jeder Phase schicken

Die Teams, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine langen Lastenhefte. In jeder Phase senden sie ein paar Dinge wie diese, meist direkt im Text einer E-Mail, und das reicht für ein Angebot und für den Start.

01	Finanzierung: die Pläne	Geschossgrundrisse, Ansichten und Lageplan, auch in einem frühen Stand. Sagen Sie, welche Version aktuell ist.
02	Finanzierung: die Zielgruppe	Bankunterlagen, Investorendeck oder Finanzierungspartner und die ESG-Merkmale, auf die sie achten.
03	Genehmigung: die Blickpunkte	Blickpunkte, die die Baubehörde oder die Wettbewerbsauslobung verlangt, im Plan markiert, dazu Fotos vom Standort.
04	Genehmigung: die Straße	Freianlagenplan, Nutzungen im Erdgeschoss und Beleuchtung für die Nachtansichten, auch als Skizze.
05	Vermarktung: der Zielmieter	Für welche Art von Mieter und wie viele Arbeitsplätze das Regelgeschoss eingerichtet werden soll, dazu die Baubeschreibung für den Grundausbau.
06	Vermarktung: die Kanäle	Wo die Bilder laufen: Vermietungsexposé, Maklerunterlagen, Website, Immobilienportale.
07	Mieterausbau: das Mieterbriefing	Belegungsstudie oder Flächenplan, die Möbelliste und die Oberflächenvarianten, die verglichen werden sollen.
08	Einzug: der Termin	Termin für Vermietungsstart oder Einzug, und wo Film und 360°-Rundgänge laufen.
09	Jede Phase: das Budget	Eine Zahl oder eine Spanne pro Phase. So kommen wir am schnellsten zu einem passenden Umfang, und es ist keine Schwäche.

Phase wechseln, Szene behalten

Haben wir Ihr Gebäude in einer früheren Phase gebaut, genügt eine E-Mail, um es wieder zu öffnen: Nennen Sie die Phase, die neuen Leistungen und Änderungen an Entwurf oder Layout seitdem. Gebäudemodell und Etagenszenen sind archiviert, das Angebot beginnt also beim Rendern, nicht beim Modellieren.

Unsere Konditionen stehen auf der nächsten Seite

Marktpreise, Fristen und was als Korrekturrunde zählt, finden Sie auf Seite 06. Das Beispiel auf Seite 04 ist zu denselben mittleren Studiopreisen kalkuliert.



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.