



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

# Mieter mieten nach **drei Bildern.** Der Rest gewinnt Preise.

Die Shotliste für Gewerbeimmobilien, gebaut um das Vermietungsgespräch: welche Bilder Genehmigung, Investoren und Mieter brauchen, in welcher Reihenfolge und zu welchem Studiopreis.

DER ANFANG

# Gebaut für die Jury. Bezahlt vom Mietvertrag.

Gewerbeprojekte werden oft so visualisiert, wie Architekten sie präsentieren: die dramatische Luftaufnahme, die skulpturale Fassade in der Dämmerung, der lange Blick über einen leeren Platz. Solche Bilder gewinnen Wettbewerbe und Ausschüsse. Der Makler eines Mieters, der entscheidet, ob eine Etage eine Besichtigung wert ist, fragt anders: Wo ist der Eingang, wie ist der Empfang, und wie sieht eine Etage mit Schreibtischen aus?

Ein Gewerbepjekt hat drei Zielgruppen, und sie kommen nacheinander: zuerst die Genehmigung, dann die Investoren, zuletzt die Mieter. Jede braucht andere Bilder. Wer alles auf einmal in der Genehmigungsphase bestellt, bezahlt Mieterbilder, bevor die Lobby entworfen ist, und zahlt noch einmal, wenn sie es ist.

|    | WAS DAS WETTBEWERBSBILD ZEIGT  | WAS DER MIETER SEHEN MUSS                                                                    |
|----|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Das ganze Gebäude aus der Luft | Die Ankunft: Straße, Eingang und Position der Beschilderung, auf Augenhöhe.                  |
| 02 | Die Fassade in der Dämmerung   | Empfang und Lobby, beleuchtet wie an einem normalen Arbeitstag.                              |
| 03 | Ein leerer, dramatischer Platz | Eine typische Etage mit Ausbau: Schreibtische, Besprechungsräume, der Blick aus dem Fenster. |
| 04 | Materialien im Streiflicht     | Wofür die Miete zahlt: Dachterrasse, Fitnessraum, Fahrradraum, Gemeinschaftsflächen.         |

## Drei Bilder, ein Gespräch.

Ankunft, Empfang und eine ausgebaute Etage beantworten die ersten drei Fragen, um die sich ein Vermietungsgespräch dreht. Alles andere in einem Vermietungspaket stützt sie.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DIE SHOTLISTE

# Zehn Bilder in der Reihenfolge Ihres Bedarfs

Unten steht ein Komposit-Projekt, Büros über Einzelhandel im Erdgeschoss, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen. Die Reihenfolge der Zeilen ist die Reihenfolge der Beauftragung: Jede Phase nutzt das Modell der vorigen, und nichts wird gerendert, bevor es entworfen ist.

| BILD                                                             | PHASE                                                  | ZU STUDIOPREISEN  |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-------------------|
| 01                                                               | Straßenansicht vom ersten abgestimmten Standpunkt      | Genehmigung \$500 |
| 02                                                               | Straßenansicht vom zweiten abgestimmten Standpunkt     | Genehmigung \$500 |
| 03                                                               | Luftansicht im Kontext                                 | Genehmigung \$600 |
| 04                                                               | Hero in der Dämmerung, für Deck und Bauzaun            | Investoren \$550  |
| 05                                                               | Die Luftansicht der Genehmigung, retuschiert fürs Deck | Investoren \$150  |
| 06                                                               | Ankunft: Eingang und Beschilderung, Augenhöhe          | Vermietung \$500  |
| 07                                                               | Empfang und Lobby, bei Tag                             | Vermietung \$600  |
| 08                                                               | Typische Etage, ausgebaut, mit Ausblick                | Vermietung \$600  |
| 09                                                               | Dachterrasse oder das wichtigste Amenity               | Vermietung \$500  |
| 10                                                               | Illustrierter Belegungsplan, typische Etage            | Vermietung \$350  |
| Genehmigungsset, drei Ansichten                                  |                                                        | \$1.600           |
| Investorensset, Hero und retuschierte Luftansicht                |                                                        | \$700             |
| Vermietungsset, fünf Bilder                                      |                                                        | \$2.550           |
| Bei Bestellung zur Genehmigung: Lobby und Etage nach Entwurf neu |                                                        | + \$1.200         |
| Das Projekt, Phase für Phase beauftragt                          |                                                        | \$4.850           |
| Dasselbe Projekt, alles zur Genehmigung bestellt                 |                                                        | \$6.050           |

Gemietet wird nach den Zeilen 06 bis 08.

Ankunft, Empfang und eine ausgebaute Etage. Reicht das Vermietungsbudget nur für drei ordentlich gemachte Bilder, dann für diese drei, gerendert, sobald der Lobby-Entwurf freigegeben ist.

## ZEILE FÜR ZEILE

# Neun Zeilen, die Sie vor dem Angebot umschreiben

Jede davon taucht in Gewerbe-Briefings auf, die wir bekommen. Das Umschreiben kostet nichts und verschiebt Geld von den Bildern, die Genehmigungen gewinnen, zu denen, die Etagen füllen.

| IM BRIEFING                    | WAS SIE STATTDESSEN SCHREIBEN                                                                                                                                       |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 Eine markante Luftaufnahme  | Sagen Sie, ob die Lage das Argument ist. Dann dient eine Luftansicht im Kontext Genehmigung und Investoren-Deck. Wenn nicht, streichen.                             |
| 02 Dämmerungs-Hero der Fassade | Ein Hero für Deck und Bauzaun. Bitten Sie um Quer- und Hochformat aus demselben Rendering statt um zwei Ansichten.                                                  |
| 03 Eingang 'noch zu entwerfen' | Warten Sie auf Eingang und Beschilderungsposition, bevor die Ankunft gerendert wird. Ein Platzhalter-Vordach wird zweimal gerendert.                                |
| 04 Lobby vom Innenarchitekten  | Schicken Sie seine Oberflächen und ein Referenzbild. Am Empfang beginnt jede Besichtigung, dort lohnt die Sorgfalt.                                                 |
| 05 Typische Etage, Großraum    | Zeigen Sie sie ausgebaut, mit realistischer Belegung und dem echten Ausblick. Eine leere Etage liest sich als Rohbau, und darin sieht sich kein Mieter.             |
| 06 Bilder der Amenities        | Rendern Sie das eine Angebot, das die Miete rechtfertigt. Fitness, Terrasse und Fahrradraum als drei Bilder sind eine Prospektseite, die kaum jemand zu Ende liest. |
| 07 Menschen und Nutzung        | Genug Menschen für Maßstab und Nutzung, gekleidet für die Branche des Hauses. Eine Menge im Vermietungsbild verdeckt die Fläche, die Sie vermieten.                 |
| 08 Ladenfront                  | Werden die Erdgeschossseinheiten vermietet, eine eigene Ansicht der Front auf Augenhöhe mit markierten Werbeflächen. Anderer Mieter, andere Fragen.                 |
| 09 Alle Bilder zur Genehmigung | Nach Phasen beauftragen, wie auf der vorigen Seite: zuerst Genehmigungsbilder, Vermietungsbilder, sobald die Innenräume entworfen sind.                             |

## DIE EINE SEITE

# Was unsere Kunden uns wirklich schicken

Die Kunden, deren Logos auf unseren Leistungsseiten stehen, schicken keine Wettbewerbstafel. Sie schicken etwas wie das hier, meist im Text einer E-Mail, und das genügt für ein Angebot und den Start der ersten Phase.

|    |                                  |                                                                                                  |
|----|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | <b>Das Projekt</b>               | Nutzung, Größe und Pläne. Sagen Sie, welcher Planstand gilt.                                     |
| 02 | <b>Ihre aktuelle Phase</b>       | Genehmigung, Finanzierung, Vorvermietung oder Launch. Sie bestimmt, welche Bilder zuerst kommen. |
| 03 | <b>Für wen die Bilder sind</b>   | Ein Ausschuss, Investoren, Makler oder Mieter.                                                   |
| 04 | <b>Der Hero</b>                  | Eine Ansicht, benannt und im Lageplan markiert.                                                  |
| 05 | <b>Ankunft und Beschilderung</b> | Position des Eingangs und Werbeflächen, oder 'noch nicht entworfen'.                             |
| 06 | <b>Innenräume</b>                | Oberflächen des Empfangs und ein Grundriss der Regeletage, falls vorhanden.                      |
| 07 | <b>Kontext</b>                   | Die echten Nachbarn und Straßen, und wie genau sie sein müssen.                                  |
| 08 | <b>Wo sie laufen</b>             | Deck, Bauzaun, Website des Maklers, ein Immobilienportal.                                        |
| 09 | <b>Der Termin</b>                | Gebunden an die Phase, nicht an die Eröffnung.                                                   |
| 10 | <b>Das Budget</b>                | Für diese Phase, dazu eine grobe Zahl für den Rest.                                              |

## Die Phase briefen, nicht das Projekt

Ein Briefing für das Genehmigungsset darf drei Zeilen lang sein. Das Vermietungsbriefing kommt später, wenn es eine Lobby zu beschreiben gibt, und es wird durch das Warten besser.

## Ein Modell für alle drei Phasen

Das Modell für die Genehmigung ist dasselbe, aus dem die Investoren- und Vermietungsbilder entstehen. Sagen Sie zu Beginn, dass es drei Phasen gibt, und es wird mit Blick auf die späteren gebaut.

## 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          |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Außenvisualisierung, einzeln</b> | \$100 - 300     | \$250 - 600     |
| <b>Innenvisualisierung, einzeln</b> | \$120 - 350     | \$300 - 700     |
| <b>Paket, 5 - 8 Ansichten</b>       | \$600 - 1.500   | \$1.500 - 4.000 |
| <b>Animation, pro Minute</b>        | \$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                                       |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| <b>Erster Entwurf eines Standbilds</b>      | 3 bis 5 Arbeitstage ab vollständigem Briefing                     |
| <b>Fertige Standbilder, Paket mit 5 - 8</b> | 2 bis 3 Wochen, Entwürfe inbegriffen                              |
| <b>Animation bis zu einer Minute</b>        | 4 bis 6 Wochen, zuerst Storyboard und Vorschau                    |
| <b>Enthaltene Korrekturrunden</b>           | Zwei in der Entwurfsphase, eine am finalen Bild                   |
| <b>Was als Runde zählt</b>                  | Eine zusammengeführte Liste von Anmerkungen, auf einmal geschickt |
| <b>Eilauftrag</b>                           | 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.

|                              |                                                                                                                                                           |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Das Kontaktformular</b>   | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                                                             |
| <b>Gewerbevisualisierung</b> | <a href="https://maverickframe.com/de/leistungen/gewerbeimmobilien-visualisierung/">maverickframe.com/de/leistungen/gewerbeimmobilien-visualisierung/</a> |
| <b>Oder einfach</b>          | 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.