

ARCHITEKTURVISUALISIERUNG

Briefing-Checkliste Architekturvisualisierung

Was Bauträger vor dem Projektstart klären sollten

Aus der Projektpraxis von Philipp Poschmann,
Architekturvisualisierung für Bauträger und Immobilienvermarktung,
Lübeck.
pposchmann.de

Warum diese Checkliste?

Die meisten Verzögerungen bei Visualisierungsprojekten entstehen nicht beim Rendern, sondern davor: Anforderungen werden erst während der Produktion klar, Material fehlt, oder am Ende prüft jemand das Ergebnis, der vorher nie eingebunden war. Jeder Punkt auf dieser Liste stammt aus realen Bauträger-Projekten. Wenn Sie diese Fragen vor dem Start beantworten, bekommen Sie schneller bessere Bilder und sparen sich Korrekturrunden.

Sie müssen dafür nichts vorbereiten, was Sie nicht ohnehin haben. Es geht nur darum, es rechtzeitig zusammenzustellen.

1 Verwendungszweck: Wofür sind die Bilder?

- ☐ Vermarktung an Käufer oder Mieter (Exposé, Projektwebsite, Portale)
- ☐ Interne Abstimmung oder Gremien
- ☐ Behörde, Bauantrag, B-Plan-Verfahren
- ☐ Investoren-Präsentation

Warum das zuerst kommt: Ein Vermarktungsbild braucht Stimmung, Menschen, Bepflanzung und Nähe zum Gebäude. Ein Abstimmungsbild braucht Präzision und Zurückhaltung. Beides in einem Bild funktioniert selten. Wer den Zweck vorab benennt, bekommt beim ersten Entwurf das richtige Bild statt einer Kompromissversion.

2 Planunterlagen: Was der Visualisierer wirklich braucht

- ☐ Grundrisse aller relevanten Geschosse (PDF, besser zusätzlich DWG/DXF)
- ☐ Ansichten und Schnitte
- ☐ Lageplan mit Nordrichtung
- ☐ Freiflächen- oder Außenanlagenplan, falls vorhanden
- ☐ Bei Innenräumen: Möblierungsvorschlag oder Referenz, falls gewünscht

Aus der Praxis: Fehlende Schnitte und unklare Geländehöhen sind die häufigste Ursache für Nacharbeit am 3D-Modell. Ein vollständiger Plansatz am Anfang ist mehr wert als jede spätere Detailkorrektur.

3 Material und Farben: Die Entscheidungen, die das Bild prägen

- ☐ Fassadenmaterial und Farbton (Putz, Klinker, Holz, Kombination)
- ☐ Dacheindeckung
- ☐ Fenster- und Türprofile (Farbe, Material)
- ☐ Außenanlagen: Beläge, Zäune, Carports, Spielflächen
- ☐ Bei Innenräumen: Bodenbeläge, Wandfarben, Küchenstil

Tipp: Zwei bis drei Referenzfotos ("so soll es wirken") sagen mehr als jede schriftliche Beschreibung. Wenn eine Materialentscheidung noch offen ist, sagen Sie es einfach dazu, dann wird sie im Prozess als Variante behandelt statt als Korrektur.

4 Corporate Identity: Ihr Auftritt im Bild und drumherum

- ☐ Logo als Datei (Vektor oder hochauflösendes PNG)
- ☐ Farbwerte Ihrer Marke, falls definiert
- ☐ Ein Beispiel-Exposé oder eine Vorlage, an der sich Layouts orientieren sollen

Warum: Wenn Exposés, Preislisten oder beschriftete Grundrisse Teil der Lieferung sind, entscheidet Ihre CI über das Layout. Nachträgliches Umbauen auf eine andere Optik kostet unnötig Zeit.

5 Erdgeschoss und Umfeld: Die oft vergessenen Fragen

- ☐ Was passiert im Erdgeschoss? (Wohnen, Gewerbe, welche Nutzung?)
- ☐ Gibt es schon Mieter- oder Nutzungskonzepte für Gewerbeflächen?
- ☐ Welche Eingänge sind wichtig und sollen im Bild lesbar sein?
- ☐ Nachbarbebauung: Was darf oder soll sichtbar sein?

Aus der Praxis: Die EG-Nutzung liegt oft bei der Bauleitung, nicht beim Vertrieb. Wird sie erst nach dem ersten Rendering geklärt, ist genau das die teuerste Korrekturschleife. Einmal vorher fragen spart sie.

6 Perspektiven: Welche Bilder genau?

- ☐ Liste der gewünschten Ansichten (z. B. "Straßenansicht, Gartenseite, 1 Innenraum")
- ☐ Bei Terrassen und Balkonen: Blickrichtung festlegen (zur Stadt, in den Garten, aufs Gebäude?)
- ☐ Tageszeit und Stimmung (Tag, Abend, beides?)
- ☐ Menschen und Autos im Bild: ja oder nein?

Empfehlung aus der Praxis: Gehen Sie die Bildliste einmal gemeinsam mit dem Visualisierer durch, bevor produziert wird. "Drei Außenansichten" kann vier verschiedene Dinge bedeuten. Fünf Minuten Abgleich stellen sicher, dass Erwartung und Auftrag dasselbe sind. Seriöse Anbieter legen Ihnen vor dem finalen Rendern Kamera-Vorschauen (sogenannte Clay-Ansichten) zur Freigabe vor.

7 Freigaben: Wer entscheidet?

- ☐ Wer gibt fachlich frei (Projektleitung, Bauleitung)?
- ☐ Wer prüft aus Vermarktungssicht (Vertrieb, Makler)?
- ☐ Wer hat das letzte Wort, wenn beide unterschiedlicher Meinung sind?
- ☐ Sind alle Prüfer von Anfang an eingebunden?

Warum das wichtig ist: Wenn der Vertrieb das fertige Bild zum ersten Mal sieht, nachdem die Projektleitung schon freigegeben hat, beginnt die Abstimmung von vorn. Eine klare Prüf-Reihenfolge ist der einzelne wirksamste Beschleuniger im ganzen Prozess.

8 Zeitplan: Rückwärts denken

- ☐ Wann brauchen Sie die finalen Bilder? (Vermarktungsstart, Messe, Portal-Launch)
- ☐ Puffer für zwei Abstimmungsrunden eingeplant?
- ☐ Wer liefert Feedback in welchem Zeitfenster?

Aus der Praxis: Der Produktionsaufwand ist planbar, die Feedback-Zeit ist es oft nicht. Bündeln Sie Rückmeldungen aller Beteiligten in einer gesammelten Antwort pro Runde. Einzelne, zeitversetzte Anmerkungen verlängern jedes Projekt.

Alles beisammen?

Wenn Sie diese acht Punkte beantworten können, ist Ihr Projekt besser gebrieft als die meisten. Und falls nicht: auch gut. Genau dafür gibt es das Erstgespräch.

Plansatz da? Ich schaue kostenlos drüber.

Schicken Sie mir Ihre Unterlagen, und Sie bekommen eine ehrliche Einschätzung, welche Bilder Ihr Projekt wirklich braucht.

Philipp Poschmann

Architekturvisualisierung für Bauträger und Immobilienvermarktung
mail@pposchmann.de · pposchmann.de

Stand: Juli 2026