



PRAXISLEITFADEN / AUSGABE 2026

Fünf Phasen. Eine Solar-Szene. Einmal statt fünfmal.

Welche Solar-Visuals Sie vom Angebot bis zum Marketing bestellen, was die 3D-Szene des Dachs weitergibt und wie sich das Budget auf die Phasen verteilt, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen.

HIER ANFANGEN

Fünf Anbieter, fünf Mock-ups, ein Dach

Solarprojekte geben selten zu viel für ein einzelnes Rendering aus. Sie geben zu viel aus, weil jede Phase ihre Visuals bei dem kauft, der gerade greifbar ist: ein Screenshot aus dem Planungstool fürs Angebot, ein Freelancer für die Eigentümergemeinschaft, ein Drohnenpilot für die Genehmigung, eine Agentur für den Marktstart und der Vertrieb für sich selbst.

Jeder baut Haus oder Standort aus denselben Fotos neu, und jedes Set sieht etwas anders aus als das letzte: eine andere Modulfarbe, eine andere Modulzahl, ein anderes Licht. Das zweite Leck sind die Haustypen. Eine Siedlung mit fünf Haustypen wird Haus für Haus visualisiert, und zur Eigentümerversammlung fehlt die Hälfte.

PHASE FÜR PHASE EINGEKAUFT	ALS EIN FAHRPLAN GEPLANT
01 Jede Phase baut das Dach aus Fotos neu	Eine 3D-Szene des Dachs, aktualisiert, wenn sich die Belegung ändert
02 Die Anlage wird für jedes Set neu gezeichnet	Eine Belegung aus Ihrem Software-Export, gültig für jede Ansicht
03 Jedes neue Haus wird als neues Projekt kalkuliert	Neue Haustypen kommen in eine Szene, die schon existiert
04 Der Kameraflug beginnt mit einer leeren Datei	Der Kameraflug entsteht in einer bestehenden Szene
05 Vertriebler basteln eigene Bilder aus Screenshots	Angebots-, Social- und Referenzbilder aus denselben Szenen

Die Szene ist das Kapital. Die Bilder sind das Ergebnis.

Ein Dach, aus Ihren Fotos in 3D nachgebaut und nach Ihrer Planung belegt, ist der größte Kostenblock jeder Solar-Visualisierung. Bleibt es bei einem Studio und wächst es mit dem Projekt, besteht jedes spätere Set aus Licht, Kameras und Rendering statt aus Modellierung.



Maverick Frame Produktionsrendering.

DER FAHRPLAN

Was Sie in jeder Phase bestellen und was bleibt

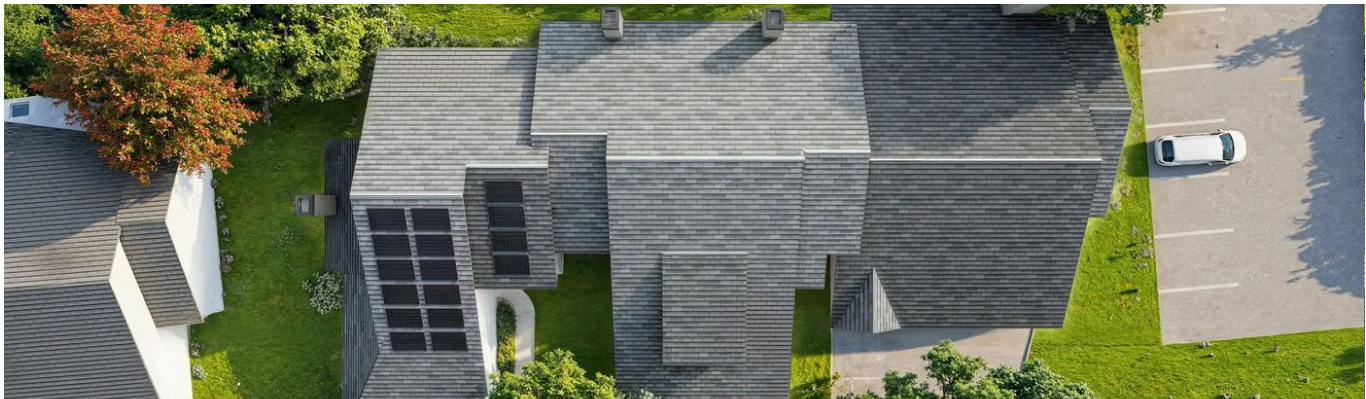
Die fünf Phasen unten sind dieselben wie auf unserer Solar-Seite. Für jede: was Sie bestellen, wer es ansieht und was die nächste Phase übernimmt, statt es neu zu bezahlen.

PHASE	DIESE VISUALS BESTELLEN	WER SIE NUTZT	WIRD ÜBERNOMMEN
Angebot	Die Anlage auf dem eigenen Haus des Kunden, von der Straße und vom Garten	Der Hausbesitzer, der Vertriebler	Die Dachszene und die Kameras
Genehmigung	Straßen-, Wege- und Luftansichten in echter Größe	Eigentümergeinschaft, Bauamt, Genehmigungsbehörde	Die Belegung und die Standpunkte
Beteiligung	Vorher-nachher-Paare und weitere Haustypen	Nachbarn, Versammlungen	Die Szene der Siedlung
Finanzierung	Portfolio-Ansichten und ein Kameraflug	Investoren, Banken, Partner	Kamerapfad und Szenenbibliothek
Marketing	Website-Titelbilder, Anzeigen, Social- und Referenzbilder	Interessenten, der Vertrieb	Eine Szenenbibliothek fürs nächste Projekt

Beginnen Sie dort, wo Sie stehen

Tagt die Eigentümergeinschaft nächsten Monat, bestellen Sie jetzt Straßen- und Luftansichten und lassen Sie Dach und Anlage als Szene mit festen Kameras archivieren. Nur so können Siedlungsansichten, Kameraflug und Referenz sie wiederverwenden, statt neu anzufangen.

Nicht jedes Solarprojekt durchläuft alle fünf Phasen. Ein einzelnes Haus endet vielleicht beim Angebot, ein Solarpark geht von der Genehmigung direkt zur Finanzierung. Die Reihenfolge gilt trotzdem, ebenso die Regel: Die erste Phase baut die Szene, die alle anderen wiederverwenden.



Maverick Frame Produktionsrendering.

WAS ES KOSTET

Eine Siedlung, fünf Phasen, Zeile für Zeile

Ein zusammengesetztes Beispiel: das Reihenhaushausprojekt eines Solarteurs, vom Angebot für den ersten Hausbesitzer bis zum Marketing der fertigen Anlage, kalkuliert zu mittleren Studiopreisen. Das erste Haus entsteht einmal beim Angebot, die weiteren Haustypen einmal bei der Beteiligung. Als wiederverwendet markierte Zeilen kosten weniger, weil vor dem Rendern nichts neu gebaut wird.

	POSITION	GRUNDLAGE	ZU STUDIOPREISEN
01	Angebot: 3D-Szene von Haus und Dachflächen aus den Fotos	einmal gebaut	\$900
02	Angebot: fotogenaue Ansichten für das Verkaufsangebot	3 x \$350, Szene wiederverwendet	\$1.050
03	Genehmigung: Straßen- und Wegeansichten für die Eigentümergemeinschaft	4 x \$300, Szene wiederverwendet	\$1.200
04	Genehmigung: Luftansichten und Belegung von oben	2 x \$450, Szene wiederverwendet	\$900
05	Beteiligung: weitere Haustypen der Siedlung	einmal gebaut	\$1.600
06	Beteiligung: Vorher-nachher-Paare aus denselben Kameras	4 x \$150, Szenen wiederverwendet	\$600
07	Finanzierung: Portfolio-Ansichten der Siedlung für die Präsentation	3 x \$400, Szenen wiederverwendet	\$1.200
08	Finanzierung: Kameraflug über die Siedlung	1 Min. x \$4.000	\$4.000
09	Marketing: Website-Titelbilder in drei Jahreszeiten	3 x \$350, Szenen wiederverwendet	\$1.050
10	Marketing: Social-Formate und Anzeigenzuschnitte	10 x \$60, Renderings wiederverwendet	\$600
11	Marketing: Referenzset des fertigen Projekts	4 x \$200, Szenen wiederverwendet	\$800
	Zwischensumme Angebot		\$1.950
	Zwischensumme Genehmigung		\$2.100
	Zwischensumme Beteiligung		\$2.200
	Zwischensumme Finanzierung		\$5.200
	Zwischensumme Marketing		\$2.450
	Als ein Fahrplan geplant		\$13.900
	Dieselben Visuals Phase für Phase, jedes Mal neu		\$20.700

14 %

ANGEBOT

15 %

GENEHMIGUNG

16 %

BETEILIGUNG

37 %

FINANZIERUNG

18 %

MARKETING

Jedes Mal neu heißt: dieselben Zeilen plus \$6.800, also die Hausszene für \$900 erneut gebaut bei Genehmigung, Beteiligung, Finanzierung und Marketing und die Siedlungsszene für \$1.600 erneut bei Finanzierung und Marketing. Die Anteile oben beziehen sich auf die geplante Summe von \$13.900.

DIE EINE SEITE

Was Sie uns in jeder Phase schicken

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

01	Angebot: die Fotos	Zwei oder drei Fotos des Hauses von der Straße und vom Garten, gern auch vom Handy.
02	Angebot: die Belegung	Der Belegungsplan oder ein Export aus Ihrer Planungssoftware, mit Modulgröße und Anzahl.
03	Angebot: das Modul	Die angebotenen Modul- und Montagesysteme oder ein Datenblatt.
04	Genehmigung: die Standpunkte	Von wo Eigentümergemeinschaft, Bauamt oder Behörde die Anlage sehen wollen.
05	Beteiligung: die Siedlung	Lageplan oder Luftbild und welche Haustypen dieselbe Belegung teilen.
06	Finanzierung: das Publikum	Wer Präsentation oder Film sieht: Investoren, Banken, Flächeneigentümer oder Partner.
07	Marketing: die Kanäle	Wo die Bilder laufen: Website, Anzeigen, Social Media, Angebote, Messen.
08	Marketing: das Ergebnis	Fotos der fertigen Anlage, damit die Referenz vorher und nachher zeigt.
09	Jede Phase: das Budget	Eine Zahl oder Spanne pro Phase. Das ist der schnellste Weg zu einem passenden Umfang, keine Schwäche.

Neue Phase, dieselbe Szene

Haben wir Ihr Dach in einer früheren Phase gebaut, genügt eine E-Mail: Nennen Sie die Phase, die neuen Leistungen und Änderungen an der Belegung seitdem. Szene und Anlage sind archiviert, das Angebot startet beim Rendering, nicht bei der Modellierung.

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/
Photovoltaik-Visualisierung	maverickframe.com/de/loesungen/photovoltaik-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.