



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Sju bilder säljer projektet. Du betalade för **tjugosju.**

Bildserien som säljer bostäder före byggstart, i den ordning en exploatör behöver den: investerare, bygglov, försäljning. Prissatt till studioprís, med de tjugo bilder som aldrig publiceras.

BÖRJA HÄR

Det mesta lämnar aldrig projektmappen

Exploatörer lägger sällan för lite på visualiseringar. De lägger för mycket på fel bilder. Serien beställs oftast i ett svep, tidigt, utifrån arkitektens ritningar, och den visar huset från alla håll eftersom ingen ännu har bestämt vilka vyer som ska sälja det.

Tre målgrupper tittar på bilderna, en i taget. Investerare vill se skalan och läget. Kommunen behöver korrekta vyer från överenskomna punkter. Köpare vill föreställa sig morgonen på sin balkong. De flesta av de tjugosju bilderna tjänar ingen av dem, och de blir liggande i projektmappen medan samma sju syns på byggplanket, i broschyren och på varje portal.

VAD EXPLOATÖRER BESTÄLLER

VAD SOM FAKTISKT SÄLJER BOSTÄDER

01	Varje fasad på varje hus	En huvudbild från gatan och en entrévy. Köpare minns en entré, inte en fasad.
02	Vyer från alla fyra hörn	Vyerna som visar vad köparen får: balkongen, gården, utsikten.
03	En nattversion av allt	En huvudbild i skymning för byggplanket och broschyrens omslag.
04	Interiörer av varje lägenhetstyp	Ett vardagsrum och ett kök i visningslägenheten, valda efter den typ som är svårast att sälja.

Beställ efter målgrupp, inte efter byggnad.

Investerare först, bygglov sedan, köpare sist, och var och en behöver andra bilder. Beställs allt på en gång, innan gestaltningen har satt sig, renderas serien om varje gång ett fasadmaterial eller ett fönster ändras.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

BILDLISTAN

Sju som säljer, tjugo som blir liggande

Nedan är ett sammansatt exempel på ett medelstort bostadsprojekt, prissatt till studiopriser i mitten av marknaden. Rad 01-07 är bilderna vi ser användas överallt där ett projekt marknadsförs. Rad 08-10 är vad exploatörer brukar lägga till, och vad som sällan lämnar mappen.

	BILD	UNDERLAG	TILL STUDIOPRIS
01	Huvudbild från gatan i skymning	1 x \$550	\$550
02	Ankomst- och entrévy	1 x \$450	\$450
03	Flygbild över området	1 x \$600	\$600
04	Gård eller gemensamma ytor	1 x \$450	\$450
05	Visningslägenhetens vardagsrum	1 x \$500	\$500
06	Visningslägenhetens kök	1 x \$450	\$450
07	Balkong med utsikten	1 x \$500	\$500
08	Elva fasader och hörnvyer till	11 x \$400	\$4 400
09	Nattversioner av sex dagsljusvyer	6 x \$425	\$2 550
10	Interiörer av tre lägenhetstyper till	3 x \$500	\$1 500
	Sju som säljer (rad 01-07)		\$3 500
	Tjugo som blir liggande (rad 08-10)		+ \$8 450
	Hela serien på tjugosju		\$11 950
	Serien som säljer bostäder		\$3 500

Beställ de sju i den här ordningen.

Flygbilden och huvudbilden först, till investerarpresentationen. Entré och gård sedan, till säljstarten. Visningslägenheten, köket och balkongen sist, till broschyren och portalerna. Lägg till något mer först när försäljningen visar vilken lägenhetstyp som går trögt.

MISSTAG

Misstag från din sida av bordet

De här raderna dyker upp i nästan varje brief från en exploatör. Ingen av dem är fel. Var och en lägger tyst till bilder eller rundor på fakturan.

VAD EXPLOATÖRER SKRIVER

VAD DU SKRIVER I STÅLLET

01	'Rendera alla hus från alla håll'	Markera på situationsplanen de tre platser där en köpare kommer att stå: gatan, entrén, gården.
02	'Färdiga bilder nu, gestaltningen kommer'	Säg vilka delar som är låsta. Ett fasadmaterial som ändras efter utkastet är en ny bild, inte en revision.
03	'Interiörer i lyxstandard'	Ange den standard du faktiskt lämnar över. En broschyr som överdriver köket blir en reklamation vid inflyttning.
04	'Samma bilder till investerare, bygglov och försäljning'	Säg vilken målgrupp som kommer först. Bygglovsvyer följer kommunens krav på punkter och brännvidd; säljbilder gör det inte.
05	'Livliga scener med mycket folk'	Be om människor som liknar era köpare, och färre av dem. Folkmassor åldrar en bild och döljer huset.
06	'Revisioner fram till säljstart'	Två rundor på utkast och en på färdig bild, varje gång en samlad lista från en person hos er.
07	'Snarast'	Säljstarten och tryckdatumet för broschyren. Vi planerar serien baklänges från de två datumen.

Kortare är bättre.

Säg vad bilderna ska användas till och vem de ska övertyga, och låt dem som renderar projekt varje dag sköta detaljerna. En brief som följs bokstavligt, rad för rad, ger sällan den bästa bilden av huset.

DEN ENDA SIDAN

Vad exploatörer faktiskt skickar oss

Exploatörerna vars logotyper finns på våra tjänstesidor skickar inga specifikationer. De skickar något i stil med det här, oftast direkt i ett mejl med ritningarna bifogade, och det räcker för att offerera och sätta igång.

01	Projektet	Namn, antal bostäder och ritningarna eller modellen. Säg vilken uppsättning som gäller.
02	Vem det är till	Investerare, bygglov, försäljning eller alla tre, och i vilken ordning.
03	Vyerna	Markerade på situationsplanen: huvudbild, entré, gård, flygbild, eller er egen lista.
04	Interiörerna	Vilken lägenhetstyp och vilka rum: vardagsrum, kök, balkong.
05	Köparen	Vem ni säljer till. Det styr människorna, bilarna och styllingen.
06	Standarden	Ytskikten ni lämnar över, så att interiörerna inte lovar mer.
07	Låst och öppet	Vilka delar av gestaltningen som är klara och vilka som kan ändras.
08	Var bilderna syns	Byggplank, broschyr, portaler, webbplats. Styr upplösning och rättigheter.
09	Datumen	Säljstarten, och tryckdatumet som kommer före den.
10	Budgeten	En siffra eller ett spann för den första serien.

Börja med investerarparet

Om finansieringen inte är klar, beställ flygbilden och huvudbilden först. De bär en investerarpresentation, och modellen som byggs för dem följer med in i resten av serien.

Spara modellen till etapp två

När ett projekt väl är modellerat kostar en ny vinkel eller en senare etapp mindre än den första bilden gjorde. Be att modellen sparas i stället för att byggas om.

VAD DET KOSTAR

Marknadspriser och våra villkor, så att du kan granska varje offert

Spann vi ser på marknaden 2026, från frilansare till studio. Använd dem för att rimlighetspröva varje offert, även vår.

LEVERANS	FRILANSARE	STUDIO
Enstaka exteriörbild	\$100 - 300	\$250 - 600
Enstaka interiörbild	\$120 - 350	\$300 - 700
Paket med 5 - 8 vyer	\$600 - 1 500	\$1 500 - 4 000
Animation, per minut	\$1 000 - 3 000	\$3 000 - 8 000

Våra standardtider och revisionsvillkor. Det är dem vi offererar om inte ett projekt kräver något annat, och i så fall säger vi det innan arbetet börjar.

SKEDE ELLER LEVERANS	STANDARD HOS MAVERICK FRAME
Första utkast av en stillbild	3 till 5 arbetsdagar från ett komplett underlag
Färdiga stillbilder, paket med 5 - 8	2 till 3 veckor, utkast inräknade
Animation upp till en minut	4 till 6 veckor, storyboard och förhandsversion först
Revisionsrundor som ingår	Två i utkastskedet, en på den färdiga bilden
Vad som räknas som en runda	En samlad lista med kommentarer, skickad på en gång
Expressleverans	Halva tiden för ungefär 40 % mer, när schemat tillåter

Ha en studio klar innan deadline brinner

De dyraste projekten vi ser är inte de med svaga underlag. Det är de som beställdes i panik, efter att den första leverantören hade fallerat och lanseringsdatumet låg fast. Utvärdera en eller två studior medan inget är bråttom.

En not om att göra det internt: en enda 3D-artist behöver ett tiotal programlicenser, en arbetsstation och en rad närliggande färdigheter, från modellering och ljussättning till efterbearbetning och kundkontakt. Det lönar sig bara om personen har fullt upp varje dag. Under den nivån talar kalkylen av sig själv för att lägga ut arbetet.

NÄSTA STEG

Skicka oss det du redan har

Ritningar, en modell, foton eller ett utkast till brief, i vilket skick de än är. Vi svarar med omfattning, pris och de frågor som avgör dem, skriftligt och utan säljsamtal.

Kontaktformuläret	maverickframe.com/contacts/
Exteriör- och interiörbilder	maverickframe.com/sv/tjanster/arkitekturvisualisering/
Eller helt enkelt	svara på mejlet som den här guiden kom i.

Skriven av dem som läser de här underlagen

Dim Kuzmenko är grundare av Maverick Frame Studio. Siffrorna i den här guiden kommer från vår egen inkorg och vår egen prislista, inte från en branschundersökning.