



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Rum sålda innan huset finns: de fjorton bilderna.

Bildserien ett hotell behöver för investerare, varumärkets godkännande, försäljning före öppning och bokningsplattformar, prissatt rad för rad, med brieven på en sida som får den gjord.

BÖRJA HÄR

Fyra målgrupper, en budgetrad

Ett hotell köper visualiseringar fyra gånger: till investerarna, till varumärkets designteam, till säljteamet före öppning och till bokningsplattformarna. Oftast av olika personer vid olika tillfällen, och ofta från olika leverantörer, så samma lobby modelleras tre gånger.

Det är där pengarna går. Och bilderna som görs först, breda arkitekturvyer till en investerarpresentation, gör nästan ingenting på en bokningssida, där gästen bestämmer sig utifrån rummet, badrummet och utsikten från sängen.

VEM SOM TITTAR	VAD DE BEHÖVER SE
01 Investerare	Ankomsten, fasaden i skymning och ett allmänt utrymme som bär konceptet. Tre bilder, inte tolv.
02 Varumärkets godkännande	Standardrummet och lobbyn, detaljerade nog att granskas mot varumärkets designmanual.
03 Försäljning före öppning	Rummen, sviten, konferenslokalen och restaurangen: det en gruppbokare eller bröllopsplanerare köper.
04 Bokningsplattformar	Rum, badrum, utsikt och faciliteter, komponerade för gallerins beskärningar. Bilderna som faktiskt tar bokningar.

Modellera en gång, i rätt ordning.

En modell av lobbyn och standardrummet räcker för alla fyra målgrupperna om den byggs för den mest krävande först. Bokningsgalleriet kräver de mest exakta ytskikten, så börja modellen där och hämta investerarbilderna ur den.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

BILDLISTAN

Serien före öppning, prissatt

Ett sammansatt exempel av de hotellserier vi prissätter, till studiopriser i mitten av marknaden, för ett hotell med 120 rum, en restaurang, en bar, en konferenslokal och en signaturfacilitet. Varje rad har ett jobb och en plats där den ska publiceras.

	POST	UNDERLAG	TILL STUDIOPRIS
01	Ankomst och fasad i skymning, till investerare och byggplank	2 x \$550	\$1 100
02	Lobby och reception, huvudvy och motvy	2 x \$500	\$1 000
03	Standardrum: sängen, skrivbordet och fönstret	2 x \$450	\$900
04	Svit: vardagsdel och sovrum	2 x \$500	\$1 000
05	Badrum, standardrum och svit	2 x \$400	\$800
06	Restaurang på dagen, bar på kvällen	2 x \$500	\$1 000
07	Konferenslokal, bankettmöblering	1 x \$450	\$450
08	Spa, pool eller takterrass, faciliteten ni säljer på	1 x \$500	\$500
09	Rummets möbler modellerade efter FF&E-listan	modell	\$1 800
10	360-panoramor av standardrummet och sviten	2 x \$600	\$1 200
11	Film före öppning, 30 sekunder, från samma modell	0,5 min	\$2 750
	Fjorton stillbilder och rumsmodellen, 01-09		\$8 550
	360 och film, 10-11		\$3 950
Hela serien före öppning			\$12 500
Första etappen, rad 01-05 och 09			\$6 600

Standardrummet är bilden som tjänar pengar.

Gäster bokar det rum de kan se. Av allt på listan är standardrummet och dess badrum de bilder som fortfarande arbetar på bokningsplattformarna långt efter öppningsdagen, så de förtjänar den mest exakta modellen och mest omsorg.

MISSTAG FRÅN DIN SIDA AV BORDET

Vad hotellbriefer säger, och vad du skriver

Sju rader vi läser i nästan varje brief från hotellbranschen. Var och en antingen mångdubblar antalet bilder eller skickar tillbaka modellen för att byggas om.

I BRIEFEN

VAD DU SKRIVER I STÄLLET

01	Rendera alla rumstyper	Namnge standardrummet och sviten. Övriga typer är varianter som sällan behöver egna bilder; högst en extra bild vardera.
02	Enligt varumärkets standard	Bifoga designmanualen och markera sidorna som gäller. Varumärkets team granskar mot den ändå; låt oss läsa den först.
03	Ytskikt bekräftas senare	Skicka FF&E-listan som den ser ut nu, även som utkast. Ytskikt som ändras efter att modellen är byggd är den dyraste revisionen i hotellarbete.
04	Livligt och fullt av liv	Säg vilka ytor som behöver människor, och hur många. Några gäster i baren känns välkomnande; en folkmassa i varje bild känns som bildbank.
05	Till webbplats, investerare och bokningssajter	Lista formaten: en bred huvudbild, en galleribeskärning, en stående story. Att komponera för alla tre på en gång är billigare än att rendera om senare.
06	Utsikten från fönstret, det som ser bäst ut	Berätta den verkliga utsikten från standardrummets våning. En havsutsikt som inte finns är den snabbaste vägen till ett klagomål efter öppning.
07	Behövs till öppningen	Behövs till dagen försäljningen startar, som kommer långt före öppningen. Serien måste vara ute när säljteamet lyfter luren.

Svara på papper, inte i en revisionsrunda.

Varje rad ovan tar några minuter att besvara innan arbetet börjar och en hel revisionsrunda att rätta efter första utkastet. Spara de två utkastrundorna till bilderna, inte till brieften.

DEN ENDA SIDAN

Vad hotellteam faktiskt skickar oss

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

01	Hotellet	Antal rum, varumärke eller positionering, och var projektet står. En rad.
02	Ritningarna	Planer, designmodellen om det finns en, och vilken som gäller.
03	FF&E-listan	Som den ser ut i dag, med det som kan ändras markerat.
04	Vem som ser den först	Investerare, varumärket, försäljningen eller bokningsplattformarna. Det sätter ordningen.
05	Vilka ytor	Standardrum, svit, lobby, restaurang, bar, konferens, facilitet.
06	Utsikten	Vad standardrummet faktiskt vetter mot, och säsongen ni säljer i.
07	Människor	Vilka ytor som behöver gäster, och ungefär hur många.
08	Format	Var varje bild ska publiceras, och i vilka beskärningar.
09	Datumet	Dagen försäljningen före öppning startar, inte öppningsdagen.
10	Budgeten	En siffra eller ett spann. Det är den snabbaste vägen till en omfattning som passar.

Skicka utkastet, inte slutversionen

Vi kan bygga arkitekturen medan FF&E fortfarande ändras. Lösa möbler och textilier läggs på sist och är lättast att byta.

Planera andra vågen nu

När hotellet öppnar tar fotografin över rummen. Renderingar behåller sitt värde för ytor som fortfarande inreds och för senare etapper; säg till om det finns några.

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/
Visualisering för hotell	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.