



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Köparna bestämmer sig på åtta bilder. Du betalade för **tjugotvå.**

En typisk beställning inför förhandsförsäljningen av ett bostadsprojekt, prissatt bild för bild, och kampanjserien på åtta bilder, fördelad från säljstart till byggstart, för 6 800 USD.

[BÖRJA HÄR](#)

Tjugotvå bilder. Åtta gör försäljningen.

Den som köper en bostad på ritning bokar ett hem som inte går att gå runt i. Beslutet fattas på en kort serie bilder: huset, var det ligger, rummet där köparen skulle bo och utsikten därifrån. Allt annat i prospektet är för att lugna.

De flesta beställningar inför förhandsförsäljning skrivs åt andra hållet. Arkitektens ritningar visar varje fasad, varje lägenhetstyp och varje gemensam yta, så beställningen gör det också, och allt beställs på en gång före säljstart. Tjugo bilder eller fler levereras samtidigt, de flesta lämnar aldrig mappen, och de två som köparen frågar efter när priset väl ligger på bordet saknas ofta.

VAD BESTÄLLNINGEN BYGGER PÅ

VAD KÖPAREN BESTÄMMER SIG OM

01	Varje fasad på varje hus	Om det här ser ut som ett ställe att komma hem till. En huvudbild, i dagsljus och i skymning.
02	Varje lägenhetstyp, möblerad	Lägenheten de bokar. Typen som säljer bäst bär interiörerna; resten kan vänta.
03	Varje gemensam yta i prospektet	Den enda gemensamma yta som motiverar priset per kvadratmeter.
04	En lanseringsfilm, beställd ihop med stillbilderna	Utsikten från balkongen och vägen från gatan till ytterdörren.

Köparen köper inte arkitekturen. Köparen köper en morgon i lägenheten.

Fasaderna besvarar bygglovshandläggarens frågor. Vardagsrummet, sovrummet och balkongen besvarar köparens, och det är de bilderna säljteamet tar fram varje dag under kampanjen.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

FAKTURAN

Vad utvecklare beställer och vad som säljer

Nedan är en sammanställning av de beställningar vi ser inför förhandsförsäljning av ett projekt med omkring 120 lägenheter i tre hus, prissatt till studiotariffer i mitten av marknaden. Varje rad är en rimlig begäran. Den andra kolumnen visar vad varje bild gjorde när kampanjen väl hade startat.

	BESTÄLLT FÖRE SÄLJSTART	I KAMPANJEN	TILL STUDIOPRIS
01	Huvudbild exteriör, dagsljus och skymning (2)	sålde	1 100 USD
02	Flygbild med läget (1)	sålde	600 USD
03	Entré och lobby, innergård med pool (2)	sålde	1 050 USD
04	Vardagsrum, den mest sålda lägenhetstypen (1)	sålde	550 USD
05	Fyra exteriörvinklar till, en per fasad	oanvänd	1 800 USD
06	Nattversioner av två exteriörer	oanvänd	900 USD
07	Vardagsrum i fyra andra lägenhetstyper	använd en gång	2 000 USD
08	Kök och badrum, tre vyer	oanvänd	1 200 USD
09	Gym och coworkinglounge	oanvänd	900 USD
10	Andra flygbild, översiktsvinkel	oanvänd	600 USD
11	En flygfilm på 90 sekunder	efter säljstart	7 500 USD
12	Sex 360-panoramor av en lägenhet	för tidigt	3 000 USD
	Sex bilder som sålde lanseringen		3 300 USD
	Sexton bilder, oanvända eller använda en gång		7 400 USD
	Film och panoramor, köpta innan det fanns en visningslägenhet		10 500 USD
	Två av de åtta som säljer saknades, beställda senare till expresspris		+ 1 400 USD

Vad utvecklaren betalade

22 600 USD

Kampanjserien på åtta bilder, med en kort film

6 800 USD

22 600 USD köpte sex av de åtta bilder som säljer.

De två som saknades var utsikten från en balkong och det stora sovrummet i den mest sålda lägenhetstypen. De beställdes i all hast när bokningarna redan hade öppnat, till expresspris, från en modell som redan var byggd för tjugotvå andra vyer.

KAMPANJSERIEN

Åtta bilder, beställda i den ordning du säljer

Beställ serien i etapper efter försäljningens tidslinje, inte i en enda beställning före säljstart. Modellen byggs en gång för huvudbilden, så varje senare bild kommer snabbt ur den, utan ny modellering.

SKEDE	BILDEN, OCH JOBBET DEN GÖR	KOSTNAD
Före säljstart	Huvudbild exteriör, dagsljus. Byggplank, banner på bostadsportalen och prospektets omslag. Beställ den först, för sig.	550 USD
Före säljstart	Huvudbilden i skymning. Samma kamera, med tänd ljus. Den säljer kvällen och håller på ett byggplank.	550 USD
Före säljstart	Flygbild med läget. Parken, stationen, havet: vad adressen är värd.	600 USD
Bokningar	Vardagsrummet i den mest sålda lägenhetstypen. Rummet köparen ser framför sig först.	550 USD
Bokningar	Stora sovrummet, samma lägenhet. Den andra frågan när priset är känt.	500 USD
Bokningar	Utsikten från en balkong på typisk höjd. Det som våningstillägget betalar för.	500 USD
Bokningar	Entré och lobby. Vägen från gatan till ytterdörren.	500 USD
Bokningar	Den gemensamma yta som sätter priset. Pool, innergård eller takterrass. En av dem.	550 USD
Byggskede	En film på 30 sekunder från samma modell. Håller kampanjen i rörelse medan bygget bara visar en kran.	2 500 USD
Senare, vid behov	En andra lägenhetstyp. Först när en typ säljer långsamt, aldrig innan.	500 USD styck

Åtta stillbilder: 4 300 USD. Med filmen: 6 800 USD.

Betalat längs tidslinjen i stället för före säljstart. Om säljkontoret har en skärm kan tre 360-panoramor av visningslägenheten (omkring 1 500 USD) ersätta filmen under byggskedet. Välj ett rörligt format, inte båda.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

DEN ENDA SIDAN

Briefen för ett bostadsprojekt

Projektet du just såg började inte med en specifikation. En halv sida som den här, ofta direkt i ett mejl, räcker för att vi ska offerera kampanjserien och börja på huvudbilden. Säg vad du säljer och när; lämna kameraarbetet åt dem som gör det varje dag.

01	Projektet	En rad: hus, antal lägenheter, läge. Bifoga ritningar eller arkitektens modell och säg vilken uppsättning som gäller.
02	Försäljningens tidslinje	Säljstart, bokningar, byggstart, inflyttning. Vi fördelar beställningen efter de datumen.
03	Köparen	Förstagångsköpare, familjer, de som flyttar till mindre eller investerare. Det avgör lägenheten och ljuset.
04	Lägenheten som säljer	Typen du tror säljer bäst, eller mest behöver sälja. Den får interiörerna.
05	Huvudvyn	Markerad på situationsplanen. Två minuter här sparar en revisionsrunda.
06	Balkongen	Från vilken våning och åt vilket håll en typisk köpare ser ut. Ett drönarfoto från den höjden hjälper.
07	Den gemensamma ytan	Den som motiverar priset: pool, innergård eller takterrass.
08	Ytskikten	Rumsbeskrivningen eller moodboarden för visningslägenheten, även om den inte är klar.
09	Var bilderna ska synas	Byggplankets storlek, bostadsportaler, prospekt, skärmen på säljkontoret.
10	Budgeten	En siffra eller ett spann. Det är den snabbaste vägen till en serie som passar.

Bifoga det som redan finns

- ☐ Arkitektens ritningar eller modell, och lägenhetsfördelningen med ytor
- ☐ Rumsbeskrivningen eller moodboarden för visningslägenheten
- ☐ Drönar- eller platsfoton, även tagna med en mobil
- ☐ Projektets namn, logotyp och prospektlayout om byrån har en

Säg avsikten, inte detaljerna

Berätta vem som köper och när säljstarten är. En brief som låser varje objektiv och kamerahöjd tas bokstavligt, och det syns i bilderna.

Ha oss klara före byggplanket

De dyraste beställningarna läggs efter att en första leverantör har missat lanseringen. Briefa oss medan säljstarten fortfarande bara är ett datum i kalendern.

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 USD - 300	250 USD - 600
Enstaka interiörbild	120 USD - 350	300 USD - 700
Paket med 5 - 8 vyer	600 USD - 1 500	1 500 USD - 4 000
Animation, per minut	1 000 USD - 3 000	3 000 USD - 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/
Fastighetsutvecklare	maverickframe.com/sv/losningar/for-fastighetsutvecklare/
Eller helt enkelt	svara på mejlet som den här guiden kom i.

Skriven av dem som läser de här underlagen

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