



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Hotellet finns inte än. Nio bilder måste fylla det.

Bildserien före öppning för ett hotell eller en anläggning, prissatt till 9 650 USD: vilka utrymmen du visar investerare, operatören och de första gästerna, och vilka du lämnar utanför.

BÖRJA HÄR

Hotellet är inte byggt. Rummen säljs redan.

Ett hotell säljs tre gånger innan den första gästen checkar in. Investerare och långivare köper idén, en operatör eller hotellkedja köper hur väl projektet passar dess standard, och de första gästerna köper ett rum på en bokningssajt som bara har renderingar att visa. Alla fattar sitt beslut på bilder, och alla letar efter något olika.

De flesta brevier inför öppning bortser från den ordningen. De räknar upp varje utrymme på arkitektens ritningar, från festsalen till behandlingsrummen, och ber om allt på en gång, oftast med en lång film på köpet. Serien som fungerar är kortare och sker i etapper: bilderna som bär investeringscasen, sedan de som operatören måste godkänna, sedan de som fyller bokningsmotorn.

VAD BRIEFEN BRUKAR RÄKNA UPP

VEM SOM BEHÖVER DET, OCH NÄR

01	Varje rumstyp, möblerad	Gäster bokar standardrummet och betalar extra för sviten. Rendera de två; resten följer som varianter.
02	Varje serveringsställe: restaurang, bar, kafé, poolbar	Ett ställe, det som även de som inte bor på hotellet kommer att besöka.
03	Mötesrum, festsal, gym	Operatörens faktablad, om inte evenemang står för intäkterna.
04	En lång lanseringsfilm	En kort film från stillbildsmodellen, eller 360-vyer av två rum. Inte båda före öppning.

En investerare köper läget. En gäst köper utsikten från sängen.

Flygbilden och ankomsten bär investeringscasen. Rummet, utsikten och poolen fyller bokningssajten. Bilderna däremellan är till för operatören, och de är färre än brevien antyder.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

FAKTURAN

Serien före öppning, prissatt bild för bild

Nedan är en sammansatt serie före öppning för ett resorthotell med omkring 90 rum, en restaurang, en pool och ett spa, prissatt till studiotariffer i mitten av marknaden. Den andra kolumnen anger vilken målgrupp varje bild ska övertyga. För ett kafé, en klubb eller en sportanläggning är serien kortare, men logiken är densamma.

	BILD	DEN ÖVERTYGAR	TILL STUDIOPRIS
01	Flygbild med tomten, stranden och tillfartsvägen	investerare	600 USD
02	Ankomst i skymning, från avlämningsplatsen	alla tre	550 USD
03	Lobby och reception, ögonhöjd	operatör	600 USD
04	Standardrum, rumstypen som fyller hotellet	gäster	550 USD
05	Svit eller villa, rumstypen som höjer snittpriset	investerare	650 USD
06	Utsikten från rummet, balkongen eller terrassen	gäster	500 USD
07	Signaturrestaurangen, i full gång	operatör	600 USD
08	Pool och däck, med människor	gäster	550 USD
09	Signaturfaciliteten: spa, padelbana eller beach club	gäster	550 USD
10	En film på 45 sekunder från samma modell	alla tre	4 500 USD
	Nio stillbilder		5 150 USD
	En film på 45 sekunder		4 500 USD
	I stället för filmen: 360-panoramor av standardrum och svit		eller 1 200 USD
	Serien före öppning		9 650 USD
	Samma hotell, renderat så som den vanliga briefen räknar upp det		29 050 USD

29 050 USD är briefen som renderar varje rum på ritningarna.

Tjugoåtta stillbilder i stället för nio (varje rumstyp och badrum, tre serveringsställen till, mötesrum, gym och behandlingsrum, två flygbilder till, nattversioner), en film på 90 sekunder och åtta panoramor. Tre gånger serien ovan, och ingen av extrabilderna är den som fyller ett rum.

UTRYMME FÖR UTRYMME

Vad du visar och vad du utelämnar

Gå igenom ritningarna med den här listan innan du ber om en offert. Varje rad nämner ett utrymme, hur det ska visas och när det kan vänta.

UTRYMMET		VISA DET SÅ HÄR, ELLER LÅT BLI
01	Ankomsten	Den första bild som en operatör och en gäst bedömer. En vy från avlämningsplatsen i skymning, ljussatt så som byggnaden faktiskt kommer att ljussättas.
02	Rumstyper	Rumstypen som fyller hotellet och den som sätter snittpriset. Övriga typer är varianter av samma modell, prissatta långt under en ny vy, och kan följa när operatören har godkänt planlösningarna.
03	Utsikten från rummet	Ofta skälet att boka. Komponera den från sängen eller terrassen, med verklig orientering och verklig horisont.
04	Mat och dryck	Ett serveringsställe, visat i full gång, vid den timme då det tjänar pengar. Poolbaren och lobbykaféet är rader i faktabladet.
05	Faciliteter	Den som priset hänger på: pool, spa, padelbana eller strand. Ett gym behöver sällan en egen bild.
06	Flygbild	En, för investerarna och för berättelsen om läget, med tillfartsvägen och det som finns inom räckhåll.
07	Film eller 360	Ett rörligt format före öppning: en kort film för presentationen och sociala medier, eller 360-vyer av två rum för bokningssajten.
08	Möten och personalytor	Lämna dem åt operatörens tekniska underlag, om inte evenemang står för intäkterna.
09	Tidpunkt	Investerarbilder före finansieringsrundan, operatörsbilder före kedjans godkännande, gästbilder innan bokningsmotorn öppnar.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

DEN ENDA SIDAN

Briefen för ett hotell som inte har öppnat än

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 serien och börja på ankomsten. Säg vem som ska säga ja härnäst och när; lämna kameraarbetet åt dem som gör det varje dag.

01	Projektet	En rad: hotell, resort, kafé eller klubb, antal rum, serveringsställen. Bifoga ritningar eller arkitektens modell.
02	Vem som säger ja härnäst	Investerare, en långgivare, en hotellkedja eller de första gästerna. Det avgör var serien börjar.
03	Datumet som gäller	Finansieringsmötet, kedjans godkännande eller dagen då bokningarna öppnar.
04	Positioneringen	Hotellvarumärket eller gästen du bygger för, och priset du räknar med.
05	De två rumstyperna	Typen som fyller hotellet och typen som sätter snittpriset.
06	Inredningskonceptet	Inredarens moodboards och FF&E-lista, även om de inte är klara.
07	Den enda faciliteten	Pool, spa, padelbana eller beach club. Den som priset hänger på.
08	Mat och dryck	Stället gästerna kommer att minnas, och när det är som mest fullt.
09	Rörligt format	En kort film eller 360-vyer, och var det ska visas.
10	Budgeten	En siffra eller ett spann. Det är den snabbaste vägen till en serie som passar.

Bifoga det som redan finns

- ☐ Ritningar eller arkitektens modell, och rumsförteckningen
- ☐ Inredarens moodboards och material
- ☐ Plats- eller drönarfoton, även tagna med en mobil
- ☐ Operatörens varumärkesriktlinjer, om ett avtal är påskrivet

Briefa om gästen, inte byggnaden

Berätta vem som bor där och vad de betalar. En brief som låser varje objektiv och kamerahöjd tas bokstavligt, och det syns i bilderna.

Ha oss klara före finansieringsmötet

De dyraste beställningarna läggs efter att en första leverantör har missat presentationen. Briefa oss medan mötet 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/
Hotell	maverickframe.com/sv/losningar/hotellvisualisering/
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.