



PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

Tolv frågor innan köparna väljer våning.

Ställ dem innan ni skriver avtal om en interaktiv lägenhetsväljare. Ett team värt att anlita besvarar alla tolv i ett mejl. Fel team tystnar när ni frågar vem som uppdaterar priserna.

BÖRJA HÄR

Varje misslyckande syntes innan ni skrev på

Lägenhetsväljare faller sällan på demon. Ett hus som lyser upp våning för våning finns i varje säljpresentation. De faller på de fem sakerna nedan, och var och en hade kunnat upptäckas i första mejlet, om någon hade frågat.

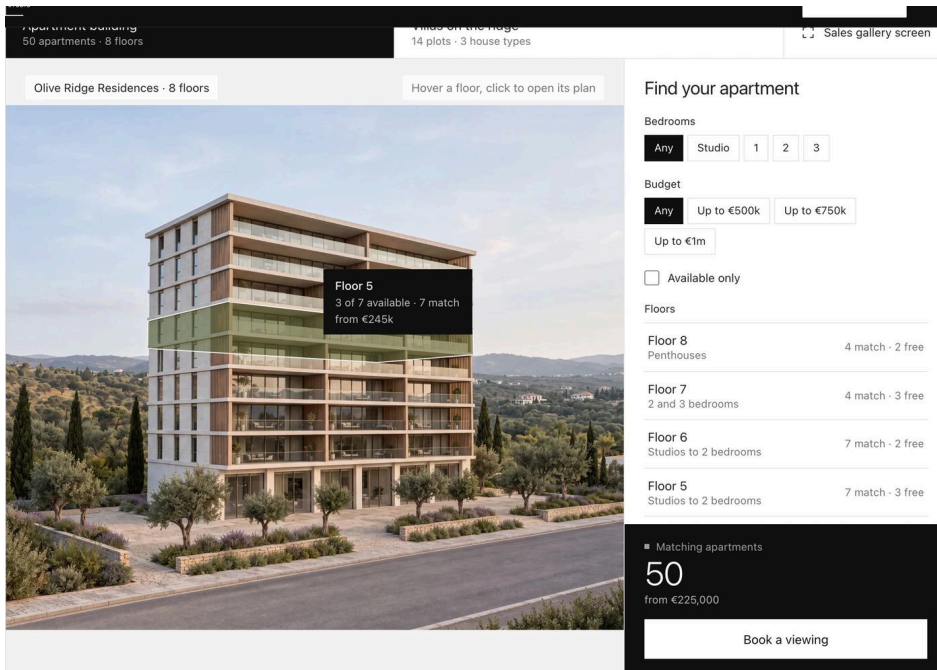
VAD SÄLJSAMTALET LOVADE

VAD NI UPPTÄCKER VECKA TVÅ

01	"Tillgänglighet i realtid"	Statusen knappas in för hand av leverantören från er PDF. Sålda lägenheter står gröna i en vecka, och köpare ringer om dem.
02	"Vi integrerar med alla CRM"	Intresseanmälningar kommer som ett vanligt mejl utan lägenhetsnummer. Era säljare för in dem i CRM för hand.
03	"Renderingar ingår"	Huset kommer från en studio och väljaren från en annan. Våningarna på renderingen stämmer inte med planerna.
04	"Fungerar på pekskärmen också"	Säljkontoret kör en separat app med egen prislista, och den visar något annat än webbplatsen.
05	"Klar till lanseringen"	Väljaren går live efter säljstarten. Lanseringseventet och de första köparna väntar inte på den.

Ni väljer inte en portfolio. Ni väljer en process.

De tolv frågorna på de kommande två sidorna testar processen. Varje fråga hör till ett av misslyckandena ovan, och varje fråga har ett svar ni kan kontrollera.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, demoprojektet på vår sida om lägenhetsväljare.

TESTET, DEL ETT

Fråga 1 till 6: modellen, data, datumet

Skicka dem som de är. Ni letar inte efter entusiasm; ni letar efter siffror, namn och datum. Vaga svar är också ett svar.

FRÅGA DETTA

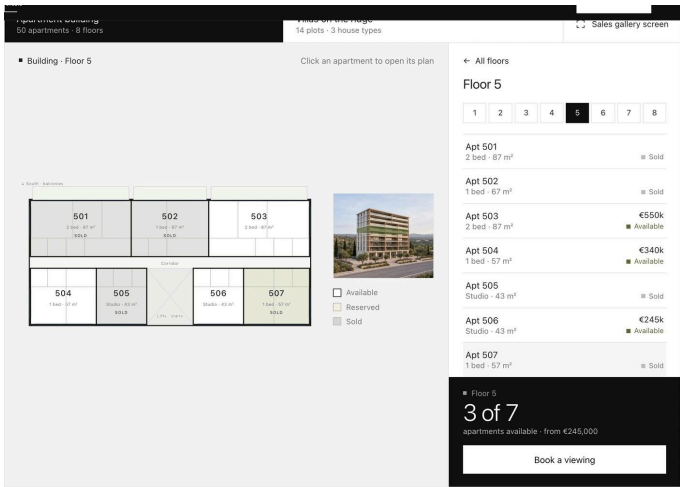
SÅ LÅTER ETT BRA SVAR

AVSTÅ OM

1. Vad behöver ni från oss för att börja?	Planritningar för varje våning, lägenhetslistan med ytor, prislstan och arkitektens modell eller ritningar. Befintliga renderingar är ett plus.	"Skicka färdiga renderingar så ritar vi av dem."
2. Hur håller ni våningarna på renderingen trogna planerna?	En 3D-modell av huset ger renderingarna, de klickbara våningarna och planritningarna, kontrollerad mot arkitektens ritningar.	"Vi ritar våningarnas konturer för hand ovanpå en bild."
3. Vem uppdaterar priser och status, och hur?	Ert team i en enkel tabell eller admin, eller automatiskt från ert CRM. En ändring syns på webbplatsen och skärmen i säljkontoret inom några minuter.	"Skicka den nya prislstan så uppdaterar vi."
4. Vilka CRM kan den kopplas till, och vad kommer fram där?	Alla CRM med API eller webhooks. Varje intresseanmälan kommer med lägenheten, inredningen och priset köparen valde.	"Vi skickar leads via mejl."
5. När ser vi en fungerande första version, räknat från kompletta data?	Ett antal veckor, och vad "kompletta data" betyder.	"Så snart som möjligt" eller ingen siffra alls.
6. Vad händer om säljstarten flyttas fram två veckor?	En plan för vad som kan gå live först, till exempel huset och planerna, och vad som följer.	"Vi löser det" utan någon plan.

Därför väger fråga 2 och 3 tyngst

En lägenhetsväljare bedöms av människor som jämför den med verkligheten. En köpare jämför våningen på renderingen med planen, en säljare jämför statusen med CRM och en försäljningschef jämför priset med den senaste listan. Båda frågorna avgör om väljaren går att lita på den dag den går live.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, demoprojektet på vår sida om lägenhetsväljare.

TESTET, DEL TVÅ

Fråga 7 till 12: tillval, tomt, skärm, ägande

FRÅGA DETTA

SÅ LÅTER ETT BRA SVAR

AVSTÅ OM

7. Kan köpare byta inredning och tillval och se priset ändras?	Ja, i interiörer renderade i varje inredningspaket från samma modell, med priset omräknat på skärmen.	"Inredningen är en PDF att ladda ner."
8. Fungerar den för villor, radhus och tomter?	Ja: en situationsplan med varje tomt klickbar, hustyperna som passar, fasader och ett pris för tomt och hus.	"Vi gör bara flerbostadshus."
9. Hur körs den i säljkontoret?	Ett helskärmsläge för pekskärmar och touchbord, med samma data som webbplatsen.	"Det är en separat app."
10. Hur läggs den in på vår webbplats, och vad händer med sidans hastighet?	Läggs in med en kort kodsnuitt på vilken webbplats som helst och laddas först när köparen når den, så resten av sidan förblir snabb.	"Vi måste bygga om er webbplats."
11. Hur lägger ni till nästa hus eller etapp?	På samma grund: det nya huset, dess våningar och lägenheter läggs till i befintlig väljare och datakälla.	Varje etapp offereras som ett nytt projekt.
12. Vem gör renderingarna och väljaren, och lämnas någon del vidare?	Namn-givna roller i studios eget team, NDA innan planer och priser byter händer, inget publiceras utan godkännande.	"Vårt nätverk", en paus eller tystnad.

10 - 12

BRA SVAR: ANLITA, OCH BE OM DATUM FÖR FÖRSTA
UTKASTET SKRIFTLIGT

7 - 9

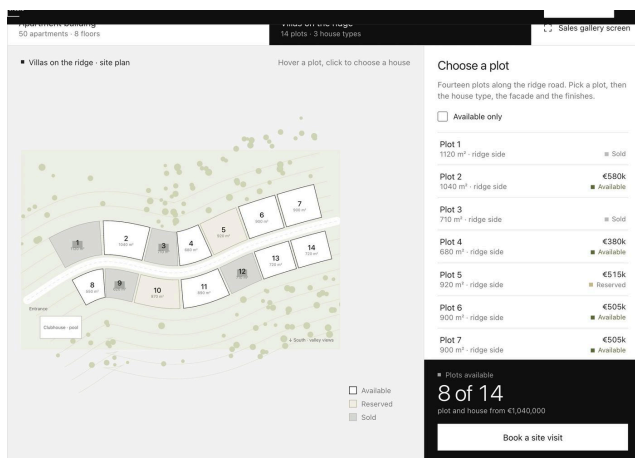
BE OM EN BETALD TESTVY INNAN NI BESTÄLLER
HELA SERIEN

0 - 6

AVSTÅ, HUR STARK PORTFOLION ÄN SER UT

Frågan leverantörer oftast slingrar sig kring är nummer 12

Att anlita underleverantörer är vanligt och inte alltid dåligt. Problemet är att dölja det. Opublicerade planer och priser ska inte hamna hos människor ni aldrig skrivit NDA med, och en felaktig status kan inte rättas av ett team ni inte får prata med.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge, demoprojektet på vår sida om lägenhetsväljare.

SKICKA DET

Ett mejl, tre leverantörer, en dag

Kopiera mejlet nedan, fyll i hakparenteserna och skicka det till tre leverantörer samma dag. Jämför svaren sida vid sida: skillnaderna syns i första svaret, inte i portfolion.

MEJLET ATT SKICKA

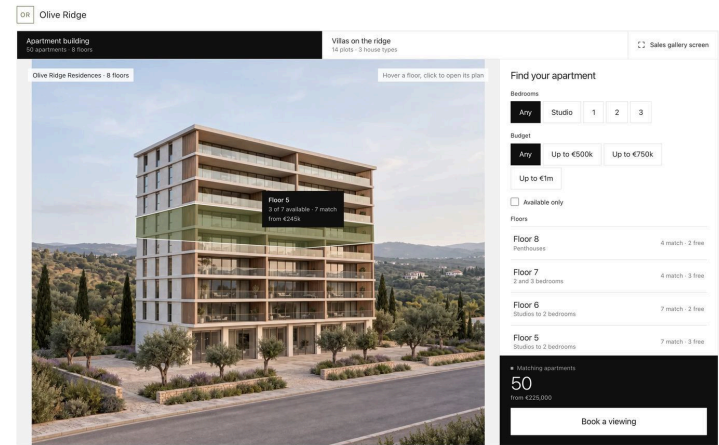
01	Ämne	Interaktiv lägenhetsväljare för [projekt], offert och tolv frågor
02	Rad 1	Vi behöver en väljare för [ett flerbostadshus / flera hus / ett villa- eller radhusområde / en etapp med N bostäder] på [vår webbplats / skärmen i säljkontoret / båda] senast [datum].
03	Rad 2	Bifogat, eller efter att ni skrivit på vårt NDA: planritningarna, lägenhetslistan, prislistan, arkitektens modell eller ritningar och namnet på vårt CRM.
04	Rad 3	Besvara gärna de tolv frågorna nedan med siffror och namn, inte intervall.
05	Rad 4	Klistra in fråga 1 till 12 från sidorna 03 och 04.
06	Rad 5	Vi bestämmer oss inom en vecka efter att vi fått alla tre svaren.

Vad bra svar har gemensamt

De är korta. De svarar i veckor och med namngivna personer, erbjuder NDA och ställer en eller två motfrågor om CRM, säljkontoret och ert lanseringsdatum.

Vad vi skulle svara

Våra egna siffror finns på nästa sida, i samma format, så att ni kan poängsätta oss med samma test.



Olive Ridge, demoprojektet på vår sida om lägenhetsväljare.

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
Väljare: plan och fast offert	Inom en arbetsdag efter att vi fått planerna och prislistan
Första utkast till en stillbild	3 till 5 arbetsdagar från ett komplett underlag
Färdiga stillbilder, paket med 5 - 8	2 till 3 veckor, utkast inräknade
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/
Uppdrag för lägenhetsväljare	maverickframe.com/sv/tjanster/lagenhetsvaljare/
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.