


PRAKTISK GUIDE / UTGÅVA 2026

# Din brief ber om 24 scener och $38 200. Lägenheten behövde åtta.

Hur många scener en virtuell rundvandring verkligen behöver, vad varje extra scen kostar, och scenplanen som håller visningen kort nog att bli klar och bra nog att sälja.

**Dim Kuzmenko**
Medgrundare, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

BÖRJA HÄR

# Varje rum är en scen. Det är fällan.

Det naturliga sättet att beställa en virtuell rundvandring är att lista rummen. Hall, vardagsrum, kök, tre sovrum, två badrum, korridoren, balkongen, entrén, gymmet. Det känns grundligt, och i det tysta förvandlas visningen till två dussin separata 360-renderingar, var och en modellerad, ljussatt och färdigställd åt alla håll.

En scen är ingen miniatyr i en meny. Det är ett fullständigt panorama, och det måste se färdigt ut vart betraktaren än vänder sig: tak, golv, väggen bakom kameran, utsikten genom varje fönster. En visning med dubbelt så många scener är nästan dubbelt så mycket arbete, och en visning som tar för lång tid att bygga är ofta den som missar lanseringen den gjordes för.

| | VAD BRIEFEN LISTAR | VAD SOM FAKTISKT AVGÖR ANTALET SCENER |
|---|---|---|
| 01 | **Varje rum och korridor** | De rum en köpare behöver för att förstå planlösningen. En scen kan visa två rum genom en öppen dörr. |
| 02 | **Dag och natt i varje scen** | Om natten säljer något. Varje ljusläge är ytterligare ett fullständigt panorama. |
| 03 | **Alla materialval, växlingsbara överallt** | Där materialen faktiskt väljs: oftast köket och ett badrum. |
| 04 | **Hotspots på varje föremål** | Vad betraktaren måste kunna göra: röra sig, läsa ett pris, boka visning, se planen. |

**En visning bedöms efter sin bästa scen, inte antalet.**

Ingen minns korridoren. En visning med åtta väl valda, helt färdiga scener och en planlösning att navigera efter gör samma jobb som tjugofyra, och den blir klar i tid för att användas.



Produktionsrendering från Maverick Frame.

FAKTURAN

# Vad det kostar om vi tar den bokstavligt

Nedan är en sammanställning av de briefer för virtuella visningar vi fått för en visningslägenhet på fyra rum och kök med gemensamma ytor i huset, prissatt till studiotariffer i mitten av marknaden. Varje rad fanns i en verklig brief; kombinationen är typisk.

| | POST | UNDERLAG | TILL STUDIOPRIS |
|---|---|---|---|
| 01 | En 360-scen per rum och korridor | 24 x $550 | **$13 200** |
| 02 | En nattversion av varje scen | 24 x $350 | **$8 400** |
| 03 | En alternativ materialpalett i varje scen | 24 x $300 | **$7 200** |
| 04 | Informationskort via hotspots på varje föremål | 120 x $15 | **$1 800** |
| 05 | Navigering via planlösning med aktuell position | bygge | **$900** |
| 06 | Gemensamma ytor: pool, gym, entré och takterrass | 4 x $600 | **$2 400** |
| 07 | En VR-version av hela visningen för headset | bygge | **$2 500** |
| 08 | Egen profilerad visare och hosting i tre år | 3 x $600 | **$1 800** |
| | **Vad briefen ber om** | | **$38 200** |
| | **Vad samma lägenhet behöver** | | **$6 080** |

**$6 080 är åtta scener, ordentligt gjorda.**

Åtta scener à $550, en planlösning att navigera efter, ett dussin hotspots där de gör nytta och ett års hosting. Planlösningen, ljuset och materialen finns där. Det som saknas är korridoren, tjugofyra gånger om.

Innan vi offererar en visning ber vi om planen med kamerapositionerna markerade. Det är det enda blad som avgör priset.

SCENPLANEN

# Åtta regler som håller en visning kort och klar

Pröva planen mot de här reglerna innan du skickar den. Antalet scener halveras oftast, och visningen du får tillbaka är den du ändå skulle ha valt.

| | REGEL | SÅ TILLÄMPAR DU DEN PÅ PLANEN |
|---|---|---|
| 01 | **Utgå från köparens frågor** | Skriv ner vad betraktaren måste förstå: planlösningen, ljuset, utsikten, materialen. Varje scen ska besvara minst en av dem. |
| 02 | **En scen kan visa två rum** | Placera kameror vid trösklar och öppna dörrar. En bra position i vardagsrummet säljer också köket och balkongen. |
| 03 | **Hoppa över passageytorna** | Korridorer, trapplan och groventréer behöver sällan en scen. Planlösningen visar hur de hänger ihop. |
| 04 | **Visa upprepade rum en gång** | Om tre sovrum har samma planlösning, visa det bästa och märk ut de andra på planen. |
| 05 | **Ett ljusläge** | Välj dag eller skymning för hela visningen. Lägg bara till natt där den säljer något, som en terrass eller en utsikt. |
| 06 | **Materialval där de görs** | Erbjud växlingsbara paletter i köket och ett badrum, där materialval oftast görs. Överallt annars visar du ett. |
| 07 | **Bestäm vad betraktaren kan göra** | Röra sig mellan scener, öppna planen, läsa ett kort, boka visning. Varje extra interaktion byggs och testas. |
| 08 | **Bestäm hosting före produktionen** | Din egen webbplats, en bostadsportal eller vår visare. Det avgör format, upplösning och vem som betalar hostingen framöver. |

DEN ENDA SIDAN

# Vad varumärken faktiskt skickar oss för en visning

Kunderna vars logotyper finns på våra tjänstesidor skickar ingen rumsförteckning. De skickar något i stil med det här, oftast i ett mejl med planen bifogad, och det räcker för att offerera och sätta igång.

| | | |
|---|---|---|
| 01 | **Objektet** | En rad, plus planer, en modell eller befintliga renderingar. |
| 02 | **Vad visningen är till för** | Försäljning före byggstart, uthyrning, en bokningssida för ett hotell, en mässa. |
| 03 | **Planen, markerad** | Med kamerapositionerna inritade. En grov ring räcker. |
| 04 | **Hur många scener** | Ett antal, eller 'så få som fungerar', så föreslår vi dem. |
| 05 | **Ljus** | Dag eller skymning. Ett för hela visningen. |
| 06 | **Materialval** | Vilka rum, och hur många paletter. |
| 07 | **Vad betraktaren kan göra** | Navigera, öppna planen, läsa kort, boka visning. |
| 08 | **Var den ska ligga** | Din webbplats, en portal, ett headset på säljkontoret. |
| 09 | **Datum och budget** | Det verkliga lanseringsdatumet, och en siffra eller ett spann. |

### Lansera litet, lägg till scener senare

En visning är lätt att bygga ut när modellen och visaren väl finns. Publicera åtta scener till lanseringen och lägg till de gemensamma ytorna när de är klara, i stället för att låta hela visningen vänta på dem.

### Återanvänd det du redan har

Om vi redan renderar stillbilder av lägenheten utgår visningen från samma modell och material. Skriv det i briefen; det sänker priset på varje scen.

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 deadlinen 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/ |
| **Virtuella rundvandringar** | maverickframe.com/sv/tjanster/virtuell-rundvandring/ |
| **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.