

Før het det åremål – nå heter det AirbnB

Revidert artikkel fra DN juli 2025

Christine Høst drar inn 650.000 på korttidsutleie gjennom AirbnB. Nå har hun sagt opp jobben for å lære andre å gjøre det samme.

Christine Høst holder kurs for hytteeiere som ønsker å tjene penger på utleie av feriebolig. Hun leier selv ut en hytte i Norge og et hus i Frankrike.

Christine Høst (51) åpner døren til den laftede tømmerhytta på Høgevarde ved Flå. På veggene henger det reinskinn og treski, kjøkkenet er plettfritt og hytteboken ligger på bordet.

Det er bare noen få timer siden de siste utleiegjestene vasket etter seg og forlot hytta. Før hadde hun en vaskehjelp som ordnet etter gjestene, men nå vasker gjestene selv.

– Det går fint det, du må bare ha ordentlige lister over hva som skal gjøres, forklarer Høst.

Og hun vet hva hun snakker om. Siden hun startet med utleie av leiligheten i Frankrike på AirbnB i 2015, har hun hatt hundrevis av gjester. Nå drar hun inn rundt 200.000 kroner i året på hytta på Høgevarde og rundt 450.000 på ferieleiligheten i Frankrike.

Sommeren 2023 sa hun opp jobben for å følge gründerdrømmen. Siden har hun holdt kurs for snart 300 kunder som vil lære hvordan de skal lykkes med å leie ut hytta si.

Fra konsulent til gründer

Høst tar en rask sjekk av hytta, setter en selvplukket blomsterbukett i vann og rer opp sengene. Det gjør utleiegjestene vanligvis selv, men i dag er det datteren og noen venner som skal opp til Høgevarde for helgen.

– Noe av det morsomste med å være gründer, er å kanalisere all energien i de tingene jeg synes det er gøy å holde på med. Selv om selskapet mitt tar all tiden min, så er det er veldig lystbetont, forklarer hun.

Høst har hatt en innholdsrik karriere som leder og konsulent, blant annet i PwC Consulting og i PA Consulting, hvor hun ble partner. Samtidig har hun alltid båret på en drøm om å bli gründer.

– Jeg trodde at jeg bare måtte *tjene litt mer*, så ville jeg bli økonomisk fri til å forfølge drømmen. Det var en skikkelig aha-opplevelse da jeg oppdaget at jo mer jeg tjente, jo mer avhengig ble jeg av jobben, forteller hun.

Et par år før hun sluttet i jobben, begynte hun systematisk å nedbetale gjeld og kuttet kostnader.

– Det var skremmende hvor lett det var å kutte flere tusen i måneden, bare ved å være litt mer bevisst, minnes hun.

1,6 millioner inn i fjor

I 2015 overtok Høst og ektemannen en feriebolig i Frankrike som de begynte å leie ut for å finansiere kjøpet. Da ble hun tvunget til å lage et system som ikke var avhengig av at hun var tilgjengelig til enhver tid.

Etter hvert begynte hun også å leie ut hytta på Høgevarde.

Høst fikk mange spørsmål om hvordan man lykkes med utleie, og det var dette som ga henne ideen til å lage nettbaserte kurs hvor hun lærer bort det hun selv skulle ønske hun visste da hun startet med korttidsutleie for ti år siden.

I fjor hadde selskapet hennes 1,6 millioner kroner i omsetning, og da er inntektene fra utleievirksomheten ikke inkludert. I november i fjor tok hun ut lønn for første gang.

– Det er skikkelig motiverende å se at kundene mine får gode resultater og at konseptet har livets rett. I tillegg er jeg opptatt av å betale meg selv lønn. Jeg ser at mange gründere ikke gjør det, men da er det ingen business, bare en dyr hobby, påpeker hun.

Høst sier målet er å hjelpe 10.000 hytteeiere til å gjøre utleie lønnsomt.

– Og for å få til det, må jeg bygge en solid og bærekraftig business over tid, sier Høst.

Christine Høsts tips til ferske hytteutleiere

- Start med å regne på hvor mye hytta koster deg i året og per måned. Det pleier å gjøre noe med motivasjonen for utleie.
- Søk opp området ditt på Airbnb og på Finn, for å få et inntrykk av hva du kan tjene på utleie, og hvem som er de største konkurrentene dine.
- Ikke lag en annonse før du er klar for det. En dårlig annonse kan ødelegge mye i starten på Airbnb.

Føles som gratis penger

Da Høst begynte å leie ut hytta i 2017, var det få som drev med dette. Nå er det blitt mer populært. Enkelte steder er Airbnb blitt så populært at det skaper en utfordring, men slik er det ikke de fleste steder.

– At hyttene blir brukt, er positivt for lokalt næringsliv. I tillegg er utleie økonomisk lønnsomt for eierne, og det er bra for både hytta og miljøet. Det er vinn, vinn, vinn. Den eneste ulempen er at du som utleier må rigge litt, og det stopper mange fra å gjøre det, sier Høst.

For utleie er ikke gratis penger, det må gjøres en jobb, spesielt ved oppstart. Du må lage et system for utsjekk og innsjekk, kanskje gjøre noen tilpasninger av hytta og få opp en ordentlig annonse med automatiske meldinger.

– Nå kan jeg få en bestilling, gjestene kommer og jeg får 20.000 kroner inn på konto uten at jeg gjør noe. Da føles det som gratis penger, forklarer Høst.

Litt om gjestene

På hytta i Høgevarde er det mest utenlandske gjester, mye tyskere, nederlendere og franskmenn.

– *Hvilken nasjonalitet er best å leie ut til?*

– I Norge er tyskere helt fantastiske, for de er ikke så opptatt av været. Og så er de veldig glade i å fiske, så det passer perfekt. Her er det masse fiskevann i nærheten.

– *Sier du nei til mange?*

– Nei, for jeg har satt opp kriterier at de skal ha legitimert seg og at de skal ha tidligere gode referanser på Airbnb. Hvis de tidligere har fått gode anbefalinger, stoler jeg på det. Og så skal det litt til å ødelegge mye her. Hytta er solid og møblene tåler mye.

Høst fortsetter:

– Det er noen som har skrekkhistorier om ulike skumle ting.

– *Er det veldig vanlig at det skjer ting?*

– Det er ikke vanlig! Det er sånne skrekkhistorier som går, som folk henger seg opp i. Som at folk kommer og raserer hele hytta. Det har sikkert skjedd, men ... Jeg har leid ut i ti år på korttidsutleie og har aldri opplevd noe sånt.

Alle greier 200.000

Høst forteller at det er ganske vanlig at kundene hennes får inn 200.000 på hytta sin det første året.

– Alle kan greie 200.000, sier hun.

De som får det best til, er de som har en positiv innstilling fra start, sier Høst.

– Jeg pleier å si at det sitter i hodet, ikke i hytta, forteller hun.

Noen vil kanskje irritere seg over at vinopptrekkeren ligger i feil skuff, eller at man må ut med et par hundre kroner for å erstatte et knust glass. Men det er en treningssak å vektlegge oppsiden, mener Høst: De hyggelige tilbakemeldingene og penger som kommer inn på konto.

Høst mener at de som får de beste resultatene er de som vektlegger det som går bra, og som har konkrete mål med utleien. Enten det er snakk om å gå ned i stilling eller kjøpe hest til datteren sin, slik en av kursdeltagerne hadde.

Én av kundene hennes med hytte på Vestlandet hadde bestemt seg for å bli «businesspensjonist», ikke bare vanlig pensjonist, og hun ligger nå an til en utleieinntekt på over 700.000 i 2025, forteller Høst.

– *Ville du kjøpt en hytte for å leie ut?*

– Nei, og det er viktig, for det er mange som spør meg om det. Det koster også mye å ha en hytte. Hvis jeg hadde hatt fem millioner å investere og målet var høyest mulig avkastning, ville jeg ikke investert i en hytte for å leie ut, og heller ikke i en leilighet i utlandet. Men hvis man allerede har en hytte som står tom, kan man dekke kostnadene med utleie. Eller hvis man ønsker seg en hytte eller ferieleilighet, er det en fantastisk mulighet å leie ut for å finansiere den drømmen.