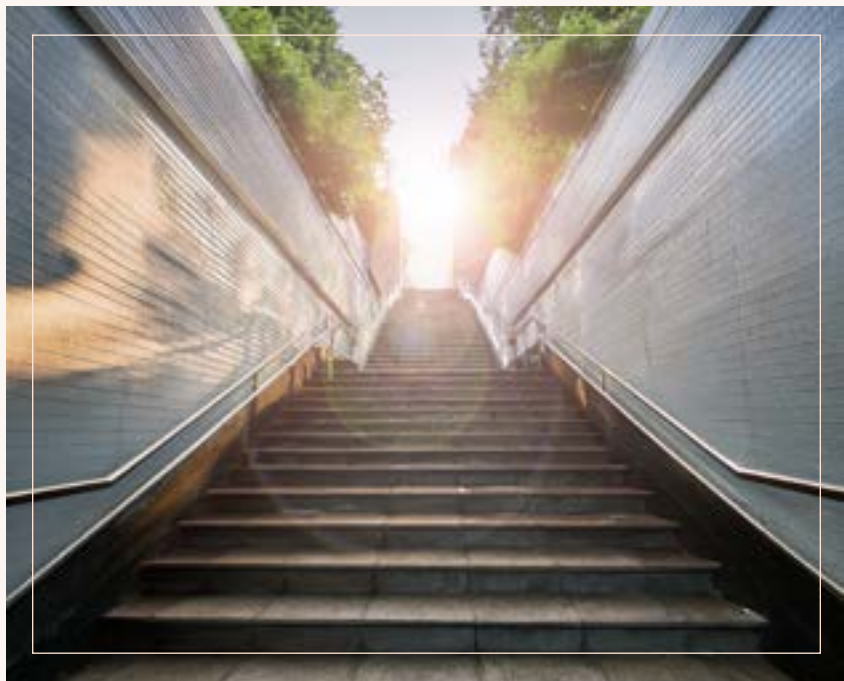


10.

**Ekstrainntekter som
gir meg 400 000,-
ekstra i året**



av
Vegard Hauan Hvale

VOXE

Innhold

5	Intro
8	01. Gjennomgå og reduser faste kostnader
16	02. Utleie av campingvogn
28	03. Kjøp, oppussing og videreutvikling av bolig
x	04. Utleie i egen bolig
x	05. Ekstern utleiebolig
x	06. Nettsider, design og digital markedsføring
x	07. Affiliate marketing og passiv inntekt
x	08. Fritidskontakt/BPA - vær en venn
x	09. Matsvinn og livsstil
x	10. Digitalt informasjonsprodukt
x	11. Bonus! Kunst
x	Avslutning



Intro

Friheten til å leve på egne premisser

Hva driver deg? Hva er det som får deg til å stå opp om morgenen med en følelse av mening og entusiasme? For meg har det alltid handlet om én ting: frihet. Ikke bare friheten til å tjene nok penger til å betale regningene – men friheten til å leve på egne premisser. Friheten til å eie min egen tid. Friheten til å skape en hverdag som gir rom for det som virkelig betyr noe: familie, venner, opplevelser, og kanskje viktigst av alt, gleden over å gjøre det jeg brenner for.

Det er en klisjé å si at livet er kort, men det gjør det ikke mindre sant. Jeg tror at vi, som mennesker, er født med en trang til å vokse. Ikke bare økonomisk, men som hele mennesker – personlig, kreativt og i relasjoner. Men det som dessverre ofte skjer, er at vi lar oss fange av samfunnets standardoppskrift for “det gode liv”: gå på skole, få en trygg jobb, kjøpe et hus, jobbe til du blir pensjonist, og så – kanskje – leve livet.

Hva om vi snur opp ned på denne tankegangen? Hva om vi bygger livene våre rundt det vi elsker, i stedet for det som bare føles trygt? Hva om vi bytter ut jakten på penger med jakten på opplevelser, læring og mening?

Denne boken handler om hvordan du kan skape økonomisk frihet – men den handler også om noe større. For meg er det aldri bare pengene som har vært målet. Penger er bare en av flere valutaer jeg opererer med i livet. Tid er en valuta. Personlig vekst er en annen. Gleden av å hjelpe andre – å skape noe som betyr noe for andre mennesker – det er kanskje den mest verdifulle valutaen av dem alle.

Misforstå meg rett, penger er viktig. De gir deg muligheten til å jobbe mindre, reise mer, være mer til stede for dem du bryr deg om, og fylle livet med de tingene som virkelig gir deg glede. Men om du bruker all tiden din på å jakte penger, risikerer du å miste noe enda viktigere: tiden til å leve.

Jeg har sett hva som skjer med mennesker som kun fokuserer på å bli rike. Mange av dem lykkes, men ofte på bekostning av noe annet. Kanskje er det relasjoner som lider, kanskje er det helsen, eller kanskje mister de rett og slett seg selv på veien. Å bli rik handler ikke bare om å ha mye penger; det handler om å leve rikt. Å være i vekst på alle områder i livet – økonomisk, personlig og relasjonelt.

Min drøm er å inspirere deg til å tenke litt annerledes rundt hvordan du lever livet ditt, hvordan du tjener pengene dine, og hva du bruker tiden din på. Verden trenger mer enn bare maskiner som går gjennom et forutsigbart system. Den trenger mennesker som våger å være annerledes, som tenker selvstendig, og som skaper sitt eget liv på egne premisser.



Denne boken er min måte å dele kunnskap og perspektiver på, slik at du også kan se at det finnes alternative måter å leve på. Måter som gir deg mer frihet, mer glede, og mer tid til å være menneske – ikke bare en brikke i et maskineri.

Så la oss begynne. Ikke bare med å tenke annerledes, men med å leve annerledes. Livet er din største investering, og du fortjener å få mest mulig ut av det.

Velkommen til reisen mot et friere liv!

01.

Gjennomgå og reduser faste kostnader

Dette kapittelet markerer starten på boka og handler om noe så enkelt, men effektivt, at det nesten er utrolig at ikke flere gjør det regelmessig. Det dreier seg om en gjennomgang av faste kostnader. Dette er en side hustle som bokstavelig talt alle kan dra nytte av, uansett om du bor alene eller med familie – så lenge du ikke bor hjemme hos foreldrene dine uten ansvar for økonomien. Gjennomgangen handler om å stille spørsmål ved det du allerede betaler for og finne smartere løsninger.

De fleste av oss betaler for mye. Enten det gjelder boliglån, billån, studielån, forsikringer, strøm, TV eller internett, er det ofte penger å spare. For å vise deg hvor enkelt dette kan være, deler jeg min egen erfaring og fremgangsmåte.

Vær kranglete med banken din

Jeg har tatt mange runder med banken min. Mange aksepterer uten videre at renten økes, men jeg har lært at det er rom for forhandlinger. Strategien min har vært å gjøre research på hvilke banker som tilbyr lavere renter, for eksempel rent digitale banker, uten fysiske lokaler, som Bulder Bank, som ofte er aggressive på pris.

Hver gang jeg fant en bank med bedre rente, søkte jeg om lån der og brukte tilbudet som forhandlingskort overfor min egen bank. Jeg sa klart ifra: "Match dette tilbudet, ellers flytter jeg lånet." Overraskende nok har banken alltid vært villig til å samarbeide. Dette har jeg gjort tre ganger under rentehevingene de siste årene. Resultatet? Da den gjennomsnittlige boligrenten i Norge var på 6,04 % i midten av 2024, hadde jeg sikret meg en rente på 5,25 %. For min del betød det en månedlig besparelse på 1.697 kroner, noe som tilsvarer 20.364 kroner i året. Dette tok meg totalt 15 minutter med telefonsamtaler, som i praksis gir en timelønn på 81.456 kroner!

TV og internett: Når klaging gir uttelling

En annen enkel måte å spare penger på er å kontakte TV- og internettleverandøren din. Jeg har flere ganger, faktisk totalt fire eller fem ganger de siste 5–6 årene, ringt eller tatt kontakt via kundeservice-chat for å klage på høye priser eller dårlig dekning. Ved å si at jeg har fått et bedre tilbud fra en annen leverandør – noe som kanskje ikke alltid har vært helt sant – har jeg klart å få bedre betingelser.

Leverandøren min har gang på gang tilbudt fire måneder gratis TV og internett som kompensasjon for å beholde meg som kunde. Med en månedlig kostnad på 1.200 kroner, sparte jeg 4.800 kroner hver gang. Sammenlagt har jeg gjennom disse rundene spart rundt 19.200–24.000 kroner. Hver av disse henvendelsene har tatt meg maks fem minutter, noe som gjør den reelle "timelønningen" for dette trikset nærmest absurd høy – godt over 57.600 kroner for hver runde.

Dette har vært et punkt der noen har beskyldt meg for å være uærlig eller til og med drive med "tyveri". Men la meg forklare: Jeg tvinger ingen til noe. Leverandøren velger selv å tilby disse fordelene som en del av sin kundebevaringsstrategi. Det er en gjensidig avtale der begge parter får noe ut av det – jeg sparer penger, og leverandøren beholder meg som kunde.

Faktisk er det ofte billigere for dem å gi meg noen måneder gratis enn å miste meg som kunde til en konkurrent. Dette er en helt frivillig praksis som selskapene bruker for å unngå kundefrafall. Så lenge du ikke bryter noen avtaler eller lover, handler det kun om å benytte seg av mulighetene som ligger der.

Poenget mitt er at slike enkle tiltak kan gi store resultater uten at du trenger å være teknisk anlagt eller bruke mye tid. Så lenge du er høflig, men bestemt, kan du oppnå langt mer enn du kanskje tror. Det handler ikke om å "lure systemet", men om å være en smart forbruker som krever det beste for pengene sine. Og hvem kan egentlig klandre deg for det?

Bytt forsikringsselskap!

Forsikringer er en annen post hvor mange betaler mer enn nødvendig. Mange tror at det er tidkrevende og komplisert å bytte forsikringsselskap, men det er det ikke. Mitt triks har vært å sende en felles e-post til tre til fem forsikringsselskaper, der jeg beskriver hvilke forsikringer jeg har, hva jeg betaler, og at jeg ønsker et tilbud som gir meg en betydelig lavere pris.

Selskapene er svært interesserte i nye kunder, og prosessen går raskt. Sist jeg gjorde dette, sparte jeg 600 kroner i måneden, noe som tilsvarer 7.500 kroner i året. Hele prosessen tok meg rundt en halvtime, noe som gir en timelønn på 15.000 kroner.

Tenk over verdien av én time

La oss ta et steg tilbake og virkelig vurdere hva jeg har oppnådd. På de tre områdene jeg nevnte – boliglånsrenter, TV og internett, og forsikringer – har jeg totalt spart 32.364 kroner på et år. Når du hører det tallet, tenker du kanskje: "Jo, det er en del penger, men i et stort husholdningsbudsjett virker det kanskje ikke revolusjonerende."

Men her er nøkkelen: Denne summen representerer en investering av totalt én time arbeid fra min side. Én time med å kontakte leverandører, forhandle litt, og finne bedre avtaler. Resultatet? En timelønn på 32.364 kroner. Hvor ellers får du betalt så mye for så lite innsats?

Dette er grunnen til at dette burde være interessant for absolutt alle. De fleste husholdninger har faste kostnader – boliglån, strøm, forsikringer, TV og internett, mobilabonnementer – og alle disse er forhandlingsbare. Likevel er det utrolig mange som aldri setter av tid til å gjøre noe med det. Kanskje skyldes det en oppfatning om at prosessen er tidkrevende, eller at man rett og slett ikke tror det vil føre frem.

Men her er beviset: Med minimalt med innsats kan du spare

tusenvise av kroner. Og dette er penger som ellers bare ville forsvunnet ut av lommeboken din hver måned. Tenk deg hvor mye bedre det er å beholde disse pengene selv – enten for å bygge opp en buffer, betale ned gjeld, eller investere i noe som gir deg glede.

Om du fortsatt ikke er overbevist, tenk på det slik: Hvis noen tilbød deg en ekstra månedslønn for én times arbeid, ville du sagt nei? For det er i praksis det jeg har gjort her – spart inn penger tilsvarende en betydelig lønningsbonus, uten å måtte jobbe hardere eller lengre dager.

Å ta kontroll over faste kostnader er en av de enkleste måtene å forbedre økonomien på, og det krever ingen spesielle ferdigheter eller ressurser. Alt som trengs er viljen til å ta kontakt og be om en bedre avtale. Det er virkelig en strategi som kan være livsendrende for mange.

Når en fastprisavtale på strøm blir gullkantet

Strøm er nok et område der det er mye å hente. Jeg bruker nettsider som Elskling.no og Strømpris.no for å sammenligne og monitorere avtaler og priser. Da strømprisene begynte å skyte i været, var jeg raskt ute med å sikre meg en fastprisavtale på strøm. På det tidspunktet så det for mange ut som en dyr og dårlig løsning – spesielt om høsten, da strømprisene ennå ikke hadde nådd toppnivåene. Men når vinteren kom, endret alt seg. Strømprisene eksploderte, og fastprisavtalen min ble plutselig en ekstremt god investering.

Regjeringen innførte også strømstøtte for å hjelpe husholdningene, men systemet hadde flere svakheter. For meg, derimot, fungerte det helt optimalt. Faktisk ble det så lukrativt at jeg ikke bare sparte penger – jeg tjente faktisk penger på å bruke strøm. Mens andre fikk strømrregninger på 5.000, 6.000, 7.000 kroner eller mer i måneden, opplevde jeg det motsatte. På grunn av kombinasjonen av fastpris og strømstøtte fikk jeg penger tilbake.

Det føltes nesten surrealistisk. Mens folk sparte på strømmen, gikk jeg motsatt vei: Jeg hadde varmekabler på i alle rom i huset og kunne ta lange dusjer på en time uten å bekymre meg for kostnadene. Systemet var rett og slett helt idiotisk satt opp – det premierte oss som hadde vært tidlig ute med å sikre fastpris, mens andre ble straffet med skyhøye regninger.

Det er vanskelig å gi et eksakt tall på hva jeg sparte eller tjente det året, men det er ingen tvil om at det var betydelige beløp. Et konservativt anslag er at jeg enten sparte eller tjente mellom 20.000 og 40.000 kroner. Dette var penger jeg ellers ville ha brukt på strømrregninger, men som jeg i stedet kunne bruke på andre ting.

Denne opplevelsen viser hvor viktig det er å være på ballen og handle raskt når muligheter dukker opp. Selv om systemet var urettferdig for mange, utnyttet jeg det på best mulig måte ved å være tidlig ute. Det er ikke alltid lett å forutsi slike situasjoner, men det er en påminnelse om hvor verdifullt det kan være å følge med og ta aktive valg når det gjelder økonomi.

Det er også andre enkle tiltak du kan gjøre som gir stor effekt:

- Gå gjennom mobilabonnementet ditt og finn en billigere løsning.
- Sjekk hvilke abonnementer og strømmetjenester du betaler for, men knapt bruker.
- Tenk gjennom hva du faktisk trenger, og si opp det som ikke gir deg verdi.

Summen av disse grepene kan virke liten isolert sett, men alt sammenlagt utgjør en betydelig forskjell. For meg har en times innsats fordelt på forskjellige tiltak gitt besparelser på over 30.000 kroner i året. Det er penger du kan bruke på noe som gir mer verdi, eller rett og slett spare opp for fremtiden.

Hvorfor gjør ikke flere dette?

Vi har et altfor ærbødig forhold til banken og leverandørene våre. Mange ser på banken som en slags allmektig instans, men sannheten er at banken trenger oss, ikke motsatt. Det samme gjelder forsikringsselskap, strømselskap, tv/internettleverandørene osv. Det er på tide å snu tankegangen og innse at du har mer makt enn du tror. Alt som kreves er litt research og noen enkle henvendelser.

Så hvorfor ikke starte allerede i dag? Det er aldri for sent å spare penger, og gevinsten kan være betydelig – både for lommeboken og for din egen følelse av mestring.



02.

Utleie av campingvogn

Utleie har i mange år vært en populær sidehustle, men for at det skal bli en reell inntektskilde krever det at du tenker strategisk – både på hva du velger å leie ut, og hvordan du strukturerer utleieprosessen. Mange starter smått ved å leie ut verktøy, sykler eller til og med klær. Men disse mindre objektene har ofte et lavt prisnivå som gjør at det kan ta lang tid før du faktisk ser en betydelig avkastning. Smågjenstander krever også mye tid, med hyppige leveranser, opphenting og vedlikehold. Med andre ord: Høy innsats, lav inntjening.

Løsningen? Å fokusere på utleieobjekter som kan generere høyere inntekter per leieperiode og som krever lite arbeid mellom leietakere. For meg har campingvogn vært et perfekt eksempel på dette.

Hvorfor campingvogn?

Campingvognens popularitet har vært stabil i mange år, spesielt i Norge hvor friluftsliv og rimelige feriemuligheter er ettertraktet. Feriehytter kan være altfor dyre for mange familier, men campingvogn representerer en mer fleksibel og økonomisk løsning som passer til både barnefamilier og par. I høysesongen – som typisk strekker seg fra juni til august – er

etterspørselen etter campingvogner enorm. Mange som ikke ønsker eller har råd til å kjøpe en egen campingvogn, leier for korte eller lengre perioder, noe som gir solide muligheter for utleiere.

Men det som virkelig gjør campingvogn til et attraktivt utleieobjekt er hvor lite tid det krever mellom leietakere. Så lenge du har en vogn i god stand, trenger du minimalt med vedlikehold. Dette kan sammenlignes med andre utleieobjekter som ofte krever reparasjoner eller intensiv rengjøring etter hver



leieperiode. Vognen har også en bemerkelsesverdig god verditviking. Gjennom min research fant jeg ut at campingvogner, selv de som er 10–15 år gamle, kan leies ut for nesten samme pris som en ny vogn, så lenge de er godt vedlikeholdt og ikke har større feil eller fuktskader. Dette gjorde campingvogn til en av de beste investeringene jeg kunne gjøre.

Jakten på en god deal

Når jeg bestemte meg for å satse på campingvognutleie, startet jeg med en grundig undersøkelse av markedet. Jeg satte opp autosøk på Finn.no med spesifikke kriterier: Vognen måtte være relativt ny og i god stand, men til en pris som gjorde at jeg kunne tjene tilbake investeringen raskt. Gjennom flere uker fulgte jeg markedet tett, ventet på riktig mulighet og undersøkte prissvingninger. En dag dukket det opp en mulighet jeg ikke kunne la gå forbi: En mann som nylig hadde blitt enkemann ønsket å selge sin campingvogn så raskt som mulig.

Når du handler brukt, er det alltid en viss grad av pruting involvert, men i dette tilfellet var det mer et spørsmål om timing enn tøffe forhandlinger. Han hadde allerede fått over 200 ubesvarte anrop før jeg tok kontakt, men siden jeg var den første som møtte opp og var klar til å handle, fikk vi avtalen i boks. Sluttprisen ble 35.000 kr for en vogn som var i utmerket stand. Etterpå solgte jeg forteltet og markisen separat for rundt 9.000 kr, noe som ga meg en netto kostnad på kun 26.000 kr.



Hvordan campingvognen ble en pengemaskin

Med campingvognen sikret og klargjort for utleie, la jeg ut annonser på Finn.no. Jeg satte en leiepris på 4.000 kr per uke, noe som var konkurransedyktig men fortsatt gav meg god avkastning. I løpet av den første sesongen leide jeg ut vognen i fem uker, som betalte inn hele investeringen allerede samme år. Fra og med andre sesong var alt jeg tjente, ren fortjeneste.

For å gjøre utleieprosessen så smidig som mulig, la jeg inn enkle rutiner. Jeg lagde en standard leiekontrakt som spesifiserte vilkår, inkludert forsikring og depositum som skulle dekke skader eller manglende rengjøring. Jeg skrev også detaljerte instruksjoner til leietakerne om hvordan de skulle bruke campingvognen, noe som reduserte spørsmål og gjorde at jeg slapp å være like tilgjengelig.

Forsikring ble en viktig trygghet for meg. Jeg tegnet en spesiell forsikring som dekket eventuelle skader på vognen under utleieperioden. Dette, kombinert med depositumet, ga meg en buffer mot uforutsette kostnader. For å beskytte meg selv mot eventuelle problemer med rengjøring, la jeg til et fast rengjøringsgebyr hvis leietakerne ikke returnerte vognen i perfekt stand. Dette var et enkelt tiltak som sikret at jeg ikke måtte bruke tid på å vaske vognen mellom hver leie.

I løpet av fem sesonger med utleie tjente jeg totalt mellom 125.000 og 150.000 kr. Når jeg til slutt solgte vognen for 50.000 kr, var den totale nettofortjenesten på rundt 180.000 kr. Men det som virkelig gjør campingvognutleie attraktiv, er hvor lite tid det tar. I løpet av hele perioden anslår jeg at jeg

brukte omtrent 40 timer på prosjektet, som gir en effektiv timelønn på cirka 4.500 kr. Det er sjeldent man finner en side hustle som gir så høy avkastning per time investert.

Tips for å lykkes med utleie

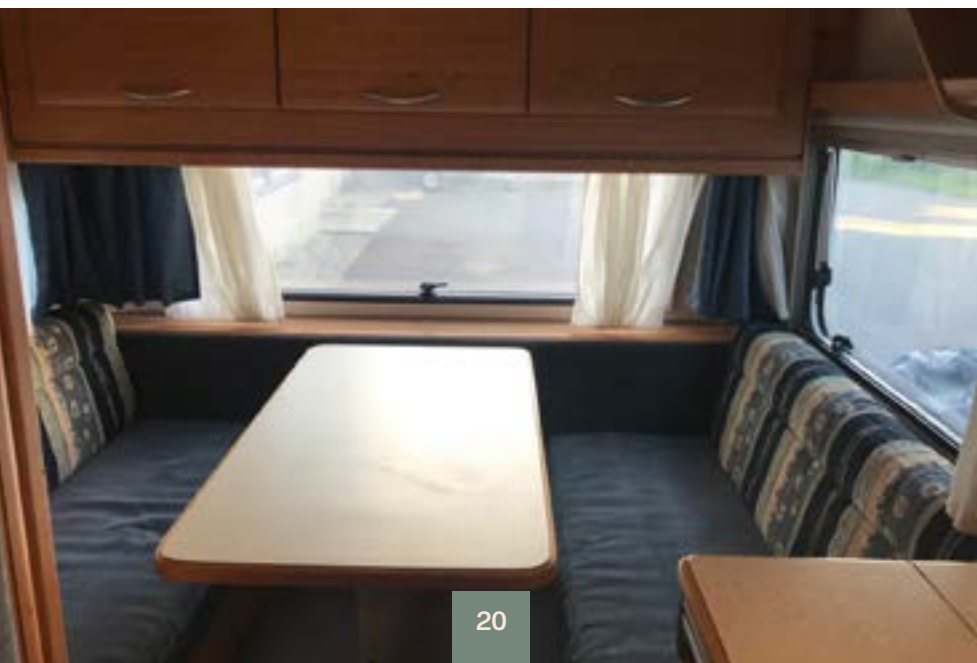
Gjør grundig research før kjøp: Dette gjelder både for å forstå markedet og for å finne den rette campingvognen. Autososøk og prisovervåkning på nettsteder som Finn.no er uvurderlige verktøy for å identifisere de beste tilbudene før de blir snap-
pet opp av andre.

Handle raskt når du finner en god deal: Når et godt tilbud dukker opp, er det viktig å være forberedt på å handle umiddelbart. Campingvogner som er priset godt, spesielt i høysesongen, forsvinner raskt. Ha finansiering og planlegging klar så du kan slå til når det rette tilbudet kommer.

Lag et system for utleie: For å redusere tidsbruk knyttet til hver leie, bør du etablere et system som gjør hele prosessen enkel og grei. Dette inkluderer standardiserte leiekontrakter, faste depositum- og rengjøringsgebyrer, samt klare instruksjoner til leietakerne.

Sikre deg mot uforutsette kostnader: Forsikring og depositum er to viktige beskyttelsestiltak for å unngå økonomiske tap. Skader kan forekomme, men med de rette forsikringsløsningene kan du minimere risikoen.

Prioriter avkastning per time: Når du vurderer hvilket utleieob-



jekt du skal investere i, tenk ikke bare på leieprisen, men også på hvor mye tid du må bruke per leieperiode. Campingvogner gir høy leiepris kombinert med minimalt tidsbruk, noe som gjør dem ideelle for høy avkastning per time.

Konklusjon

Campingvognutleie er en fantastisk mulighet til å tjene gode penger med en relativt lav tidsinvestering. For folk med fulle jobber eller andre forpliktelser, representerer dette en side hustle som ikke krever at man ofrer all sin fritid. Når du først har etablert et system, blir hele prosessen nærmest automatisk. Selv med minimal innsats kan du tjene flere titusener kroner i året, noe som kan være en utmerket tilleggsinntekt uten å gå på bekostning av hverdagen din.



Tips for effektiv utleie av campingvogn

1. Balanse mellom pris og kvalitet: Når du setter opp leieprisen, tenk på hva som vil tiltrekke leietakere, samt i tillegg som du holder prisen konkurransedyktig. Du vil ikke nødvendigvis være billigst på markedet, men tilby den beste verdien.
2. Tilpass vognen til målgruppen: Gjør vognen mer attraktiv ved å inkludere små forbedringer som en kaffemaskin, komfortable senger eller et moderne interiør. Slike detaljer kan gi deg en fordel over konkurrentene uten store kostnader.
3. Visning og bilder: Bilder selger. Ta gode, profesjonelle bilder fra flere vinkler av vognen. Sørg for å vise alle fasilitetene, både innvendig og utvendig. Bruk naturlig lys og ryddig oppsett.
4. Ha en plan for vedlikehold: Selv om campingvognutleie krever mindre tid enn mange andre typer utleie, er det viktig å utføre regelmessig vedlikehold for å unngå større reparasjonskostnader. Dette kan være en rask sjekk av bremsene, dekkene og vannsystemene før hver utleie.
5. Bygg gode anmeldelser: Etter hver utleie, be om tilbakemelding fra leietakerne. Gode anmeldelser vil tiltrekke seg nye leietakere, så ikke undervurder kraften av en fornøyd kunde.

Refleksjoner

Tid vs. inntjening: Campingvognutleie er en genial måte å oppnå høy avkastning uten å måtte investere mye tid. For mange vil dette være en ideell side hustle ved siden av en full jobb, ettersom vedlikeholdet og oppfølgingen er minimal.

Unngå feller: Det er viktig å holde hodet kaldt når du handler. Ikke gå inn i en transaksjon i blinde. Sørg alltid for å sjekke tilstanden på campingvognen nøye, og unngå de som har store skjulte feil. Fuktighet er den vanligste fallgruven, og det kan være kostbart å reparere.



Utgledning av tid og penger

Når jeg begynte å leie ut campingvognen, var målet mitt å oppnå høyest mulig avkastning for den tiden jeg investerte. La oss se nærmere på tallene.

Inntekter

Leiepris per uke: 4.000 kr

Leieuker per sesong: 5 uker

Totale inntekter for første sesong:

$4.000 \text{ kr/uke} \times 5 \text{ uker} = 20.000 \text{ kr}$

I løpet av de fem sesongene jeg leide ut vognen, oppnådde jeg totale inntekter på mellom 125.000 og 150.000 kr. La oss ta et gjennomsnitt:

Gjennomsnittlige inntekter over fem sesonger:

$125.000 \text{ kr} + 150.000 \text{ kr} / 2 = 137.500 \text{ kr}$

Kostnader

Kjøpspris for campingvogn: 35.000 kr

Inntekt fra salg av fortelt og markise: 9.000 kr

Netto kostnad for campingvogn:

$35.000 \text{ kr} - 9.000 \text{ kr} = 26.000 \text{ kr}$

Nettofortjeneste

Ved å ta inntektene og trekke fra den netto kostnaden, får vi:

Total nettofortjeneste ved salg av vognen: 50.000 kr

Total nettofortjeneste fra utleie:

$$137.500 \text{ kr} - 26.000 \text{ kr} = 111.500 \text{ kr}$$

Dermed blir den totale nettofortjenesten over fem sesonger:

$$111.500 \text{ kr} + 50.000 \text{ kr} = 161.500 \text{ kr}$$

Tid

I løpet av hele perioden anslår jeg å ha brukt omtrent 40 timer på prosjektet. For å finne ut hva jeg tjente per time, deler vi nettofortjenesten på antall timer brukt:

Effektiv timelønn:

$$161.500 \text{ kr} / 40 \text{ timer} = 4.037,50 \text{ kr/t}$$

Oppsummering

Som det fremgår, gir campingvognutleie en imponerende avkastning både i penger og tid. Med en effektiv timelønn på over 4.000 kr, er dette en side hustle som ikke bare gir økonomisk gevinst, men også lar deg balansere fritid og arbeid på en effektiv måte.

03.

Kjøp, oppussing og videreutvikling av bolig

Å kjøpe, pusse opp og videreutvikle en bolig er både en krevende og spennende reise – en kombinasjon av strategisk planlegging, kreativitet og litt stå-på-vilje. Dette er ikke bare en side hustle, men en prosess som kan gi deg både økonomisk frihet og en sterkere tilknytning til hjemmet ditt.

Før vi dykker inn i hvordan dette kan bli en lønnsom side hustle, er det viktig å erkjenne at boligmarkedet kan være utfordrende – ja, noen ganger til og med overveldende. Bankenes krav til egenkapital, høye boligpriser og konkurranse fra andre kjøpere kan føles som ugjennomtrengelige barrierer. Jeg vet hvordan det er. Det var utfordrende da jeg kjøpte min første bolig, og markedet har ikke blitt enklere siden.

Men her er min første og kanskje viktigste lærdom: Ikke ta et nei fra banken som et endelig svar. Hvis én dør lukker seg, finnes det ofte en annen som står på gløtt. Det handler om å være strategisk, tålmodig og ikke minst om å tørre å prøve. Selv bankenes strenge regler har ofte litt fleksibilitet, spesielt hvis du møter den rette rådgiveren eller banker på døren til en institusjon som ser ditt potensial.

For mange kan det være verdifullt å trekke på nettverket sitt. Har du familie eller venner som allerede har en god relasjon til en bank eller en bestemt rådgiver? Kanskje noen kan gi deg en innføring eller til og med gå god for deg. En anbefaling fra en eksisterende kunde kan gjøre en stor forskjell – noen ganger større enn du tror.

Min egen reise inn i boligmarkedet startet for 18 år siden, men den tiden var helt annerledes enn dagens situasjon. Den gang fikk jeg boliglån uten altfor mye hodebry, kjøpte en leilighet og solgte den igjen ett år senere før jeg flyttet til Oslo for å studere. Det var en annen tid, hvor bankene nesten kastet lån etter folk. Derfor regner jeg ikke den opplevelsen som en del av denne fortellingen – den gir ikke et realistisk bilde av hvordan markedet fungerer i dag.

I denne delen skal vi fokusere på hvordan jeg senere gikk inn i boligmarkedet igjen, denne gangen med helt andre forutsetninger og strategier. Målet er å vise hvordan du kan gjøre eiendom til en side hustle – enten det er gjennom smarte kjøp, oppussing eller utvikling av egen bolig. Det handler om å bruke både hodet og hendene, og jeg lover at reisen kan være like spennende som resultatene.

Veien tilbake til boligmarkedet

Noen år senere, nærmere bestemt i 2015, var tiden inne igjen for å prøve seg på boligmarkedet. Det var 10 år siden sist, men denne gangen var spillereglene helt annerledes. Bankene hadde strammet inn kravene, og egenkapitalkravet på 15 %

var en nesten uoverstigelig hindring for mange, inkludert meg. Jeg hadde verken spart opp nok egenkapital eller hatt andre midler å stille med, og jeg fikk flere klare nei fra bankene da jeg søkte om boliglån.

Men igjen: Å få et nei betyr ikke at løpet er kjørt. Jeg visste at det fantes løsninger, selv om de kanskje krevde litt kreativitet og nettverk. Heldigvis hadde jeg et ess i ermet – et familiemedlem som jobbet i bank. Dette var en person som riktignok ikke kunne behandle meg som kunde selv, men som likevel kunne åpne en dør for meg.

Gjennom denne relasjonen fikk jeg kontakt med en kollega av familiemedlemmet, en rådgiver som var villig til å se på saken min med et åpent sinn. Det hjalp selvfølgelig at familiemedlemmet kunne gå god for meg – det skapte en trygghet for rådgiveren, som ellers kanskje ville vært mer tilbakeholden. Og på grunn av denne tilliten fikk vi på plass en løsning: et boliglån uten egenkapital.

Dette øyeblikket ble en påminnelse om hvor viktig nettverk og relasjoner kan være i prosesser som virker uoverkommelige. Selv om bankene opererer med strenge retningslinjer, er det ofte mennesker bak reglene som har makt til å vurdere ting litt annerledes. Det handler om å finne dem som er villige til å lytte, og om å presentere seg som en trygg og pålitelig låntaker – selv når du ikke oppfyller alle krav på papiret.

Denne starten på boligreisen i 2015 skulle vise seg å bli avgjørende. Det var ikke bare et steg inn på boligmarkedet, men også et fundament som senere skulle gi muligheter til oppussing og videreutvikling av boligen – og ikke minst, til å bygge videre på denne side hustlen. Det som begynte som et nei fra banken, ble en ja, takket være litt strategi, litt relasjon og mye stahet.

Prisveksten på boliger i Norge har vært relativt stabil over tid, noe som gjør boligkjøp til en trygg investering for de fleste. Faktisk kan du ofte tjene penger på en bolig bare ved å eie den, uten å gjøre noe som helst. Men for meg var ikke “godt nok” en målestokk – jeg ønsket å maksimere potensialet. Jo mer strategisk du er i valg av bolig, desto større er sjansen for at du kan tjene betydelig mer.

Da jeg begynte jakten på min neste bolig, var det med en tydelig strategi. Som de fleste andre brukte jeg Finn.no, men i stedet for å scrolle tilfeldig gjennom prospekter, gjorde jeg søkeverktøyene til en forlenget del av planen min. Jeg definerte nøkkelskriterier som pris, størrelse, antall rom, byggeår og beliggenhet, og brukte disse for å sile ut boliger som passet mine behov.

Jeg gikk enda lenger og analyserte områdene nøye. Hva var den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen der? Hvilke prospekter hadde ligget lenge ute uten å bli solgt? Ofte kan slike boliger tyde på forhandlingsrom, spesielt hvis selger begynner å bli utålmodig. Jeg opprettet også et automatisk søk på Finn.

no som sendte meg varsler straks en bolig dukket opp som matchet mine kriterier. På denne måten gikk jeg aldri glipp av muligheter, men jeg var samtidig veldig bevisst på ikke å kaste meg over det første og beste.

Hva jeg lette etter

Drømmeboligen min var ikke nødvendigvis i topp stand eller i et premium strøk – jeg ville ha noe med utviklingspotensial. Det viktigste for meg var:

- **Størrelse og soverom:** Jeg fokuserte på boliger med flest mulig soverom eller mulighet til å skape flere. Jo flere soverom, jo større verdi ved både salg og utleie. Boliger med flere soverom appellerer til familier og større målgrupper.
- **Beliggenhet:** Jeg søkte etter boliger i greie områder, verken for dyre eller for avsidesliggende. Beliggenhet er alltid en avgjørende faktor, både for salg og utleie.
- **Standard og oppgraderingsmuligheter:** Jeg gikk etter boliger som hadde behov for kosmetiske oppgraderinger, men hvor bad og kjøkken allerede var i god stand. Oppussing av disse rommene kan være svært kostbart, så jeg ville unngå å måtte ta på meg slike prosjekter. Jeg så etter potensial, ikke totalrenovering.

En annen nøkkel var å jakte på boliger som ikke ble solgt på første visning. Disse boligsalgene kan være gull verdt, fordi de ofte gir rom for pruting. Når du kombinerer dette med en

plan for hvordan du kan forbedre boligen med enkle grep, er potensialet for profit stort.

Denne strategiske tilnærmingen til boligkjøp var både tidkrevende og analytisk, men det ga meg tryggheten jeg trengte for å ta en smart beslutning. Jeg visste hva jeg gikk til, hva jeg ønsket å oppnå, og hvordan jeg kunne maksimere verdien av min investering – både i form av utleieinntekter og fremtidig salgspris.

Når det perfekte prospektet dukker opp

Etter en periode med målrettet boligjakt, dukket endelig det perfekte prospektet opp. Det var en leilighet som hadde ligget ute lenge uten å bli solgt – en situasjon som ofte gir en kjøper en klar fordel. Boligen befant seg i et greit område av byen, hadde behov for oppgraderinger, og viktigst av alt: det var ingen andre interessenter. Dette betød at den eneste vi trengte å forhandle med, var selgeren.

Vi hadde satt et tydelig tak for hva vi var villige til å betale. Budsjettgrensen vår lå 100.000 kroner under takst, og vi var fast bestemte på å ikke strekke oss for langt. Forhandlingene startet optimistisk med et bud hele 200.000 kroner under takst. Dette satte tonen og signaliserte at vi var seriøse, men samtidig kalkulerende. Etter flere runder med forhandlinger, endte vi opp med å kjøpe boligen for cirka 150.000 kroner under takst – et resultat vi var veldig fornøyde med.

Utgangspunktet: Enkle rom, store muligheter

Leiligheten hadde to soverom, et greit bad, og et funksjonelt kjøkken – akkurat som vi ønsket. Resten av boligen, inkludert soverom og stue, trengte imidlertid oppgraderinger. Stuen var todelt, noe som ga oss muligheten til å dele den av og skape et ekstra soverom. Med en enkel vegg og smart planlegging, forvandlet vi leiligheten til en attraktiv leilighet med tre soverom.



Fra dag én hadde vi et konstant fokus på lave materialkostnader. Det var ikke snakk om å sprengje budsjettet med luksuriøse løsninger – her handlet det om å få mest mulig ut av hver krone. Vi overflateoppgraderte alle rom innvendig, malte vegger, la nye gulv der det var nødvendig, og gjorde smarte, kosmetiske endringer som hevet standarden betydelig. På utsiden tok vi også for oss terrassen, som fikk en oppgradering som virkelig løftet helhetsinntrykket av boligen.

Resultatet ble et solid overskudd

Vi bodde i leiligheten i tre år. I løpet av denne perioden gjorde vi jevnt og trutt små og store oppgraderinger, alltid med tanke på hva som ville øke verdien ved et fremtidig salg. Da vi til slutt bestemte oss for å selge, var leiligheten vesentlig oppgradert – både visuelt og funksjonelt. Resultatet talte for seg selv: Salget gikk over all forventning, og vi solgte boligen godt over takst.





Da alle lån var innfridd, satt vi igjen med et overskudd på hele 780.000 kroner. Det var en fantastisk følelse å se at strategien vår hadde båret frukter – fra nøyte planlagt boligkjøp til strategisk oppgradering og vellykket salg. Dette prosjektet ble en solid erfaring, og en bekreftelse på at en strategisk tilnærming til boligmarkedet kan gi betydelig økonomisk gevinst.

Da vi skulle selge leiligheten vår, var det fordi familien og jobbsituasjonen krevde en større bolig i en ny by. Før vi i det hele tatt vurderte salg, tok vi kontakt med en ny bank for å undersøke mulighetene for boliglån til kjøp av enebolig. Det var en utfordrende tid for låneopptak, og selv om vi hadde en leilighet som kunne fungere som sikkerhet, hadde vi ikke fått vurdert verdien på den ennå. Dermed ble bankene kontaktet uten alle kortene på bordet.

Relasjoner kan åpne dører

Min tilnærming til banken fulgte et kjent mønster. Mine foreldre, som alltid har vært av den gamle skolen, foretrekker å møte bankrådgiveren fysisk og har opparbeidet en personlig relasjon med henne gjennom årene. De er på fornavn, og dette nært knyttede forholdet ble en verdifull inngangsport for oss.

Med foreldrene mine som referanse fikk jeg kontakt med denne rådgiveren. Jeg forklarte hvem jeg var og nevnte foreldrenes lange relasjon med banken. Dette skapte en umiddelbar forbindelse og en følelse av trygghet som jeg mener gjorde prosessen betydelig enklere.

Selv om boliglånskravene var strenge, opplevde vi en enorm støtte fra rådgiveren vi kom i kontakt med. Til vår store overraskelse innvilget hun et boliglån på opptil 4,5 millioner kroner, til tross for at vi på dette tidspunktet ikke hadde en klar oversikt over leilighetens verdi. Jeg husker følelsen av å nesten ikke tro at det var sant – dette var et vendepunkt for oss.

Å tenke utenfor boksen

Denne opplevelsen lærte meg verdien av kreativitet og å utforske flere inngangsmuligheter når det gjelder bankforhandlinger. Her er noen av strategiene jeg anbefaler:

- Utforsk flere banker: Ikke nøl med å kontakte flere banker for å sammenligne tilbud. Bankene har ulike vurderingskriterier, og noen kan være mer fleksible enn andre.

- Bruk nettverket ditt: Spør familie, venner og bekjente om deres relasjoner til banker. Kanskje finnes det en rådgiver som allerede har en tillit til noen i ditt nettverk.

- Ha en konkret plan: Når du presenterer saken din til banken, bør du ha en tydelig og detaljert plan. Det viser at du har kontroll og er godt forberedt.

Hvordan bygge tillit hos banken

For å gi banken en følelse av trygghet, er det viktig å vise at du har oversikt over din økonomi og boligmarkedet:

- Vær tydelig på økonomien din: Forklar hva du tjener, hvilke utgifter du har, og hvordan du har tenkt å bruke lånet.
- Vis langsiktighet: Gjør det klart at du ser boligen som en investering, og at du vil forvalte eiendommen på en bærekraftig måte.
- Presenter konkrete eksempler: Finn flere aktuelle boliger i området du ønsker å flytte til, og forklar hvorfor de passer for deg. Vis hvordan du planlegger å utvikle og vedlikeholde eiendommen på en måte som gir verdi, både for deg og banken.

Troverdighet er nøkkelen

Når banken ser at du har gjort research og har realistiske forventninger, øker sannsynligheten for at de stoler på deg. Sett klare rammer for hva du er komfortabel med økonomisk, og vær åpen om dette med rådgiveren. For oss ble det tydelig at

denne tilnærmingen, kombinert med den personlige kontakten, var avgjørende for å få lånet vi trengte.

Neste steg er å sikre at du følger opp med banken underveis i prosessen og holder dem oppdatert, spesielt når du finner en eiendom som kan være aktuell.

Jeg husker godt den samtalen med rådgiveren, og hvordan vi i utgangspunktet satt med et klart mål og en solid plan for å navigere gjennom prosessen med å få boliglån. Jeg tror hun ble overbevist da jeg tydelig kommuniserte at selv om vi fikk innvilget et lån på fire og en halv million, så var vårt tak for hvor mye vi ville låne tre og en halv million. Jeg gjorde det klart at vi ikke var ute etter å ta på oss mer risiko enn vi kunne håndtere.

I tillegg delte jeg min erfaring og kompetanse med henne, spesielt fra de boligene vi har eid tidligere. Jeg forklarte hva vi hadde gjort med dem – både når det gjelder oppussing og videreutvikling – og at vi hadde god forståelse for hva som kreves for å øke verdien på en bolig. Jeg understreket at vi hadde spesifikt lett etter en bolig med mulighet for utleie, noe som var viktig for vår langsiktige økonomiske plan. Jeg sa rett ut at vi ikke hadde tenkt å kaste oss ut i det første og beste, men at vi var villige til å vente til vi fant den rette eiendommen med potensial for utleie.

En annen viktig del av samtalen var da jeg gikk gjennom vår økonomiske situasjon i detalj. Jeg forklarte hvor mye vi tjente, hvordan vi styrte økonomien vår, og at vi aldri hadde hatt noen form for mislighold på lån i noen av bankene vi har vært kunder hos. Jeg tror at dette, sammen med en ærlig og åpen diskusjon om vår økonomiske forvaltning, gjorde at rådgiveren følte seg trygg på vår evne til å håndtere et lån på den størrelsen vi søkte om.

Vi diskuterte også muligheten for å stille kausjon, som er en vanlig løsning for mange, spesielt gjennom foreldres eller besteforeldres eiendommer. Men dessverre hadde ikke vi den muligheten, ettersom mine foreldre allerede hadde stilt kausjon for min søster. Jeg nevnte imidlertid at det å ha tilgang til en slik sikkerhet er en av de enkleste måtene å komme inn på boligmarkedet, men at ikke alle har den fordelene, og derfor kan det være vanskelig for noen å få lån uten denne typen garanti.

Jeg mente at det var viktig å gi rådgiveren et helhetlig bilde av vår situasjon, og samtidig være realistiske om hva vi hadde å tilby. Gjennom grundige forberedelser og å være ærlige om vår økonomi, samt kompetansen vi har på oppussing og forvaltning av bolig, håpet vi at vi ville kunne overbevise rådgiveren. Jeg ga også et enkelt tips som kan være nyttig for andre: Hvis man møter motstand i én bank, kan det være verdt å prøve en ny bank. Alle banker vurderer saker på litt ulike måter, så det kan være verdt å utforske flere alternativer.

Når man søker om boliglån, er det mange faktorer en bør ta med i betraktningen. Utover økonomisk styring, kompetanse på boligmarkedet, og evnen til å håndtere oppussing, er det også viktig å vise en solid forståelse for området eiendomspreferanser og prisnivå, samt å ha et klart bilde av hva man ønsker å oppnå med boligen, for eksempel om det er en utleiedel som kan generere ekstra inntekt. I tillegg er det nyttig å kunne vise til god historikk på håndtering av lån og økonomiske forpliktelser. Hvis man har grundig kjennskap til eiendom og markedet, og viser at man er ansvarlig og realistisk i sine vurderinger, kan man være godt rustet til å overbevise en bankrådgiver om at man er en trygg låntaker.

Så, min erfaring har vært at det handler om å være grundig, realistisk, og ærlig i alt man fremlegger. Det er mange måter å vise at man er en ansvarlig låntaker, og ved å forberede seg godt, kan man ha stor sjanse for å få en positiv respons fra banken.

Hvordan oppussing kan øke boligens verdi uten å overinvestere

Når det gjelder oppussing av boliger, mener jeg det er avgjørende å være konsekvent i tilnærmingen. Man må virkelig tenke gjennom om man pusser opp på grunn av egne personlige preferanser eller om man har et større mål for øye, som for eksempel å øke boligens verdi for videresalg. Jeg kjenner flere som har veldig strenge og spesifikke preferanser når det kommer til hvordan ting skal se ut, hvilke materialer som skal brukes, og hvilken designer de skal benytte seg av. Når man lar egne personlige ønsker styre oppussingen, kan det raskt bli en

dyr affære. Dette gjelder særlig når man kjøper en bolig med hensikt om å tjene penger på den.

I slike tilfeller er det viktig å tenke på hvordan oppussingen kan appellere til et bredt publikum. Selvfølgelig skal man trives i boligen, men når hovedmålet er å selge, er det viktig å forstå at det er andre hensyn å ta. Man bør tenke på hva som vil appellere til et bredt spekter av potensielle kjøpere – ikke nødvendigvis hva man personlig liker best. Det handler om å gjøre boligen smakfull, moderne og tidløs, slik at flest mulig kan se seg selv bo der. Man bør gjøre research på hva som er populære trender, samtidig som man velger løsninger som er klassiske og enkle. Et godt mål kan være å forestille seg en visning hvor 100 personer kommer for å se på boligen. Alle disse personene vil ha sine egne preferanser, men man må forsøke å finne en balanse som appellerer til flest mulig, det vil si et gjennomsnitt av deres ønsker og behov.

Når man gjør valg rundt materialer og design, bør man tenke på både kostnad og hvor enkelt det er å bruke og montere materialene. Det er lurt å velge rimelige alternativer som ikke nødvendigvis tar for lang tid å sette opp, men som samtidig har en estetisk verdi som kan tiltrekke kjøpere. For eksempel vil veldig få av de som kommer på en visning egentlig bry seg om at gulvet er laget av spesialimportert sibirsk lerk. De fleste kjøpere ser på hvordan ting ser ut på overflaten – er det pent, moderne, og godt vedlikeholdt? De vil ikke nødvendigvis vite hva slags materialer som er brukt, eller hvem som har laget dem.

Poenget er at når man pusser opp med tanke på videresalg, må man tenke på helheten. Hva kan få boligen til å fremstå attraktiv for en stor gruppe potensielle kjøpere? Enkelhet, funksjonalitet og en nøytral stil kan ofte være de beste valgene for å maksimere verdien på boligen. Det handler om å lage et rom som er tiltalende, ikke nødvendigvis for å tilfredsstille egen smak, men for å imøtekomme det bredeste markedet av kjøpere.

Enkel oppussing gir mer verdi for pengene

Det betyr selvsagt ikke at folk ikke bryr seg om hvordan ting ser ut. Hva man faktisk selger og hvem man selger til, spiller en stor rolle. De fleste av dere som leser dette har enten kjøpt eller kommer til å kjøpe boliger i en slags middelklasse. For de som kjøper store luksusboliger, som for eksempel en 400 m² funktisbolig, er estetikk og spesialmaterialer avgjørende. Men for oss som har som mål å tjene penger på boligmarkedet, handler det om å kjøpe og selge boliger innenfor middelklassen. Og faktum er at de fleste av kjøperne i denne kategorien bryr seg mer om hvordan boligen ser ut, enn hva den faktisk består av.

Derfor, hvis målet ditt er å tjene penger, er det bortkastet å bruke masse tid og penger på dyre og eksklusive materialer. Hold det enkelt. For min del har jeg alltid fulgt denne strategien. Jeg har valgt å pusse opp alle romene med slette panelplater, malte vegger, og rimelige laminatgulv som ser bra

ut. Listverkene har jeg stort sett bare malt i samme farge som veggene, for å holde det enkelt og stilrent. Jeg har alltid hatt fokus på dagens trender for å matche farger og materialer på best mulig måte. På denne måten kan jeg pusse opp et helt rom raskt og billig, men samtidig sørge for at det ser moderne og innbydende ut.

Dette gjelder også på større prosjekter som bad og kjøkken. Vi har pusset opp badene og kjøkkenene, og selv om vi har brukt enkle løsninger som baderomsplater og gulvbelegg, har resultatet vært stilrent. Jeg har alltid letet etter gode tilbud på kjøkkeninnredning fra IKEA eller Epoq for å holde kostnadene nede. På tross av et lavt budsjett, har boligen fått et moderne og friskt uttrykk.

Det er også dette en megler vil vurdere når de setter en verdivurdering. Megleren vil tenke på hva gjennomsnittet av potensielle kjøpere vil like, og sette prisen deretter. En middelklassebolig som er oppgradert og pusset opp etter mine enkle prinsipper, vil sannsynligvis få samme verdivurdering som en middelklassebolig som er påkostet med dyre materialer og mye arbeid. Resultatet er at jeg får mye mer igjen for både tiden og pengene mine enn de som har valgt å satse på dyrere og mer tidkrevende løsninger.

Hvordan jeg økte verdien på boligen

I boligen jeg endte opp med å kjøpe og som jeg i dag bor i, brukte jeg alle de nevnte kriteriene strengt og konsekvent. Alt fra beliggenheten, til husets tilstand, mulighetene for oppgra-

dering på en enkel og rimelig måte, og ikke minst potensialet for prisvekst. Jeg hadde også fokus på om boligen hadde ligget ute for salg en stund, samt muligheten for utleie. Etter å ha fulgt med på markedet en stund, fant vi det perfekte objektet. Det hadde ligget ute til salgs i lang tid og hadde behov for noen oppgraderinger, men mange av disse kunne vi gjøre selv med litt innsats. Og sist men ikke minst, hadde det et stort potensial for å lage en utleiedel.

På samme måte som med leiligheten, slapp vi å forhandle med andre kjøpere. Vi forhandlet kun med selgeren om pris. Til slutt endte vi opp med å kjøpe boligen for 800.000 under den første verdivurderingen. Siden jeg hadde vært både heldig og strategisk i møtet med rådgiveren i banken, fikk vi lån til denne boligen uten egenkapital. Dette betydde at når oppgjøret for leiligheten var gjort og vi satt igjen med 780.000 kr, var det ingen krav fra banken om at dette skulle settes inn i det nye boliglånet. Dette gav oss muligheten til å bruke hele beløpet på nødvendige oppussingsprosjekter i det nye huset.

I løpet av det første halvåret vi bodde her, fikk vi oppgradert boligen vesentlig. Vi fikk ferdigstilt badene, tilpasset kjøkkenet i utleiedelen, og fikk alt klart for utleie. Utleiedelen ga oss inntekter som dekket over halvparten av de månedlige kostnadene på renter og avdrag. Fra dag én var utgangspunktet svært godt. Alle strengt nødvendige prosjekter var tatt, og vi kunne fokusere på å ta ett og ett oppgraderingsprosjekt når vi hadde tid og økonomi til dette.

Når jeg skriver dette er jeg midt i et nytt prosjekt og har derfor ikke en oppdatert verdivurdering å komme med. Men basert på tidligere estimer og vurderingene rundt området vi bor i, samt standardene her, vil jeg anslå at verdien på boligen nå, seks år etter at vi flyttet inn, har økt med et sted mellom 30 og 40 %. I tillegg har både vi og leieboerne våre betalt ned på gjelden vår. Så alt i alt har dette vært en svært innbringende investering.

Viktige lærdommer

Kort oppsummert er det to viktige punkter å ta med seg fra dette. Det første er tilnærmingen til banker. Vær kreativ, grundig, overbevisende, og vis trygghet. Ikke gi opp, et nei er ikke nødvendigvis et nei. Bankenes krav og regler er ikke satt i stein – de er til for å brytes, og bankene lever av deg som lånekunde. Selv om det er egenkapitalkrav, kan disse omgås med en god plan, en solid strategi og ved å være dyktig til å overbevise.

Nummer to er å være smart og kreativ når du skal pusse opp og oppgradere. Oppgradering av bolig er ikke rakettforskning – alle kan klare det. Snakk med andre som har erfaring, og bruk Internett. Nettet er fullt av nyttige ressurser når det kommer til oppussing. Tenk smart på hvordan du gjør ting, og gjør det enkelt og billig. Når du skal selge, er det ingen som bryr seg om du har brukt masse tid eller kjøpt dyre varer – det som betyr noe er resultatet.

Det å kjøpe, vedlikeholde og renovere bolig kan virke veldig stort og overveldende, men husk at alt gjøres til sin tid. Kjøp og renovering er ikke noe du gjør i løpet av en uke – det er et langtidsprosjekt. Hver eneste minutt og krone du legger ned i huset vil garantert tidobles seg i verdi. Pust med magen, ta ting steg for steg, så vil dette sannsynligvis være en av de mest innbringende ekstrainntektene du kan ha. Lykke til!



04.

Utleie i egen bolig

Som nevnt i forrige kapittel, er det å fokusere på å finne en bolig med mulighet for utleie av en del av boligen en svært enkel og innbringende måte å tjene ekstra penger på. Dette har vært et helt essensielt kriterium da jeg selv var på boligjakt. Det trenger ikke å være slik at boligen allerede har en utleiedel lagt opp, men man bør se etter potensialet for å kunne skille ut en del av boligen til utleie. I en enebolig vil dette ofte dreie seg om å lage en separat del av huset, en leilighet eller en hybel. Alternativt kan man vurdere muligheten for å leie ut et rom i en leilighet.

Utleie av hybel kan gi deg en stabil og forutsigbar inntekt som dekker en stor del av boligkostnadene, og i mange tilfeller kan det også bety at du har en ekstra inntekt som gir deg økonomisk fleksibilitet. Selv om det kan virke som en tidkrevende prosess å gjøre boligen klar til utleie, er det en investering som virkelig lønner seg på sikt.

Da vi kjøpte vårt hus som vi nå bor i, var det ikke noe utleiedel i huset, men det hadde vært det på et tidligere tidspunkt, så alt opplegget lå klart. Det var et eget bittelite kjøkken, et eget bad, et eget soverom og en stue. Forrige eier av huset hadde

brukt denne delen som kjellerstue, og soverommet var omgjort til et treningsrom. Kjøkkenet var veldig lite, med en liten benk og en oppvaskkum.

Første prioritet da vi overtok huset var å få i stand denne utleiedelen. Faktisk var det viktigere enn å gå løs på egne prosjekter i vår egen del av huset. Vi ville ha utleiedelen klar til bruk så raskt som mulig, da dette ville være en sikker inntektskilde som hjalp oss med å dekke en stor del av boligkostnadene.

Vi begynte med det som var mest nødvendig for å få utleiedelen i stand. For det første måtte badet pusses opp. Jeg satte bort den jobben til håndverkere som kunne gjøre det raskt og profesjonelt. Det var viktig for meg å få et anstendig bad på plass, som var både funksjonelt og tiltalende for potensielle leietakere. På kjøkkenet derimot, gjorde jeg alt arbeidet selv. Som nevnt tidligere, har jeg alltid fokus på å gjøre ting enkelt og rimelig, men samtidig få det til å se bra ut.

Jeg begynte å saumfare Finn.no etter brukte kjøkken som var i god stand, men som kunne være billigere enn å kjøpe nytt. Jeg hadde flaks og fant et kjøkken som allerede var demontert fra veggen, og jeg fikk kjøpt det for en svært lav sum. Dette kjøkkenet hadde langt flere skap og skuffer enn vi egentlig trengte, men det gjorde ikke noe – jeg kunne enkelt tilpasse det til våre behov. Det som var til overs, ga jeg bort til noen som kunne bruke det. På denne måten fikk jeg mye kjøkken for pengene, samtidig som jeg kunne bruke det jeg trengte

uten å kaste bort noe.

Når det gjaldt oppussingen av badet, holdt jeg det ganske enkelt. Jeg valgte baderomsplater, gulvbelegg og et dusjkabinett som var rimelige, men som fortsatt så bra ut. Dette var et budsjettvennlig valg som gjorde jobben, samtidig som det gav et friskt og nytt utseende til badet. Jeg valgte også produkter som var enkle å montere og vedlikeholde, noe som er viktig når du skal leie ut.

For meg var det viktig å gjøre oppussingen rimelig, men samtidig sørge for at alt så bra ut, og at det hadde en "ny"-følelse. Når man kan fortelle leietakere at både kjøkkenet og badet er nylig oppusset, gir det en mye bedre førsteinntrykk. Og det er klart lettere å leie ut når du kan tilby en plass som føles fresh og oppgradert, uten at du har brukt en formue på det.

Økonomiske gevinster og skattefordeler

Bare to måneder etter vi flyttet inn i huset vårt, startet vi med utleie av leiligheten. Det var spennende å komme i gang, og vi kunne raskt se at dette var en svært gunstig løsning. Leiligheten begynte å generere litt over halvparten av kostnadene vi har med renter og avdrag på lånet vårt. Det er lett å forstå at dette er et økonomisk smart valg, for ved å leie ut en del av boligen, får man raskt inntekter som kan bidra til å redusere den totale lånekostnaden.

Etter bare 18 måneder med utleie var hele kostnaden for oppussingen av badet i leiligheten betalt ned. Det er en ganske

imponerende tidshorisont, og dette viser hvor raskt man kan tjene tilbake investeringen når man gjør smarte valg og finner en leietaker raskt. Den inntekten vi fikk inn fra leie, ble raskt reinvestert i å nedbetale boliglånet, noe som føltes utrolig bra.

Etter det har vi bodd her i fire og et halvt år, og vi har leid ut hele veien. På disse årene har vi fått inn totalt 432.000 kr. på utleie av denne leiligheten. Dette er penger som har gått rett inn på nedbetaling av vårt boliglån, og det har gjort en stor forskjell for oss. For å sette det i perspektiv, så har disse 432.000 kronene til sammen utgjort omtrent 15 % av det vi betalte for boligen vår. Når man tenker på det, har utleien effektivt gjort at vi har nedbetalt 15 % av boligprisen på seks år, og det er jo en enorm økonomisk fordel.

Det beste av alt er at så lenge du bor på mer enn 50 % av boligarealet selv, er utleien skattefri. Dette betyr at de 432.000 kronene vi har tjent på utleie, har gått direkte inn på nedbetaling av boligen vår uten å måtte betale skatt på det. Det er en stor fordel som gjør at man kan bruke hele inntekten på å akselerere nedbetalingen og redusere gjelden raskere.

Tjen penger med minimal tid og arbeid

Det beste av alt med utleie er at det er veldig lite jobb involvert. Når leiligheten er i god stand, som vår, og med de nødvendige oppgraderingene allerede på plass, er det lite vedlikehold som kreves. Vi har en liten leilighet som er beregnet for én til to personer, og den har vist seg å være enkel å leie ut. Selv om vi må bytte leietaker jevnlig – cirka en gang i

året – har dette vært en ubetydelig arbeidsbyrde.

Totalt har vi brukt rundt 23 timer i året på annonsering, visning og dialog med potensielle leietakere. Dette er ikke mye tid, og det er faktisk svært håndterbart når man ser på hva man får igjen for innsatsen. Siden både badet og kjøkkenet er relativt nye, har vi nesten ikke fått henvendelser om praktiske problemer med leiligheten. Den er i så god stand at vi slipper å bruke mye tid på vedlikehold, og dermed blir det mindre jobb å håndtere.

Hvis vi beregner arbeidsinnsatsen til cirka 4 timer i snitt per år for å administrere leiligheten, ser vi at inntektene på 96.000 kr årlig gir oss en timeslønn på hele 24.000 kr. Det er en imponerende lønn, og dette er i stor grad passive inntekter som krever veldig lite innsats.

For meg har utleie av denne leiligheten vært et fantastisk økonomisk valg. Jeg har kunnet tjene penger på eiendom med minimal tid brukt på administrasjon og vedlikehold. Det viser at man ikke trenger å gjøre enorme investeringer i tid eller penger for å få en god økonomisk gevinst. Det er veldig enkle penger, og det er nettopp derfor utleie er en så fantastisk strategi for å bygge opp ekstra inntekt.

Hvis du er på boligjakt og har muligheten til å leie ut en del av boligen, så bør du bruke god tid på å undersøke og vurdere potensialet i de forskjellige boligene du vurderer. Det er ikke alltid åpenbart ved første øyekast, men ved å tenke kreativt

og undersøke grundig kan du finne boliger med stor utleiepotensial.

Mitt viktigste tips her er å se nøye på plantegningene. Vær på utkikk etter områder i boligen som har potensial for å bli skilt ut til en egen enhet, som en leilighet eller hybel. Dette kan være en separat del av huset, en kjeller, loft eller til og med et rom som kan omgjøres til en leilighet med noen smarte endringer. Her handler det om å være kreativ og ikke være redd for å tenke litt utenfor boksen.

I noen tilfeller kan det være nødvendig å gjøre små tilpasninger, som å bygge vegger, installere et ekstra kjøkken eller oppgradere et bad. Men i mange tilfeller er det mulig å skape en god utleiedel med relativt enkle midler. Selv om det kan kreve litt arbeid og investeringer i starten, kan gevinsten være stor på lang sikt.

Dersom du er usikker på de praktiske løsningene for å gjøre boligen egnet for utleie, anbefaler jeg på det sterkeste å snakke med en fagperson – for eksempel en snekker. En profesjonell kan gi deg gode råd om hva som er realistisk, hva som kan gjøres på en kostnadseffektiv måte, og hvordan du kan tilpasse boligen til utleie. Det er viktig å tenke på både økonomi og praktiske løsninger for å få det til å fungere på best mulig måte.

Så ta deg tid til å vurdere potensialet i boligene du ser på. Med litt kreativitet, planlegging og kanskje litt hjelp fra fagfolk, kan

du skape en utleiedel som gir deg ekstra inntekt og en fantastisk økonomisk gevinst på sikt.

Velg leietakere med omhu – Skap et trygt og problemfritt leieforhold

Selv om det å leie ut en bolig kan gi deg en fin økonomisk gevinst, er det også viktig å være bevisst på de utfordringene som kan oppstå når man har fremmede mennesker boende i sitt eget hus. For vår del har det i de aller fleste tilfeller vært problemfritt, men vi har også hatt noen erfaringer som har vært lærerike – spesielt i tilfeller hvor vi har vært for raske i valget av leietakere.

Den største lærdommen fra de utfordrende opplevelsene har vært at det er avgjørende å være ekstremt kresen og analytisk i valg av leietakere. Jeg anbefaler på det sterkeste at du tar deg god tid til å bli kjent med personene som er interessert i leiligheten din. En visning kan aldri være for mange, og det er viktig å stille spørsmål og forstå mer om personens bakgrunn, livsstil og interesser før du inngår en leieavtale.

For oss har det vært viktig å ha klare forventninger om hvem som kan bo i leiligheten. Vi har vært spesifikke når det gjelder antall personer, kjønn, alder og, ikke minst, livsstil. Det er viktig å finne leietakere som passer godt inn i din bolig og i ditt liv. Det er ingen skam i å være kynisk i denne prosessen – det kan spare deg for mye tid og potensielle konflikter i etterkant.

Ved å være grundige i utvelgelsen av leietakere har vi hatt

positive, åpne og ærlige leieforhold. Dette har skapt et trygt og godt miljø for både oss og leietakerne, og har gjort utleien til en praktisk og lønnsom løsning for oss.

Så mitt beste råd når det gjelder utleie er å ikke være redd for å bruke tid på å finne de rette leietakerne. Et godt forhold til leietakerne er viktig for å opprettholde et stabilt og problemfritt leieforhold. Vær tydelig på hva du forventer, og vær ikke redd for å stille spørsmål og bli kjent med personene du vurderer. Dette kan spare deg for mye tid og potensielle utfordringer på sikt.

Utleie i egen bolig – En enkel og innbringende ekstrainntekt

Med gode forberedelser, litt kreativ tenking og grundig planlegging, kan utleie i egen bolig være en av de enkleste og mest innbringende måtene å skaffe seg ekstra inntekt på. Som vi har sett, er det mange fordeler ved å leie ut en del av boligen, enten det dreier seg om en hybel, en separat leilighet eller et rom. Du får muligheten til å utnytte eksisterende plass i boligen og generere inntekter som kan hjelpe deg med å betale ned på boliglånet, dekke daglige utgifter, eller spare til fremtidige prosjekter.

Fordelene er mange:

- Økonomisk gevinst: Utleie kan dekke en betydelig del av dine faste boligkostnader, og i vårt tilfelle har det betalt ned 15 % av boligverdien på bare seks år.

- Skattefordeler: Hvis du bor i boligen selv mer enn 50 % av tiden, kan utleien være skattefri, som betyr at inntektene går direkte til nedbetaling og sparing.

- Lavt arbeidspress: Spesielt i små leiligheter er det lite vedlikehold og arbeid. Med bare et par timer i året for annonsering og visning, kan du tjene penger med minimal innsats.

- Økt boligverdi: En velholdt og funksjonell utleiedel kan også øke verdien på boligen din, og gjøre den mer attraktiv for både kjøpere og leietakere.

Men, som med alt annet, er det viktig å tenke på noen faktorer før man går i gang:

- Kreativitet og tilpasning: Se etter potensialet i boligen din, selv om det ikke er en opprinnelig utleiedel. Med litt arbeid og nevenyttighet kan du skape et godt og funksjonelt leieområde.

- Valg av leietakere: Vær nøye med utvelgelsen. Ta deg tid til å bli kjent med leietakerne, og vær tydelig på hvilke krav og forventninger du har for å unngå potensielle konflikter senere.

- Fleksibilitet: Vær forberedt på å være fleksibel og tilpasse deg endringer, enten det er bytte av leietaker eller oppgraderinger i boligen.

Alt i alt er utleie i egen bolig en vinn-vinn situasjon for mange. Med de rette forberedelsene og et godt forhold til leietakerne, kan du oppnå en stabil og økonomisk fordelaktig løsning for deg og din familie.



05.

Ekstern utleiebolig

Jeg regner med at du har lest boken frem til nå, og om du ikke har det, anbefaler jeg deg sterkt å gå tilbake og lese kapittel tre om kjøp, oppussing og videreutvikling av egen bolig. Mange av prinsippene og stegene som ble gjennomgått der, gjelder også når det kommer til å kjøpe en ekstern utleiebolig. Selv om dette kanskje kan virke som et uoppnåelig mål for mange, er det faktisk langt mer realistisk enn du kanskje tror – forutsatt at du har en god plan og er villig til å jobbe for det.

For førstegangskjøpere kan tanken på å kjøpe en bolig kun for utleie virke både skremmende og urealistisk. Det er naturlig, spesielt hvis økonomien allerede er stram etter kjøp av egen bolig. Men det er fullt mulig – selv for en førstegangskjøper – å gå denne veien, forutsatt at du er villig til å tenke strategisk og kreativt.

En smart strategi for å komme i gang med ekstern utleiebolig er å vurdere boligkjøp med utleie som mål fra starten av. Dette krever selvfølgelig at du har et annet rimelig sted å bo mens du leier ut. Det kan være en leiebolig med lave kostnader, et kollektiv, eller kanskje du har muligheten til å bo hjemme hos foreldre eller annen familie. Dette gir deg tid og økonomisk

spillerom til å fokusere på å betale ned lån og bygge opp verdi i utleieboligen.

Selv om denne strategien ikke passer for alle, kan det være en gyllen mulighet for unge mennesker som fortsatt er fleksible i livssituasjonen sin, eller for dem som allerede har et rimelig bosted og ønsker å investere i noe som kan gi langsiktig økonomisk avkastning.

Drømmen om ekstern utleiebolig

Hvorfor er det så mange som drømmer om å kjøpe en utleiebolig? Jo, fordi det er en av de mest stabile og sikre formene for investering du kan gjøre. Eiendom øker ofte i verdi over tid, samtidig som du får en jevn strøm av inntekter fra leietakere. Dette gjør at eiendom ofte blir sett på som «den ultimate sparegrisen» – en som både vokser i verdi og gir deg penger i lomma.

Men for å lykkes, er det viktig å gå inn i dette med riktig mindset og forberedelser. Du må være klar over kostnadene, risikoene og arbeidsmengden som følger med, samtidig som du ser mulighetene for gevinst og vekst.

I dette eksempelet vil jeg dele min egen erfaring med å kjøpe en sekundær bolig, altså en bolig som ble kjøpt utelukkende for utleieformål. For meg skjedde dette etter at jeg allerede hadde kjøpt min egen bolig og bodd der i noen år. Ved å følge stegene fra kapittel tre om kjøp, oppussing og utvikling av egen bolig, klarte jeg over tid å bygge opp nok kapital og

sikkerhet i den første boligen til å realisere drømmen om en utleiebolig.

Bruk av egenkapital som forhandlingskort

Etter ett til tre år med oppgraderinger og verdiøkning på min primærbolig, satt jeg igjen med en god del opparbeidet kapital. Dette gjorde at boligen min fungerte som både sikkerhet og et sterkt forhandlingskort når jeg kontaktet banken for finansiering til en sekundær bolig.

Min tilnærming til banken var faktisk svært lik som da jeg skulle finansiere min første bolig. Nøkkelen lå i å ha en klar og gjennomtenkt plan for både de økonomiske og praktiske aspektene. Jeg ville forsikre banken om at dette var en trygg investering og at jeg visste hva jeg gjorde.

Etabler et godt forhold til banken

Jeg tok kontakt med en rådgiver i banken, en person jeg allerede hadde en relasjon til, og som kjente min økonomiske historikk. Dette gjorde dialogen enklere og mer effektiv. Jeg forklarte hvordan jeg hadde kjøpt og oppgradert min primærbolig, og jeg la frem en fersk verdivurdering som dokumenterte boligens verdiøkning.

Ved hjelp av denne verdivurderingen kunne banken fastslå at jeg hadde tilstrekkelig sikkerhet til å låne 1,5 millioner kroner til kjøp av sekundærbolig. Det var imidlertid viktig for meg å vise at jeg ikke hadde hastverk og at dette ikke var en impulsiv beslutning. Jeg delte en konkret plan med banken og satte

tydelige kriterier for hvilken type bolig jeg var ute etter.

Kriterier for kjøp av sekundær bolig

Jeg forklarte banken at prosjektet måtte være selvbærende. Med det mente jeg at leieinntektene skulle dekke alle månedlige kostnader knyttet til boligen, inkludert renter, avdrag, felleskostnader, og vedlikehold. Dette var ikke bare et krav fra banken, men også en trygghetsfaktor for meg selv.

For å finne riktig bolig satte jeg opp autosøk på Finn.no med klare kriterier:

- **Område:** Beliggenheten måtte ha god verdiutvikling og attraktivitet for leietakere.
- **Verdi i området:** Jeg undersøkte prisnivået og leiemarkedet for å sikre at det var et realistisk forhold mellom investering og potensiell avkastning.
- **Størrelse og standard:** Leiligheten måtte ha en fornuftig størrelse og standard som tiltrakk seg gode leietakere. Antall soverom var spesielt viktig, da dette ofte har stor betydning for leieprisen.
- **Tidsrom på markedet:** Jeg fulgte med på hvor lenge leilighetene hadde ligget ute til salgs. Dette kan gi indikasjoner på forhandlingsmuligheter når det gjelder pris.

Tålmodighet og strategi

Dette var ikke en prosess som gikk raskt. Jeg brukte tid på å finne den rette boligen som møtte alle mine krav. Autosøk på Finn.no gjorde det enklere å overvåke markedet og sørge for at jeg ikke gikk glipp av relevante muligheter. Å ha en klar strategi og bruke tid på research var avgjørende for å ta en trygg og god beslutning.

Etter nesten et år med tålmodig observasjon av boligmarkedet, fant jeg endelig en leilighet som oppfylte de fleste av kriteriene jeg hadde satt opp. Selv om den ikke lå i byens beste område, var beliggenheten svært sentral – faktisk bare et steinkast fra sentrum. Dette gjorde den attraktiv både for leietakere som ønsker kort vei til jobb, skole eller offentlig transport.

Fordeler ved leiligheten

Leiligheten hadde flere kvaliteter som gjorde den svært interessant som utleiebolig:

- Stor størrelse: Med sine 130 m² ga den mange muligheter, enten for større familier eller som kollektiv for studenter.
- God plassering i bygget: Leiligheten lå i tredje etasje, noe som ikke bare ga bedre utsikt, men også betydde lavere oppvarmingskostnader takket være varme fra underliggende etasjer.
- Flyttbar standard: Selv om leiligheten ikke var nyoppusset,

var standarden fullt akseptabel. Kjøkken og bad hadde grei standard, og bortsett fra litt overflatebehandling som maling, var det ikke nødvendig med store oppgraderinger. Jeg valgte å la eventuelle leietakere selv male og tilpasse leiligheten etter egne preferanser. Dette sparte meg både tid og kostnader.

- Fire soverom: Dette var uten tvil den største fordelene. Leiligheten kunne enkelt appellere til både studenter som ønsket å bo i kollektiv og større familier som trengte mer plass. En bred målgruppe gjør det alltid lettere å få leid ut en bolig.

Pris og forhandling

Da jeg oppdaget leiligheten, hadde den allerede ligget ute for salg en stund. Opprinnelig ble den lagt ut for 1,9 millioner kroner, men prisen var blitt satt ned flere ganger og lå nå på 1,75 millioner kroner. Dette var en fordel for meg, da det indikerte at selger var motivert til å selge.

Selv hadde jeg fått innvilget et lånebeløp på maksimalt 1,5 millioner kroner, så jeg visste at jeg måtte forhandle hardt for å få en pris innenfor dette budsjettet. Jeg startet med å legge inn et bud på 1,3 millioner kroner, men dette ble raskt avslått.

Som jeg har nevnt tidligere, er jeg svært opptatt av å ta gjennomtenkte og kalkulerte beslutninger. Jeg valgte derfor å trekke meg helt fra forhandlingene og lot selgeren få tid til å tenke. Etter tre måneder uten noen kontakt, fikk jeg plutselig en telefon fra megleren. Selgeren var nå villig til å senke prisen til 1,6 millioner kroner.

Is i magen gir resultater

Selv med det nye tilbudet takket jeg nei og la frem et motbud på 1,4 millioner kroner, som jeg gjorde klart var mitt absolutt siste bud. Dette ble avvist av selgeren, og jeg signaliserte nok en gang at jeg var villig til å trekke meg fra forhandlingene. To dager senere fikk jeg telefonen som bekreftet at selgeren hadde akseptert budet mitt. Med omkostninger endte totalprisen på 1,45 millioner kroner.

Lærdom fra prosessen

Denne opplevelsen lærte meg viktigheten av å være tålmodig og strategisk i forhandlinger. Ved å ha is i magen og være villig til å gå bort fra avtalen, endte jeg opp med å få leiligheten til en pris som var innenfor mitt budsjett. For selgeren ble situasjonen snudd, og jeg fikk det beste forhandlingskortet.

Etter kjøpet av leiligheten startet jeg umiddelbart med utleie, og det viste seg å være en svært lønnsom investering. På det tidspunktet leide jeg ut leiligheten for 12.000 kroner i måneden. Ikke bare dekket dette alle utgiftene, inkludert lånekostnader, men det ga også et positivt månedlig overskudd. Samtidig bidro leietakerne til å betale ned avdragene på lånet mitt, noe som bygde opp verdier for fremtiden.

Forberedt på rentehevinger

Da jeg startet prosjektet, hadde jeg tatt høyde for potensielle renteøkninger. Jeg sørget for å ha god margin mellom leieinntektene og utgiftene, slik at jeg kunne tåle økonomiske svingninger. Denne strategien har vist seg å være helt avg-

jørende i dagens situasjon, hvor rentene har steget kraftig.

Selv med dagens høye rentenivå går økonomien rundt uten at jeg trenger å bruke av egne midler. Nå som det er spådd at rentene vil begynne å synke igjen, ser jeg frem til å få økt fortjeneste for hver gang rentene reduseres.

Økte leieinntekter

I løpet av de siste årene har jeg også hatt muligheten til å justere leien, som nå ligger på 13.500 kroner i måneden. Dette gir meg ikke bare økte inntekter, men også muligheten til å sette av penger hver måned til fremtidige behov knyttet til leiligheten. Jeg har etablert en dedikert sparekonto for å håndtere uforutsette hendelser eller eventuell oppussing som kan bli nødvendig på sikt.

Langsiktig verdiøkning

Selv om leiligheten i dag ligger i et område som ikke har den beste beliggenheten, er det spennende utviklingsplaner for området. Det er planlagt omfattende utbygging med nye boliger, næringsbygg, kaféer og et yrende byliv som vil gjøre området moderne og attraktivt. Dersom jeg beholder leiligheten i 10 år til, kan den potensielt ligge i et splitter nytt, sentrumsnært strøk med betydelig økt verdi.

Plan for fremtiden

Mitt mål er å beholde leiligheten i 10 år. Hvis alt går etter planen, vil jeg i løpet av denne perioden kunne ha minimalt med vedlikeholdskostnader. Jeg vil sansynligvis se en betyde-

lig verdøkning som følge av områdets utvikling. Og jeg vil ha fordel av leietakere som betaler ned gjelden for meg. Når tiden er inne for å selge, håper jeg å sitte igjen med en gevinst på mellom 1,5 og 3 millioner kroner. Denne strategien kombinerer kortsiktig stabilitet og langsiktig verdøkning, noe som gjør dette prosjektet til en solid investering.

Når man vurderer den faktiske innsatsen som kreves for å eie og leie ut en leilighet som dette, er det vanskelig å komme frem til en eksakt timeslønn, ettersom arbeidsmengden varierer fra år til år. Likevel er det realistisk å ta høyde for visse arbeidsoppgaver som følger med å være utleier.

Arbeidsmengden i løpet av 10 år

Typiske oppgaver inkluderer:

- Bytte av leietakere (annonsering, visninger og kontrakter).
- Mindre vedlikeholdsoppgaver.
- Håndtering av uforutsette hendelser (for eksempel reparasjoner).

La oss anta at det i snitt utgjør omtrent 10 timer arbeid per år. Over en periode på 10 år betyr det totalt 100 timer med arbeid knyttet til utleie av leiligheten.

Gevinst og timelønn

Hvis vi legger til grunn et scenario der jeg selger leiligheten med en gevinst på 2 millioner kroner om 10 år, så gir det noen interessante tall:

- Total tid brukt: 100 timer.
- Gevinst: 2 millioner kroner.
- Timelønn: Cirka 20.000 kroner per time.

Dette regnestykket er også konservativt, da det ikke inkluderer eventuell leieøkning, skattefordeler eller ytterligere verdøkning som kan komme fra utviklingen av området.

Perspektiv på innsats og belønning

Å være utleier krever naturligvis en viss innsats, og det er viktig å være forberedt på uforutsette hendelser. Men når man ser på den potensielle avkastningen og sammenligner den med tiden som investeres, er dette uten tvil en svært lønnsom "timebetaling".

For meg har dette vært en motivasjon til å investere i utleie. Det handler ikke bare om pengene, men også om å skape en langsiktig, stabil inntektskilde som gir økonomisk frihet.

Så, hva kan vi konkludere med etter å ha gått gjennom denne prosessen? Hvis du følger stegene jeg har skissert i denne boka – både for kjøp av primærbolig og sekundærbolig – er det absolutt mulig for de aller fleste å gå fra å ikke eie bolig og ha null i egenkapital, til å eie og leie ut to boliger på en tidssperiode på 3-8 år. Selvfølgelig avhenger det litt av hvor mye tid og energi du er villig til å investere i prosessen, men det er fullt gjennomførbart.

Jeg er et levende bevis på dette. Selv om jeg brukte syv år på å komme dit, var det med en 100 % jobb, en hektisk hverdag, og to barn ved siden av. Hvis jeg klarte dette under de forutsetningene, er jeg overbevist om at mange med et litt mindre hektisk liv kan komme dit på tre til fire år.

Så selv om det kan virke som en uoppnåelig drøm for noen, er det faktisk mulig. Det handler om å ta de rette valgene, være tålmodig, og ikke gi opp. Hvis jeg kan gjøre det, kan du også!



06.

Nettsider, design og digital markedsføring

Av alle ekstrainntektene jeg har prøvd meg på, er denne uten tvil den som har vokst seg størst – faktisk så stor at den nærmer seg å bli min hovedinntekt. Det er en relativt omfattende bransje med mange muligheter, så jeg rekker ikke å gå inn på alle detaljer her. I stedet vil jeg forklare hva det går ut på og hvorfor grafisk design og spesielt design og bygging av nettsider er en så utrolig god ekstrainntekt.

La oss ta det første først. Ja, jeg er utdannet grafisk designer. Og nå tenker du kanskje: “Ja, men da er jo dette ikke noe for meg – jeg har ingen utdanning innen design.” Vel, det er her du tar feil.

Ja, en formell utdanning gir deg en dypere forståelse av visuell kommunikasjon, typografi og layout. Men grafisk design er først og fremst et kreativt håndverk, og kreativitet er ikke noe du nødvendigvis må studere for å mestre. Design er subjektivt – og det betyr at det ikke finnes én riktig måte å gjøre ting på.

Det beste? Vi lever i en tid der du ikke trenger å finne opp hjulet selv. Internett er stappfullt av inspirasjon, maler og verktøy

som hjelper deg med å lage profesjonelle design – selv uten forkunnskaper.

La meg gi deg et eksempel: Si at du får en forespørsel om å lage et visittkort. Hvordan ser egentlig et bra visittkort ut? Før måtte man kanskje ha en designbok og forstå typografi og layout for å få det til. Nå? Nå kan du enkelt søke opp «moderne visittkort design» og finne hundrevis av ferdige maler og inspirasjon på nettsteder som Canva, Envato Elements eller Adobe Express. Med noen enkle justeringer kan du tilpasse designet til kundens ønsker og levere noe som ser skikkelig proft ut.

Og dette gjelder ikke bare visittkort. Logoer, bedriftsprofilering, brosjyrer, plakater – alt dette er tjenester bedrifter trenger, og du kan lage det med enkle verktøy. Norge er full av småbedrifter som enten har et utdatert visuelt uttrykk eller mangler en grafisk profil helt. Mange av disse vet ikke en gang hvor viktig en god profilering er – før noen (som deg) forklarer dem det.

Så hva er egentlig hemmeligheten? Det handler ikke om å være den beste designeren i verden. Det handler om å vite hvor du finner de rette verktøyene, hvordan du bruker dem smart, og viktigst av alt – hvordan du når ut til de riktige kundene.

Hver eneste bedrift i dag trenger en nettside – og mange små og mellomstore bedrifter har enten en utdatert, dårlig fungerende nettside eller ingen nettside i det hele tatt. Det betyr én

ting: et enormt marked med kunder som trenger hjelp.

Nå tenker du kanskje: "Men jeg kan ikke kode! Hvordan i all verden skal jeg lage en nettside?" Vel, her er den gode nyheten: Du trenger ikke å kunne kode.

For bare 5–10 år siden var det å bygge en nettside en skikkelig teknisk utfordring. Det krevde kunnskap om HTML, CSS, JavaScript og masse annet som kunne ta måneder, om ikke år, å lære seg. Men slik er det ikke lenger.

I dag finnes det brukervennlige verktøy som gjør hele prosessen mye enklere. Plattformene har utviklet seg enormt, og det finnes utallige ressurser på nett som viser deg steg for steg hvordan du bygger en profesjonell nettside – uten at du trenger å skrive en eneste linje med kode. Med verktøy som WordPress, Elementor og Webflow kan du dra og slippe elementer akkurat slik du vil, og plutselig har du en proff nettside.

Det betyr at denne ekstraintekten er tilgjengelig for absolutt alle som er villige til å sette av en time eller to for å lære seg grunnprinsippene. Og tro meg – de fleste bedrifter aner ikke hvor enkelt det faktisk er, og de er villige til å betale godt for at noen fikser det for dem.

Hvordan komme i gang?

Å lage en nettside er én ting – men hvordan tjener du penger på det? Hvordan finner du kunder? Hvordan priser du tjenestene dine riktig? Hvordan sikrer du at kundene blir fornøyde og

anbefaler deg videre?

Dette er omfattende temaer, og jeg rekker ikke å dekke alt i denne e-boka. Men her kommer de gode nyhetene: Jeg er i gang med å lage flerer videokurs som snart blir tilgjengelig.

Kurset er laget for deg som vil lære å bygge nettsider raskt og enkelt. Målet er at du i løpet av én time skal kunne sette opp en fullt fungerende, profesjonell nettside fra bunnen av.

For å gjøre det enda enklere for deg, vil jeg også lage ferdige nettsidemaler som du kan laste ned og bruke som utgangspunkt. Det betyr at du ikke trenger å starte helt fra scratch – du kan bare tilpasse malen til kundens behov og levere en ferdig nettside på rekordtid.

Men det stopper ikke der. Jeg jobber også med et eget kurs om grafisk design og bedriftsprofilering. Dette kurset vil gi deg en grunnleggende innføring i hvordan du kan hjelpe småbedrifter med å skape en sterk visuell identitet – fra logo og fargevalg til hvordan man bygger en helhetlig merkevare.

Disse kursene vil være tilgjengelige veldig snart, og hvis du synes dette høres interessant ut, bør du følge med. Å lære seg disse ferdighetene kan bokstavelig talt gi deg en ekstraintekt for livet.

Digital markedsføring – en verdifull ferdighet du kan lære

På samme måte som med grafisk design og nettsidebygging, er digital markedsføring en utrolig verdifull ferdighet – både for deg selv og for kundene dine. Det er et stort fagområde, ja, men det er også et område hvor du ikke trenger en bachelorgrad for å lykkes.

Alt du trenger å vite ligger allerede ute på nettet. YouTube, blogger, podcaster – det finnes uendelig med gratis ressurser som kan lære deg alt fra hvordan du lager en enkel annonse på Facebook til hvordan du bygger en hel markedsføringsstrategi. Du trenger bare å sette av litt tid og energi til å lære det grunnleggende, så er du langt foran de fleste.

Små bedrifter trenger enkel og effektiv markedsføring

De fleste små bedrifter har verken tid, kunnskap eller budsjett til å hyre inn store markedsføringsbyråer. De trenger ikke avanserte strategier og dype analyser – de trenger å være synlige på nett. Punktum.

De må ha en nettside som folk faktisk finner når de søker etter dem. De må være aktive på sosiale medier. De må ha en enkel annonse eller to på Google eller Facebook for å nå nye kunder. Det er ikke komplisert – men for mange småbedriftseiere er det en verden de ikke forstår.

Og nettopp her ligger muligheten for deg.

Hvis du lærer deg noen grunnleggende prinsipper om digital

markedsføring – hvordan SEO fungerer, hvordan du lager en effektiv annonse, hvordan du bruker sosiale medier til å få mer trafikk – så sitter du allerede på verdifull kunnskap som mange bedrifter er villige til å betale for.

En ekstrainntekt med stort potensial

I 2024 tjente jeg rundt 175.000 kr på dette – og det var hovedsakelig gjennom produksjon av nettsider. Og vet du hva det beste med nettsider er? Når du først har lært deg systemene og funnet et oppsett du kan gjenbruke, så går det mye raskere å bygge nye sider.

I tillegg til selve nettsideproduksjonen har jeg også en månedlig driftsavtale med flere kunder. Det betyr at jeg får en jevn inntekt hver måned for å vedlikeholde nettsidene deres. Dette er en genial måte å bygge opp en passiv inntekt – jobben er stort sett gjort én gang, men pengene fortsetter å komme inn.

Jeg er selvlært – og det kan du også være

Bortsett fra et toårig studium i grafisk design, har jeg lært alt annet selv. Jeg har ikke tatt dyre kurs eller gått lange utdanninger – jeg har lært meg det jeg trenger gjennom gratis ressurser på nett. Og nettopp derfor vet jeg at du også kan få til dette.

Hvis du er villig til å sette av litt tid til å lære det grunnleggende, så kan du bygge opp en solid ekstrainntekt – eller til og med en hovedinntekt – innen nettsidebygging, grafisk design og digital markedsføring.

Følg med – kursene mine kommer snart!

Målet mitt er å gjøre det så enkelt som mulig for deg å komme i gang. Jeg vil være en kilde og en ressurs som hjelper deg med å lære disse ferdighetene, slik at du kan hjelpe bedrifter eller privatpersoner med nettsider og grafisk design.

Snart lanserer jeg kursene mine, hvor du får en praktisk og lettfattelig innføring i hvordan du kan tjene penger på dette. Følg med på nettsidene mine for mer informasjon – dette vil du ikke gå glipp av!

VOXE

Hvor mye koster en nettside?

Det generelle svaret er at prisen varierer etter hva du vil ha – (det er ikke en fast pris!) Det avhenger av hva du vil ha. Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha.

Kurspris 699,-

LES MER

Logo og identitet

Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha. Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha.

LES MER

Design av nettsider

Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha. Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha.

LES MER

Digital markedsføring

Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha. Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha.

LES MER

Grafisk design

Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha. Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha.

LES MER

Vi leverer også flott grafisk design til private

Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha. Vi kan hjelpe deg med å finne ut hva du trenger og hva du vil ha.

07.

Affiliate marketing og passiv inntekt

Affiliate marketing er en av de mest tilgjengelige og spennende metodene for å skape passiv inntekt. Det er en mulighet som stadig flere nordmenn får øynene opp for, og som kan gi deg en ekstrainntekt som jobber for deg – selv når du sover. Jeg er selv i startfasen med dette gjennom nettsiden min, i.voxe.no, hvor jeg har lagt inn affiliate-lenker via Adtraction, og jeg tester strategier for å øke trafikken dit via blant annet TikTok. Men potensialet for affiliate marketing er langt større enn dette, og det kan være en svært lønnsom del av ditt økonomiske puslespill hvis du går helhjertet inn for det.

Hva er affiliate marketing?

Affiliate marketing handler om å promotere produkter eller tjenester fra andre selskaper, hvor du tjener en provisjon hver gang noen kjøper gjennom din unike lenke. Du fungerer som en mellommann mellom selskapet og kunden. Bedrifter bruker affiliate-partnere fordi det gir dem ekstra synlighet og salg, mens du som affiliate får betalt for innsatsen din. Det er en vinn-vinn-situasjon!

Eksempel: Hvis du skriver om bærekraftige produkter på bloggen din og legger inn en affiliate-lenke til en nettbutikk som

selger gjenbrukbare matbokser, tjener du penger hver gang noen klikker på lenken din og kjøper produktet.

Hvordan komme i gang med affiliate marketing?

Å starte med affiliate marketing krever at du først finner en nisje du kan jobbe med. Velg noe du er interessert i eller har kunnskap om, enten det er trening og helse, teknologi, bærekraftige produkter, reise, eller hjem og interiør. En spesifikk nisje gir deg et klart fokus og hjelper deg å bygge tillit hos en målgruppe som deler din interesse. Jo mer spesifikk du er, desto større sjanse har du for å skille deg ut i et konkurransepreget marked og oppnå gode resultater.

Når du har valgt en nisje, er neste steg å finne passende affiliate-nettverk eller samarbeidspartnere. Det finnes mange nettverk som kobler deg med selskaper som tilbyr produkter eller tjenester du kan promotere. Populære nettverk i Norge inkluderer Adtraction, som har et bredt utvalg av aktører, og Tradedoubler, som passer godt for teknologiprodukter. Internasjonale alternativer som Amazon Associates og CJ Affiliate gir tilgang til et globalt marked, selv om provisjonene kan variere. Mange selskaper har også egne affiliate-programmer, som du finner direkte på deres nettsider – eksempelvis norske Komplette eller Boozt.

For å drive trafikk til affiliate-lenkene dine trenger du en plattform hvor du kan dele innholdet ditt. En blogg eller nettside er et godt utgangspunkt, spesielt med tanke på søkemotoroptimalisering (SEO), som gir langsiktig synlighet. Alternativt kan

du satse på sosiale medier som TikTok eller Instagram, som gir rask og engasjerende kontakt med målgruppen din. Videoer på YouTube fungerer godt for produktanmeldelser og guider, mens et nyhetsbrev kan være en effektiv måte å nå ut til en lojal e-postliste. Valget av plattform avhenger av hva som passer best for din nisje og hvor målgruppen din befinner seg.

For å lykkes må du skape verdifullt og troverdig innhold som gir leserne dine en grunn til å klikke på lenkene dine. Dette kan være produktanmeldelser, guider, tips, eller sammenligninger, som for eksempel "Beste treningsklokker i 2025 – en komplett guide." Nøkkelen er å være ærlig og transparent; troverdigheten din er avgjørende for å bygge tillit. Leserne dine vil merke det hvis du anbefaler noe du ikke står inne for, og det kan skade både omdømmet ditt og salgene dine.

Ingen inntekter kommer uten trafikk, så det er viktig å fokusere på hvordan du kan tiltrekke deg besøkende. SEO er en kraftig strategi for å rangere høyt på Google og trekke organisk trafikk. Sosiale medier kan supplere med korte videoer og engasjerende innlegg som leder publikum til innholdet ditt. Har du et budsjett, kan betalte annonser på Facebook, Google eller TikTok være et effektivt verktøy for å nå ut til enda flere.

Til slutt er det viktig å analysere og forbedre innsatsen din. Bruk verktøy som Google Analytics eller affiliate-nettverkets rapporteringssystem for å se hva som fungerer. Dersom du merker at én type innlegg genererer flest klikk og salg, kan du fokusere på å lage mer innhold av samme type. Med jevn

testing og tilpasning kan du bygge opp en bærekraftig og voksende inntektskilde gjennom affiliate marketing.

Hvor mye kan du tjene på affiliate marketing?

Inntektene fra affiliate marketing kan variere enormt og avhenger av flere faktorer. Det handler om hvor mange som klikker på lenkene dine, hvor mange av disse som faktisk fullfører et kjøp, og hvor stor provisjon hvert salg genererer. Enkelte selskaper tilbyr lave provisjoner, kanskje rundt 2 %, mens andre kan gi deg opptil 50 % av salgsverdien. Derfor er både valg av nisje og samarbeidspartnere avgjørende for hvor mye du kan tjene.

La oss se på et eksempel for å illustrere potensialet. Si at du har en blogg med 10 000 besøkende hver måned. Hvis 5 % av disse klikker på affiliate-lenkene dine, betyr det 500 klikk. Deretter kan vi anta at 10 % av de som klikker, fullfører et kjøp – det gir 50 salg. Hvis du i gjennomsnitt tjener 100 kroner per salg i provisjon, vil du ende opp med 5 000 kroner i månedlig inntekt.

Selv om dette kanskje høres beskjedent ut, er det viktig å huske at affiliate marketing er svært skalerbart. Med økt trafikk, bedre målretting, og optimalisering av innholdet ditt kan inntektene dine vokse betydelig. Mange av Norges topp-affiliates tjener faktisk hundretusener av kroner hver måned. Det som kanskje starter som en liten ekstraintekt, kan med tiden utvikle seg til å bli en betydelig passiv inntektskilde. Alt handler om å legge ned innsatsen i starten for

å bygge en solid grunnmur som kan stå og jobbe for deg i mange år fremover.

Fordelene med affiliate marketing

En av de største fordelene med affiliate marketing er at det kan gi deg en stabil passiv inntekt. Når du først har satt opp systemet og laget innholdet, kan det fortsette å generere penger uten at du trenger å jobbe aktivt med det hver dag. Dette gir deg frihet til å fokusere på andre prosjekter eller bruke tiden din slik du ønsker, mens pengene strømmer inn fra lenker og annonser som allerede er publisert.

Affiliate marketing er også utrolig fleksibelt. Du kan jobbe fra hvor som helst – hjemme, på hytta, eller fra en strand på Bali – så lenge du har internett. Det gir deg også friheten til å jobbe når det passer deg, enten det er tidlig om morgenen, midt på dagen, eller sent på kvelden.

En annen stor fordel er at det krever svært lite å komme i gang. Oppstartskostnadene er lave, siden du kun trenger en nettside og litt tid til å lage godt innhold. Du slipper også å bekymre deg for praktiske ting som lager, frakt eller kunde-service – det håndteres av selskapene du samarbeider med. Dette gjør at du kan fokusere fullt og helt på å skape verdifullt innhold og tiltrekke trafikk.

I tillegg er affiliate marketing skalerbart. Jo mer tid og ressurser du investerer i å optimalisere innholdet ditt og drive trafikk til nettsiden din, desto større kan inntektene bli. Det er ingen

øvre grense for hvor mye du kan tjene, og mange opplever at inntektene øker eksponentielt etter hvert som de blir flinkere til å målrette og bygge opp et større publikum. Kombinasjonen av lav risiko, høy fleksibilitet og potensialet for stor økonomisk gevinst gjør affiliate marketing til en fantastisk måte å bygge en ekstraintekt – eller til og med en hovedinntekt – på.

Utfordringer og hvordan du løser dem

Affiliate marketing kan være en svært givende inntektsmulighet, men det kommer ikke uten sine utfordringer. En av de største utfordringene er at det kan være krevende å komme i gang. Det tar tid å bygge opp trafikk og skape innhold som engasjerer publikum. Dette krever tålmodighet og en vilje til å investere tid og energi før resultatene begynner å vise seg. Men med fokus på kvalitetsinnhold som gir verdi til målgruppen din, kan du gradvis opparbeide deg den nødvendige trafikken som gir avkastning over tid.

En annen utfordring er konkurransen i markedet. Mange driver med affiliate marketing, og dette kan gjøre det vanskelig å skille seg ut. Løsningen ligger i å finne en unik nisje, en målgruppe du virkelig kan engasjere, og deretter bygge opp tillit gjennom autentisk og relevant innhold. Jo mer tillit du oppnår, desto større er sjansen for at publikum klikker på lenkene dine og kjøper produktene du anbefaler.

Du kan også oppleve at du blir avhengig av bestemte plattformer for å generere trafikk. Hvis Google, TikTok eller andre plattformer endrer algoritmene sine, kan dette påvirke

synligheten din drastisk og føre til en nedgang i inntektene dine. Den beste måten å motvirke dette på er å diversifisere plattformene dine. Ikke stol på én kanal alene – bruk flere kanaler som YouTube, blogg, Instagram og Pinterest for å spre risikoen. I tillegg er det lurt å bygge en e-postliste som gir deg direkte kontakt med publikum, uavhengig av endringer på andre plattformer. Dette gir deg større kontroll over din egen trafikk og inntekt.

Selv om disse utfordringene kan virke skremmende, er de fullt mulig å overkomme med riktig tilnærming. Med tålmodighet, strategisk arbeid og fokus på å bygge tillit, kan du ikke bare navigere forbi disse hindringene, men også skape en suksessfull og bærekraftig affiliate-marketing-strategi.

Affiliate marketing er fremtiden

Affiliate marketing er ikke en “bli-rik-raskt”-metode. Det krever tid og innsats å sette opp systemene og bygge trafikken, men det kan gi deg en inntekt som nærmest jobber for deg selv. For meg er dette en spennende del av reisen mot økonomisk frihet, og jeg håper at dette kapittelet inspirerer deg til å teste det ut.

Hvem vet? Kanskje du også sitter om noen år og ser på en stabil, passiv inntekt som ruller inn hver måned – alt takket være din innsats i dag!

Enkle ideer for passiv inntekt med stort potensial

Passiv inntekt kan gi en stabil økonomisk tillegg uten at du må jobbe aktivt for det hele tiden. Eksempler inkluderer å investere i indeksfond eller utbytteaksjer, lage og selge digitale produkter som e-bøker eller maler, starte en YouTube-kanal eller podkast, eller bruke print-on-demand-tjenester for å selge kreative design. Andre muligheter er dropshipping, å lage en app uten koding, eller opprette en nisjeside med inntekter fra annonser og affiliate-markedsføring. Velg noe som passer dine interesser og sett av tid til å bygge opp en inntektskilde som kan vokse over tid.

08.

Fritidskontakt/BPA - vær en venn

Jeg har i en periode jobbet som fritidskontakt gjennom kommune jeg bor i, og det har vært en utrolig givende opplevelse. Rollen handler om å være der for noen som har litt ekstra utfordringer i hverdagen – enten det er psykiske helseutfordringer, fysiske funksjonsnedsettelse, sosial isolasjon eller andre grunner som gjør at hverdagen kan føles litt tyngre. Det betyr ikke at vi sitter og snakker om problemer hele tiden. Tvert imot! Vi finner på hyggelige ting sammen – går turer, tar en kaffe, ser en film eller prøver noe nytt. Poenget er å være en støttespiller, en samtalepartner, eller rett og slett en venn.

Noe av det jeg har satt mest pris på i denne jobben er hvor lite som skal til for å gjøre en forskjell. Bare det å dukke opp, lytte og være til stede kan bety enormt mye for den andre personen. Samtidig har jeg selv fått mye igjen for det. Jeg har en ganske statisk og til tider asosial jobb, og dette har gitt meg en følelse av å bidra på en annen måte – en som ikke handler om penger, men om tid, relasjoner og mening.

Brukerstyrt personlig assistent (BPA) – frihet i praksis

I det siste har jeg også begynt å jobbe som brukerstyrt personlig assistent (BPA), og det har vært en opplevelse som virkelig har åpnet øynene mine for hvor viktig denne ordningen er. BPA handler i bunn og grunn om å gi personer med funksjonsnedsettelse større frihet til å leve livet slik de selv ønsker. I stedet for å være avhengig av tradisjonelle omsorgstjenester, kan de selv styre hvordan assistansen skal fungere, hvem som skal hjelpe dem, og når de trenger hjelp.

Han jeg jobber for sitter i rullestol, men han er utrolig oppegående, aktiv og engasjert. Det betyr at jobben min ikke bare handler om å hjelpe til med praktiske ting som matlaging, handling og husarbeid – vi gjør også mye gøy sammen. Han lever et liv som er fylt med interesser og aktiviteter, og min rolle er å være med på å gjøre hverdagen hans enklere og mer fleksibel. Noen ganger er det enkle ting som å assistere med daglige gjøremål, andre ganger handler det om å muliggjøre større opplevelser og aktiviteter.

Det som har overrasket meg mest med denne jobben, er hvor mye gjensidig verdi det skaper. For han handler det om frihet – å kunne gjøre det han vil, på sine premisser. For meg har det vært en utrolig givende opplevelse, som gir en følelse av mening og tilstedeværelse i hverdagen.

Mer enn bare en jobb – verdien av å bidra

Både det å være fritidskontakt og BPA har vist seg å være noe langt mer enn bare en jobb. Det er en utveksling av erfaringer, perspektiver og ekte mellommenneskelige møter. Man går inn i det for å hjelpe noen andre, men oppdager raskt at det også gir utrolig mye tilbake. For meg, som til vanlig jobber med noe ganske statisk og ofte asosialt, har dette vært en befriende kontrast. Det gir meg variasjon i hverdagen, men enda viktigere – en følelse av mening.

Jeg har lenge hatt en drøm om å kunne gjøre noe for andre. Det å skape inntekt gjennom digitale løsninger og sidehustler er spennende og gir frihet, men det er også en veldig selvsentrert måte å jobbe på. Dette har fått meg til å tenke mye på hva rikdom egentlig er. Penger er en valuta, ja, men det er også tid, relasjoner og følelsen av å bidra til noe større enn seg selv. Du trenger ikke å ha en million på konto for å føle deg rik – ekte rikdom handler om å finne en balanse hvor livet føles godt og meningsfylt, samtidig som du har økonomisk trygghet.

Det at jeg nå har en viss økonomisk fleksibilitet gjennom andre inntektsstrømmer, gjør at jeg faktisk kan ta på meg jobber som dette, selv om de ikke betaler spesielt godt. Og det er nettopp det som er poenget – jeg gjør det ikke for pengene, men fordi det bygger meg opp som menneske samtidig som jeg får muligheten til å være en positiv ressurs i noen andres liv.

Hvis du har litt tid til overs og ønsker å gjøre en forskjell,

anbefaler jeg sterkt å vurdere enten å bli fritidskontakt eller BPA. Alle kommuner har ordninger for dette, og det er et stort behov for mennesker som ønsker å bidra. Du får ikke nødvendigvis en feit lønsslipp, men du får oppleve hvor mye små handlinger kan bety for et annet menneske – og det i seg selv er en verdi som er vanskelig å sette en prislapp på.



09.

Matsvinn og livsstil

I vårt moderne samfunn har mat blitt en så selvfølgelig del av hverdagen at vi sjelden reflekterer over hvor den kommer fra, hvordan den produseres, og hvilken verdi den egentlig har. For mange av oss er mat så lett tilgjengelig at vi ikke ser konsekvensene av å kaste den. Vi handler uten å planlegge, vi lager for store porsjoner, og vi glemmer restene i kjøleskapet. Jeg ser dette i mitt eget hjem. Vi kaster altfor mye mat, og jeg vet at mye av grunnen til det er at vi ikke har noe naturlig forhold til maten vi spiser.

Masseproduksjon av mat har uten tvil gjort livene våre enklere, men det har også en mørkere side. Industrielt landbruk er en av de største belastningene på miljøet. Dagens matproduksjon krever enorme mengder vann og energi, skaper store mengder klimagasser, og legger press på jordens ressurser. Halvparten av verdens beboelige landareal brukes til jordbruk, og rundt 70 % av alt ferskvann går til matproduksjon. Dette har ført til avskoging, tap av biologisk mangfold og forurensning av luft, jord og vann. I tillegg kommer de etiske aspektene ved dyrehold i storindustriell skala og bruken av sprøytemidler og antibiotika som kan ha negative konsekvenser for både miljøet og helsen vår.

For meg handler dette ikke bare om miljø, men også om et personlig ønske om å få et nærere forhold til maten jeg spiser. Jeg har lenge hatt en drøm om å dyrke min egen mat – ikke for å bli selvforsynt, men for å skape en større bevissthet rundt hva vi faktisk putter i oss. Jeg, som de fleste andre, har litt tomteareal rundt huset som i dag stort sett bare står ubrukt. Jeg ønsker å ta i bruk dette arealet til å dyrke grønnsaker og kanskje til og med ha noen høner for å få egg og kjøtt. Ikke fordi det nødvendigvis vil være økonomisk lønnsomt i kroner og øre, men fordi det vil gi meg og familien min en dypere forståelse av maten vi spiser.

Når man dyrker maten selv, skjer det noe med måten man forholder seg til den på. Man ser hele prosessen – fra et lite frø til en ferdig høstet grønnsak. Man forstår hvor mye tid og arbeid som ligger bak en god avling, og man får en helt annen respekt for råvarene. Jeg håper at dette også vil påvirke måten vi forholder oss til den maten vi kjøper i butikken. Hvis vi har en mentalitet hvor mat ses på som noe verdifullt, vil vi automatisk kaste mindre. Vi vil bruke restene smartere, planlegge bedre, og sette mer pris på hvert måltid.

Det å ha en liten kjøkkenhage eller noen høner krever selvsagt både tid og innsats. Men jeg tror også at det vil gi en form for rikdom som ikke kan måles i penger. Å kunne gå ut i hagen og hente egne grønnsaker, eller å plukke ferske egg fra hønsehuset, gir en helt spesiell følelse av tilfredshet. Det handler om mer enn bare mat – det handler om å leve mer i takt med na-

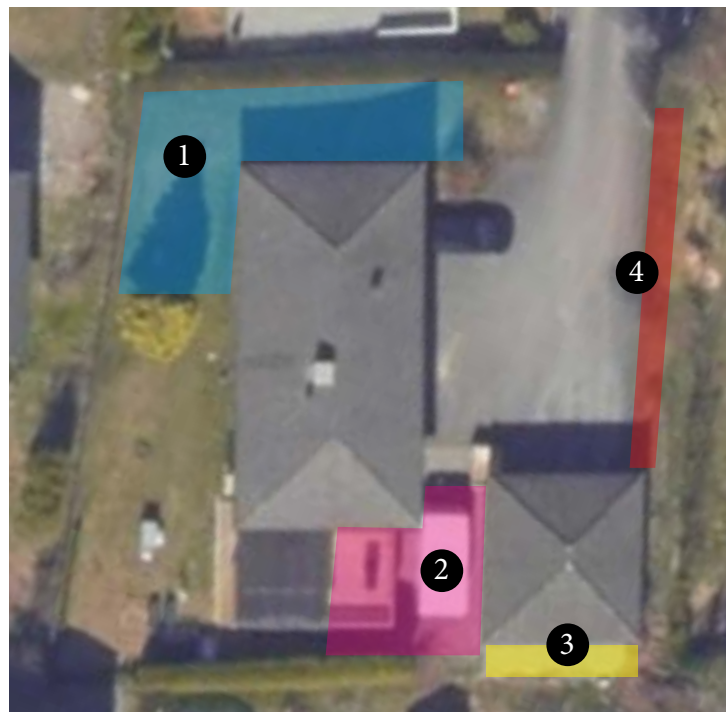
turen, være mer bevisst på ressursene våre og lære barna våre verdier som kan gi dem et bedre forhold til mat og forbruk.

Jeg kommer ikke til å slutte å kjøpe mat i butikken, men jeg håper at dette prosjektet vil gi meg en mentalitet hvor jeg tenker annerledes rundt det vi spiser. Forhåpentligvis kan denne mentaliteten smitte over på barna mine også, slik at de vokser opp med en forståelse av at mat ikke bare er en forbruksvare, men noe vi skal verdsette.

Dette er ikke noe man gjør for å tjene penger. Skal man regne på timene man legger ned, er det ingen tvil om at butikkmat er billigere og mer effektivt. Men noen ting kan ikke måles i penger. Dette handler om verdier, om å skape en livsstil som føles mer meningsfull, og om å bidra til en litt bedre verden – både for oss selv og for kommende generasjoner.

Om du har en hageflekk, en balkong eller bare en vinduskarm, anbefaler jeg virkelig å prøve deg på egen matproduksjon. Start med enkle grønnsaker som salat, tomater og urter. Hvis du har mer plass og mulighet, kan høner være et fantastisk tilskudd – de gir deg ikke bare egg, men også naturlig gjødsel til hagen og en påminnelse om hvor maten faktisk kommer fra. Små endringer kan gjøre en stor forskjell, både for miljøet, for matsvinnet vårt og for vår egen opplevelse av matglede.

På bildet ser du en planskisse med en mulig løsning for dyrking og produksjon på egen tomt. Alle disse områdene av tomten brukes lite og kan teoretisk produsere ganske mye.



1. Ubrukt hage med muligheter for plantekasser, drivhus eller dyrking direkte i jord.
2. Lite brukt gårdsplass og område under veranda som kan brukes til ly og uteområde for høner.
3. Vedskjul som kan bygges om til et drivhus med gode solforhold.
4. Mulighet for 10-12 m. med plantekasser for dyrking.

10.

Digitalt informasjonsprodukt

I dagens digitale tidsalder har mulighetene for å dele kunnskap og ekspertise aldri vært større. Digitale informasjonsprodukter representerer en kraftig metode for å nå et globalt publikum, samtidig som man skaper en bærekraftig inntektskilde. Ved å utvikle produkter som e-bøker, nettkurs eller videoinnhold, kan du tilby verdifull informasjon til de som søker å lære noe nytt, og samtidig generere inntekt. Stadig flere ser verdien i å omgjøre sin kunnskap, erfaring og ekspertise til digitale produkter, og denne bransjen har vokst enormt de siste årene. Mange mennesker er villige til å betale for informasjon som kan hjelpe dem med å forbedre livene sine, enten det er innen personlig utvikling, helse, økonomi, markedsføring, teknologi eller kreative ferdigheter.

Skap verdi og inntekt gjennom kunnskapsdeling

Digitale informasjonsprodukter er immaterielle varer som formidler kunnskap eller informasjon gjennom digitale medier. Disse produktene kan distribueres og konsumeres elektronisk, noe som eliminerer behovet for fysisk lager eller frakt. Eksempler inkluderer e-bøker, som er digitale bøker som kan leses på en datamaskin, nettbrett eller mobil. Mange bruker e-bøker til å dele spesialisert kunnskap innenfor sitt felt, og det er en

relativt enkel måte å komme i gang på. Nettkurs er en annen populær metode, hvor innholdet ofte er strukturert i moduler og leksjoner. Slike kurs kan være tekstbaserte, men de fleste inkluderer videoer, oppgaver og interaktive elementer for å holde deltakerne engasjert. Noen velger også å tilby webinarer, som kan være enten live eller forhåndsinnspilte presentasjoner om spesifikke emner. Andre igjen satser på videokurs, der de spiller inn grundige gjennomganger av temaer de har ekspertise i. I tillegg kan mindre produkter som malverk, sjekklister, regneark og andre nedlastbare ressurser være verdifulle for de som ønsker konkrete verktøy de kan bruke i sin egen hverdag eller virksomhet.

Å utvikle og selge digitale informasjonsprodukter har flere fordeler. En av de største fordelene er skalerbarheten, ettersom et digitalt produkt kan selges til et ubegrenset antall kunder uten ekstra produksjonskostnader. Dette skiller seg fra fysiske produkter, hvor hver enhet har en produksjonskostnad. En annen fordel er de lave oppstartskostnadene. Man trenger ikke å investere i store mengder utstyr eller materialer, og det er heller ingen utgifter knyttet til lagerhold eller frakt. I tillegg er den globale rekkevidden en stor fordel, da internett gir deg tilgang til et verdensomspennende publikum. Dette gjør det mulig å nå langt flere mennesker enn man ville klart med et fysisk produkt eller en tradisjonell tjeneste. En annen viktig fordel er at digitale informasjonsprodukter kan generere passiv inntekt. Når produktet først er laget, kan det selges igjen og igjen uten at du må bruke mye tid på det, utover eventuell markedsføring og kundesupport.

Mange har oppnådd betydelig suksess ved å selge digitale informasjonsprodukter, og det finnes utallige eksempler på personer som har bygget hele karrierer på dette. For eksempel har enkelte skapt e-bøker eller nettkurs som har generert millioner i omsetning, særlig innen populære nisjer som personlig økonomi, helse og velvære, programmering, grafisk design og markedsføring. En av de mest kjente suksesshistoriene er personer som har laget nettkurs innen tekniske ferdigheter, for eksempel koding eller digital markedsføring, hvor kursene har solgt for tusenvis av kroner per deltaker. Andre igjen har spesialisert seg på å lage maler og verktøy som hjelper bedrifter med administrative oppgaver, eller som effektiviserer arbeidsprosesser for enkeltpersoner.

For å lykkes med salg av digitale informasjonsprodukter er det viktig å ha en god strategi. Det første steget er å identifisere en nisje og en målgruppe. Hva har du kunnskap om som andre vil ha nytte av? Hvem er målgruppen din, og hvilke problemer kan du hjelpe dem med å løse? Når dette er avklart, handler det om å utvikle verdifullt innhold som faktisk gir en løsning. Det hjelper lite å lage et produkt hvis ingen ser verdien i det. Derfor er det avgjørende å forstå hva kundene trenger og hvordan du best kan levere det.

Når produktet er klart, må du finne en effektiv måte å distribuere det på. Mange velger å selge gjennom sin egen nettside ved hjelp av e-handelsløsninger som Shopify, WooCommerce eller Gumroad. Andre bruker etablerte plattformer som Udemy eller Teachable for nettkurs, eller Amazon Kindle

for e-bøker. Valget av plattform avhenger av hvilket produkt du selger og hvilken målgruppe du ønsker å nå. Markedsføring spiller også en avgjørende rolle. For å lykkes med å selge et digitalt informasjonsprodukt må du være synlig på nett. Dette innebærer å bygge en sterk digital tilstedeværelse gjennom sosiale medier, e-postmarkedsføring og eventuelt annonsering. Å dele gratis innhold på plattformer som YouTube, TikTok, Instagram eller LinkedIn kan hjelpe med å bygge autoritet og skape interesse rundt produktet ditt.

Kundens tillit er essensiell, og en god måte å bygge den på er å tilby verdi før du selger. Dette kan gjøres gjennom gratis ressurser, blogginnlegg, videoer eller prøver av produktet ditt. Tilbakemeldinger fra kunder er også viktig, både for å forbedre produktet og for å skape sosial bevissthet om at det er verdifullt. Jo mer engasjement du klarer å skape rundt produktet ditt, jo større er sjansen for at folk velger å kjøpe det.

Å skape og selge digitale informasjonsprodukter er en kraftfull måte å dele din kunnskap på, hjelpe andre og samtidig bygge en bærekraftig inntektskilde. Med riktig strategi og engasjement kan du transformere din ekspertise til et verdifullt produkt som resonnerer med et globalt publikum. Selv om det kan ta tid å bygge opp en inntekt fra digitale produkter, er potensialet stort for de som er villige til å investere tid og energi i å skape noe av høy kvalitet. Med en bevisst strategi, god markedsføring og en forståelse for hva kundene faktisk ønsker, kan dette bli en av de mest effektive måtene å tjene penger på nettet i dag.

Mitt digitale informasjonsprodukt

Mitt prosjekt og Voxe er bygget på nettopp dette prinsippet: å gjøre det enklere for folk å finne gode veier til ekstra inntekt og et mer bærekraftig liv, både økonomisk og med tanke på tid og relasjoner. Gjennom Voxe deler jeg kunnskap om hvordan man kan skape inntektsstrømmer som gir mer frihet, hvordan man kan utnytte digitale verktøy for å øke sin økonomiske stabilitet, og hvordan man kan bygge en livsstil som føles både meningsfull og balansert. Frem til nå har jeg gjort dette gjennom sosiale kanaler, spesielt på TikTok, hvor jeg har snakket om ulike måter å tjene penger på, hvordan man kan optimalisere økonomien sin og hvordan man kan bygge en fleksibel livsstil med smarte valg.

Nå tar jeg et nytt steg ved å lansere denne, min første e-bok – et digitalt informasjonsprodukt som samler all denne kunnskapen på ett sted. Dette er mitt første forsøk på å se om jeg faktisk kan tjene penger på det jeg har lært bort i sosiale medier. Ved å gå grundigere i materien så kan denne e-boken gi en mer spesifikk oppskrift på hvordan også du kan oppnå inntekten jeg har gjort gjennom disse ekstraintektene.

Jeg vet at det er et marked for digitale informasjonsprodukter, fordi vi lever i en tid hvor folk aktivt søker etter måter å tjene mer penger, skape fleksibilitet i hverdagen og finne smartere løsninger på økonomiske utfordringer. Håpet mitt er at denne e-boken ikke bare selger, men at den oppfattes som nyttig og verdifull for dem som kjøper den.

Men dette er bare begynnelsen. Etter e-boken vil jeg utvide med flere digitale informasjonsprodukter, for eksempel et videokurs som lærer folk hvordan de kan lage sin egen nettside fra A-Å på kort tid. Det er en enorm etterspørsel etter nettsider, spesielt blant små bedrifter og enkeltpersoner som ønsker en profesjonell tilstedeværelse på nett, men som ikke har budsjett til å betale dyre utviklere. Med et slikt kurs kan jeg hjelpe deg med å bygge en profesjonell nettside på en enkel og effektiv måte – og samtidig skape en ny inntektskilde for meg selv.

I tillegg vil jeg lage informasjonsprodukter innen digital markedsføring, fordi dette er en ferdighet som er avgjørende for både private og bedrifter. Grafisk design er også et område jeg ønsker å lage kurs og ressurser på. Det visuelle uttrykket er avgjørende for hvordan en merkevare oppfattes, og det finnes et stort marked for grafisk design – enten det er logoer, visuelle profiler, sosiale medier-grafikk eller nettsidedesign. Jeg har selv sett hvor mye bedrifter er villige til å betale for gode design-løsninger, og dette er en ferdighet som kan gi en stabil og god inntekt for dem som mestrer den. Jeg har kunnskapen om dette og jeg ønsker å dele den med deg, slik at også du kan tjene gode penger på dette.

Alle disse digitale informasjonsproduktene kommer til å være tilgjengelige på vox.no, hvor jeg samler alt jeg skaper. Målet er at du som kjøper ikke bare skal kjøpe én enkelt e-bok, men at du ser verdien i å lære mer og investere i flere produkter som kan hjelpe deg med å skape din egen digitale inntekt og optimalisere økonomien din.

Dette er ikke bare en forretningsidé for meg – det er en lidenskap. Jeg ønsker å vise at økonomisk frihet og et mer bærekraftig liv ikke handler om å jobbe seg i hjel, men om å finne smartere måter å jobbe på, utnytte mulighetene som finnes digitalt og skape en livsstil som føles meningsfull. Rikdom handler ikke bare om kroner og øre – det handler om frihet, tid og relasjoner. Og gjennom Voxe ønsker jeg å hjelpe deg med å finne din vei til en rikere og mer balansert hverdag.



10.

Bonus! Kunst

Livet er hektisk. Jobb, unger, regninger, prosjekter, tanker som aldri tar pause... Hjernen er på høygir hele tiden. Derfor har jeg de siste årene vendt tilbake til noe som gir meg ro: kunsten. Ikke fordi jeg drømmer om å bli en verdenskjent kunstner (det skjer jo uansett først etter at man er død, ikke sant?), men fordi det gir meg noe helt annet enn alt det rasjonelle og produktive jeg driver med ellers.

For meg er maling en måte å koble ut på – en slags meditativ aktivitet der jeg kan la tankene flyte fritt og bare fokusere på farger, penselstrøk og stemninger. Jeg har alltid holdt på med kunst sånn sporadisk, men nå har jeg bestemt meg for å gi det litt mer plass i hverdagen. Såpass seriøst at jeg til og med har innredet en kjellerbod til et lite atelier – mitt eget kreative fristed.

La meg bare få det helt klart: Jeg driver ikke med kunst for å tjene penger. Dette er ikke en del av “businessen” min, og jeg har ingen illusjoner om at folk skal stå i kø for å kjøpe maleriene mine. Kunst er for meg, for sjela mi, for roen det gir – og kanskje en dag for mine etterkommere når jeg har gått bort og noen tilfeldigvis finner et av mine malerier og tenker:

“Kanskje dette er verdt noe?” (spoiler: neppe).

Noe av det fineste med dette er at det også er en aktivitet jeg kan dele med barna mine. De elsker å male, klæsje maling utover lerretet og skape fargerike kaosverk. Og jeg elsker å se dem utforske kreativiteten sin uten regler eller forventninger. Det er en befriende aktivitet – og i motsetning til mye annet, finnes det ingen fasit eller feil måte å gjøre det på.

Prøv kunst – uansett ferdigheter!

Kunst er en fantastisk måte å koble av på, uten noe press om å være perfekt. Det handler ikke om å male et mesteverk, men om å uttrykke seg og ha det gøy med kreativiteten. Uansett om du føler at du er en ekspert eller om du aldri har holdt en pensel før, kan kunsten gi deg en herlig pause fra hverdagen. Å prøve ut forskjellige kreative aktiviteter – enten det er maling, tegning, fotografering, eller noe helt annet – kan gi deg både avspenning og ny inspirasjon. Så hvorfor ikke gi det et forsøk? Uansett ferdigheter, vil du sannsynligvis oppdage en ny glede som gir deg mer energi og et friskt perspektiv på livet.

Bli med på min kunstreise

Hvis du er nysgjerrig på hva jeg skaper – eller bare vil se hvor mye maling jeg klarer å få utover klærne mine – så kan du følge meg på Instagram: @voxe.no. Jeg legger ut noen av mine malerier der, men mest av alt håper jeg det kan inspirere deg til å utforske din egen kreative side.

For kunst handler ikke om perfektjon. Det handler om å uttrykke seg, om å finne ro, og om å gjøre noe bare fordi det føles bra. Og akkurat dét burde vi alle gjøre mer av.



Avslutning

Din reise mot frihet

Og der har du det! Ti forskjellige sidehustles, eller ekstraintekter om du vil, hver med sine unike muligheter og utfordringer. Målet er ikke nødvendigvis å gjøre alt på en gang, men å finne det som gir deg mest glede, og som passer med livet ditt. Hver side hustle handler ikke bare om å tjene penger – det handler om å skape frihet, utforske nye muligheter, og få mer tid til å gjøre det som virkelig betyr noe for deg.

Husk at veien til økonomisk frihet ikke alltid er rett frem. Det krever prøving, feiling og en god dose tålmodighet. Men med de riktige verktøyene, innstillingene og kanskje et par ekstra tips fra denne boken, er du godt rustet for å gjøre drømmene dine til virkelighet.

Så gå ut og begynn å utforske, oppdag nye sider ved deg selv, og husk: Veien til frihet starter med små steg, og du har allerede tatt ditt første!

Lykke til på reisen – og måtte den være fylt med kreativitet, muligheter, og massevis av frihet!



av
Vegard Hauan Hvale

