

Hytte på Savalen bedre investering enn Hemsedal og Trysil



KJØKKENET: Familien samlet på kjøkkenet i hytte på Savalen. Fra venstre: Eirik Nygaard, Mille, Tiril og Ane Kveseth. Foto: Morten Haugeggen

Av [Morten Haugeggen](#)

Publisert:10. september 2018, kl. 04:45 Sist oppdatert: 11. september 2018, kl. 10:16

Eirik Nygaard og Ane Kveseth fra Elverum har kjøpt tidenes dyreste hytte på Savalen. Det mener de er en meget god investering.

- For oss ble det mer lønnsomt å investere i hytte på Savalen enn for eksempel Trysil eller Hemsedal, sier Eirik Nygaard. Han og samboer gjorde en totalvurdering både på lønnsomhet ved utleie og for den personlige bruken. Da kom Savalen ut på topp.

Enkel investering

Tidligere i år, i april, ble Sindrestua på Savalen solgt for 5,5 millioner. Det gjør den til tidenes dyreste hytte i området. For familien Nygaard har det vært et enkelt kjøp.

- Vi var på utkikk etter et utleieobjekt – i kombinasjon med egenbruk, og vi ble veldig trigget da annonsen på denne hytta kom ut, sier Nygaard.

Sammen med samboer Ane og to barn bor og jobber de i Elverum. Eirik i Glommen Skog, Ane som fysioterapeut. Da Sindrestua kom ut for salg tok de turen til Savalen og tilbrakte en hel dag der for å bli bedre kjent med området.

– Det endret synet vårt en del. Vi vurderte hytta til å være et mer lukrativt objekt både økonomisk og for eget bruk, spesielt med tanke på det småbarnslivet vi lever nå. Barnevennligheten til området ga et pluss i forhold til de andre stedene vi har vurdert. I tillegg ga hytta mulighet til å drive utleie, forklarer han videre.

– Har dere hatt noen problemer i prosessen?

– Ikke i det hele tatt! Vi har hatt en god dialog med Hektoen hele veien, og de har fulgt opp alle punktene i avtalen til punkt og prikke. Hele prosessen har vært enkelt og problemfri, sier Nygaard.



BLID: På vei inn i hytta holder mor Ane Kveseth en blid Tiril på armen. Begge barna ser ut til å stortrives i det barnevennlige området. Spesielt bading har det blitt mye av i løpet av sommeren. Foto: Morten Haugeggen

Enkel utleiemodell

Modellen for utleie innebærer at samboerparet har 70 dager egen bruk av hytta. Resten av tiden kan hytta leies ut til andre. Savalen Booking mottar en bookingprovisjon og tar seg av booking, markedsføring og vask. En enkel modell, ifølge Fredrik Forbregd, eiendomsselger i Savalen Eiendom.

– Med utleieinntektene kan folk få en enkel inngang på hyttelivet. Inntektene dekker i stor grad alle faste utgifter, sier Forbregd.

– Vi har utleieplikt i 10 år, og det eneste vi må sørge for er vedlikehold. Selve utleien har vi ikke noe arbeid med, skyter Nygaard inn.

Denne modellen med kombinert eie og utleie fungerer så godt at den begynner å bli populær også andre steder i landet.



– Utleien dekker allerede i dag alle faste utgifter vi har ved hytta, så modellen de har valgt på Savalen fungerer godt, sier Nygaard.



EIENDOM: Fredrik Forbregd er eiendomsselger på Savalen og har ansvaret for å selge eiendommer som Savalen booking senere leier ut på vegne av eierne. Foto: Morten Haugseggen

Familiehytte – ønsker bedrifter

Selv om hytta er ti år gammel, framstår den i god forfatning. Inne er det ikke så mye som en slitt dørkarm.

– Det har nok sammenheng med dem som leier her. I andre områder kan det være mer utleie til festligheter, og da slites hyttene på en annen måte. Selv om vi ikke har fullstendig oversikt over hvem som leier, ser det ut til at det er mest storfamilier og andre grupper på tur i regionen, forteller Eirik.

Med 18 faste sengeplasser og mulighet for noen ekstra ved behov, er hytta perfekt for denne typen turister. Selv med en høyere helgepris er hytta godt belagt. På

hverdager er belegget mindre og døgnprisen lavere. Derfor ønsker Nygaard seg flere bedriftskunder.

– Med den prisen blir det rimelig for en bedrift å ha samlinger her oppe. Kontorlokaler er tilgjengelige på hotellet, eventuelt kan vi tilrettelegge på hytta. Så langt har det dessverre ikke vært noen etterspørsel, men vi ønsker oss mer av denne typen utleie på ukebasis, sier Nygaard.

Alle som leier hytte gjennom Savalen booking har full tilgang til hotellets fasiliteter og aktiviteter. I tillegg får de rabatter på mattilbudet og utvalgte aktiviteter, et tilbud også familien Nygaard tydelig setter pris på.

– Her er vi midt i smørøyet, med tanke på hotellet og de muligheten som er rett utenfor hyttedøra, avslutter Nygaard.