

Fuente de ingresos

Los productos que ofrecemos, contenedores reformados y acabados listos para entrar a vivir, serán vendidos a los usuarios de diferentes maneras y esa venta será nuestra fuente de ingresos.

Los medios para obtener ingresos en nuestro negocio son varios. Por un lado, tendríamos la opción de vender nuestras viviendas a VISESA (Vivienda y Suelo de Euskadi, S.A), una sociedad pública dependiente del Gobierno Vasco para la promoción de vivienda de protección pública y de renovación urbana. Nosotras venderemos una cantidad de viviendas a VISESA y ellos proporcionarán estas viviendas a los usuarios finales. Si contamos con VISESA para este proyecto, les haremos un 3% de descuento si compran más de 30 viviendas, y un 5% si compran más de 100.

Por otro lado, no descartamos la posibilidad de vender estos módulos a terceros, es decir, a usuarios privados que quieran adquirir una de nuestras viviendas. Esto también quiere decir que existe la posibilidad de alquiler. La opción de alquiler se presenta como una buena opción, ya que se puede obtener rentabilidad en el mercado del alquiler. Alquilaremos estos módulos a terceros para recibir una renta generalmente mensual.

Contaremos con tres tipos de contenedores, modelo A, B y C, con un público objetivo diferente y por consecuencia, con diferentes precios. El modelo A, de 27 m², está dirigido a personas solteras que viven solas, y estaría compuesto por una habitación, 1 baño y una sala-cocina, y su precio rondaría entre los 45.000€ y los 58.000€. El modelo B, de 54 m², estaría dirigido a parejas y contaría con 2 habitaciones, 1 baño y una sala-cocina y rondaría entre los 75.000€ y los 94.000€. Por último, el modelo C de 81 m², destinado a familias, compuesto por 3 habitaciones, 2 baños, un salón y una cocina. El primer modelo sería un único contenedor, el segundo serían 2 y el tercero 3. Si no damos precios concretos es porque se tendrán siempre en cuenta las condiciones económicas del cliente ya que este proyecto se inició principalmente para resolver los problemas sociales y

desigualdades de hoy en día. Se ofrece al cliente personalización de la vivienda para poder:

- 1- Mejorar calidad de los electrodomésticos
- 2- Cambiar solados y alicatados
- 3- Modificar carpintería interior a laca blanca
- 4- Ampliar superficie (armarios empotrados)

Estas cuatro opciones vendrían con un precio adicional. Para el 1, serían 8.000€ adicionales, para el 2, 12.000€, para el 3 serían 18.000€ y para el 4 unos 2.000€.