

## 04. IRABAZI ITURRIAK

Gure diru-sarrera iturri nagusia **etxeen salmenten** bidez lortzen dugun dirua izango da. Horrez gain, **partzelen alokairua** ere beste diru-sarrera bat izango da, baina aurretik aipatu dugun bezala, gastuak babesteko helburua izango du.

Etxeak, **altzari gabe salduko** ditugu, baina **altzari enpresa** batekin **aliantza** bat sinatuko dugu. Orduan, enpresan atal bat izango dugu non bezeroek etxebizitza txiki hauentzat **altzari bereziak** eskainiko ditugun, espazioa ahalik eta hoberen aprobetxatzeko, hala nola, sofa-oheak, desmuntatu daitezkeen mahaiaik eta leku gutxi okupatzen dituztenak, armairuak etxearen neurriarekin (a medida)... Hemendik ere guk dirua lortuko dugu, baina bezeroak **ez daude behartuta** guri **altzairuak erosten**, hala ere, aukera oso ona dela pentsatzen dugu.



Prezioaren aldetik, **hutsik dauden etxebizitzak 15.000€** inguru balioko dute eta diseinuta datozenak **diseinuaren kalitatearen arabera** izango dira. Hala ere, ez dute **35.000€** baino gehiagoko prezioa izango etxe hoberenak.

Gure **marjina gero eta handiagoa** izatea planeatuta daukagu, zeren eta enpresa berria denean diru gehiago jarri behar dugu, etxe etxeak egitearen gastuak lehenengo momentuetan altuak izango dira sarbideekin konparatuta baina gero sarbideak handiagoak izango dira. Hau da, **lehenengo hileetan galerak** izango ditugu, baina enpresaren marka zabaltzen doan heinean **dinamika hobetzen** joango da. Orduan, **irabaziak izaten** hasiko gara, espezifikoki enpresa funtzionamendu onean sartzen denean uste dugu margin on bat lortuko dugula.

Beraz, azaldutakoa kontuan hartuta uste dugu **lehenengo hileetan galerak** edukiko ditugula baina **aurrera joan ahala 100.000€-ko** sarrerak lortuko ditugu. Eta aurrerago, handituko dira, kostuekin batera, baina **etekin handiagoak** ematen.



Prezioak finkatzerako orduan, alde batetik **lehiakideen prezioak**, hau da, lehiakideen prezioen arabera jarriko ditugu prezioak, baina lehiakide gutxi ditugunez ez da izango faktore bakarra. Bestalde, **kostuen arabera** finkatuko ditugu prezioak, baina baliabide hau konntuan hartuko dugu enpresak bi edo hiru hilabete funtzionamenduan egon ondoren. Jarraian, enpresa aurrera doan heinean gure **marka** ospetsuagoa egingo da eta emango diogun irudiari esker etxebizitza batzuen prezioak modifikatzea ahalbidetuko digu.



Gaur egun familiek gehien nahiago duten eta ohikoena den **ordainketa metodoa** hileroko tasen bidez finantzeatzea da. Horretarako bankueei maileguak edo etxebizitzaren kasuan, gure enpresaren kasuan, hipoteka eskatzen dute. Baina guk kasu hauetarako **konponbide bat** eskainiko diegu gure **bezeroei**



Bezeroari bi motatako ordainketak eskainiko dizkiegu. Alde batetik, **momentuan etxebizitza erosteko** dirua dutenek, prezio totalaren trasferentzia bat egin dezakete. Hala ere, gobernua diru kantitate handiko trasferentziak egitean justifikatzea eskatuko dutenez, gu horren ardura hartuko dugu. Bestetik, **hileka ordaintzea** ere ahalbideko diegu etxea finantziatzeko, baina interes tasa txiki baten truke.