

Hacen una lista de lo que necesitan de una ubicación para su taller y revisan la zona local para ver qué hay disponible.

Después de evaluar todas sus opciones, deciden comprar un taller grande que está casi listo para entrar en operación. El local está cerca de una carretera importante, de manera que los conductores pueden identificar con facilidad el negocio y letreros. John y Kelly consultan el sitio web de la Oficina del Censo de Estados Unidos y descubren que 75% de las familias del condado tienen por lo menos un automóvil.

Antes de adquirir el local, consultan a un abogado experto en bienes raíces, que les ayuda a revisar “la letra pequeña” del contrato. También consultan a la agencia de planificación local, para cerciorarse que el establecimiento esté en una zona comercial apropiada.

John y Kelly descubren que el pago inicial y los costos de cierre del local se elevan a más de lo que calcularon para su ubicación. Pero el gobierno estatal ofrece préstamos específicamente para pequeñas empresas. El taller de John y Kelly también reúne los requisitos para obtener incentivos fiscales porque se ubica en una zona considerada subutilizada.

Con el dinero del préstamo estatal y los incentivos fiscales, pueden comprar el local para su taller de reparación de autos.