

開業地

昨今の開業ラッシュのため、医院(診療所)開業適地が少なくなりつつあります。

どんな場所が開業地に適しているかは診療科目によっても違ってきますので、よく考慮し探する必要があります。

「将来においてその場所が、どのように変わるのか」将来の未来図を描きながら提案させて頂きます。

候補地選定のポイント

将来の発展性

将来において、道路整備、道路拡幅、区画整理、インフラ(上水・下水)整備、大型店舗計画等により、発展性があるか。

敷地と道路の関係

地域、幹線道路沿い、信号の有る交差点の角地、一方向のみの出入りなどは避ける。

患者の取り込みの可否

リピータ患者との関係、収患施設(保育園・幼稚園・小学校・中学校・保険センター老人保健施設・コミュニティセンター・老人ホーム・駅・公立大型病院)の有無

地域特性

地域特性の例として、ショッピングセンターが近い、駅が近い、住宅団地が近い、工業団地が近いなどがありますが、集患においてどのような患者層が見込めるのかを考えると

きにはその特性が重要となります。

先生に開業地をお勧めする際には、地域特性を説明に加えるように心がけています。

どのような医療をどのような人にするのか、漠然としたイメージだけでは今後の厳しい淘汰の波にさらわれる事になりかねません。

逆にいえば特性のある地域を求めていくことが、開業地を探すヒントなるこかもしれません。

借地料(の算定)

地域によって違う借地料をどのように算定するかを教科書どおりにいえば、地価に利回りをかける方法があります。

しかし現実には、すでに地域に進出しているロードサイド店舗、大型商業店舗等の賃料が基準になる場合が多いのです。

地権者は、地権者同士のつながりから地域の賃料相場の情報を得ていることが多い為、その賃料に引きずられることが多くあります。

一つの考え方の例として、露天駐車場で5000円/台の土地があるとき、1台の駐車スペースに7坪の土地が必要(移動スペースも考慮)と考えると、

$$\cdot 5000 \text{ 円} \div 7 \text{ 坪} = 714 \text{ 円/坪}$$

となり、事業としての借地料はこれより高くなると考えられます。

借主側から見れば、事業採算ラインを考え、高い借地料を出しても事業性が見込める場合、その地域での出店はあり得るでしょう。

所有地と借地

開業において所有地(買取り地)と借地のどちらが良いのかとよく聞かれます。

そのどちらにも一長一短があります。

所有地の長所

1. 土地を期間の定めなしに自由を使用することができる
2. 将来資産として残すことができる
売却して金員に替える事ができる
3. 資金の融資を受ける時の担保になる

所有地の短所

1. 土地を買う資金が必要になり、その投資額が大きい
2. 保有に固定資産税がかかる
3. 開業適地において売却地が見つけにくい

借地の長所

1. 開業候補地を探すことが比較的容易
2. 投資資金を抑えることができる
3. いつでも廃業、開業地の移動が可能
(ただし建物解体を要する)

借地の短所

1. 土地使用の制限(増改築等)や使用期間の定めがある。
 2. 借地料の支払い、賃料の改定等のわずらわしさがある。
 3. 融資を受ける際の担保価値が無い
- 以上において、通常はどちらが良いのか判断が付きにくい場合があります。

開業適地にある安い土地であれば購入すべきですが、あまりに安い土地には理由が在ると思われたほうがよいでしょう。

事業用定期借地

事業をすることを目的とした借地を指し、10年以上20年以下で賃貸借をします。契約は、必ず公正証書で行います。

事業が目的である為、住居は立てる事は出来ません。又、20年後の契約の更新はありませんので新たに契約をする必要があります。

す。契約が終われば、建物を取り壊して更地にして返還します。

契約の更新が出来ない為、10年程経過したらその後の事業展開を考える必要があります。

早めに地権者との話し合いを持ち、土地の買取、もしくは再契約の準備をしなければなりません。

20年で廃業もしくは、移転する場合は、よろしいのですが...

紹介料

建設工事には大きな金額が移動します。ゆえに、紹介料(バックマージン)の温床になる場合が多々あります。

そこでは、建設業者が紹介者にお礼として払うもの。逆に医療コンサルが業者を紹介してコンサルタント料を取るものがあります。

特に後者は最初から業者と組んでいる場合が多く、新築で建設費の2~3%。特に最近では巧妙な方法で、内装工事などと称して3~5%もの紹介料を取る場合があります。

更に、まれに設計士の中にもコンサルと組んだり、建築業者と癒着して紹介料を取っている不届き者がいます。

なぜそのような事が起こるのでしょうか？

そこには、厳しい競争の中で満足な報酬が取れない現状があります。

コンサルという仕事は物や形に表れないため報酬が取りづらいといえます。しかし、クライアントの利益の為に我々があります。

紹介料や癒着を未然に防ぐように、設計士、建設業者の選択方法を指導するのもコンサルの重要な仕事なのです。