

これは新規開業の地を求められて奮闘している先生に読んでいただきたいレポートです。

なぜなら、このレポートには…

テナントを探す際の「3つ心構え」お伝えしているからです。

心構え「その壱」

不動産は「生もの」今しか食べられません。

心構え「その弐」

本気の気持ちは人には伝わる。

心構え「その参」

土地の縁は人の縁！出会いと同じで、波に乗れないと見つからない。

この3つの心構えをするだけでもっと楽に開業地が見つかると思います。

逆に、これでも見つからない！

と言うことは「まだ開業の時期ではない」サインでは？

今一度、振り返って開業地のことを考えて見ませんか？

正しいテナントの探し方と3つの心構え！

もしかして、人口の多いところが良い所！なんて思っていないよね？

今現在テナントはたくさん空いていますが、  
こと歯科医院の開業地になると殆ど有りません。

新規開業をする際まずテナントや開業地を決めなければ銀行と融資の話も出来ません。  
でも、現実には中々、開業地が見つからないのでは？

そんな先生に、こんなテナントはいかがでしょうか？

- 1.半径1キロ以内に歯科医院がない。
- 2.駅前で、しかも医療ビル！患者さんが来ない訳がない！  
しかも駅で待っている人の真正面に見える目立つ物件！

先生は思うはずですよ。

『こんなテナントを求めていたんだ』

『こういうのを探しているんだ』

でも無い！それは何故？

このような好物件を見つけられた先生方は、何もいきなりここを見つけた訳では有りません。

『じゃあどうやって見つけた？』

正解は・・・

『昔からそこに住んでいた』

『それじゃ仕方はない・・・』こんなあきらめの声が聞こえるかもしれません。

でももう少し待ってください！

ここで、あきらめてしまっては

せっかくのチャンスが丸潰れです！

「あるんです！」「先生にもチャンスがあるんです！」  
そんな極めて簡単な方法をお伝えする前に…  
先生に持っていただきたい心構えがあります。

その、心構えが無ければ、良いテナントが見つかったとしてもすぐに誰かに取られてしまいます。

逆にこの心構えが大事なポイントであり、最短で好物件を見つける方法なのです。

それでは、その心構えをお話したいと思います。

**心構え「その壱」**  
**不動産は「生もの」今しか食べられません。**

もし、先生が好物件を見つけた時、すぐにでも手を打たなければ他の人が食べちゃいます。

こんな、悲劇的な話があります。

それは、平成 12 年の 4 月開業の先生を私がお手伝いをした時の話なのですが…  
その先生はある物件をととても気に入っていました。  
そして、「あそこで開業するぞ！」と気合を入れ、資金計画や書類、図面を用意していました。  
が、しかし…

その努力はあえなく打ち崩されました。

この三年間、引き合いの無かったテナントだったので、  
「まあ、他に競合はこないだろ！」とテナント契約はしていなかったのです。

運とはなんとも悪戯なもので、こともあろうか別の歯科医院がより高い値段でその物件を契約してしまったのです。

その話を先生から電話で打ち明けられた時・・・

私は、今までの自分の苦勞より、

先生の心をつり上げている糸が「プツン」と切れたような・・・そんな寂しげな声が今でも耳に残っています。

これは、笑い事ではありません。

不動産とは本来動かないものの事ですが、この時の経験が私に不動産とは「生もの」と言わせているのです。

### 心構えその弐

#### 本気の気持ちは人には伝わる。

もしかすると、材料屋さんやメーカーさんに、任せきりではないでしょうね？  
もしそうだとしたら、こう考えていただければ分かり易いかもしれません。

いまから先生に問題をだします。よく読んで下の問いに教えてくださいね。

先生は町外れにある、不動産屋の店主だとします。

そこにある2人の男が訪れました。

かりにAさんとBさんとします。

その二人は下記の様な注文をしてきました

Aさん「あの一、得意先の歯医者さんが開業地を探しているんだけど、なんか良い物件ありますか？」

Bさん「あの一、すみません。私、歯科医師なんですけども、後一年以内に開業を考えているんです。どこか良い物件ありませんか？」

問題。

先生は、不動産屋の店主です。

かなりの好物件があなたの店に一つだけあります。

AさんとBさん。どちらにその「好物件」を紹介しますか？

もう答えはお分かりですよね？

答えは、Bさんに紹介する。

もしくはAさんBさんの二人に紹介する

ですよね？

ここで、重要なのは信頼度とスピード！

心構えその壱でも言ったように物件とは「生もの」です。

ほとんどの場合Bさんにしか紹介しません。

なぜなら、Aさんは契約できる可能性や真実味が薄い、冷やかしの客に見えるからです。

不動産屋にとって、冷やかしの客は害虫です。

不動産屋が「この人は本気だ！」と思えば絶対に良い物件を紹介します。

理由は簡単ですよね？

本気 = 即決。だからです。

AさんとBさんどちらにも紹介する不動産屋なら、これは商売人の不動産屋です。

そんなところは、もちろん他の人にも色々声をかけて当然ですよね？

しかし、仲介するとスピードが落ちてしまいます。

これでは、せっかくの良い物件も獲得できる可能性は下がってしまいます。

不動産屋の能力を生かすコツは、

「どこの、だれが、いつ、どんな坪数で、どんなイメージの物件が必要か？」

それがどれだけの信憑性で伝わるか？

これが必要です。

また、せっかく紹介したにもかかわらず、何の音沙汰も無い。

これでは、不動産屋もヤル気が無くなりますよね？

逆に紹介すれば必ず近いうちに、良いか悪いかの返事があると本気さ加減がわかります。

ここをいかに信じさせスムーズにするかによって、不動産屋は自社が持っているネットワークを最大限使います。

こうなれば、物件の出具合も違ってきます。

つまり先生自身が動かなければ中々、好物件が見つからない。と言うことになります。最初に言った様に、美味しい「生もの」はハンターが常に狙っています。タイミングやスピードが遅ければ、他のハンターに持っていかれます。

もし好物件が見つかったら？

それは、先生が待ち望んだ開業のタイミングです。

### 心構えその参

**土地の縁は人の縁！出会いと同じで、波に乗れないと見つからない。**

いままで、私が開業をお手伝いした先生に、いつもしている質問があります。

それは、

「どうやってこの物件を見つけたのですか？」

と言う質問です。

ただ単に、どうやってこの物件を見つけた？と聞くと、「紹介」・「通りがかり」・「昔から」と普通の答えしか出てきません。

そうではなく、

その物件を見つけてどう思ったか？また契約しようとした動機を聞くようにしています。

そこで、驚くべき確率で返ってくる言葉があります。

それは……

「ちょうど、この物件だけ空いていて、それを通りがかりに見つけた」

「まるで、向こうからやってきたみたい」

「良く考えたら、生まれた時からここで開業することは、運命だったかもしれない」  
「ほんと、偶然に知り合いから紹介されて……」  
こういった類の回答です。

これって、どういうことでしょうか？  
おかしいですね？  
自分が決定を下した、にもかかわらず  
まるで、他人に操られて、その土地にめぐり合ったかの様に、答えています。

よくよく考えて見ると、そうだった。  
最初は何も思わなかったけど、深く考えるとそうだった。  
知り合いに言われて初めてそうだなあ~と思った。

つまり、当初は気が付かなかったけど、よく考えてみると  
まるで運命の歯車に乗せられたかのように、その方向に進んでいるのです。

私は怪しい宗教家でも、占い師でもありませんが、  
得てして真実とはこのようになるケースが多々あります。

これには、無意識が深くかかわっており、その分野に詳しい人の文献をいろいろ探っ  
て見ると、どうしてこういう答えが出るのか、おぼろげに分かってきました。

どういう事かと言いますと、  
開業地や住まいを選ぶ時、全く土地勘が無いところより、人は土地勘がある所を選ぼう  
とします。  
また全く土地勘が無かったとしても、周りの風景に懐かしさを感じるところを好む傾向が  
あるのです。

これって、何を意味していると思います？

そう。テナント探しとは

自分に何らかの縁がある所で開業する確率が非常に高い所を探す・・・

つまり、『先生が自身で探すものなのです』

地元でも無い先生が、いい物件を探すのは、かなり骨が折れる作業ですよ？  
だからといって業者さんに任せている方々が非常に多いです。

すると、「物件って中々無いよね～」と言う事になってしまいます。

で！気が付くと・・・周りの知り合いはドンドン良い所で開業するのに、  
自分だけが良い場所が見つからない！

そんな状況になっていってしまいます。

つまり、最終的に土地を売る人、貸す人、仲介する人が本気で探していないのです。  
それは、実際買う人、借りる人の「姿・形・声・人柄」が何も見えていないからです。

「いやー、名刺を出して営業に来られたら困るし・・・」

なんて答えがあるかもしれません。

もう、お気付きになられたかもしれませんね。

こういう人は買う気が無い。

こう不動産屋は思っています。

現に好きな車や、バック・高級品を買おうと思った時、  
その営業マンが来ると「おお！良く来たねー」となりませんか？  
真剣に探していれば営業に来られると嬉しいものです。

昔は良いところが安くあったのかも知れませんが、今は違います！

テナントは『生もの』

良いところがあればすぐにでも押さえなければいけません。

すぐに押さえないと美容師やカフェ・コンビニ。  
そして同業者に取られてしまいかねません。

事実、美容師やカフェ・コンビニ。別の歯科医院に取られた所は沢山あります。

この不景気な時代・・・  
安くていい物件はどこかに必ずあるはずです。

事実、新規開業は毎年凄い勢いでされています。

ただ土地は足がついている訳ではないので向こうからやってくる事はありません。

つまり、先生自身がその求めている土地に向かわなければ、一生良い出会いをすることは無いのです。