

[prowadzenia działalności medycznej?](#)

Jak znaleźć i przygotować lokal do prowadzenia działalności medycznej?

– Wyszukanie odpowiedniego lokalu po usługi medyczne z pozoru tylko wydaje się być prostą czynnością dostępną dla każdego – mówi Tomasz Bleszyński, doradca rynku nieruchomości. – Niestety, praktyka rynku pokazuje, że nie jest to takie oczywiste. Łatwo można popełnić błąd, który spowoduje nie tylko uszczuplenie zainwestowanych przez nas pieniędzy, ale może przyczynić się do spadku rentowności czy też nawet fiaska prowadzonej działalności medycznej.

Według Tomasza Bleszyńskiego przy planowaniu uruchomienia własnej działalności zawodowej w zakresie usług medycznych powinniśmy zwrócić uwagę na poniższe zagadnienia.

Pytanie nr 1:

Gdzie szukać odpowiedniego lokalu?

Odpowiedź A

Wśród ofert dostępnych na pierwotnym rynku nieruchomości najłatwiej zrobić to, odwiedzając strony internetowe i biura firm deweloperskich.

Niestety, podaż lokali użytkowych w projektach deweloperskich jest niewielka. W efekcie te najlepsze dość szybko znikają z rynku. Nie bez znaczenia jest również fakt, że zwykle utrzymują się na nie wysokie ceny.

Ze względu na fakt, że zależy nam bardziej – oczywiście w zależności od branży i specjalności – na dobrym dostępie do klienta indywidualnego niż korporacyjnego, będziemy szukali lokalu położonego raczej w inwestycjach mieszkaniowych niż w projektach komercyjnych.

Pamiętajmy też, że lokale deweloperskie oddawane są w podstawowym standardzie wykończenia. Oznacza to, że wymagają zainwestowania sporych środków w celu ich przygotowania pod usługi medyczne. Jeżeli podejmiemy taką decyzję, musimy doliczyć ten wydatek do planowanego budżetu.

Odpowiedź B

Poszukując lokalu na wtórnym rynku nieruchomości, korzystamy z ofert dostępnych na portalach ogłoszeniowych i w biurach obrotu nieruchomościami.

Podaż lokali na rynku wtórnym jest duża. Są one różnorodne zarówno pod względem powierzchni, jak i funkcjonalności oraz standardu wykończenia.

Czasem trafiają się na rynku oferty lokali, w których wcześniej już funkcjonowały gabinety czy poradnie. Wymagają one wówczas tylko drobnego remontu czy modernizacji, aby przystosować je do przyszłej działalności. Inne lokale będą potrzebowały bardziej kompleksowego dostosowania ich do potrzeb planowanych usług medycznych. Tym samym należy liczyć się z większym budżetem remontowym i pracami wykończeniowymi „pod klucz”.

Pytanie nr 2

Zakupić lokal na własność, czy zdecydować się na wynajem?

Odpowiedź:

Oba rozwiązania są dobre.

Rozwiązanie A

Jeżeli kupimy lokal na własność, to nie tylko będziemy mieć niższe koszty jego eksploatacji, ale i możemy bez problemu przeprowadzić remont zgodny z własnymi potrzebami i bez obaw o to, przez jak długo będziemy go użytkować.

Co najważniejsze, jeżeli zdecydujemy się kiedyś zakończyć prowadzenie własnej działalności gospodarczej, to zawsze możemy tak profesjonalnie przygotowany lokal sprzedać lub go wynajmować. W ten sposób nie tylko odzyskamy zainwestowane pieniądze, ale możemy osiągać dochód pasywny.

Rozwiązanie B

Jeżeli natomiast zdecydujemy się na najem lokalu, to musimy pamiętać, żeby sporządzić dobrą i bezpieczną dla nas umowę najmu. Zawrzeć w niej należy wszystkie niezbędne zapisy dotyczące stawki czynszu, jego ewentualnej rewaloryzacji, miesięcznych kosztów eksploatacyjnych i – najważniejsze! – uzgodnić zakres remontu i jego kosztorys oraz wysokość i okres jego amortyzacji.

Opcja z najmem lokalu jest bezpieczniejsza w przypadku, gdyby nasz biznes się nie powiódł, ale i ryzykowna ze względu na ponoszenie nakładów związanych z remontem

i przygotowaniem tak naprawdę obcego lokalu.

Pytanie nr 3:

Jaka lokalizacja jest właściwa na usługi medyczne?

Wybór miejsca, w którym będziemy prowadzić działalność medyczną, powinien zależeć od rodzaju działalności – gabinet lekarski, stomatologia czy analizy medyczne.

Zanim podejmiemy decyzje o danej lokalizacji, należy przeprowadzić analizę rynku usług medycznych w najbliższej okolicy wraz z analizą konkurencji. Pozwoli to ocenić, jaki jest poziom usług i świadczeń oferowanych w sąsiedztwie oraz w jakim standardzie. Taka analiza da nam odpowiedź, jakie sektory usług medycznych są już reprezentowane i w jakich lokalizacjach.

Wyszukując lokalizację pod nowy gabinet czy też poradnię, powinniśmy zwrócić uwagę na to, jak jest on usytuowany względem ulic, czy jest dobrze widoczny oraz czy bez problemu można do niego dojść drogą bez barier architektonicznych. Ma to kluczowe znaczenie dla osób starszych i niepełnosprawnych. Ważne jest, aby można było dojechać do nas komunikacją miejską czy też samochodem, który w pobliżu można będzie bez problemu zaparkować.

Nie zawsze wyszukanie niedrogiego lokalu do kupna czy najmu będzie dobrym rozwiązaniem. Taka oszczędność może okazać się tylko pozorna, a w konsekwencji zgubna dla rozwoju naszego biznesu. Odpowiednio wybrany lokal pod dobrym adresem, właściwie skomunikowany z otoczeniem będzie cennym argumentem w działaniach marketingowych prowadzonej w nim działalności medycznej. Ma to ogromne znaczenie – dodaje prestiżu prowadzonej działalności i oszczędza wydatków na reklamę.

Tomasza Błeszyńskiego wysłuchała Marzena Korosteńska

Tomasz Błeszyński

Certyfikowany doradca rynku nieruchomości. Licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami oraz certyfikowany zarządca nieruchomości. Audytor energetyczny, uprawniony do sporządzenia świadectw charakterystyki energetycznej.

Prezydent Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości, Prezes Stowarzyszenia Profesjonalistów Rynku Nieruchomości Polski Centralnej, członek Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości. Autor analiz, raportów, prognoz i komentarzy na temat polskiego i europejskiego rynku nieruchomości.

