



Julia Wörner, LL.M., ist in der Kanzlei Lyck + Pätzold, healthcare.recht, insbesondere in den Bereichen Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Arbeitsrecht tätig. Zu ihren Mandanten zählen neben (Zahn)Ärzten, Medizinproduktehersteller und Unternehmen aus der Healthcare-Branche. Darüber hinaus begleitet sie Gründungen von (Zahn)Medizinischen Versorgungszentren, hält regelmäßig Vorträge und publiziert in Fachzeitschriften.

Mein Tipp als Anwältin

Der Praxismietvertrag – darauf sollten Sie achten

von
RAin Julia Wörner,
LL.M., Bad Homburg



Kontakt

www.medizin-anwaelte.de

kanzlei@medizinanwaelte.de

Die Praxisräume sind ein für den Praxiserfolg entscheidender Faktor. Der Standort der Praxis ist wesentlich für die Bindung der Patienten und hat damit Einfluss auf den ideellen Wert einer Praxis. Allein die Laufzeit eines Mietvertrags – in der Regel zehn oder 15 Jahre mit Verlängerungsoption – lässt auf den finanziellen Wert des Mietvertrags schließen. Es ist daher unerlässlich, diesen Vertrag interessengerecht zu gestalten und dabei die Besonderheiten, die ein Praxisbetrieb erfordert, zu berücksichtigen.

Von einem Rückgriff auf die im Handel erhältlichen Formulare für Geschäftsraummietverträge ist dringend abzuraten, da diese solche Besonderheiten selten berücksichtigen. Für den Praxisinhaber können nachteilige Klauseln in Mietverträgen eine erhebliche Risikoquelle sein, zumal im gewerblichen Mietrecht nicht die gleichen Schutzrechte zugunsten von Mietern greifen wie bei der Wohnraummiete oder solche Rechte vertraglich ausgeschlossen werden können. Besonders auf die folgenden Punkte sollte

man bei der Verhandlung und dem Abschluss von Mietverträgen achten:

Eine Praxis ohne hinreichend dauernden Mietvertrag ist quasi nichts wert

Um dem niedergelassenen Zahnarzt als Mieter mit dem Praxismietvertrag eine Gewähr für dessen sichere berufliche Existenz zu bieten, ist eine ausreichend lange gesicherte Laufzeit des schriftlichen Mietvertrags Grundvoraussetzung. Dies ist auch beim Kauf einer Praxis zu beachten, denn eine Praxis ohne hinreichend lange dauernden Mietvertrag ist quasi nichts wert! Die Übernahme des bestehenden Mietvertrags innerhalb einer bestimmten Frist sollte daher im Praxiskaufvertrag als aufschiebende Bedingung ausgestaltet sein. Sofern der Zahnarzt keine reine Privatpraxis betreiben möchte, sollte die Erteilung der vertragszahnärztlichen Zulassung ebenfalls als Bedingung geregelt sein. Sofern erforderlich, ist die rechtzeitige Einholung einer (baurechtlichen) Nutzungsgenehmigung zu bedenken.



Im Fall des Praxiskaufs sollte der Mietvertrag unbedingt auf den Prüfstand gestellt und nicht einfach vom Praxisverkäufer übernommen werden – auch nicht, wenn bisher „doch alles gut gegangen ist“. Gleiches gilt bei dem Eintritt in einen Mietvertrag bei der Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft. Wird die Praxis als Berufsausübungs- oder Praxisgemeinschaft betrieben, sollten alle Praxispartner bzw. die Gemeinschaft Vertragspartner sein, damit die Partner im Hinblick auf die Mietforderungen Gesamtschuldner sind und nicht einer der Partner allein verpflichtet wird. Wird ein Medizinisches Versorgungszentrum in der Rechtsform einer GmbH gegründet, ist die GmbH Mieterin der Räume. Betreibt der Zahnarzt eine Einzelpraxis, sollte vorab die Zustimmung des Vermieters zur Aufnahme weiterer Partner und gegebenenfalls zur Untervermietung eingeholt werden.

Vollständiges Protokoll bei Übergabe der Mietsache

Häufig sehen Mietverträge die Vereinbarung einer Wertsteigerungsklausel vor. Diese wird der Zahnarzt auf Grund der angestrebten längeren Laufzeit meist akzeptieren müssen. Da nicht ausgeschlossen werden kann, dass während der Laufzeit des Vertrags Mängel in der Mietsache auftreten, sollte niemals ein vollständiger Ausschluss des Minderungsrechts und der Zurückbehaltungsrechte vereinbart werden.

Bei Übergabe der Mietsache durch den Vermieter muss in einem vollständigen Protokoll festgehalten werden, ob die Mietsache in allen Punkten den mietvertraglich vereinbarten Bedingungen entspricht. Waren im Vorfeld Um- oder Ausbauarbeiten vereinbart, muss das Protokoll auch darauf hinweisen, ob die Arbeiten vollständig abgeschlossen sind oder ob noch Restarbeiten – und falls ja, bis wann – zu erledigen sind. Darüber hinaus ist festzulegen, in welchem Zustand das Mietobjekt bei Beendigung des Mietverhältnisses zurückzugeben ist. Vorsicht ist dabei insbesondere bei Rückbau-

„Im Fall des Praxiskaufs sollte der Mietvertrag unbedingt auf den Prüfstand gestellt und nicht einfach vom Praxisverkäufer übernommen werden.“

klauseln geboten, da Rückbauten meist sehr teuer sind.

Schließlich ist auf eine umfassende Regelung zum Schutz vor Konkurrenz und ein über das Vertragsende hinausgehendes Recht auf Anbringung eines Hinweisschildes auf etwaige neue Praxisräumlichkeiten hinzuwirken.

Sorgfältige Verhandlung und Regelung unerlässlich

Fazit: Praxismietverträge haben für den beruflichen Erfolg des Zahnarztes eine nicht zu unterschätzende Bedeutung, daher sind eine sorgfältige Verhandlung und Regelung ihrer Bedingungen unerlässlich. Wird man sich nachträglich über Änderungen nicht einig, stellt die Verlegung des Praxissitzes neben dem damit verbundenen bürokratischen Aufwand auch eine finanzielle Belastung dar. Dies betrifft zum einen den Rückbau der alten und den Ausbau der neuen Räume sowie den Umsatzausfall für die Zeit des Umzugs. Darüber hinaus ist ein Praxismuszug in aller Regel mit einem Verlust von Patienten verbunden. Letztlich hängen vom Mietvertrag auch der Wert und die Attraktivität der Praxis für einen Nachfolger ab. Allgemeine oder pauschale Empfehlungen sind hier nicht möglich, da es häufig auf die Besonderheiten des jeweiligen Standortes ankommt. Daher ist dringend zu empfehlen, sich bereits bei den Verhandlungen über die Vertragsbedingungen anwaltlich beraten zu lassen.

CP