Dos and Don'ts – zur Bedeutung von Praxismietverträgen

Was sollten Praxisinhaber in Sachen Praxismietvertrag beachten

RA Anna Stenger, Kanzlei Lyck+Pätzold

Der Standort der Praxis ist für die Bindung der Patienten von immenser Bedeutung. Daher stellen die angemieteten Praxisräumlichkeiten nebst Praxismietverträge einen wichtigen Faktor bei der Bestimmung des ideellen Wertes der Praxis dar. Die Konditionen des Mietvertrages sind deshalb für jeden Praxisinhaber sowohl während der eigenen Praxistätigkeit als auch im Falle eines Praxisverkaufs entscheidend.

Genaue Prüfung der Verträge ist entscheidend

Der Praxisinhaber muss sich vor dem Abschluss eines Mietvertrages eine Vielzahl an Fragen stellen. Zu bedenken ist dabei, dass Vermieter von Gewerbeimmobilien in der Regel anwaltlich beraten sind. Daher liegt es nahe, dass der Mietvertrag Regelungen enthält, die vor allem für die Vermieterseite günstig sind. Deswegen sollten vom Vermieter vorgelegte Mietverträge grundsätzlich geprüft werden, bevor sie unterzeichnet werden. Solche Verträge ungeprüft oder gar ungelesen zu unterschreiben birgt ein großes Risiko. Aus diesem Grund sollten sich Praxisinhaber für die Prüfung Zeit nehmen und sich nicht von der Vermieterseite zu einer vorschnellen Unterzeichnung drängen lassen. Ist der Mietvertrag erst einmal unterschrieben, sind Änderungen nicht mehr durchsetzbar. In aller Regel hilft da auch kein noch so gutes Verhältnis zum Vermieter.

don't: Niemals einen Mietvertrag ungeprüft unterzeichnen. Lassen Sie sich nicht zu einer schnellen Unterzeichnung drängen.

Keine Formularmietverträge für Praxisräume nutzen

Der Mietvertrag für die Praxisräume ist interessengerecht zu gestalten. Dabei sind die Besonderheiten, die ein Praxisbetrieb erfordert, zu bedenken. Von einem Rückgriff auf die üblichen im Handel erhältlichen Formularmietverträge für Gewerbeimmobilien ist dringend abzuraten, da diese Besonderheiten einer Zahnarztpraxis nicht berücksichtigen. Nachteilige Klauseln in Mietverträgen können für den Praxisinhaber eine erhebliche Risikoquelle darstellen, weil im gewerblichen Mietrecht nicht die gleichen Schutzrechte zugunsten von Mietern greifen wie bei der Wohnraummiete. Einige der aus der Wohnraummiete bekannten Rechte gelten bei gewerblichen Mietverträgen von vornherein nicht oder können vertraglich ausgeschlossen werden. Daher sind bei Praxismietverträgen viele Klauseln Verhandlungssache. Aus diesem Grund sollten Praxisinhaber wissen, worauf sie beim Abschluss des Praxismietvertrages unbedingt achten sollten.

do: Bereiten Sie sich auf die Durchsicht der Verträge vor und achten Sie auf Praxis spezifische Besonderheiten.

don't: Die Verwendung eines standartisierten Formularmietvertrages ist nicht ratsam.

Welche Klauseln sollte ein Praxismietvertrag unbedingt enthalten?

Wer böse Überraschungen bei der Erweiterung, dem Verkauf oder der Fortführung der Praxis vermeiden will, sollte folgende Regelungen/Klauseln zwingend bei Abschluss des Mietvertrages vereinbaren bzw. wenn möglich nach verhandeln:

- Nachfolgeklausel: Durch eine solche Klausel wird für den Fall der Übertragung der Praxis auf einen Nachfolger im Mietvertrag gesichert, dass der Nachfolger den Mietvertrag übernehmen kann. Lediglich aus wichtigem Grund, bspw. fehlende Bonität des Nachfolgers, darf der Vermieter die Zustimmung verweigern.

Diese Klausel gewährleistet somit, dass die Übertragung der Praxis nicht daran scheitert, dass der Vermieter den früheren Praxisinhaber nicht aus dem Mietvertrag entlässt oder den neuen nicht aufnehmen möchte.

- Sozietätsklausel: Oftmals möchte sich der Praxisinhaber vorbehalten, seine Einzelpraxis in eine Berufsausübungsgemeinschaft umzuwandeln oder, falls dies bereits der Fall ist, die Praxis noch mehr zu erweitern. Für diesen Fall sollte der Mietvertrag vorsehen, dass der Praxisinhaber hier ebenfalls einen Anspruch auf Zustimmung zur Aufnahme weiterer Zahnärzte in die Praxis und den Mietvertrag hat. Ferner sollte bestimmt werden, dass die Aufnahme weiterer Ärzte das Mietverhältnis, also auch den Mietzins, unverändert lassen.

- Verlängerungsoption: Die Dauer eines Mietvertrags ist für den Mieter stets ein schwieriges Thema. Grundsätzlich empfiehlt es sich, das Verbleiben in den Mieträumen durch eine Mindestdauer möglichst längerfristig zu sichern. Um sich aber andererseits nicht zu lange zu binden, empfiehlt es sich, eine Mindestdauer von 5-10 Jahren zu vereinbaren und nach Ablauf dieser Zeit eine einseitige Verlängerungsoption zu vereinbaren. Diese Klauseln sehen vor, dass der Mieter das Mietverhältnis durch Erklärung um weitere fünf Jahre verlängern kann. Wird diese Option nicht ausgeübt, kann der Mietvertrag in der Regel gekündigt werden oder verlängert sich nur um ein weiteres Jahr. Der Vorteil ist, dass der Mieter eine möglichst lange Dauer erreicht ohne sich schon 20 Jahre im Voraus binden zu müssen.

do: **Prüfen Sie nicht nur neue Mietverträge, sondern auch bestehende Verträge und versuchen Sie, fehlende Klauseln nachträglich zu verhandeln.**

Praxismietvertrag auch entscheidend für potenzielle Nachfolger

Praxisinhaber sollten zudem bedenken, dass sie, sobald die Praxis an einem Standort etabliert ist, faktisch darauf angewiesen sind, die Praxis an diesem Standort fortzuführen. Eine Verlegung des Praxissitzes stellt neben dem damit verbundenen bürokratischen Aufwand immer auch eine finanzielle Belastung dar. Dies betrifft zum einen den Rückbau der alten und den Ausbau der neuen Praxisräumlichkeiten sowie den Umsatzausfall für die Zeit des Umzuges. Überdies ist ein Praxisumzug in aller Regel auch mit einem Verlust von Patienten verbunden.

Letztlich hängen vom Mietvertrag auch der Wert und die Attraktivität der Praxis für einen Nachfolger ab. Wer eine Praxis übernimmt, legt berechtigter Weise großen Wert darauf, die Praxis in den bestehenden Räumlichkeiten fortführen zu können. Ist dies nicht oder nicht zu gleichen Konditionen möglich, verringert das den ideellen Praxiswert, wenn nicht sogar viele potentielle Nachfolger von einem Kauf der Praxis absehen werden.

Im Praxismietvertrag sollte daher sichergestellt sein, dass vom Einzug bis zur Nachfolge, die Interessen des Praxisinhabers angemessen berücksichtigt werden. Angesichts der Vielzahl der insoweit zu treffenden Regelungen sollte jeder zukünftige Mieter von Praxisräumen spätestens bei Abschluss des Praxismietvertrag und besser bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen einen spezialisierten Anwalt als Berater hinzuziehen. ■

Anna Stenger, LL.M.
Rechtsanwältin
bei Lyck+Pätzold

Rechtsanwältin Anna Stenger, LL.M, ist Fachanwältin für Medizinrecht, Master of Laws (LL.M.) Medizinrecht und publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften.

Sie begleitet die berufliche Tätigkeit der jeweiligen Leistungserbringer von der Approbation über die Zulassung bis zum Verkauf der Praxis, insbesondere im Bereich von Kooperationen. Dabei geht es zunächst um die Wahl der im jeweiligen Einzelfall geeigneten Kooperationsform sowie im Anschluss um die vertragliche Gestaltung unter Berücksichtigung aller gesellschaftsrechtlichen, berufsrechtlichen und vertragsarztrechtlichen Besonderheiten.

Eine weitere ihrer Kernkompetenzen liegt in der Begleitung von M&A Transaktionen von Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Aufgrund ihrer Marktkenntnis und ihrem Fachwissen ist sie kompetente Ansprechpartnerin in allen medizinrechtlichen und gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen im gesamten Transaktionsprozess von der Anbahnung der Transaktion über die Durchführung der Due Diligence bis hin zur Verhandlung und Gestaltung der erforderlichen Verträge.

Darüber hinaus gehört die Beratung der (zahn-)ärztlichen Leistungserbringer als auch Medizinproduktehersteller sowie Verbände und Institutionen in Fragen der Compliance im Gesundheitswesen zu ihren Spezialgebieten.

Frau Rechtsanwältin Stenger publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften und referiert zu den Themen Antikorruption im Gesundheitswesen, Compliance und dem Werbe- und Berufsrecht der Heilberufe.