DER PRAXISMIETVERTRAG

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 4 /// Der Praxismietvertrag hat aufgrund seiner regelmäßig langen Laufzeit eine überragende wirtschaftliche Bedeutung. Er stellt sogar regelmäßig den Praxisvertrag mit der höchsten Investitionssumme dar. Beispiel: Bei einer monatlichen Kaltmiete von 3.000 Euro und einer Laufzeit von 15 Jahren würde die Investitionssumme bei 540.000 Euro liegen. Ungeachtet dieser Größenordnungen wird der Mietvertrag vor der Unterzeichnung oftmals lediglich überflogen.

Christian Erbacher, LL.M. – Infos zum Autor

Bedeutung bei der Praxisabgabe

Unzureichend gestaltete Mietverträge können ein Verhandlungskiller bei Praxisabgabeprozessen sein. Denn für den Praxiskäufer ist die Fortführung der Praxis in den bestehenden Räumlichkeiten in aller Regel von herausragendem Interesse, um die Patientenbindung zu erhalten. Die Konditionen des Mietvertrages sind deshalb für jeden Praxisinhaber sowohl während der eigenen Praxistätigkeit als auch im Falle eines Praxisverkaufs entscheidend. Vielen Praxisinhabern ist gar nicht bewusst, dass sie – wie einleitend dargestellt – auf die lange Dauer der Mietzeit mit der Unterzeichnung des Mietvertrages oft eine größere Investitionsentscheidung treffen als bei der Gründung oder dem Kauf der Praxis.

Digitalillustration: © NeoLeo – stock.adobe.com

Außerdem können nachteilige Klauseln in Mietverträgen für Praxisinhaber eine erhebliche Risikoquelle darstellen. Dies deshalb, da im gewerblichen Mietrecht viele der aus der Wohnraummiete bekannten Schutzrechte zugunsten von Mietern nicht automatisch greifen oder vertraglich ausgeschlossen werden können.
Daher sind bei Praxismietverträgen viele Klauseln Verhandlungssache. Hinzu kommt, dass Vermieter häufig Vertragsmuster verwenden, die allgemein für die Gewerberaummiete entworfen und in Teilen schlicht unbrauchbar sind. Denn die Besonderheiten, die bei Arzt- und Zahnarztpraxen zu beachten sind, sind dort nicht enthalten.

Wer böse Überraschungen bei dem Verkauf der Praxis oder von Anteilen an der Praxis vermeiden will, sollte daher seinen Mietvertrag prüfen und gegebenenfalls rechtzeitig vor dem Verkauf anpassen. Nachfolgend stellen wir Ihnen einige wichtige Klauseln zusammen:

Nachfolge- und Sozietätsklausel
Durch eine Nachfolgeklausel wird gewährleistet, dass ein Nachfolger, wie z. B. ein Praxiskäufer, den Mietvertrag übernehmen kann. Lediglich aus wichtigem Grund, beispielsweise bei fehlender Bonität des Nachfolgers, sollte der Vermieter die Zustimmung verweigern dürfen.

> Die Dauer eines Mietvertrages 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, könnte eine Mindestdauer von fünf bis zehn Jahren mit anschließender Verlängerungsoption vereinbart werden.

ANZEIGE

kuraray Noritake

PANAVIA™ V5

Mein Zement – für jede Befestigung!

PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit **PANAVIA™ V5** möglich.

Der **Tooth Primer** für die Zahnoberfläche, der **Ceramic Primer Plus** für alle Legierungen, Keramiken oder Komposite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen. Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als **Try-In-Pasten** erhältlich.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!

JETZT NEU – MIT FLIP TOP DECKEL!

Weitere Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer
069-305 35835 oder per Mail **dental.de@kuraray.com**

tipp

Die nebenstehende Auflistung ist nur ein Bruchteil der Fragen, die Sie sich vor dem Abschluss eines Mietvertrages stellen sollten. Dabei sollten Sie berücksichtigen, dass Vermieter von Gewerbeimmobilien in aller Regel anwaltlich beraten sind. Der Mietvertrag enthält somit i.d.R. Regelungen, die vor allem für die Vermieterseite günstig sind. Deswegen sollten vom Vermieter vorgelegte Mietverträge gründlich geprüft werden. Ist dies nicht bereits vor der Unterzeichnung geschehen, sollte das rechtzeitig vor dem geplanten Praxisverkauf oder Umstrukturierungsmaßnahmen nachgeholt werden. Ein gut gestalteter Mietvertrag steigert jedenfalls den Wert der Praxis und beugt Problemen vor, bevor sie entstehen.

Weitere wichtige Regelungen des Mietvertrages

Neben den erläuterten Regelungen gibt es zahlreiche weitere Themen, die der Praxismietvertrag fixieren sollte, wie zum Beispiel:

- Was ist für den Fall vorgesehen, dass der Praxisinhaber verstirbt oder berufsunfähig wird?
- Sind im Mietvertrag automatische Mieterhöhungen vorgesehen?
- Muss der Praxisinhaber Kosten für Reparaturen an der Mietsache tragen?
- Hat der Praxisinhaber eine Handhabe dagegen, dass der Vermieter im gleichen Haus Räumlichkeiten an einen Konkurrenten vermietet?
- Finden die berufsrechtlichen Besonderheiten im Mietvertrag Berücksichtigung?
- Darf der Vermieter seine Zustimmung zu Umbaumaßnahmen nur im Ausnahmefall verweigern?
- Gibt es bei der Beendigung des Mietvertrages eine Rückbauverpflichtung?

Ebenfalls sollte für Umwandlungskonstellationen, wie z.B. in eine Berufsausübungsgemeinschaft oder ein MVZ, in denen neue Gesellschafter aufgenommen werden oder sich die Rechtsform ändert, vertraglich vorgesorgt werden. Der Mietvertrag könnte z.B. vorsehen, dass der Praxisinhaber einen Anspruch auf Zustimmung zur Aufnahme weiterer Zahnärzte in den Mietvertrag hat und dieser auch auf andere Gesellschafts- und Kooperationsformen übertragen werden kann. Ferner sollte bestimmt werden, dass dies das Mietverhältnis, also auch den Mietzins, unverändert lässt.
Diese Klauseln gewährleisten somit, dass eine Praxisabgabe oder Umstrukturierung reibungslos funktioniert.

Laufzeit des Mietvertrages

Die Dauer eines Mietvertrages 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, könnte eine Mindestdauer von fünf bis zehn Jahren mit anschließender Verlängerungsoption vereinbart werden. Die Verlängerungsoption sollte für den Mieter einseitig sein. Zudem sollte die Verlängerungsoption nicht automatisch eintreten. Denn das aktive Ausüben der Verlängerungsoption kann sinnvoll dazu genutzt werden, den Mietvertrag aufgrund der sich schnelllebigen Rechtslage einem kurzen Check-up zu unterziehen.
Diese Zeitklauseln sind für einen Nachfolger von großer Bedeutung, sofern er die Praxis am bisherigen Standort fortführen möchte. Um die Patienten auch an ihn als Nachfolger zu binden und damit auch den Gegenwert für den gezahlten Goodwill zu amortisieren, ist der sichere Fortbestand des Mietvertrages durch eine lange Laufzeit und/oder Verlängerungsoptionen entscheidend.
Praxisinhaber sollten daher von der Verlängerungsoption auch dann Gebrauch machen, wenn sie den Verkauf der Praxis planen. Wird diese Option nicht ausgeübt, kann der Mietvertrag in der Regel gekündigt werden oder verlängert sich nur um ein weiteres Jahr, was für einen Nachfolger mit erheblicher Unsicherheit verbunden ist. Es droht dann im Worst Case eine Kündigung mit der gesetzlichen Kündigungsfrist von sechs Monaten.

INFORMATION ///

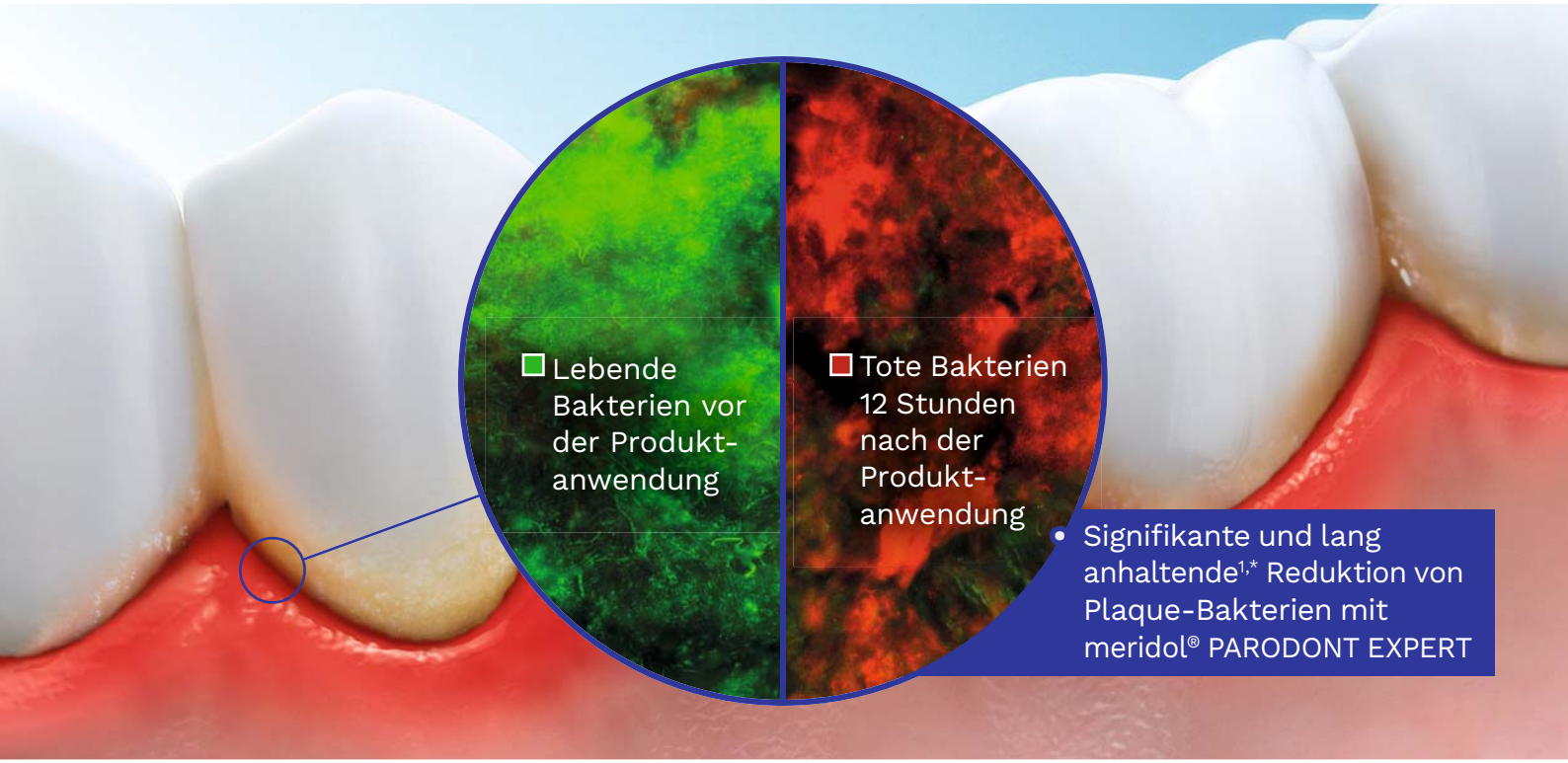
Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelte.de

Infos zum Unternehmen

Digitalillustration: © NeoLeo – stock.adobe.com

Parodontitis-Patienten benötigen jeden Tag eine hocheffiziente Plaque-Kontrolle



meridol® PARODONT EXPERT
Überlegene† antibakterielle Wirksamkeit, die Sie sehen können[1]:

- Höhere Konzentration antibakterieller Inhaltsstoffe#
- Erhöht die Widerstandsfähigkeit vom Zahnfleisch gegen Parodontitis
- Reduziert Plaque um mehr als 50 % nach 3 Monaten[2]

Für die tägliche Anwendung während und nach der Behandlung mit Chlorhexidin-Präparaten

* vs. Ausgangswert † Im Vergleich zu einer Konkurrenztechnologie für Zahnfleischprobleme # vs meridol® Zahnpasta
Referenzen: **1** Müller-Breitenkamp F. et al. Poster präsentiert auf der DG PARO 2017 in Münster; P-35. **2** vs. Ausgangswert. Lorenz K. et al., Int J Dent Hygiene 2019 (17:237-243).

GABA GmbH

Weitere Informationen finden Sie unter www.cpgabaprofessional.de

meridol® PROFESSIONAL ORAL HEALTH