

Kaum einer ist wichtiger

Zehn Tipps für den Praxismietvertrag

Der Inhaber einer Zahnarztpraxis muss eine Vielzahl von Verträgen für seine Praxis abschließen. Der Mietvertrag ist einer der wichtigsten. Da oft hohe Summen in die Einrichtung und die Ausstattung der Räume investiert werden und die Praxis mit der Zeit einen Bekanntheitsgrad erhält, der eng mit der Praxisadresse verbunden ist, sollte der Zahnarzt ein großes Interesse daran haben, dass sein Mietvertrag „wasserdicht“ ist.



Foto: Fuchs & Martin Steuerberater und Rechtsanwälte

Daniela Naumann ist Fachanwältin für Medizinrecht und Sozialrecht in Würzburg.

Schon aus diesen Gründen gilt es, dem Mietvertrag besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Das zeigen die folgenden zehn Beispiele, die aber keinesfalls die Beratung durch einen spezialisierten Rechtsanwalt ersetzen können.

1. Unterscheidung zwischen Wohnungsmiete und gewerblicher Miete

Zunächst muss sich der Praxisinhaber bewusst sein, dass er den Mietvertrag nicht als Privatperson, sondern als freiberuflicher Unternehmer unterzeichnet. Ein gewerblicher Mietvertrag unterscheidet sich in vielen Punkten von einem Mietvertrag für eine Wohnung. Das Gesetz erachtet den Wohnungsmieter für besonders schützenswert, da er in der Wohnung seinen Lebensmittelpunkt hat. Daher sind im Mietrecht spezifische Schutzregelungen für den Wohnungsmieter festgelegt (z. B. Kündigungsschutz bei unbefristetem Vertrag, Beschränkung der Mieterhöhungen etc.). Auf die Geschäftsraummiete ist das nicht ohne Weiteres übertragbar. Der Gesetzgeber nimmt an, dass sich Mieter und Vermieter von gewerblich genutzten Räumen auf Augenhöhe begegnen und sieht grundsätzlich keine mieterschützenden Mechanismen vor. Der Praxisinhaber muss sich deshalb selbst informieren, ob die Regelungen, die er unterschreibt, seine Interessen angemessen berücksichtigen.

2. Laufzeit des Mietvertrags

Der Inhaber muss sich darauf verlassen können, dass er seine Praxis im Idealfall die nächsten Jahr-

zehnte in diesen Räumen betreiben kann. Sollte die Praxis aber wider Erwarten dort nicht erfolgreich anlaufen, wird der Zahnarzt berufs unfähig oder besteht beispielsweise wegen der Expansion der Praxis die Notwendigkeit eines Ortswechsels, wäre es hinderlich, wenn er noch viele Jahre Miete zahlen müsste. Grundsätzlich gilt bei einem Praxismietvertrag: Wenn dieser über einen bestimmten Zeitraum abgeschlossen wurde, können sowohl Mieter als auch Vermieter nur unter strengen Voraus-

setzungen vor Ablauf dieses Zeitraumes kündigen. Aus Sicht des Mieters ist es daher optimal, wenn der Mietvertrag eine möglichst kurze Festlaufzeit vorsieht, die dann durch Gestaltungserklärung des Mieters einseitig verlängert werden kann (Optionsrecht). So hat der Zahnarzt die Sicherheit, lange Zeit in den Räumen praktizieren zu können, wenn er das möchte. Andernfalls kann er einfach auf die Ausübung der Verlängerungsoption verzichten.

3. Formvorschriften für das Vertragswerk

Damit ein Mietvertrag „an sich“ wirksam ist, bedarf es keiner besonderen Form. Er könnte theoretisch sogar mündlich geschlossen werden. Neben damit einhergehenden Beweisproblemen hätte das allerdings zur Folge, dass alle Regelungen, die eine Laufzeit von mehr als einem Jahr vorsehen, unwirksam wären. Das heißt, der Mietvertrag wäre jederzeit mit der vergleichsweise kurz bemessenen gesetzlichen Kündigungsfrist kündbar.

Damit eine für beide Seiten erstrebenswerte Festlaufzeit und eventuell Optionsrechte wirksam vereinbart werden können, sind strenge Formerfordernisse einzuhalten. Allein die Frage, ob ein Mietvertrag diesen Anforderungen genügt, rechtfertigt die Beauftragung eines spezialisierten Anwalts.

4. Sonderkündigungsrecht des Mieters

Sollte der Mieter während der Laufzeit des Mietvertrages berufs unfähig werden, hat dies keine direkten Auswirkungen auf seine Zahlungspflichten aus

dem Mietvertrag. Da er aber ab diesem Zeitpunkt die Praxis nicht nutzen und keine Einnahmen mehr erwirtschaften kann, stellt der Mietvertrag in diesem Fall eine große Belastung dar. Es sollte daher eine Regelung enthalten sein, die dem Mieter im Falle der Berufsunfähigkeit ein Sonderkündigungsrecht einräumt. Ähnliches gilt, wenn der Mieter überraschend verstirbt. Das Gesetz sieht für diesen Fall zwar ein Sonderkündigungsrecht vor. Es ist für die Erben eines Praxisinhabers aber nicht ideal ausgestaltet und sollte deshalb vertraglich optimiert werden.

5. Berechtigung zu Rechtsformwechsel und Gesellschafteraufnahme

Der Vermieter kann grundsätzlich entscheiden, welche Person er als Mieter akzeptiert. Damit zukünftige Entwicklungen der Praxis möglich sind, ohne auf das Wohlwollen des Vermieters angewiesen zu sein, sollte der Mietvertrag eine Regelung enthalten, die es dem Mieter erlaubt, eine Gesellschaft (z. B. Gemeinschaftspraxis) zu gründen und diese als Mieter einzusetzen. Weiterhin könnte in dem Vertrag klargestellt werden, dass der Vermieter die Aufnahme und den Wechsel von Gesellschaftern akzeptieren muss.

6. Bauliche Veränderungen durch den Mieter

Greift der Mieter bei der Einrichtung seiner Praxis in die Bausubstanz des Gebäudes ein, indem er Um- oder Einbauten vornimmt (z. B. Durchbruch einer Wand, Verlegung der Zu- und Abwasserleitungen für die Behandlungseinheiten, Strahlenschutz im Röntgenraum etc.), muss er diese bei Beendigung des Mietverhältnisses wieder in den ursprünglichen Zustand zurückversetzen. Dies ist meist ein erheblicher Kostenfaktor. Ein guter Mietvertrag nimmt Bezug auf solche Umbauten und stellt sicher, dass der Mieter diese zwar durchführen darf, aber bei Beendigung des Mietverhältnisses nicht zurückbauen muss.

7. Instandhaltungskosten und Schönheitsreparaturen

Ist dazu nichts im Mietvertrag geregelt, muss der Vermieter auf seine Kosten die Mieträume in ordnungsgemäßem Zustand halten und sogar Schönheitsreparaturen durchführen. In vielen Mietverträgen werden diese Pflichten pauschal auf den Mieter abgewälzt. Dies ist bei Gewerbemietverträgen in gewissen Grenzen möglich. An dieser Stelle sollte auf eine ausgewogene Regelung geachtet werden, die die Verantwortungsbereiche von Mieter und Vermieter klar voneinander abgrenzt.



Foto: fotolia.com/photowahn

Wer die gemieteten Praxisräume umbaut, muss sie bei Beendigung des Mietvertrags wieder in den ursprünglichen Zustand zurückversetzen.

8. Möglichkeit zur Übertragung an einen Nachfolger

Wenn alles planmäßig verläuft, wird der Zahnarzt in den Praxisräumen eine erfolgreiche Praxis betreiben und diese nach seiner aktiven Zeit idealerweise an einen Nachfolger übergeben. Der Standort und die den Patienten bekannten Räume sind ein wesentlicher Wertfaktor beim Verkauf der Praxis. Ohne eine entsprechende Vertragsregelung könnte aber der Vermieter den Kaufinteressenten als Nachfolgemietler ablehnen und somit den Praxisverkauf stark erschweren. Daher sollte im Mietvertrag die Verpflichtung des Vermieters geregelt sein, einen vom Praxisinhaber gewünschten Nachfolger als Mieter zu akzeptieren, soweit ihm dadurch keine wirtschaftlichen Nachteile entstehen.

9. Konkurrenzschutz vereinbaren

In größeren Gebäuden besteht mitunter die Gefahr, dass sich noch ein weiterer Zahnarzt dort einmietet und in Konkurrenz tritt. Deshalb fordern viele Mieter von ihrem Vermieter einen sogenannten Konkurrenzschutz. Dieser verbietet es dem Vermieter, in dem Gebäude weitere Zahnärzte als Mieter aufzunehmen.

10. Starkes Verkaufsargument

Der Mietvertrag begleitet den Praxisinhaber durch sein gesamtes Berufsleben als niedergelassener Zahnarzt. Auch bei der Veräußerung der Praxis ist ein mieterfreundlicher und sicherer Mietvertrag ein starkes Verkaufsargument. Formularverträge werden der Bedeutung und Komplexität dieses Vertrags nicht annähernd gerecht.