

---

# PRZYCHODNIA jak kupić/sprzedać

---

**Praktyczny poradnik pisany przez prawnika**



Stan prawny: grudzień 2017



Stworzenie **umowy sprzedaży przedsiębiorstwa** nie jest łatwą sprawą. Tworząc taką umowę, trzeba zadbać o to, żeby jej skutkiem było przeniesienie całego przedsiębiorstwa na nabywcę. Nie tylko majątku, ale i składników niemajątkowych przedsiębiorstwa. Często także pracowników.

Stworzenie **umowy sprzedaży przychodni** jest sprawą jeszcze trudniejszą. Jak przenieść na nabywcę prawa wynikające z wpisu przychodni do rejestru podmiotów leczniczych? Prawa i obowiązki wynikające z kontraktu zawartego z NFZ? Umowy z podwykonawcami?

Przychodnię można sprzedać lub kupić na różne sposoby. Można po prostu zawrzeć **umowę sprzedaży przedsiębiorstwa**; ale wtedy nabywca będzie musiał od nowa rejestrować podmiot leczniczy i, co gorsza, będzie musiał postarać się w NFZ o przeniesienie kontraktu na siebie. Podobno np. dolnośląski oddział NFZ nie zawsze wyrażał zgodę na aneksowanie kontraktów – upewnij się co do tej informacji i sprawdź, jak to wygląda w Twoim oddziale. Zatem ten sposób może pozbawić Ciebie kontraktu z NFZ (Ciebie albo Twojego kontrahenta, któremu masz zamiar sprzedać przychodnię).

Ja znam inny sposób, który przeniesie na Twojego kontrahenta (lub na Ciebie, jeżeli to ty masz być nabywcą) **kontrakt z NFZ**.

Jaki to sposób?

O tym właśnie jest ten poradnik. Zapraszam do lektury!

---

## I. Przekształcenie przychodni w spółkę z o.o.

Całą transakcję należy oprzeć o procedurę przekształcenia przychodni w spółkę z o. o.

Na czym polega przekształcenie?

To proste. Jeżeli prowadzisz podmiot leczniczy w oparciu o wpis do CEiDG, to ty – jako przedsiębiorca – masz zawartą umowę z NFZ. Korzystając z pewnej możliwości, jaką daje Ci Kodeks spółek handlowych, możesz **przekształcić prowadzony przez siebie podmiot leczniczy w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością**. Dzięki temu spółka z o. o. wstąpi – co do zasady – we wszystkie prawa i obowiązki, które miałeś ty – jako przedsiębiorca wpisany do CEiDG. W tym także w prawa i obowiązki przysługujące Tobie jako świadczeniodawcy. Jednocześnie ty staniesz się wspólnikiem spółki. Zatem to spółka z o. o. w Twoje miejsce zostanie stroną kontraktu z NFZ.

A po **przekształceniu przychodni w spółkę z o. o.** będziesz mógł po prostu sprzedać albo kupić (jeżeli jesteś nabywcą) udziały w tej spółce.

Zatem przekształcenie w spółkę z o. o. jest narzędziem pozwalającym na przeniesienie praw i obowiązków wynikających z kontraktu z NFZ, ale także z innych kontaktów.

Przejdźmy teraz do odpowiedzi na kluczowe pytania. Jak kupić przychodnię?  
Jak sprzedać przychodnię?

---

## II. Jak kupić przychodnię

Namierzyłeś przychodnię, którą masz zamiar kupić.

Od czego zacząć transakcję?

Pierwszym etapem transakcji powinno być zawarcie ze sprzedającym **przedwstępnej umowy sprzedaży udziałów**.

W tej umowie ustalisz ze sprzedającym, kto i w jakim zakresie ponosi koszty przekształcenia, jakie prawa i obowiązki strony na siebie przyjmują w związku z przekształceniem, jaki jest przewidywany termin przekształcenia i jaki jest przewidywany termin sprzedaży udziałów. W umowie z kupującym możesz również ustalić, jakie sankcje będzie ponosić ta strona, która ze swojej winy wycofa się z transakcji, ewentualnie uregulować kwestie związane z zadatkiem.

Warto do umowy załączyć również listę składników przychodni – wymienić w niej wszystko to, co będzie obejmować przedmiot transakcji.

Po zawarciu umowy przedwstępnej sprzedaży udziałów można przystąpić do kolejnego etapu transakcji, tj. do **przekształcenia przychodni w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością**.

Jak to zrobić?

Cóż, prowadzę na ten temat bloga: [przekształceniawspolkezoop.pl](http://przekształceniawspolkezoop.pl). Tam jest wszystko napisane :)

Jak długo będzie trwać przekształcenie?

---

Standardowo przekształcenie trwa ok. 3 miesiące. Można jednak szybciej. Najszybsze przekształcenie, jakie udało mi się przeprowadzić, trwało zaledwie półtora miesiąca (klient prowadzi gabinet stomatologiczny).

Chciałbym też zwrócić Tobie uwagę na najczęściej popełniane błędy przy przekształceniach – wymieniłem je na moim blogu [tutaj](#).

Zatem **przekształcenie przychodni w spółkę z o. o.** zamknęło się szczęśliwie wpisem spółki przez sąd rejestrowy do KRS. Możemy teraz przejść do kolejnego etapu transakcji, a jest nim: zawarcie **umowy sprzedaży udziałów**.

Na swoim blogu pisałem o klauzuli, której czasami brakuje w tego typu umowach i że niektórzy prawnicy mają wątpliwości co do skuteczności takiej umowy, jeżeli nie zawiera ona tej klauzuli. Więcej przeczytasz o tym [tutaj](#).

W zasadzie zawarcie umowy sprzedaży udziałów i zgłoszenie zmiany wspólników do sądu rejestrowego kończy całą transakcję.

Tak ta transakcja powinna wyglądać od strony kupującego.

### III. Jak sprzedać przychodnię

W zasadzie w tym punkcie mógłbym napisać dokładnie to samo, co wyżej. Jeżeli jednak nosisz się z zamiarem **sprzedaży przychodni**, to możesz rozpocząć proces jej przekształcenia w spółkę z o. o., zanim pojawi się potencjalny nabywca.

---

Pamiętasz, o czym pisałem na samym początku? Nigdy nie ma pewności, że dyrektor oddziału NFZ wyrazi zgodę na aneksowanie kontraktu na nabywcę (dowiedz się, jak to wygląda w Twoim oddziale). A nabywca może być zainteresowany zakupem przychodni tylko i wyłącznie z **kontraktem NFZ**.

W Internecie jest trochę ogłoszeń typu: „sprzedam przychodnię”. Jednak nie wszystkie ogłoszenia obejmują kontrakty. Jeżeli ty zaoferujesz **sprzedaż przychodni razem z kontraktem NFZ**, będziesz o krok przed swoją konkurencją.

Jeżeli zatem uda Ci się przekształcić przychodnię przed pojawieniem się nabywcy, to nie będzie potrzeby zawierania umowy przedwstępnej. Cała transakcja ograniczy się jedynie do podpisania **umowy sprzedaży udziałów**. Tak zatem może wyglądać proces sprzedaży przychodni. Coraz więcej osób decyduje się na wykorzystanie instytucji przekształcenia w spółkę z o. o. przy zawieraniu transakcji **sprzedaży przedsiębiorstwa**. Jest to idealna instytucja nadająca się do sprzedaży firmy razem z licencją, zezwoleniem, koncesją. Opowiadałem na swoim blogu o tym, jak przy użyciu tej instytucji obsługiwałem transakcje:

- [sprzedaży sklepu z zezwoleniem na sprzedaż alkoholu](#),
- [sprzedaży apteki z koncesją na jej prowadzenie](#) (było to przed nowelizacją Prawa farmaceutycznego zakazującą przekształcania się aptek działających w oparciu o zezwolenie w sp. z o. o.),
- [sprzedaży podmiotu leczniczego wraz z kontraktem NFZ](#).

Jeżeli chcesz porozmawiać ze mną o moich doświadczeniach w obsłudze **transakcji sprzedaży przychodni**, [zapraszam Cię do kontaktu](#).

---

\*\*\*\*\*

**Kancelaria Radcy Prawnego  
Marcin Bartyński**

ul. Przemysłowa 3  
56-400 Oleśnica

marcin.bartynski@gmail.com

tel. 602-490-321