

## Kto ma złożyć wniosek o zezwolenie na działanie obiektu handlowego

Paweł Smoręda 18-10-2007, ostatnia aktualizacja 18-10-2007 12:12

Dzisiaj mija termin składania wniosków o wydanie zezwolenia na działanie wielkopowierzchniowych obiektów handlowych. Mogą z tym być kłopoty – twierdzi Paweł Smoręda, radca prawny z kancelarii JMRS Radcowie Prawni w Warszawie

Ustawa z 11 maja 2007 r. o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych (DzU nr 127, poz. 880) wprowadziła obowiązek uzyskania takiego zezwolenia od wójta, burmistrza lub prezydenta miasta właściwego ze względu na lokalizację WOH. Obowiązek ten dotyczy obiektów o powierzchni handlowej przekraczającej 400 mkw., które na mocy art. 2 pkt 1 uznano za WOH.

### Istotne pytanie

Zgodnie z art. 17 ust. 1 ustawy wniosek o wydanie zezwolenia na działanie WOH składany być powinien przez właściciela WOH albo działającego w jego imieniu administratora lub zarządcę WOH. Ale kim jest ów właściciel, skoro w prawie cywilnym nie wyodrębniono WOH jako jakiegoś szczególnego przedmiotu prawa własności. Czy jest to właściciel gruntu, na którym znajduje się obiekt, czy też właściciel nieruchomości budynkowej lub lokalowej będącej tym obiektem, czy wreszcie ktoś inny nieposiadający praw rzeczowych względem tych rzeczy.

Pytanie jest istotne, przesądza bowiem o legitymacji w postępowaniu administracyjnym o udzielenie zezwolenia na prowadzenie WOH. Jakkolwiek nonszalancja ustawodawcy nierespektującego pojęciowej dyscypliny w konstruowaniu swej wypowiedzi budzi sprzeciw, to nie zwalnia to od konieczności odtworzenia obowiązującej normy prawnej.

Wiadomo, że zgodnie z zasadą superficies solo cedit właściciel nieruchomości gruntowej jest właścicielem znajdujących się na tym gruncie trwale z nim związanych budynków. Wyjątek od tej zasady zachodzi tylko przy użytkowaniu wieczystym gruntu, gdy różny może być właściciel gruntu i budynków znajdujących się na takim gruncie. Nie sposób więc wykluczyć, że przedsiębiorca prowadzący WOH nie będzie właścicielem gruntu, na którym obiekt się znajduje, a tym samym właścicielem obiektu, w którym prowadzona jest działalność handlowa, mimo posiadania innego niż własność tytułu prawnego do gruntu, na którym jest WOH (np. umowy dzierżawy, użytkowania). Nie oznacza to, że w takim wypadku podmiot taki jest wykluczony z postępowania o udzielenie mu zezwolenia na prowadzenie WOH. Przyjęcie takiego zapatrywania byłoby dysfunkcjonalne i pozbawione sensu, szczególnie w kontekście art. 8 ust. 1 pkt 2 ustawy, w którym mowa jest o obowiązku posiadania prawa do gruntu, na którym znajduje się WOH, bez precyzowania, jakie konkretnie to ma być

prawo. Prowadzi to do wniosku, że w art. 17 ust. 1 ustawy nie chodzi o właściciela wielkopowierzchniowego obiektu handlowego w znaczeniu czysto rzeczowym, lecz o podmiot (przedsiębiorcę), który jest “właścicielem” przedsiębiorstwa (lub jego części), w rozumieniu art. 551 kodeksu cywilnego, które ów WOH stanowi lub wchodzi w jego skład. Legitymowanym do złożenia wniosku jest zatem przedsiębiorca, który prowadzi WOH jako część lub całość swego handlowego przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym. Co więcej, zgodnie z art. 551 pkt 5 k.c., po uzyskaniu zezwolenia na prowadzenie WOH zezwolenie to stanie się częścią tego przedsiębiorstwa.

## **Ekspozycja a powierzchnia sprzedaży**

Przez powierzchnię sprzedaży według art. 2 pkt 2 ustawy rozumie się powierzchnię zdefiniowaną legalnie w art. 2 pkt 19 ustawy z 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Przepis ten charakteryzuje “powierzchnię sprzedaży” jako część ogólnodostępną powierzchni obiektu handlowego przeznaczonego do sprzedaży detalicznej, w której to części odbywa się bezpośrednia sprzedaż towarów. Przy czym nie wlicza się do “powierzchni sprzedaży” obszaru zajmowanego przez usługi i gastronomię oraz “powierzchnię pomocniczą”. Dalej następuje egzemplifikacja, co przez ową “powierzchnię pomocniczą” się rozumie (chodzi o powierzchnię magazynów, biur i ekspozycji wystawowej). Ustawodawca posługuje się tu pojęciami potocznymi. Przez ekspozycję zazwyczaj rozumie się tę część powierzchni handlowej, na której prezentowany jest sprzedawany towar, i która od części handlowej jest w jakiś sposób wyodrębniona. Funkcja tej powierzchni do powierzchni handlowej właściwej ma w istocie pomocniczy charakter, w tym sensie, że do właściwej działalności handlowej (sprzedaży detalicznej) dochodzi na obszarze powierzchni ściśle handlowej, a nie ekspozycyjnej. Zakłada więc ustawodawca relację między różnymi rodzajami powierzchni, co oznacza konieczność realnego współwystępowania ww. różnych rodzajów dających się wyraźnie wydzielić powierzchni (handlowej właściwej i ekspozycyjnej). W przeciwnym razie nie da się określić, która powierzchnia względem której jest pomocnicza. Jeżeli więc w obiekcie handlowym prowadzona jest działalność w taki sposób, że powierzchnia ekspozycyjna jest jednocześnie powierzchnią handlową właściwą (np. sklepy meblowe, salony samochodowe, sklepy samoobsługowe etc.), to nie ma mowy o jakiegokolwiek relacji pomocniczości. Nie ma bowiem punktu odniesienia, w oparciu o który można by ową pomocniczość (relację) stwierdzić. Innymi słowy, jeśli w części obiektu handlowego jest jedna tylko ogólnodostępna powierzchnia o charakterze ekspozycyjnym i na której jest jednocześnie prowadzona sprzedaż detaliczna, to cała taka powierzchnia jest powierzchnią sprzedaży w rozumieniu ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym i tym samym ustawy o tworzeniu i działaniu obiektów wielkopowierzchniowych. Nie może bowiem istnieć powierzchnia pomocnicza, jeżeli brak jest powierzchni, względem której ta pomocniczość zachodzi.

## **Tylko detal czy także hurt**

W ustawie nie określono też, co należy rozumieć przez “obiekt handlowy”. W praktyce wątpliwości może zatem budzić, czy zgłoszeniu podlega obiekt o powierzchni przekraczającej 400 mkw., w którym prowadzona jest działalność handlowa, jednak nie o detalicznym, lecz o hurtowym charakterze.

Poszukując odpowiedzi na to pytanie – zupełnie podstawowe, bo dotyczące zakresu przedmiotowego ustawy – znowu trzeba sięgnąć do art. 2 pkt 1 i 2 ustawy.

Definiują one WOH, nawiązując do pojęcia powierzchni sprzedaży, przez którą rozumie się powierzchnię, o której mowa w art. 2 pkt 19 ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Z kolei przepis ten “powierzchnię sprzedaży” definiuje jako tę część obiektu handlowego, która przeznaczona jest do “sprzedaży detalicznej”. Skoro więc “powierzchnią sprzedaży” w rozumieniu ustawy (w konsekwencji odesłania do ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym) jest to powierzchnia przeznaczona do sprzedaży detalicznej, a WOH (art. 2 pkt 1 ustawy) to “obiekt handlowy o powierzchni sprzedaży (...)”, to jedyną logiczną konsekwencją relacji tych przepisów jest uznanie, że chodzi o powierzchnię sprzedaży przeznaczoną do sprzedaży detalicznej, a nie hurtowej. Tak więc obiekty handlowe, w których prowadzona jest sprzedaż hurtowa, nawet jeśli przekraczają 400 mkw., nie podlegają przepisom ustawy.

Źródło : Rzeczpospolita