

GLI OBBLIGHI DEI COMMERCianti PER LE VENDITE STRAORDINARIE

Art.15 D.Lgs. 31 marzo 1998 n. 114 e Deliberazione Giunta Regionale 6 maggio 2008 n. 1029

TIPO DI VENDITA	PERIODO DI EFFETTUAZIONE	DOCUMENTI DA ALLEGARE	PUBBLICITÀ
LIQUIDAZIONI	<p>In qualsiasi periodo dell'anno per 6 settimane</p> <p>Comunicazione: 10 giorni prima dell'inizio</p>	<p>Cessazione e trasferimento dell'azienda in altri locali: copia della preventiva comunicazione inviata al Comune, ai sensi del comma 5 dell'art.26 D.Lgs.n.114/98.</p> <p>Cessazione dell'affittanza di azienda: copia del contratto o dell'atto di risoluzione dello stesso.</p> <p>Cessione dell'azienda: copia atto pubblico o del preliminare di vendita registrato.</p> <p>Rinnovo o trasformazione dei locali: copia di una relazione in cui vengano descritti puntualmente gli interventi da attuare, che comunque dovranno essere tali da non consentire il regolare svolgimento dell'attività commerciale; deve inoltre essere allegata la seguente documentazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • estremi del titolo autorizzatorio necessario per l'esecuzione dei lavori (D.I.A., autorizzazione o concessione edilizia, USL, VV.FF., ecc.) ove richiesto; • impegno a sospendere l'attività per il tempo necessario ad eseguire i lavori; • presentazione di un dettagliato inventario della merce, con esplicita dichiarazione di impegno a non riassortire la merce in vendita dopo l'inizio della vendita di liquidazione. <p>In caso di rinnovo o trasformazione dei locali è obbligatoria una chiusura immediatamente successiva al periodo di liquidazione, pari al tempo necessario ad eseguire i lavori e comunque per almeno sette giorni: il periodo di chiusura deve essere preventivamente comunicato al Comune.</p> <p>Successivamente all'inizio delle vendite di liquidazione, è comunque vietato introdurre nuova merce dello stesso genere di quella esposta in vendita di liquidazione.</p>	<p>La pubblicità delle vendite straordinarie deve essere presentata in maniera tale da non risultare ingannevole per il consumatore e contenere gli estremi delle comunicazioni previste, del periodo e della durata della vendita stessa, nonché l'esatta indicazione della tipologia di vendita straordinaria ("vendita di fine stagione", "vendita di liquidazione" o "vendita promozionale").</p> <p>Le merci oggetto di vendita straordinaria devono essere indicate in modo chiaro ed inequivocabile, con separazione fisica idonea a distinguerle dalle merci poste in vendita al prezzo ordinario.</p> <p>Fatte salve le vendite giudiziarie, nella vendita o nella pubblicità della stessa è vietato l'uso della dizione "vendite fallimentari".</p> <p>Durante la vendita straordinaria è fatto comunque obbligo di indicare con apposito cartellino esposto al pubblico il prezzo ordinario di vendita, la percentuale di sconto ed il prezzo scontato.</p> <p>Tali indicazioni devono essere di dimensioni grafiche ben visibili, tali per cui il consumatore non possa essere in alcun caso tratto in inganno.</p>
FINE STAGIONE	<p>Periodi:</p> <p>- invernale: a partire <u>dal primo sabato di gennaio</u>, con esclusione della giornata di Capodanno, <u>sino 28 febbraio</u>;</p> <p>- estivo: dal <u>primo sabato di luglio al 31 agosto</u>.</p> <p>Non deve essere presentata alcuna comunicazione .</p>		<p>ATTENZIONE</p> <p>In caso di esposizione di messaggi pubblicitari il titolare dell'attività è tenuto a verificare presso la ditta FASSINA PUBBLICITÀ S.R.L- via I° Maggio n. 38, (a fianco del Cinema Comunale) Concordia Sagittaria tel.: 0421 270932 l'eventuale obbligo di pagamento dell'imposta sulla pubblicità.</p>
PROMOZIONALI	<p>Non deve essere presentata alcuna comunicazione</p> <p>In ciascun anno solare l'operatore può svolgere un numero indefinito di vendite promozionali.</p> <p>La vendita promozionale di prodotti aventi stagionalità non può essere effettuata nei trenta giorni precedenti i periodi fissati per le vendite di fine stagione. Tale divieto non si applica agli operatori che pongono in vendita prodotti non aventi carattere di stagionalità.</p>		

Definizioni

Le VENDITE STRAORDINARIE comprendono: :

VENDITE DI LIQUIDAZIONE

Le vendite di liquidazione sono effettuate dall' esercente dettagliante al fine di esitare in breve tempo tutte le proprie merci a seguito di cessazione di attività commerciale, cessione dell'azienda, trasferimento dell'azienda in altro locale, trasformazione o rinnovo dei locali.

VENDITE DI FINE STAGIONE

Le vendite di fine stagione riguardano i prodotti di carattere stagionale o di moda, suscettibili di notevole deprezzamento se non vengono venduti entro un certo periodo di tempo.

VENDITE PROMOZIONALI

Con le vendite promozionali, l'operatore commerciale pubblicizza la vendita di uno, più o tutti i prodotti della gamma merceologica sul mercato, applicando sconti e ribassi sul prezzo ordinario di vendita.

Il testo della citata Deliberazione Giunta Regionale n. 1029 del 06/05/08 e dell' allegato A) alla DGR 1029 del 06/05/08 è scaricabile dal sito della Regione Veneto al seguente indirizzo :

http://www.regione.veneto.it/NR/rdonlyres/CF3E7DC8-399A-492D-A8D0-1120E71C129B/0/DGR1029_08.pdf

http://www.regione.veneto.it/NR/rdonlyres/190236E1-2057-4A6B-976F-1696F2A9857B/0/allADGR1029_08.pdf