

OBBLIGHI DEI COMMERCianti PER LE VENDITE STRAORDINARIE
GLI OBBLIGHI DEI COMMERCianti PER LE VENDITE STRAORDINARIE

Art.15 D.Lgs. 31 marzo 1998 n. 114 e Deliberazione Giunta Regionale D.G.R. n. 1105 del 28/06/2013

PERIODO DI EFFETTUAZIONE

TIPO DI VENDITA	LIQUIDAZIONI
PERIODO DI EFFETTUAZIONE	In qualsiasi periodo dell'anno per 6 settimane
COMUNICAZIONE:	10 giorni prima dell'inizio
DOCUMENTI DA ALLEGARE	<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;</p> <p>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>

TIPO DI VENDITA	FINE STAGIONE
PERIODO DI EFFETTUAZIONE	invernale: a partire dal 1° giorno feriale antecedente il 6 gennaio, sino 28 febbraio; estivo: dal 1° sabato di luglio al 31 agosto.
COMUNICAZIONE:	Non Richiesta

TIPO DI VENDITA	PROMOZIONALI
NOTE	<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>

PUBBLICITÀ RIFERITA A TUTTE LE FORME DI VENDITA

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").

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.

Fatte salve le vendite giudiziarie, nella vendita o nella pubblicità della stessa è vietato l'uso della dizione "vendite fallimentari".

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.

Tali indicazioni devono essere di dimensioni grafiche ben visibili, tali per cui il consumatore non possa essere in alcun caso tratto in inganno