

ALLEGATO A) Alle deliberazioni di Com. Comunale n. 61
del 30.11.2000

REGOLAMENTO PER LA DISCIPLINA DELLE VENDITE STRAORDINARIE

Articolo 1

Oggetto e finalità

1. Con il presente atto si intende disciplinare, nel rispetto dell'articolo 15, comma 6 del D. Lgs 114/98, e degli artt. 12, 13, 14, 15, della L. R. 28/99, le vendite straordinarie all'interno del proprio territorio, nell'interesse del consumatore, della libera concorrenza e della trasparenza del mercato.

Articolo 2

Ambito di applicazione

1. Per vendite straordinarie si intendono le vendite di liquidazione, le vendite di fine stagione e le vendite promozionali nelle quali l'esercente dettagliante offre condizioni favorevoli, reali ed effettive, di acquisto dei propri prodotti.

Articolo 3

Vendite di liquidazione.

1. Le vendite di liquidazione sono effettuate dall'esercente dettagliante al fine di esitare in breve tempo tutte le proprie merci, a seguito di cessazione dell'attività commerciale, cessione d'azienda, trasferimento dell'azienda in altro locale, trasformazione o rinnovo dei locali.
2. Le vendite di liquidazione possono essere effettuate in qualunque periodo dell'anno, previa comunicazione al Comune e possono essere effettuate decorsi 30 (trenta) giorni dal ricevimento della stessa.
3. La comunicazione contiene le seguenti indicazioni:
 - a) l'ubicazione dell'esercizio;
 - b) la data di inizio e quella di fine della vendita di liquidazione, secondo quanto previsto al punto 5;
 - c) le motivazioni della liquidazione e gli estremi di presupposto;
 - d) le merci poste in vendita, distinte per voci merceologiche, con indicazione della qualità e della quantità, dei prezzi praticati prima della vendita straordinaria e dei prezzi che saranno praticati e esposti durante la stessa;
 - e) i testi delle asserzioni pubblicitarie ai fini della corretta informazione al consumatore.
4. Gli estremi di presupposto da indicare relativamente al motivo della vendita di liquidazione sono i seguenti:
 - a) cessazione dell'attività: la comunicazione di cessazione dell'attività inoltrata su modulistica regionale;
 - b) cessione di azienda: l'atto di cessione dell'attività redatto con atto pubblico o scrittura privata autenticata;
 - c) trasferimento di sede: la comunicazione di trasferimento della sede di attività inoltrata su modulistica regionale;
 - d) trasformazione o rinnovo locale: quelli della licenza edilizia, oppure, in caso di operazioni di minore entità, i preventivi di spesa predisposti da ditta specializzata relativi all'intervento da eseguirsi;

5. La durata della vendita di liquidazione in relazione al motivo della vendita, viene così fissata:
 - cessazione dell'attività: mesi tre
 - cessione di azienda: mesi tre
 - trasferimento di sede: mesi tre
6. trasformazione o rinnovo locale: mesi tre nel caso si tratti di interventi che necessitano il rilascio della concessione edilizia o di altri provvedimenti amministrativi di tipo urbanistico - edilizio, mesi uno nel caso di interventi di minore entità.
7. Qualora le operazioni di rinnovo di minore entità, non siano supportate da preventivi di spesa predisposti dalla ditta specializzata, potranno essere oggetto di dichiarazione sostitutiva di atto notorio redatta secondo l'art. 4 della Legge n. 15/1968 e s.m. e i.
8. Gli Uffici competenti valuteranno, nel caso in cui i presupposti siano costituiti da preventivi di spesa predisposti da ditta specializzata o da dichiarazione sostitutiva di atto notorio redatta secondo l'art. 4 della Legge n. 15/1968 e s.m. e i., l'opportunità di consentire la vendita di liquidazione.
9. A decorrere dall'inizio della vendita di liquidazione è vietato introdurre nei locali e nelle pertinenze del punto vendita interessato, ulteriori merci del genere di quelle per le quali viene effettuata la vendita di liquidazione.
10. Il divieto di rifornimento riguarda sia le merci acquistate sia quelle concesse in conto deposito.
11. E' vietata l'effettuazione della vendita di liquidazione con il sistema del pubblico incanto.
12. Durante le vendite di liquidazione rimangono validi gli atti di presupposto all'esercizio dell'attività di vendita.

Articolo 4

Vendite di fine stagione.

1. 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 e sono effettuate previa comunicazione al Comune.
2. La comunicazione contiene le seguenti indicazioni:
 - a) l'ubicazione dell'esercizio;
 - b) la data di inizio e quella di fine dei saldi nel rispetto del calendario fissato annualmente;
 - c) le scansioni temporali prescelte (se in forma continuativa o meno);
 - d) le percentuali degli sconti o ribassi praticati sui prezzi normali di vendita che verranno esposte al pubblico;
 - e) i testi delle asserzioni pubblicitarie ai fini della corretta informazione al consumatore.
3. Le vendite di fine stagione possono essere effettuate soltanto in due periodi dell'anno, precisamente dal 10 gennaio al 31 marzo e dal 10 luglio al 30 settembre e fino ad un massimo di quattro settimane, anche non continuative, per ciascun periodo.
4. L'ufficio competente, sentiti i Comuni confinanti e le Associazioni locali di categoria, definisce il calendario annuale delle vendite di fine stagione.

Articolo 5

Vendite promozionali.

1. Le vendite promozionali sono effettuate dall'esercente dettagliante, in qualsiasi periodo dell'anno, per tutti o una parte dei prodotti merceologici e per periodi di tempo limitati, previa comunicazione al Comune.
2. La comunicazione contiene le seguenti indicazioni:
 - a) l'ubicazione dell'esercizio;
 - b) la data di inizio e quella di fine della vendita promozionale nel rispetto di quanto previsto al punto 3;
3. Le vendite promozionali non possono essere effettuate per periodi di tempo superiore a trenta giorni.
4. Le vendite promozionali possono essere effettuate solo trascorsi sessanta giorni dalla conclusione della precedente vendita di promozione.

Articolo 6

Indicazione dei prezzi.

1. I singoli prodotti, oggetto non equivoco delle vendite di liquidazione, di fine stagione o promozionali ovunque collocati ed esposti per la vendita al dettaglio, debbono riportare in modo chiaro, ben leggibile e comparabile il prezzo di vendita al pubblico praticato prima della vendita e quello più favorevole in termini percentuali praticato durante la vendita.

Articolo 7

Asserzioni pubblicitarie.

1. La pubblicità è ammessa con qualsiasi mezzo di comunicazione e deve contenere gli estremi della comunicazione preventiva fatta al Comune, nonché il periodo di durata della vendita stessa. Tutti i messaggi pubblicitari relativi alle vendite di liquidazione, di fine stagione e promozionali devono essere presentati in modo tale che non possano trarre in inganno il consumatore, né in termini di scorte, né in termini di qualità, né in termini di prezzo e devono rispettare le norme per la tutela della concorrenza e del mercato.
2. L'operatore commerciale deve essere in grado di dimostrare la veridicità di tutte le asserzioni pubblicitarie sia relativamente alla composizione merceologica, e alla qualità delle merci vendute, sia agli sconti o ribassi reclamizzati.
3. I prezzi reclamizzati devono essere praticati nei confronti di qualsiasi compratore senza limitazioni di quantità, fino ad esaurimento scorte che deve essere portato a conoscenza del pubblico con avviso ben visibile dall'esterno del locale di vendita.
4. Nelle vendite straordinarie è vietato l'uso della dizione "vendite fallimentari" come pure ogni riferimento a fallimento, a procedure fallimentari, esecutive, individuali o concorsuali e simili, anche come termine di paragone.

Articolo 8

Controlli.

1. *I controlli possono essere effettuati da tutti gli organi di controllo competenti a verificare le norme di tutela del mercato e della concorrenza.*
2. *L'Amministrazione comunale può avvalersi per i propri controlli della collaborazione di periti ed esperti iscritti negli appositi albi istituiti presso i competenti Tribunali oppure negli elenchi tenuti dalla C.C.I.A.A.*

Articolo 9

Sanzioni.

1. *Chiunque viola qualsiasi disposizione fissata in materia di vendite straordinarie è soggetto alle disposizioni di cui all'art. 22, commi 3 e 7, del D.L.gs. 114/98 e dell'art. 15, comma 2, della Legge Regionale n. 28/1999.*

Articolo 10

Disposizioni finali.

1. *Per quanto non espressamente previsto nelle presenti disposizioni si fa riferimento al D.L.gs. 114/98, alla L. R. 28/99 e alla D.G.R. del 1° marzo n. 42-29532.*