

## INFORMAZIONI IN MERITO ALLE VENDITE PROMOZIONALI

Per vendite promozionali si intendono quelle particolari forme di vendita con le quali l'esercente commerciale propone alla clientela la possibilità di poter acquistare tutti o parte degli articoli posti in vendita a prezzi scontati.

Si distinguono sostanzialmente in tre categorie:

- vendite di fine stagione;
- vendite promozionali;
- vendite di liquidazione.

**Le vendite di fine stagione**, chiamate anche **saldi 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.

Le vendite di fine stagione invernali possono svolgersi a partire dal primo sabato del mese di gennaio fino al 28 di febbraio, mentre quelle estive possono avere inizio dal primo sabato del mese di luglio al 31 di agosto di ogni anno.

Nei trenta giorni antecedenti i saldi di fine stagione l'operatore commerciale non può effettuare alcuna vendita promozionale.

Le **vendite promozionali** invece possono essere effettuate in qualunque periodo dell'anno senza limiti di tempo, ad esclusione naturalmente degli operatori commerciali che vendono prodotti di carattere stagionale o di moda che, come sopra detto, non possono praticare questa forma di vendita nei trenta giorni antecedenti i periodi dei saldi di fine stagione.

Anche le **vendite di liquidazione** possono essere effettuate in qualunque periodo dell'anno. Questa particolare forma di vendita, finalizzata a consentire all'operatore di eliminare in poco tempo tutte le merci presenti nell'esercizio commerciale, è tuttavia sottoposta a particolari condizioni. Può infatti essere praticata nei casi di:

- cessazione o cessione dell'attività;
- rinnovo o trasferimento dei locali;

e può avere una durata massima di sei settimane.

Le vendite di liquidazione devono essere comunicate al Comune in cui ha sede l'esercizio, tramite lettera raccomandata, almeno dieci giorni prima della data di inizio della vendita medesima; alla comunicazione deve essere allegata la seguente documentazione:

- nel caso di cessazione dell'attività o trasferimento dell'azienda in altri locali deve essere prodotta copia della preventiva comunicazione o D.I.A. inviata al Comune;
- nel caso di cessazione dell'affittanza dell'azienda deve essere prodotta copia del contratto o dell'atto di risoluzione dello stesso;
- nel caso di cessione dell'attività deve essere presentata copia dell'atto pubblico o del preliminare di vendita registrato;
- nel caso di rinnovo o trasformazione dei locali deve essere presentata copia di una relazione in cui vengono 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:

- ✓ estremi del titolo autorizzatorio necessario per l'esecuzione dei lavori (D.I.A., autorizzazione o concessione edilizia, ASL, VV.FF. etc.) ove richiesto;
- ✓ presentazione di un dettagliato inventario della merce, con esplicita dichiarazione di impegno di non riassortire la merce in vendita dopo l'inizio della vendita di liquidazione

Inoltre, in caso di rinnovo o trasformazione dei locali, è obbligatoria una chiusura di almeno sette giorni del negozio che deve essere effettuata subito dopo il termine di ultimazione della vendita di liquidazione; anche il periodo di chiusura deve essere preventivamente comunicato al Comune.

Successivamente all'inizio delle vendite di liquidazione, è vietato introdurre nuova merce dello stesso genere di quella posta in vendita di liquidazione.

**La pubblicità delle vendite straordinarie** (così come vengono chiamati i saldi di fine stagione, le vendite promozionali e le vendite di liquidazione) **deve essere presentata alla clientela in maniera tale da non risultare ingannevole per il consumatore** e deve contenere, qualora previsto, gli estremi della comunicazione, del periodo della durata nonché l'esatta indicazione della vendita.

**Le merci oggetto della vendita straordinaria devono essere indicate in modo chiaro ed inequivocabile, con separazione fisica così da poter essere chiaramente distinte da quelle poste in vendita al prezzo ordinario.**

**E' fatto 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.**

Fatte salve le vendite giudiziarie, nelle vendite straordinarie è vietato l'uso della formula "vendite fallimentari".

**Per coloro che non osservano le predette prescrizioni sono previste sanzioni amministrative da € 516,00 a € 3.096**(si applica il doppio del minimo corrispondente a € 1.032,00).

Le medesime indicazioni si applicano anche agli operatori esercenti il commercio su aree pubbliche.