

INFORMAZIONE E OBBLIGHI RELATIVI ALLE VENDITE STRAORDINARIE

Per vendite straordinarie si intendono le vendite di:

- liquidazione,
- fine stagione,
- promozionali,
- sottocosto,

nelle quali l'esercente dettagliante offre condizioni favorevoli, reali ed effettive di acquisto dei propri prodotti ([D.Lgs. 114/1998 art. 15](#)).

Durante la vendita straordinaria è obbligatorio indicare, con apposito cartellino esposto al pubblico, il prezzo ordinario di vendita, la percentuale di sconto e 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.

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

L'esercente è tenuto in tali casi a dare comunicazione preventiva al Comune competente (almeno 15 gg. prima secondo quanto previsto dalla L.r 1/2014) in cui siano verificati tutti i dati e gli elementi comprovanti il verificarsi delle condizioni di cui sopra.

Le modalità di svolgimento, la pubblicità i periodi e la durata di tale tipo di vendita sono disciplinate dalla Regione D'intesa con le organizzazioni di consumatori e con le rappresentanze regionali delle organizzazioni di categoria,

Le vendite di liquidazione possono essere effettuate in qualsiasi periodo dell'anno.

Vendite di fine stagione (saldi)

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. La L.R. della Campania 1/2014 disciplina dettagliatamente queste fattispecie stabilendo che, le vendite di fine stagione sono effettuate in periodi e con modalità stabilite ogni anno dall'Assessore Regionale al Commercio almeno quaranta giorni prima della data di avvio delle vendite, sentite le organizzazioni di commercianti.

Vendite promozionali

Con la vendita promozionale, 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 per un periodo di tempo limitato. Con sconti e ribassi presentati al pubblico come occasioni favorevoli di acquisto (si parla anche di campana 3X2 scc.) per questo tipo di vendite il D.lgs 114/98 ed il successivo decreto Bersani Visco D.Lgs.248/2006 svincola espressamente le vendite promozionali da qualsivoglia divieto, se non prescritto dalla normativa comunitaria e da qualsiasi forma di autorizzazione preventiva o limitazione temporale e quantitativa. 'unica limitazione possibile ammessa può riguardare i periodi immediatamente precedenti i saldi, durante i quali le vendite promozionali sui medesimi articoli, può essere vietata.

Vendite sottocosto (DPR 218/2001)

Per vendite sottocosto si intende la vendita, al pubblico, di uno o più prodotti effettuata ad un prezzo inferiore a quello risultante dalle fatture d'acquisto maggiorato dell'imposta sul valore aggiunto (IVA), Deve essere comunicata al Comune almeno 10 gg prima e può essere effettuata solo tre volte nel corso dell'anno. Ogni vendita non può avere durata superiore a 10 gg. e deve intercorrere un periodo di almeno 20 gg. tra una vendita e l'altra, Salvo che si tratti della prima vendita sottocosto dell'anno,

La vendita sottocosto non si applicano agli esercenti il commercio su area pubblica e nei mercati su area privata, alle vendite promozionali non effettuate sottocosto ed alle vendite di liquidazione, nonché alle vendite delle procedure fallimentari;

E' consentita la vendita sottocosto senza obbligo di comunicazione per :

- Prodotti alimentari freschi e deperibili;
- Prodotti alimentari per i quali manchino meno di tre giorni alla data di scadenza o meno di 15 giorni alla data del termine minimo di conservazione;
- Prodotti tipici delle festività tradizionali (quando è passata la ricorrenza)
- Prodotti della tecnologia il cui valore è notevole diminuito a causa dell'innovazione tecnologica.

L'inottemperanza a tali disposizioni (art.15 co.2,3 e 6 e art.22 del D.lgs 114/98 in combinato disposto con la normativa Regionale vigente per le vendite straordinarie e dall'art.1co.2 e art.3 co.1 e 3 del DPR 18/2001 e art.22 co.2 e 3 del D.lgs 114/98 sono sanzionate per singole fattispecie con una sanzione pecuniaria da €516.00 a €3.098.00 p.m.r. euro 1.032.00.