



Servizio Associato di Polizia Locale

Comuni di

Trasacco – Collelongo - Villavallelonga

Prot.

All' Ufficio COMMERCIO
Comune di Villavallelonga

ESERCIZI DI COMMERCIO AL DETTAGLIO DI VICINATO

Legge Regionale Abruzzo n. 11 del 16 luglio 2008

VENDITE PROMOZIONALI

NON SONO SOGGETTE A COMUNICAZIONE

Legge Regionale Abruzzo n. 11 del 16 luglio 2008

79. (Definizione di vendita straordinaria). Sono considerate vendite straordinarie le vendite di liquidazione, le vendite di fine stagione e le vendite promozionali effettuate dall'esercente al dettaglio per offrire agli acquirenti occasioni di maggior favore con sconti e ribassi rispetto ai prezzi ordinari di vendita. Le modalità di svolgimento e la pubblicità di tali forme di vendita sono disciplinate dai commi da 80 a 85.

80. (Le vendite di liquidazione). Le vendite di liquidazione sono effettuate dall'esercente al dettaglio per esitare le proprie merci a seguito di cessazione definitiva dell'attività commerciale, cessazione di locazione, di durata almeno annuale, di azienda o ramo di azienda, cessione dell'azienda o ramo dell'azienda, trasferimento di locali, trasformazione o rinnovo locali. Le vendite di liquidazione possono essere effettuate in qualunque momento dell'anno per una sola volta e per la durata massima di sei settimane. Per effettuare la vendita di liquidazione l'interessato deve darne comunicazione al Comune almeno sette giorni prima dell'inizio, con lettera raccomandata, fax, email, indicando l'ubicazione dei locali e il motivo della liquidazione, le merci poste in liquidazione con l'indicazione dei prezzi originari, dello sconto e del prezzo di liquidazione. Nei casi di rinnovo o di trasformazione dei locali, intendendosi per tali la ristrutturazione, la modifica di cubatura o il rinnovo delle attrezzature, l'esercente deve indicare il periodo in cui resta chiuso successivamente alla liquidazione che comunque non può essere inferiore a dieci giorni. Dall'inizio della vendita di liquidazione è vietato introdurre nell'esercizio merce del genere di quella venduta in liquidazione anche se la stessa è stata acquistata o concessa ad altro titolo anche in conto deposito. È fatto obbligo all'esercente di esporre cartelli informativi sul tipo di vendita che si sta effettuando. È vietato effettuare vendite di liquidazione per rinnovo locale nei trenta giorni antecedenti i saldi di fine stagione e nei trenta giorni antecedenti il Natale. È vietata l'effettuazione di vendite con il sistema del pubblico incanto.

80-bis. In deroga a quanto previsto dal comma 80 e fino al 31/12/2010 è consentito agli esercenti il commercio nel Comune di L'Aquila effettuare liberamente "vendite di liquidazione.

81. (Le vendite di fine stagione). Per vendite di fine stagione o saldi si intendono le forme di vendita che riguardano prodotti stagionali o articoli di moda che devono essere venduti entro un breve lasso di tempo dalla fine della stagione pena il notevole deprezzamento. Le vendite di fine stagione possono essere effettuate solo in due periodi dell'anno della durata massima complessiva di sessanta giorni per ciascun periodo. I periodi saranno determinati dalle Camere di Commercio, in sede di Conferenza di Servizio convocata dalla Direzione Attività Produttive, entro il 30 novembre di ogni anno, alla quale partecipano le organizzazioni di categoria dei commercianti e le associazioni dei consumatori provinciali, aderenti alle organizzazioni maggiormente rappresentative a livello nazionale e l'ANCI regionale. Per l'effettuazione di tali vendite è necessario dare preventiva comunicazione, sette giorni prima dell'inizio delle vendite medesime, con lettera raccomandata, fax, e-mail al Comune in cui è ubicato l'esercizio indicando l'inizio, la fine nonché gli sconti praticati sui prezzi normali di vendita che devono comunque essere esposti. È fatto obbligo all'esercente di esporre cartelli informativi sul tipo di vendita che si sta effettuando con la relativa durata.

82. (Le vendite promozionali). Le vendite promozionali sono effettuate dall'operatore commerciale al fine di promuovere gli acquisti di alcuni prodotti merceologici praticando uno sconto sul prezzo normale di vendita. L'operatore che pone in vendita prodotti aventi stagionalità non può effettuare vendite promozionali nei trenta giorni precedenti i periodi fissati per le vendite di fine stagione. È fatto obbligo all'esercente di esporre cartelli informativi sulle merci oggetto della promozione e con l'indicazione, oltre al prezzo di vendita originario e alla percentuale di sconto, anche del prezzo di vendita realmente praticato, cioè scontato. In ciascun anno solare l'operatore può svolgere un numero indefinito di vendite promozionali. L'offerta di vendita dei prodotti non può superare la misura del 20% delle referenze presenti nel punto vendita.

83. (Disposizioni comuni alle vendite straordinarie). Le merci oggetto delle vendite straordinarie devono essere indicate in modo inequivocabile per distinguerle da quelle poste in vendita al prezzo ordinario. Le asserzioni pubblicitarie delle vendite straordinarie devono essere presentate in modo non ingannevole, esplicitando:

- a) l'indicazione del periodo ed il tipo di vendita ai sensi dei commi da 80 a 82;
- b) gli sconti o i ribassi praticati nonché la qualità e la marca rispetto ai diversi prodotti merceologici posti in vendita straordinaria;
- c) gli sconti praticati, il prezzo originario ed il prezzo finale per tutti i prodotti posti in vendita straordinaria fatte salve le vendite giudiziarie; nella vendita o nella pubblicità è vietato l'uso della dizione vendite fallimentari, procedure esecutive, individuali o concorsuali e simili, anche come termine di paragone.