



# COMUNE DI JESOLO

PROVINCIA DI VENEZIA  
Unità Operativa Commercio e Attività produttive

## QUESITI RELATIVI ALLE VENDITE STRAORDINARIE

(Aggiornati alla luce delle modifiche introdotte dalla Deliberazione della Giunta Regionale n. 586 del 10 maggio 2011)

### 1. Qual è la differenza tra vendite di fine stagione, vendite promozionali e vendite di liquidazione?

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.

Le **vendite di liquidazione** sono quelle 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, oppure trasformazione o rinnovo dei locali.

Invece con le **vendite promozionali** l'operatore commerciale pubblicizza la vendita di uno, più o tutti i prodotti commercializzati, applicando sconti e ribassi sul prezzo ordinario di vendita.

### 2. Quali sono i periodi?

Le **vendite di fine stagione invernale** possono svolgersi a partire dal primo giorno feriale antecedente alla festività del 6 gennaio e il 28 febbraio di ciascun anno.

Le **vendite di fine stagione estiva** possono svolgersi a partire dal primo sabato di luglio al 31 agosto.

Le **vendite di liquidazione** possono essere effettuate in qualsiasi periodo dell'anno. La durata massima di ciascun periodo di vendita di liquidazione è di 6 settimane.

Le **vendite promozionali** possono essere svolte un numero indefinito di volte.

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.

Tale divieto non si applica agli operatori che pongono in vendita prodotti non aventi carattere di stagionalità. Pertanto se l'esercente volesse porre in vendita promozionale un prodotto non di moda o di stagione (tipo casalinghi) potrebbe farlo in ogni periodo dell'anno.

### 3. Quanti giorni prima devo presentare la comunicazione al Comune?

La comunicazione di effettuazione delle **vendite di liquidazione** deve essere presentata all'amministrazione comunale in cui ha sede l'esercizio **almeno dieci giorni prima della data di inizio delle stesse**.

Per l'effettuazione di **vendite promozionali e vendite di fine stagione non è necessario** presentare alcuna comunicazione.

### 4. Pertanto se presento la comunicazione il 10 gennaio da quando posso esporre i cartelli ed applicare i prezzi scontati?

Se la comunicazione viene presentata ad esempio il 10 gennaio, le vendite di liquidazione potranno iniziare a decorrere dal 20 gennaio con l'applicazione degli sconti ed esposizione dei cartelli presso l'esercizio commerciale.

### 5. Come deve essere la comunicazione?

La comunicazione di effettuazione delle vendite di liquidazione può essere presentata in carta semplice avendo cura di indicare obbligatoriamente i dati previsti dalle disposizioni regionali.

A livello generale i dati indispensabili sono: dati della ditta individuale o della società che effettua la vendita, dati dei locali in cui la stessa si svolge, data di inizio e durata della vendita. Vi è poi la necessità di indicare ulteriori dati relativi alla motivazione per cui viene svolta la vendita di liquidazione (rinnovo dei locali, trasferimento di sede).

**L'Ufficio Commercio ha predisposto il modello su cui è possibile presentare la comunicazione di vendita di liquidazione. Tale modello è reperibile presso il sito del Comune di Jesolo, sezione modulistica on line, cliccando sul seguente indirizzo:**

<http://www.comune.jesolo.ve.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/906>

**E' possibile inviare la comunicazione anche via fax al numero 0421.359235. In questo caso sarà necessario tenere la ricevuta del fax, quale attestazione di ricevimento da parte del Comune della comunicazione di vendita straordinaria.**

**6. Come devono essere indicati i prezzi?**

Durante la vendita straordinaria è fatto obbligo 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. Tale cartellino va apposto su ogni prodotto, a meno che non siano esposti insieme prodotti identici dello stesso valore, nel qual caso sarà sufficiente l'uso di un unico cartello indicante tali dati.

Si precisa inoltre che il cartellino del prezzo con le modalità sopra indicate deve essere esposto obbligatoriamente anche su tutti i capi all'interno del negozio e non solo in quelli posti nelle vetrine.

**7. Quindi come deve essere composto il cartellino?**

Nel cartellino dovranno comparire i seguenti dati: esempio 100 € 50% 50€.

**8. Posso esporre un cartello unico con sconto alla cassa?**

No.

**9. Che tipo di pubblicità e di insegne devo esporre verso l'esterno?**

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 (solo nel caso di vendita di liquidazione), del periodo e della durata della vendita stessa, nonché l'esatta indicazione della tipologia di vendita straordinaria ("vendita di fine stagione" o "vendita di liquidazione" o "vendita promozionale").

**10. Tutti i prodotti che ho in negozio devono essere soggetti a queste modalità o posso escluderne alcuni?**

Durante le **vendite di fine stagione** devono essere venduti con l'applicazione dello sconto solo i prodotti di carattere stagionale o di moda (in riferimento alla stagionalità appena trascorsa) suscettibili di notevole deprezzamento se non vengono venduti entro un certo periodo di tempo.

Durante le **vendite di liquidazione** devono essere vendute a prezzo ribassato e scontato tutte le proprie merci, dovendo al termine della vendita provvedere a cessare l'attività, trasferire l'azienda o rinnovare i locali.

Durante le **vendite promozionali** l'operatore può mettere in vendita a prezzo ribassato uno, più o tutti i prodotti commercializzati.

**11. Se voglio escluderli come posso segnalarlo?**

Le merci oggetto di 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.

**12. Qual è la sanzione che viene applicata in caso di non rispetto delle regole sopra indicate?**

La violazione delle disposizioni sulle vendite straordinarie e sulla pubblicità dei prezzi comporta l'applicazione della sanzione amministrativa del pagamento di una somma da 516,46 € a 3.098,74 €.

Ai sensi della L.689/81 è previsto il pagamento del doppio del minimo della sanzione, pari quindi a 1.032,22 € per ogni violazione.

**13. Entro quali termini è possibile presentare ricorso contro la sanzione ed in caso di accoglimento del ricorso a quanto ammonterà la sanzione definitiva?**

Contro tale sanzione è possibile presentare al Sindaco – Ufficio Legale - scritti difensivi e documenti entro il termine di trenta giorni dalla data della contestazione o notificazione della violazione, chiedendo di essere eventualmente sentiti dalla medesima autorità.

Non è possibile individuare quale sarà l'ammontare della sanzione definitiva, in quanto la stessa, nei limiti comunque suindicati, sarà collegata alla valutazione di quanto risulta sia nella contestazione che negli scritti difensivi.