

CAPO XI
VENDITE STRAORDINARIE E PROMOZIONALI

Art. 109. (Vendite straordinarie).

1. Costituiscono vendite straordinarie:
 - a) le vendite di liquidazione;
 - b) le vendite di fine stagione o saldi.

Art. 110. (Vendite di liquidazione).

1. Le vendite di liquidazione sono effettuate dall'esercente dettagliante al fine di esitare in breve tempo tutte le proprie merci o gran parte di esse a seguito di:

- a) cessazione dell'attività commerciale;
- b) cessione dell'azienda o dell'unità locale nella quale si effettua la vendita di liquidazione;
- c) trasferimento dell'azienda in altro locale o dell'unità locale nella quale si effettua la vendita di liquidazione;
- d) trasformazione o rinnovo dei locali.

2. L'esercente dettagliante che intenda effettuare la vendita di liquidazione deve darne comunicazione con lettera raccomandata postale almeno quindici giorni prima della data di inizio della vendita stessa al Comune dove è insediato l'esercizio commerciale, con l'indicazione di quanto previsto all'articolo 112, comma 1.

3. La comunicazione di cui al comma 2 deve, in particolare, essere corredata dai seguenti documenti:

- a) per la cessazione dell'attività commerciale:
 - 1) copia dell'atto di rinuncia irrevocabile all'autorizzazione allorquando si tratti di Media o Grande Struttura di Vendita;
 - 2) dichiarazione di cessazione dell'attività in relazione agli esercizi di vicinato;
- b) per la cessione d'azienda o dell'unità locale nella quale si effettua la vendita di liquidazione:
 - 1) copia dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata;
- c) per il trasferimento dell'azienda in altri locali o dell'unità locale nella quale si effettua la vendita di liquidazione:
 - 1) comunicazione di trasferimento e, ove occorra, copia dell'autorizzazione;

<p>d) per la trasformazione o il rinnovo dei locali:</p> <p>1) copia della concessione o dell'autorizzazione edilizia, se necessaria;</p> <p>2) qualora si tratti di interventi non soggetti a concessione o autorizzazione edilizia, relazione sottoscritta da tecnico professionalmente abilitato che illustri anche con allegati cartografici lo stato dell'esercizio antecedente e successivo all'attuazione del programma di intervento che deve necessariamente interessare l'intera struttura dei locali di vendita, nonché la descrizione dettagliata delle iniziative programmate e dei preventivi di spesa relativi a ciascuna di esse;</p> <p>3) nel caso di trasformazione o rinnovo non assoggettato a concessione o autorizzazione edilizia, entro quindici giorni dalla conclusione dei lavori, debbono essere prodotte al Comune le copie delle fatture comprovanti l'avvenuta realizzazione dell'intervento.</p> <p>4. In tutte le comunicazioni pubblicitarie relative alla vendita di liquidazione devono essere indicati gli estremi della comunicazione di cui al comma 2.</p> <p>5. Con decorrenza dalla data di spedizione della comunicazione della imminente vendita di liquidazione è vietato introdurre nei locali dell'esercizio di vendita, ivi comprese le pertinenze, nuove merci.</p> <p>6. La vendita di liquidazione può essere effettuata per un periodo di tempo non superiore a sessanta giorni. Nei casi di trasferimento dell'esercizio di vendita o di trasformazione o di rinnovo dei locali di vendita, il periodo è limitato a cinquanta giorni. La vendita di liquidazione non può essere svolta nei trenta giorni antecedenti il Natale e l'inizio delle vendite di fine stagione fatto salvo il caso di chiusura definitiva dell'esercizio commerciale.</p> <p>7. Nell'ipotesi di cui al comma 1, lettera a), al termine della vendita di liquidazione l'esercente non può riprendere la medesima attività se non decorsi centottanta giorni dalla data di cessazione.</p> <p>8. Nell'ipotesi di cui al comma 1, lettera d), al termine della vendita di liquidazione l'esercizio deve essere immediatamente chiuso per il tempo necessario all'effettuazione dei lavori e, comunque, per un periodo non inferiore a giorni dieci. Qualora il rinnovo riguardi non tutto l'esercizio ma solo alcune parti, la chiusura dello stesso può essere limitata alle medesime parti.</p> <p><i>Art. 111. (Vendite di fine stagione o saldi).</i></p> <p>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.</p> <p>2. Le vendite di cui al comma 1 possono essere effettuate solamente in due periodi dell'anno della durata massima di quarantacinque giorni e, precisamente, dal primo giorno feriale antecedente l'Epifania e dal primo sabato di luglio (119) .</p> <p>2 bis. La Giunta regionale, su richiesta delle associazioni del commercio maggiormente rappresentative a livello regionale, rappresentate in tutti i Consigli delle Camere di Commercio liguri e sentiti i Comuni, può, ogni anno modificare le date di cui al comma 2 (120) .</p> <p>3. L'esercente dettagliante che intende effettuare la vendita di fine stagione è tenuto a darne comunicazione, con cartello apposto nel locale di vendita ben visibile dall'esterno, almeno tre giorni prima della data prevista per l'inizio delle vendite, indicando quanto previsto all'articolo 112, comma 1 (121) .</p>	<p>4. L'esercente dettagliante che effettua la vendita di fine stagione deve presentarla al pubblico come tale.</p> <p>4 bis. Le vendite di cui al comma 1 non possono essere effettuate dagli esercizi commerciali che svolgono attività di vendita con modalità "Outlet" ai sensi di quanto previsto dall'articolo 14, comma 1, lettera e bis). (191)</p> <p><i>Art. 112. (Disposizioni comuni alle vendite straordinarie).</i></p> <p>1. L'esercente dettagliante che intende effettuare una vendita straordinaria è tenuto ad indicare su apposito e ben visibile cartello:</p> <p>a) l'ubicazione dei locali in cui deve essere effettuata la vendita;</p> <p>b) la data di inizio della vendita e la sua durata;</p> <p>c) la qualità delle merci e i prezzi praticati prima della vendita di liquidazione e i prezzi che si intendono praticare durante la vendita stessa nonché lo sconto o il ribasso espresso in percentuale;</p> <p>d) la separazione delle merci offerte in saldo in modo chiaro ed inequivocabile da quelle eventualmente poste in vendita alle condizioni ordinarie.</p> <p>2. E' vietata la vendita con il sistema del pubblico incanto.</p> <p>3. E' vietato nella presentazione della vendita straordinaria o nella pubblicità, comunque configurata, il riferimento alle vendite fallimentari.</p> <p>4. Le asserzioni pubblicitarie relative alle vendite straordinarie devono contenere la natura, la durata e l'oggetto della vendita stessa.</p> <p>5. L'esercente dettagliante deve essere in grado di dimostrare la veridicità di qualsiasi asserzione pubblicitaria relativa sia alla composizione merceologica ed alla qualità delle merci vendute, sia agli sconti o ribassi dichiarati.</p> <p>6. Nel caso che per una stessa voce merceologica si praticino prezzi di vendita diversi a seconda della varietà degli articoli che rientrano in tale voce, nella pubblicità deve essere indicato il prezzo più alto e quello più basso con lo stesso rilievo tipografico.</p> <p>7. Nel caso in cui sia indicato un solo prezzo tutti gli articoli che rientrano nella voce reclamizzata devono essere venduti a tale prezzo.</p> <p>8. I prezzi pubblicizzati devono essere praticati nei confronti di qualsiasi compratore, senza limitazioni di quantità e senza abbinamento di vendite, fino all'esaurimento delle scorte.</p> <p>9. L'esaurimento delle scorte durante il periodo di vendita deve essere portato a conoscenza del pubblico con avviso ben visibile dall'esterno del locale di vendita.</p> <p>10. I soggetti preposti alla vigilanza hanno facoltà di accedere ai punti di vendita per effettuare i relativi controlli.</p> <p><i>Art. 113. (Vendite promozionali).</i></p> <p>1. Le vendite promozionali sono effettuate dall'esercente dettagliante per tutti o una parte dei prodotti merceologici non oggetto delle vendite di fine stagione o saldi e per periodi di tempo limitati e residuali rispetto a quelli di cui al comma 2.</p> <p>2. Non possono essere effettuate vendite promozionali nei quaranta giorni antecedenti le vendite di fine stagione o saldi per la medesima merceologia di prodotti stagionali o di moda tradizionalmente oggetto delle vendite di fine stagione. Per medesima merceologia di prodotti s'intendono:</p> <p>a) abbigliamento;</p> <p>b) calzature;</p>
--	--

-
- c) biancheria intima;
 - d) accessori di abbigliamento;
 - e) pelletterie (122) .

2 bis. Solo in casi straordinari legati a gravi eventi calamitosi per i quali è stato decretato lo stato di emergenza, quali tra l'altro danni alluvionali, i Comuni possono adottare provvedimenti motivati di deroga rispetto a quanto previsto al presente articolo anche per singole parti del territorio (123) .

2 ter. La Giunta regionale, su richiesta delle associazioni del commercio maggiormente rappresentative a livello regionale, rappresentate in tutti i Consigli delle Camere di Commercio liguri e sentiti i Comuni, può ogni anno stabilire l'effettuazione delle vendite promozionali in deroga a quanto previsto al comma 2 (124) .

3. L'esercente dettagliante che intende effettuare la vendita promozionale è tenuto a darne comunicazione, con avviso apposto nel locale di vendita ben visibile dall'esterno, almeno tre giorni prima della data prevista per l'inizio delle vendite, indicando quanto previsto all'articolo 112, comma 1 (125) .