

**Delibera Giunta Regionale Veneto n. 3939 del 12 dicembre 2006**  
**Legge regionale 13 agosto 2004, n. 15 “Norme di programmazione per l’insediamento di attività commerciali nel Veneto”. Art. 34.**  
**Aggiornamento della disciplina delle vendite straordinarie..**

## **sommario**

<b>ALLEGATO A .....</b>	<b>2</b>
VENDITE STRAORDINARIE.....	2
VENDITE DI LIQUIDAZIONE.....	2
PERIODO E DURATA.....	3
VENDITE DI FINE STAGIONE.....	3
MODALITA' .....	3
PERIODO E DURATA.....	3
VENDITE PROMOZIONALI .....	3
MODALITA' .....	3
PERIODO.....	3
NORME COMUNI .....	3
MODALITA' .....	3
PUBBLICITÀ .....	3
SANZIONI.....	3
FASE TRANSITORIA.....	3

L'Assessore alle Politiche dell'Economia, dello Sviluppo, della Ricerca e dell'Innovazione e alle Politiche Istituzionali, avv. Fabio Gava riferisce quanto segue:

Con la legge regionale 13 agosto n. 15, la Regione del Veneto ha dettato le norme di programmazione finalizzate all'insediamento di attività commerciali nel Veneto nel periodo 2004/2007, prevedendo, nel contempo, alcune norme relative a specifiche fattispecie attinenti alla materia del commercio.

In particolare, l'art. 34, in linea con quanto stabilito dalla previgente normativa di cui alla legge regionale 9 agosto 1999, n.37, demanda alla Giunta Regionale la disciplina delle vendite straordinarie, sentite le rappresentanze degli enti locali, le organizzazioni delle imprese operanti nel settore del commercio nonché le associazioni dei consumatori riconosciute ai sensi della legge 30 luglio 1998, n.281. L'attuale disciplina regionale delle vendite straordinarie è contenuta nella deliberazione giuntale n.3167 del 26/11/2001, adottata in attuazione sia della richiamata legge regionale n. 37 del 1999 sia del decreto legislativo 31/3/1998, n.114 recante *“L’aggiornamento della disciplina relativa al settore del commercio, a norma dell’articolo 4, comma 4, della legge 15 marzo 1997, n.59”*.

Come noto, è recentemente intervenuto il decreto legge 4 luglio 2006, n. 223 (meglio noto come “decreto Bersani”), convertito nella legge 4 agosto 2006, n.248, il quale, in forza dell’art. 117 comma 2, lett. *e*) e *m*) della Costituzione, ha introdotto nuove regole in materia di tutela della concorrenza applicata al settore della distribuzione commerciale. E’ altresì noto che la materia della tutela della concorrenza, ai sensi della richiamata norma costituzionale, rientra nell’ambito della potestà legislativa esclusiva dello Stato, con la conseguenza che eventuali mutamenti normativi afferenti a detta materia esplicano i propri effetti anche nell’ordinamento regionale, secondo le modalità stabilite dalle sopravvenute norme statali.

A tal proposito, l’articolo 3, comma 4 del decreto Bersani consente, infatti, alle Regioni e agli enti locali l’adeguamento del proprio ordinamento entro il 1 gennaio 2007. Con l’occasione, gioverà ricordare che il Ministero delle Attività Produttive, con circolare esplicativa n.3603/C del 28/9/2006, ha evidenziato che nelle more di detto adeguamento restano in vigore le norme emanate dalle Regione, nonché la disciplina adottata dagli Enti locali medesimi.

Ciò premesso, occorre fare particolare riferimento all’art. 3, comma 1, lettere *e*) e *f*) del decreto Bersani, per quanto concerne specificamente la materia delle vendite promozionali. Le vendite promozionali, come definite dalla vigente disciplina regionale del 2001, costituiscono una delle tipologie di vendite straordinarie e consistono nelle vendite in cui l’operatore offre al pubblico, in tutto o in parte, i prodotti della propria gamma merceologica a condizioni più favorevoli rispetto al prezzo ordinario.

La citata norma statale dispone che le attività commerciali di cui al decreto legislativo n.114 del 1998 sono svolte, tra l’altro, senza alcun divieto di effettuazione di vendite promozionali, a meno che tale divieto non sia prescritto dall’ordinamento comunitario, e senza alcuna autorizzazione preventiva o limitazione di ordine temporale allo svolgimento delle vendite promozionali medesime, fatta eccezione per i periodi immediatamente precedenti le vendite di fine stagione.

Sulla scorta di quanto sinora esposto, occorre dunque procedere all’aggiornamento della citata disciplina regionale delle vendite straordinarie del 2001, con particolare riferimento alla parte dedicata alle vendite promozionali, caratterizzata attualmente dalla presenza di limiti d’ordine temporale, quali il numero massimo di 60 giorni l’anno e il divieto di effettuazione delle vendite promozionali stesse nei 30 giorni antecedenti, durante, e nei 30 giorni successivi allo svolgimento delle vendite di fine stagione. L’aggiornamento che oggi si propone rimuove, nella sostanza, i predetti divieti di ordine temporale connessi all’effettuazione delle vendite promozionali, fatta eccezione per i 30 giorni immediatamente

precedenti le vendite di fine stagione., e semplifica maggiormente le relative procedure di comunicazione al comune competente per territorio. Rimangono in ogni caso confermati i criteri ispiratori della disciplina regionale del 2001, finalizzati sostanzialmente all'equo contemperamento del principio della tutela della concorrenza con il principio della tutela del consumatore, ribadito peraltro dal decreto legislativo 6 settembre 2005, n.206, recante il Codice del consumo.

Trattasi, pertanto, di approvare l'Allegato "A" che forma parte integrante del presente provvedimento, relativo all'aggiornamento della disciplina regionale delle vendite straordinarie in conformità ai sopravvenuti principi del decreto Bersani.

Il relatore conclude la propria relazione e sottopone all'approvazione della Giunta regionale il seguente provvedimento

La Giunta Regionale

UDITO il relatore, incaricato dell'istruzione dell'argomento in questione ai sensi dell'articolo 33, comma secondo, dello Statuto, il quale dà atto che la Struttura competente ha attestato l'avvenuta regolare istruttoria della pratica, anche in ordine alla compatibilità con la vigente legislazione statale e regionale;

VISTO il decreto legge 4 luglio 2006, n. 223, convertito con legge 4 agosto 2006, n. 248, recante "Disposizioni urgenti per il rilascio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale" ed in particolare, l'art. 3;

VISTA la legge regionale 13 agosto 2004, n. 15 recante "Norme di programmazione per l'insediamento di attività commerciali nel Veneto" ed in particolare l'art. 34; VISTA la circolare del Ministero delle Attività Produttive n.3603/c del 28/9/2006 avente ad oggetto "Decreto legge 4 luglio 2006, n.223, convertito, con modificazioni, nella legge 4 agosto 2006,

n.248. Artt.3, 4 e 11. Circolare esplicativa;"

RICHIAMATA la propria deliberazione n. 3167 del 26/11/2004;

SENTITE le rappresentanze degli Enti locali, le organizzazioni delle imprese operanti nel settore del commercio, nonché le associazioni dei consumatori, ai sensi dell'art. 34 della legge regionale n. 15 del 2004;

**DELIBERA**

di approvare l'aggiornamento della disciplina delle vendite straordinarie di cui all'Allegato "A" che forma parte integrante del presente provvedimento;

di pubblicare il presente provvedimento nel Bollettino Ufficiale della Regione del Veneto.

Sottoposto a votazione il presente provvedimento viene approvato con voti unanimi e palesi.

IL SEGRETARIO IL PRESIDENTE

Dott. Antonio Menetto On. Dott. Giancarlo Galan

## **ALLEGATO A**

### **VENDITE STRAORDINARIE**

#### **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.

#### **MODALITA'**

Le vendite di liquidazione devono essere comunicate al Comune in cui ha sede l'esercizio; alla comunicazione deve essere allegata la specifica documentazione sottoindicata.

In caso di: -

cessazione dell'attività e trasferimento dell'azienda in altri locali. La richiesta deve essere corredata da copia della preventiva comunicazione inviata al Comune;

-cessazione dell'affittanza di azienda: la richiesta deve essere corredata di copia del contratto o dell'atto di risoluzione dello stesso.

-cessione dell'azienda: la richiesta deve essere corredata di copia dell'atto pubblico o del preliminare di vendita registrato.

-Rinnovo o trasformazione dei locali: la richiesta deve essere corredata di 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;
- impegno a sospendere l'attività per il tempo necessario ad eseguire i lavori
- presentazione di un dettagliato inventario della merce, con esplicita dichiarazione di impegno a non riassortire la merce in vendita dopo l'inizio della vendita di liquidazione.

In caso di rinnovo o trasformazione dei locali è obbligatoria una chiusura immediatamente successiva al periodo di liquidazione, pari al tempo necessario ad eseguire i lavori e comunque per almeno sette giorni; il periodo di chiusura deve essere preventivamente comunicato al Comune.

Successivamente all'inizio delle vendite di liquidazione, è comunque vietato introdurre nuova

merce dello stesso genere di quella posta in vendita di liquidazione.

### **PERIODO E DURATA**

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.

### **VENDITE DI FINE STAGIONE**

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.

### **MODALITA'**

La ditta interessata è tenuta a dare comunicazione al Comune indicando la data d'inizio e la durata.

### **PERIODO E DURATA**

Le vendite di fine stagione invernali possono svolgersi dal 7 gennaio al 28 febbraio.

Le vendite di fine stagione estive possono svolgersi dal 15 luglio al 31 agosto di ogni anno

### **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.

### **MODALITA'**

L'operatore che intende effettuare la vendita promozionale è tenuto a dare comunicazione al Comune in cui ha sede l'esercizio.

La comunicazione deve indicare:

- a) l'ubicazione dei locali ove viene effettuata la vendita;
- b) la data di inizio e quella di cessazione della promozione.

### **PERIODO**

In ciascun anno solare l'operatore può svolgere un numero indefinito di vendite promozionali. 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.

### **NORME COMUNI**

### **MODALITA'**

La comunicazione che l'operatore commerciale è tenuto a dare all'amministrazione comunale in cui ha sede l'esercizio, ai sensi delle precedenti disposizioni, deve essere effettuata tramite lettera raccomandata, almeno dieci giorni prima della data di inizio della vendita medesima, fatto salvo per le vendite promozionali, per le quali la comunicazione può essere fatta contestualmente all'inizio della

vendita. A tal fine fa fede il timbro dell'Ufficio postale accettante.

### **PUBBLICITÀ**

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, 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").

Le merci oggetto di vendita straordinaria devono essere indicate in modo chiaro ed inequivocabile, con separazione fisica idonea a distinguerle dalle merci poste in vendita al prezzo ordinario.

Fatte salve le vendite giudiziarie, nella vendita o nella pubblicità della stessa è vietato l'uso della formula "vendite fallimentari".

Durante la vendita straordinaria è fatto comunque obbligo di 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.

### **SANZIONI**

La violazione delle disposizioni di cui alla presente disciplina comporta l'irrogazione delle sanzioni amministrative di cui all'art.22 del decreto legislativo 31/3/1998, n.114.

Tali sanzioni sono comminate dall'autorità del comune nel quale ha avuto luogo la violazione, ai sensi del medesimo articolo 22, comma 7, del decreto legislativo 114 del 1998.

### **FASE TRANSITORIA**

Sono fatte salve le vendite straordinarie già attivate alla data di pubblicazione delle presenti disposizioni sul Bollettino Ufficiale della Regione.

La presente disciplina si applica anche alle attività di commercio su aree pubbliche di cui al titolo X° del decreto legislativo 31/3/1998, n.114, come attuato con legge regionale 6 aprile 2001, n.10 e successive modificazioni ed integrazioni.

---

### **note**

---

**Id.1.829**