Vendite straordinarie - approfondimento

Vendite di liquidazione - Vendite di fine stagione (saldi)
Vendite promozionali - Vendite sottocosto

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 possono essere effettuate in qualsiasi periodo dell'anno a seguito di cessazione di attività commerciale, cessione dell'azienda, trasferimento dell'azienda in altro locale, trasformazione o rinnovo dei locali.
La durata massima di ciascun periodo di vendita di liquidazione è di 6 settimane (aumentate fino a 13 settimane, in caso di cessazione definitiva dell'attività ai sensi della D.G.R. 1619 del 19/11/2015).
Le vendite di liquidazione devono essere comunicate almeno sette giorni prima della data di inizio della vendita medesima.
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 viene comunicato al Comune all'interno della pratica trasmessa per la vendita di liquidazione.
Successivamente all'inizio delle vendite di liquidazione, è comunque vietato introdurre nuova merce dello stesso genere di quella posta in vendita di liquidazione.
In caso di cessazione dell'attività, oltre alla comunicazione di vendita di liquidazione, è necessario trasmettere contestualmente apposita comunicazione di cessazione; la data di cessazione dovrà coincidere con l'ultimo giorno della vendita di liquidazione.

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.
Tali vendite devono svolgersi nel periodo deliberato dalla Regione Veneto → https://www.regione.veneto.it/web/attivita-produttive/al-dettaglio-su-aree-private
Nessuna comunicazione deve essere presentata al Comune.

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.
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. Tale ultimo divieto non si applica agli operatori che pongono in vendita prodotti non aventi carattere di stagionalità.
Nessuna comunicazione deve essere presentata al Comune.

Vendite sottocosto

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, e di ogni altra imposta o tassa connessa alla natura del prodotto e diminuito degli eventuali sconti o contribuzioni riconducibili al prodotto medesimo purchè documentati.

La vendita sottocosto non si applica agli esercenti la forma speciale di vendita di cui al Titolo VI del D.Lgs. 114/1998: trattasi della vendita effettuata negli spacci interni, delle vendite al dettaglio di prodotti per mezzo di apparecchi automatici, presso il domicilio dei consumatori, per corrispondenza o tramite televisione o altri mezzi di comunicazione, ivi compreso il commercio elettronico.

Le vendite sottocosto devono essere comunicate almeno dieci giorni prima della data di inizio della vendita medesima.

La vendita sottocosto può essere effettuata fino a un massimo di tre volte nel corso dell'anno (art. 1, comma 4, del D.P.R. 6 aprile 2001, n. 218); ogni vendita sottocosto non può avere una durata superiore a dieci giorni e il numero delle referenze oggetto di ciascuna vendita non può essere superiore a cinquanta. Non può essere effettuata una vendita sottocosto se non è decorso almeno un periodo pari a venti giorni salvo che per la prima vendita sottocosto dell'anno.