

COMUNE DI CASTELGOMBERTO

Provincia di Vicenza

**CRITERI PER IL RILASCIO
DELLE AUTORIZZAZIONI COMMERCIALI
PER LE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA
LEGGE REGIONALE 15/2004**

(Approvato con deliberazione del consiglio comunale n. 56 del 29/09/2005)

INDICE

PARTE PRIMA

ANALISI DELLA RETE DISTRIBUTIVA E INDIRIZZI PROGRAMMATORI pag. 3

- 1. Premessa pag. 4
- 2. Programmazione commerciale e ruolo dei comuni pag. 4
- 3. Rapporto tra densità di medie-grandi strutture ed esercizi di vicinato pag. 5
- 4. Sviluppo demografico ed economico del comune pag. 7
- 5. La rete distributiva pag. 11
- 6. Indirizzi programmatori pag. 19

PARTE SECONDA

CRITERI PER IL RILASCIO DELLE AUTORIZZAZIONI COMMERCIALI PER LE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA pag. 22

- Art. 1 Oggetto del piano commerciale pag. 23
- Art. 2 Zone commerciali pag. 23
- Art. 3 Definizioni pag. 23
- Art. 4 Criteri per il rilascio delle autorizzazioni commerciali per
medie strutture fino a 1.000 mq.(medio-piccole) pag. 24
- Art. 5 Criteri per il rilascio delle autorizzazioni commerciali per
le medie strutture da mq. 1.001 a 1.500 mq. (medio-grandi) pag. 26
- Art. 6 Concentrazione e accorpamento di medie strutture pag. 28
- Art. 7 Impatto sulla viabilità pag. 29
- Art. 8 Aree libere a parcheggio pag. 29
- Art. 9 Norme procedurali pag. 30
- Art.10 Adempimenti del responsabile del procedimento pag. 31
- Art.11 Requisiti strutturali pag. 31
- Art.12 Subingresso pag. 32
- Art.13 Centri commerciali pag. 33
- Art.14 Esercizi polifunzionali nei centri minori pag. 33
- Art.15 Monitoraggio pag. 34

PARTE TERZA

NORME SPECIALI E DI SEMPLIFICAZIONE pag. 35

- Art.16 Prodotti speciali pag. 35
- Art.17 Settori merceologici particolari pag. 35

PARTE QUARTA

SANZIONI E NORME FINALI pag. 36

- Art.18 Sanzioni pag. 36
- Art.19 Norme transitorie pag. 36
- Art.20 Entrata in vigore pag. 36
- Art.21 Durata pag. 36

PARTE PRIMA

ANALISI DELLA RETE DISTRIBUTIVA

INDIRIZZI PROGRAMMATORI

1. PREMESSA

Con la riforma del titolo V della Costituzione è stata attribuita alle Regioni, insieme ad altre molteplici materie, la competenza primaria sul commercio, aprendo spazi di autonomia legislativa che prima erano vincolati e condizionati da norme di carattere nazionale.

La precedente legge regionale n. 37 del 1999, infatti, era una legge derivata che trovava fondamento all'interno delle direttive date a livello governativo ed "in primis" il Decreto Legislativo 114/1998, il cosiddetto decreto "Bersani".

Ora la nuova legge regionale, la n. 15 del 13 agosto 2004 "Norme di programmazione per l'insediamento di attività commerciali nel Veneto", riprende alcune definizioni contenute nel D.Lgs 114/1998, introducendo, però alcune significative novità.

Vengono individuati due nuovi settori merceologici nei quali si articola la programmazione commerciale. Oltre ai tradizionali settori "alimentare" e "non alimentare generico", previsti dal D.Lgs. 114/98, vengono introdotti il settore "misto" e quello "non alimentare a grande fabbisogno di superficie", i cui contenuti sono precisati dall'art 7, commi 7 e 8, della l.r. 15/2004.

Altre novità per l'ordinamento regionale sono rappresentate dai "parchi commerciali" (art. 10), gli "outlet" (art. 12) e le "aggregazioni commerciali" (art. 14, comma 12).

Anche la tradizionale formulazione di "centro commerciale" viene rivista rispetto al D.Lgs. 114/98 (art. 9 della l.r. 15/2004).

2. PROGRAMMAZIONE COMMERCIALE E RUOLO DEI COMUNI

La nuova disciplina regionale innova sostanzialmente anche la programmazione commerciale, assegnando significative competenze, secondo il principio della sussidiarietà, ai comuni e alle province.

In particolar modo ai comuni è stata affidata, ai sensi dell'art. 14, la definizione dei criteri per il rilascio delle autorizzazioni commerciali relative alle medie strutture di vendita (superficie di vendita oltre 250 mq. e non superiore a 2.500 mq. nei comuni con popolazione superiore a 10.000 abitanti; superficie oltre 150 mq. e non superiore a 1.500 mq. nei comuni con popolazione inferiore a 10.000 abitanti).

Questa attività programmatica comunale deve essere comunque ispirata ai seguenti principi definiti nel citato articolo della nuova legge regionale:

- a) modernizzazione del sistema distributivo;
- b) garanzia di concorrenzialità del sistema distributivo;
- c) salvaguardia dell'ambiente e della viabilità dei centri urbani;
- d) mantenimento di una presenza diffusa e qualificata del servizio di prossimità;

- e) equilibrio delle diverse forme distributive;
- f) tutela delle piccole e medie imprese commerciali;
- g) identificazione di strumenti di politica del territorio quali la sicurezza, il flusso veicolare, i trasporti pubblici;
- h) rapporto tra densità di medie-grandi strutture di vendita ed esercizi di vicinato non superiori a quanto stabilito dalla Giunta Regionale con proprio provvedimento;
- i) priorità alle domande di ampliamento relative ad attività esistenti.

Sulla base dei principi sopra enunciati i comuni devono adeguare la loro programmazione commerciale per le medie strutture di vendita ed il provvedimento di individuazione dei criteri per il rilascio delle relative autorizzazioni ha la stessa durata della programmazione regionale, fissata in tre anni dall'art. 6, comma 1.

3. RAPPORTO TRA DENSITA' DI MEDIE-GRANDI STRUTTURE DI VENDITA ED ESERCIZI DI VICINATO.

Per il rilascio delle autorizzazioni commerciali di medie strutture di vendita, questa volta la Regione Veneto non si è limitata a dettare ai comuni principi di carattere generale (modernizzazione, concorrenzialità, equilibrio, ecc.) od indicazioni di politica territoriale (sicurezza, flusso veicolare, trasporti pubblici, ecc.), ma ha condizionato la loro autonomia programmatica, in relazione a questo tipo di strutture di vendita, introducendo un parametro di densità (lett. h).

Questo parametro, fissato con Deliberazione della Giunta regionale n. 496 del 18 febbraio 2005, è ispirato all'obiettivo di "favorire la realizzazione di una equilibrata rete distributiva che agevoli gli insediamenti atti ad inserire le piccole e medie imprese operanti sul territorio nell'obiettivo di rivitalizzare il tessuto urbano ed economico oltre che sociale e culturale e che garantisca nel contempo una presenza equilibrata delle diverse forme distributive"⁽¹⁾.

3.1. INDICE DI EQUILIBRIO

Si parte dal presupposto di mantenere una sostanziale parità tra la presenza di esercizi di vicinato da un lato e le medie e grandi strutture di vendita dall'altro.

L'indice va verificato separatamente fra i due settori merceologici: ALIMENTARE E NON ALIMENTARE (generico e a grande fabbisogno di superficie).

L'indice scaturisce da una frazione numerica dove al numeratore viene posta la sommatoria delle superfici di vendita degli esercizi di vicinato (alimentare o non alimentare

⁽¹⁾ Dall'allegato "A" alla DGR n. 496/2005

come sopra definito). Al denominatore viene posta la sommatoria delle superfici di vendita delle medie e grandi strutture di vendita (alimentari o non alimentari, come sopra) definite. La superficie di vendita di riferimento è quella autorizzata.

Nel caso di esercizi commerciali autorizzati per entrambi i settori (alimentare e non alimentare), la superficie complessiva di vendita va imputata, per la propria quota, a ciascun settore.

Per gli esercizi del settore misto, di nuova istituzione e per i quali, quindi, non sono state finora rilasciate autorizzazioni, si applica la seguente ripartizione della superficie di vendita ai fini della quantificazione dell'indice:

- 60% settore alimentare;
- 40% settore non alimentare.

L'indice di equilibrio commerciale è dinamico ed il comune, nell'ambito della propria autonomia programmatica, può prevedere una disciplina maggiormente restrittiva.

Esso è calcolato in termini reali, ed è aggiornato ogni volta che varia la rete di vendita al dettaglio (autorizzazioni per esercizi di vicinato, per medie e grandi strutture di vendita al dettaglio).

I dati relativi alla rete distributiva comunale utilizzati per la costruzione della frazione, devono essere comunicati semestralmente, ai sensi dell'art. 4, comma 2 della legge regionale, all'Amministrazione provinciale, territorialmente competente, all'Osservatorio regionale per il commercio di cui all'art. 3 della legge regionale, istituito presso la Direzione regionale competente in materia di commercio.

3.2. INDICE E' UGUALE A 1,0

Significa che fra esercizi di vicinato e quelli di media e grande distribuzione esiste un perfetto equilibrio. In questo caso non sono consentite:

- 1) le aperture di medie strutture di vendita con superfici di vendita superiori a 1.000 mq;
- 2) l'ampliamento delle medie strutture con superfici di vendita superiore a 1.000 mq. e non operanti da almeno tre anni;
- 3) l'ampliamento delle medie strutture con superficie di vendita inferiore a 1.000 mq. e non operanti da almeno tre anni, che per effetto dell'ampliamento superano il predetto limite.

3.3. INDICE E' SUPERIORE A 1,0

In caso in cui l'indice di equilibrio sia superiore a 1,0 significa che gli esercizi di vicinato sono più diffusi di quanto non lo siano le medie e grandi strutture di vendita.

Ciò evidenzia la possibilità di autorizzare:

- 1) nuove aperture di medie strutture con superficie superiori a 1.000 mq. di vendita;
- 2) ampliamenti di medie strutture con superficie superiori a 1.000 mq. di vendita;
- 3) gli ampliamenti delle medie strutture inferiori a 1.000 mq. che, per effetto dell'ampliamento, superano il predetto limite.

E' autorizzabile una superficie di vendita complessiva che consenta il raggiungimento dell'equilibrio.

3.4. INDICE E' INFERIORE A 1,0

In caso in cui l'indice di equilibrio sia inferiore a 1,0, significa che le medie e grandi strutture di vendita sono più diffuse di quanto non lo siano quelle di vicinato.

Ciò evidenzia uno squilibrio nella rete commerciale comunale.

In questo caso non sono consentite:

- 4) le aperture di medie strutture di vendita con superfici di vendita superiori a 1.000 mq;
- 5) l'ampliamento delle medie strutture con superfici di vendita superiore a 1.000 mq. e non operanti da almeno tre anni;
- 6) l'ampliamento delle medie strutture con superficie di vendita inferiore a 1.000 mq. e non operanti da almeno tre anni, che per effetto dell'ampliamento superano il predetto limite.

3.5. CAMPO DI APPLICAZIONE DELL'INDICE

Il suddetto indice non va applicato nel caso di rilascio di autorizzazioni per:

1. l'apertura di medie strutture di vendita con superficie sino a 1.000 mq. (le cosiddette medio-piccole);
2. gli ampliamenti di medie strutture di vendita operanti da almeno tre anni che, per effetto dell'ampliamento, supereranno il limite di 1.000 mq.;
3. gli ampliamenti delle medie strutture di vendita operanti da almeno tre anni con superficie di vendita superiore a 1.000 mq.

4. SVILUPPO DEMOGRAFICO ED ECONOMICO DEL COMUNE

Prima di passare ad analizzare specificatamente il settore commerciale presente nel territorio comunale e la sua evoluzione in questi ultimi anni, è opportuno richiamare alcuni significativi dati relativi allo sviluppo demografico ed economico registrato in un medio periodo di osservazione, al fine di ricavare quegli elementi in grado di supportare le scelte di programmazione commerciale.

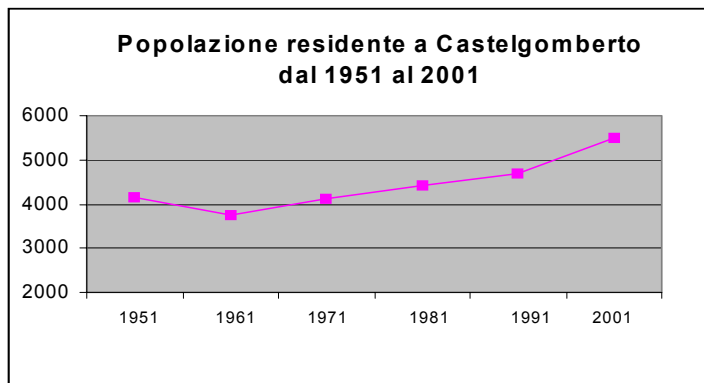
4.1. LA POPOLAZIONE

La popolazione rilevata al 31/12/2004 è di 5.837 abitanti. Dai dati dei censimenti degli ultimi 50 anni, emerge che la popolazione di Castelgomberto ha avuto, ad eccezione del 1961, un andamento di progressiva e rilevante crescita demografica (Tab. 1 e Graf. 1).

Tab. 1 - Popolazione – censimenti

anno	dati	variazione %
1951	4161	
1961	3763	-9,6%
1971	4125	9,6%
1981	4422	7,2%
1991	4697	6,2%
2001	5494	17,0%

Graf. 1 - Popolazione – censimenti



Dal confronto con gli altri 5 comuni della Vallata dell'Agno, tra i due ultimi censimenti, il comune di Castelgomberto si colloca al secondo posto per sviluppo demografico (+16,7%), dopo Brogliano (+24,7%), e molto al di sopra della media della Vallata (+4,03).

Il confronto risulta favorevole anche rispetto alla media provinciale (+6,2%) e quella regionale (+3,4%). (Tab.2).

Tab. 2 – Popolazione Valle Agno – censimenti 1991-2001

COMUNI VALLE AGNO	1991	2001	V.A.	%
BROGLIANO	2.356	2.937	581	24,7
CASTELGOMBERTO	4.697	5.482	785	16,7
CORNEDO VICENTINO	9.504	10.566	1.062	11,2
RECOARO TERME	7.466	7.266	-200	-2,7
TRISSINO	7.392	7.794	402	5,4
VALDAGNO	27.449	27.193	-256	-0,9
TOTALE VALLE AGNO	58.864	61.238	2.374	4,03
PROVINCIA DI VICENZA	747.957	794.317	46.360	6,2
REGIONE VENETO	4.380.797	4.527.694	146.897	3,4

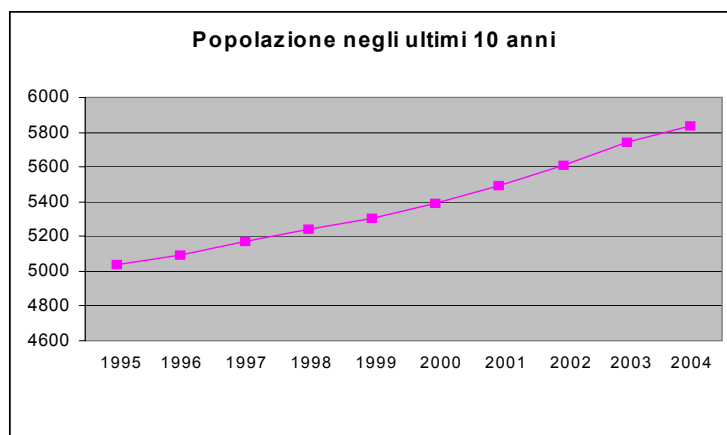
Analizzando la popolazione del Comune nel dettaglio, si rileva come negli ultimi 10 anni essa sia stata caratterizzata da costante trend positivo pari ad una media annua di 1,6%

(Tab. 3 e relativo grafico). Tale incremento è dovuto per il 27% al saldo naturale (nati-morti) e per il 73% al saldo migratorio (immigrati-emigrati)

Tab. 3 - Popolazione negli ultimi 10 anni

anno	totale ab	variazione %
1995	5039	
1996	5089	1,0%
1997	5168	1,5%
1998	5240	1,4%
1999	5306	1,3%
2000	5393	1,6%
2001	5492	1,8%
2002	5606	2,0%
2003	5743	2,4%
2004	5837	1,6%

Graf. 2 - Popolazione ultimi 10 anni



Sul piano demografico la composizione per età della popolazione è un elemento fondamentale per comprendere la sua evoluzione, le possibilità di ricambio generazionale, le trasformazioni della struttura delle famiglie ed i numerosi fenomeni sociali, economici e culturali connessi.

I cambiamenti nella struttura della popolazione sono il risultato dell'intrecciarsi di vari fattori: dai comportamenti riproduttivi all'allungamento della vita.

Uno fra gli indicatori demografici più importanti sulla struttura per età della popolazione è l'**indice di vecchiaia** che viene calcolato come rapporto percentuale fra gli ultrasessantacinquenni e la popolazione giovanile compresa fra 0 e 14 anni.

Da un confronto con i dati della provincia di Vicenza, del Veneto e in generale dell'Italia, relativamente agli ultimi 3 censimenti generali (1981-1991-2001) emerge come la struttura generazionale della popolazione di Castelvetro mantenga ancora una caratteristica equilibrata, non intaccata, quindi, dal sempre più diffuso e marcato fenomeno di invecchiamento (Tab. 4)

Tab. 4 – Indice di vecchiaia

	1981	1991	2001
Castelvetro	51,52	79,09	83,41
Vicenza (provincia)	56,00	93,54	113,33
Veneto	61,77	107,35	135,68
Italia	81,20	94,30	127,10

4.2. LO SVILUPPO ECONOMICO

La struttura economica di Castelgomberto è caratterizzata da una sempre maggiore presenza di imprese, soprattutto appartenenti al settore secondario (Tab. 5).

Tab. 5 – Imprese ed istituzioni – 1991 e 2001

ATTIVITA' ECONOMICHE	CENSIMENTO 1991		CENSIMENTO 2001		Variazioni %	
	Unità Locali	Addetti	Unità Locali	Addetti	U.L.	Add.
Agricoltura, caccia e silvicoltura	2	19	-	-	-	-
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	-	-	-	-	-	-
Estrazioni di minerali	-	-	-	-	-	-
Attività manifatturiere	91	1.217	134	2.046	+47,2	+68,1
Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	1	5	1	3	-	-40
Costruzioni	60	122	88	220	46,7	+80,3
Commercio e riparazioni	71	147	80	162	+12,7	+10,2
Alberghi e ristoranti	23	65	26	67	+13	+3,1
Trasporti e comunicazioni	12	54	16	77	+33,3	+42,6
Intermediazione monetaria e finanziaria	4	12	9	30	+125	+150
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca, altre att.	16	27	56	112	+250	+107
Pubblica Amministrazione e Difesa; Assicur. Sociale Obbl.	1	21	1	29	-	+38,1
Istruzione	4	71	5	106	+25	49,3
Sanità e altri Servizi Sociali	12	14	11	14	-8,3	-
Altri Servizi	19	21	26	21	+36,8	-
TOTALE	316	1.849	453	2.887	+43,4	+56,1

Sulla base del censimento generale dell'industria e dei servizi 2001, le attività economiche che occupano il maggior numero degli addetti sono: la fabbricazione di altri prodotti metallici (17, 2%), la fabbricazione di articoli in materie plastiche (15,4%).

Mentre per l'analisi del settore del terziario ed in particolare della rete distributiva si rinvia al successivo paragrafo, vale la pena qui di richiamare il settore primario.

Con il censimento generale dell'agricoltura del 2000 si consolida la conferma del continuo ridimensionamento di questo settore, anche se questo fenomeno per il comune di Castelgomberto si manifesta a livelli inferiori rispetto al dato regionale. Il numero della aziende agricole è diminuito, rispetto al decennio precedente, del 6,6% a Castelgomberto

e del 15% nel Veneto ed anche la superficie agricola si è ridotta nel nostro comune del 6,6% rispetto ad una media regionale del 7,5%.

A completamento di questa breve analisi dello sviluppo economico del comune è opportuno fare riferimento alle molteplici ed ampie aree produttive individuate dall'attuale PRG all'interno del territorio comunale: n. 22 zone territoriali omogenee di tipo D (da D1 a D4) collocate a Nord e a Sud del paese, per una superficie totale di mq. 1070.876, di cui coperta e già realizzata al 31.12.2004 mq. 283.967, con una capacità edificatoria residua di mq. 210.920.

5. LA RETE DISTRIBUTIVA

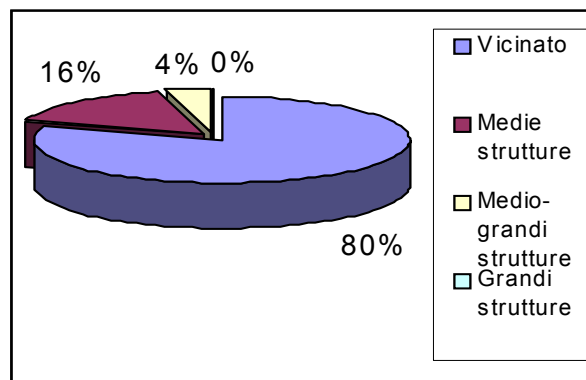
Nell'analizzare l'attuale rete distributiva si è ritenuto funzionale, anche ai fini della programmazione commerciale, distinguere gli esercizi per:

- limiti dimensionali della superficie di vendita, così come previsti dall'art. 7, comma 1, della l.r. 15/2004. Le medie strutture di vendita (da 151 mq. a 1.500 mq.) sono state suddivise tra quelle fino a 1.000 mq. e quelle superiori a tale limite (tabelle 6-7; grafici 6-7);
- settori merceologici: alimentare, non alimentare generico e misto. Per individuare le aziende commerciali appartenenti a questo ultimo settore, per le quali, essendo di nuova istituzione, non esistono attualmente autorizzazioni rilasciate, si è fatto riferimento a quanto contenuto nell'art. 7, comma 8, della l.r. 15/2004, mentre per la ripartizione della loro superficie di vendita è stata adottata la percentuale indicata nella DGR n. 496/2005 (60% prodotti alimentari e 40% prodotti non alimentari) ((tabelle 8-9; grafici 8-9);

Tab. 6 – Numero esercizi di vendita per dimensione

Esercizi di vicinato (fino a 150 mq.)	40
Medie strutture di vendita (oltre 150 mq. fino a 1000 mq.)	8
Medio-grandi strutture di vendita (oltre 1000 mq fino a 1500 mq.)	2
Grandi strutture di vendita (oltre 1500 mq fino a 15000 mq.)	0
TOTALE	50

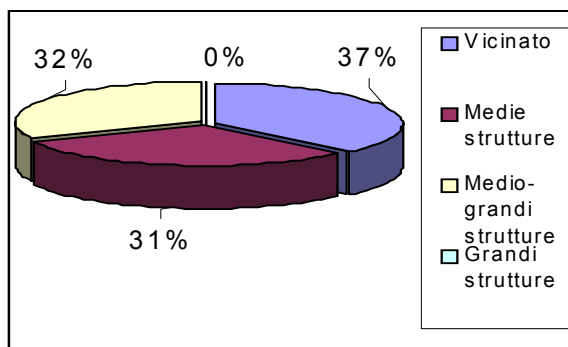
Graf. 6 - Percentuale esercizi di vendita per dimensione



Tab. 7 – Superficie di vendita per limiti dimensionali degli esercizi

Esercizi di vicinato (fino a 150 mq.)	mq.2.573
Medie strutture di vendita (oltre 150 mq. fino a 1000 mq.)	mq.2.105
Medio-grandi strutture di vendita (oltre 1000 mq fino a 1500 mq.)	mq.2.188
Grandi strutture di vendita (oltre 1500 mq fino a 15000 mq.)	0
TOTALE	mq.6.866

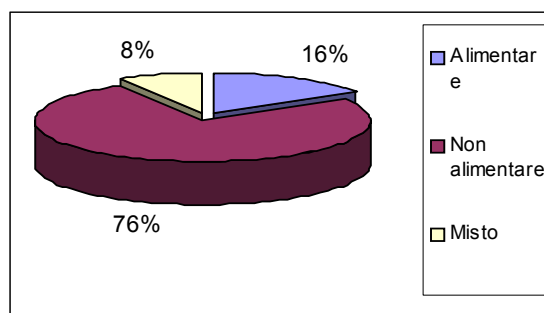
Graf. 7 - Percentuale della superficie di vendita per limiti dimensionali



Tab. 8 – Numero esercizi di vendita per settore merceologico

Alimentare	8
Non alimentare	38
Misto	4
TOTALE	50

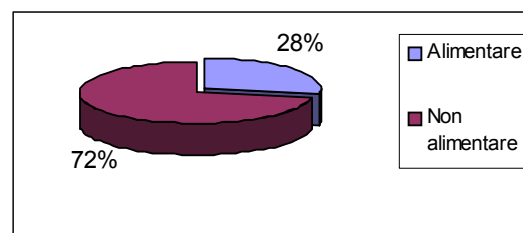
Graf. 8 - Percentuale esercizi di vendita per settore merceologico



Tab. 9 – Superficie di vendita per settore merceologico

Alimentare	mq. 1.914
Non alimentare	mq. 4.952
TOTALE	mq. 6.866

Graf. 9 - Percentuale superficie di vendita per settore merceologico



Tab. 10 - Tabella riassuntiva della struttura della rete distributiva

Settore merceologico	Numero di esercizi	Superficie di vendita	Superficie media	% sul totale esercizi	% sul totale superficie	Abitanti/(*) esercizio	Sup. per 1000 ab.
----------------------	--------------------	-----------------------	------------------	-----------------------	-------------------------	------------------------	-------------------

Esercizi di vicinato (fino a 150 mq.)

Alimentare	9	639	71.00	18.00	9.31	654.78	108.43
Non alim.	31	1.934	62.38	62.00	28.17	190.10	328.19
	40	2.573					

Medie strutture (fino a 1000 mq.)

Alimentare	2	711	355.50	4.00	10.36	2.946.50	120.65
Non alim.	6	1.394	232.33	12.00	20.30	982.17	236.55
	8	2.105					

Medio-grandi strutture (superiori a 1000 mq e fino a 1500 mq)

Alimentare	1	1.088	1.088	2.00	15.84	5.893	184.62
Non alim.	1	1.100	1.100	2.00	16.02	5.893	186.66
	2	2.188					

TOTALE	50	6.866	137.32	100.00	100.00	117.86	1.165.11
---------------	-----------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	-----------------

(*) abitanti al 30/06/2005

Dalle tabelle sopra riportate emergono i seguenti fondamentali elementi che caratterizzano la rete di vendita del comune di Castelgomberto:

a) per limiti dimensionali:

- in termini numerici esiste una grande prevalenza degli esercizi di vicinato (80%). Si tratta di una normale, numericamente parlando, sproporzione che viene, però, riequilibrata se analizziamo i dati sulla superficie di vendita: la superficie degli esercizi di vicinato rappresenta il 37% contro il 63% di quella delle medie strutture;
- tra le medie strutture prevalgono quelle aventi una superficie inferiori ai 1.000 mq. rispetto a quelle che superano tale limite. La loro superficie di vendita, però, è pressoché la stessa (2.105 mq. contro 2.188 mq.);
- la totale assenza delle grandi strutture di vendita.

b) per settori merceologici:

- in termini numerici la presenza maggiore è rappresentata dal settore non alimentare (76%). Gli esercizi del settore alimentare rappresentano il 16% del totale, percentuale che raggiunge il 24% se aggiungiamo anche il settore misto (8%), la cui superficie di vendita è destinata prevalentemente ai prodotti alimentari.;
- anche la superficie di vendita del settore non alimentare è prevalente (72%) rispetto a quella del settore alimentare (28%), facendo presente che la superficie degli esercizi del settore misto è stata attribuita per il 60 % a quello alimentare e al 40% al non alimentare;
- nel settore alimentare, in termini numerici, prevalgono gli esercizi di vicinato (75%), ma, analizzando la superficie di vendita, questa percentuale viene ribaltata a favore delle medie strutture (71%);
- anche nel settore non alimentare gli esercizi di vicinato sono di gran lunga i più presenti (79%), ma, in questo caso, la superficie di vendita è più equamente distribuita (41% per il vicinato e 59% per le medie strutture).

La maggior parte degli esercizi commerciali è localizzata nell'area urbana centrale, mentre lungo l'asse viario più importante della vallata, l'ex strada statale 246, non si è sviluppato un vero e proprio sistema distributivo di "strada mercato", così come è avvenuto in altri comuni della Valle dell'Agno, in particolar modo Cornedo Vicentino. Ai margini di questa arteria si sono insediati, in modo pressoché isolato, oltre a quegli esercizi appartenenti a quei settori coerenti con questa tipologia insediativa (vendita autoveicoli, arredamento, materiale edile), anche una media struttura di vendita del settore alimentare.

Una nota a parte merita la frazione di Valle, la quale conta alla data del 31/12/2004 n. 968 residenti e n. 363 famiglie.

In questa frazione è stato approvato di recente un Piano di Lottizzazione che prevede n. 169 nuovi abitanti insediabili ed un altro, molto simile come dimensione, sta per essere presentato.

Attualmente sono localizzati: un solo negozio di generi alimentari di mq. 105, a seguito della recente chiusura dell'altro che aveva una superficie di mq. 85, e due esercizi, sempre di vicinato, appartenenti al settore non alimentare per un totale di superficie di vendita di 210 mq.

La rete commerciale è integrata dal mercato settimanale, che si svolge nella mattinata del mercoledì, per un totale di 45 posteggi, di cui 9 del settore alimentare, 34 del settore non alimentare e n. 2 posteggi riservati ai produttori agricoli.

5.1. CONFRONTI CON LA RETE DISTRIBUTIVA DI ALTRE REALTA'

Allo scopo di meglio approfondire l'analisi della rete distributiva del comune di Castelgomberto è opportuno metterla a confronto con altre realtà comunali simili, almeno in termini di dimensione demografica.

Sono stati scelti alcuni dei comuni della provincia di Vicenza che per numero di abitanti e collocazione geografica possono rappresentare un significativo confronto: Costabissara, Sarego, Sovizzo e Villaverla.

I dati sono stati estrapolati dall'Indagine sul tessuto commerciale della provincia di Vicenza al 31/12/2003, effettuata, su incarico della Camera di Commercio, dall'ISTER.

Dal confronto (tab. n. 11) tra le singole realtà comunali emergono i seguenti elementi significativi:

- il numero degli esercizi commerciali varia da un minimo di 53 (Castelgomberto e Sarego) ad un massimo di 73 (Costabissara);
- la superficie di vendita complessiva (a parte il caso di Costabissara dove la presenza di 3 grandi strutture di vendita incide in modo rilevante su tale dato), si attesta tra un minimo di mq. 5.875 (Sarego) ad un massimo di mq. 8.367 (Sovizzo), mentre Castelgomberto ha una disponibilità di superficie di vendita di mq. 7.217, poco al di sopra della media dei comuni presi in considerazione (mq. 6.988), escluso Costabissara;
- relativamente ai limiti dimensionali, gli esercizi di vicinato rappresentano in termini numerici mediamente l'83,5% del totale (Castelgomberto l'81,13%), il rimanente, escluso Costabissara, è costituito da medie strutture (da 151 a 1.500 mq.);

- se analizziamo la superficie di vendita, il suddetto rapporto risulta radicalmente modificato. Le medie strutture occupano mediamente il 53,9% della superficie totale di vendita, con Castelgomberto che si attesta poco al di sopra con il 59,5%.

Più difficile diventa il confronto dei dati comunali se si prende in considerazione la distribuzione tra i vari settori merceologici, a causa della presenza in alcuni comuni del settore misto (alimentare e non alimentare). Se, nella ripartizione della superficie di vendita di questo nuovo settore, adottiamo la percentuale indicata nella DGR n. 496/2005 (60% prodotti alimentari e 40% prodotti non alimentari) si riscontra il seguente dato: mediamente il settore alimentare, in termini di superficie di vendita, rappresenta il 21% della superficie totale (esclusa naturalmente quella delle 3 grandi strutture di Costabissara), mentre nel comune di Castelgomberto questa percentuale raggiunge il 26%.

Da una prima analisi di questi confronti emerge una carenza, in termini numerici, degli esercizi di vendita a Castelgomberto, tenendo presente anche che, a causa di alcune recenti cessazioni, la loro presenza si è ulteriormente ridotta (nel 2005 sono presenti 50 esercizi commerciali), mentre dal lato della superficie di vendita la situazione appare più equilibrata, soprattutto nel settore alimentare.

Tab. 11 – Confronto con la rete distributiva di altri comuni

CASTELGOMBERTO

	FINO A 150 MQ.		151 - 1500 MQ		SUP. A 1500 MQ		TOTALE	
	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.
Alimentari	10	711	3	1.799	0	0	13	2.510
Non alim.	33	2.213	7	2.494	0	0	40	4.707
Misto	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTALE	43	2.924	10	4.293	0	0	53	7.217

COSTABISSARA

	FINO A 150 MQ.		151 - 1500 MQ		SUP. A 1500 MQ		TOTALE	
	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.
Alimentari	12	726	0	0	0	0	12	726
Non alim.	43	2.944	10	4.276	3	9.348	56	16.568
Misto	3	290	2	1.779	0	0	5	2.069
TOTALE	58	3.960	12	6.055	3	9.348	73	19.363

SAREGO

	FINO A 150 MQ.		151 - 1500 MQ		SUP. A 1500 MQ		TOTALE	
	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.
Alimentari	11	501	0	0	0	0	11	504
Non alim.	35	2.875	5	1.279	0	0	40	4.154
Misto	1	70	1	1.150	0	0	2	1.220
TOTALE	47	3.446	6	2.429	0	0	53	5.875

SOVIZZO

	FINO A 150 MQ.		151 - 1500 MQ		SUP. A 1500 MQ		TOTALE	
	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.
Alimentari	13	814	0	0	0	0	13	814
Non alim.	43	3.199	6	2.755	0	0	49	5.954
Misto	1	60	3	1.539	0	0	4	1.599
TOTALE	57	4.073	9	4.294	0	0	66	8.367

VILLAVERLA

	FINO A 150 MQ.		151 - 1500 MQ		SUP. A 1500 MQ		TOTALE	
	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.	N.	MQ.
Alimentari	8	618	0	0	0	0	8	618
Non alim.	45	2.070	11	2.999	0	0	56	5.069
Misto	5	416	1	389	0	0	6	805
TOTALE	58	3.104	12	3.388	0	0	70	6.492

5.2. LA RETE DISTRIBUTIVA NELLA VALLATA DELL'AGNO

Si vogliono qui riportare alcuni sintetici dati sulla rete distributiva della Vallata dell'Agno per poter meglio inquadrare la realtà di Castelvignone all'interno di questa zona.

Sempre utilizzando i dati riferiti al 31/12/2003, messi a disposizione dall'indagine dell'ISTER, nei 6 comuni della Vallata, con una popolazione totale di 62.529 abitanti, sono collocati 729 esercizi commerciali, con superficie di vendita complessiva di mq. 93.596, di cui:

- n. 642 esercizi di vicinato (88%) con 42.726 mq (46%);
- n. 86 medie strutture di vendita (12%) con 45.660 mq (49%);
- n. 1 grande struttura di vendita con mq. 5.210 (collocata nel comune di Cornedo Vicentino e appartenente al settore alimentare a grande fabbisogno di superficie).

Se si analizzano i dati riferiti a ciascun comune si può facilmente osservare come i comuni a maggior vocazione commerciale siano Valdagno e Cornedo, che pur rappresentando circa il 60% dell'intera popolazione, hanno il 71% sia degli esercizi commerciali che della superficie di vendita dell'intera vallata.

Vale la pena, però, di sottolineare alcuni interessanti elementi:

- la più alta concentrazione della superficie di vendita è collocata a Cornedo (38,7%), mentre il comune di Valdagno, che, in termini di popolazione rappresenta il 43,6% della vallata, ha una disponibilità di superficie di vendita pari al 32,4%;
- la buona posizione occupata dal comune di Trissino (con una superficie di vendita pari al 14% rispetto a quello della vallata) e l'inconsistenza della rete distributiva di Brogliano.

Castelvignone complessivamente si colloca complessivamente, sia in termini di numero di esercizi che di superficie di vendita, al di sotto del suo contributo demografico alla vallata.

Interessante è il dato riferito alla superficie dedicata al settore alimentare: Castelvignone ha la disponibilità di 437 mq per 1.000 abitanti rispetto ad una media di 305 mq riscontrata nella Valle dell'Agno.

Tab. 12 – La rete distributiva nella Vallata dell’Agnò

	% abitanti su totale vallata	% esercizi su totale vallata	% superficie vendita su totale vallata	Sup. vendita alimentare per 1000 ab.	Sup. vendita non alim. per 1000 ab.
RECOARO TERME	11,6	10,7	6,1	248	539
VALDAGNO	43,6	45,9	32,4	260	852
CORNEDO V.	17,7	22,5	38,7	345	2.931
BROGLIANO	5,0	1,4	1,1	10	313
CASTELGOMBERTO	9,2	7,3	7,7	437	820
TRISSINO	12,9	12,2	14,0	474	1.154
TOTALE	100	100	100	305	1.192

6. INDIRIZZI PROGRAMMATORI.

Prima di passare ad indicare gli indirizzi dell'attività programmatoria comunale, la quale deve essere ispirata ai principi definiti dall'art. 14 della l.r. n. 15/2004, è opportuno richiamare due fondamentali documenti comunali elaborati in questi ultimi anni, in collaborazione con l'ISTER, in materia di programmazione commerciale.

Il primo è la deliberazione del Consiglio Comunale n. 36 del 5 luglio 2000, con la quale sono stati adottati i "Criteri per l'insediamento delle attività commerciali", ai sensi della precedente legge regionale sul commercio, la n. 37 del 1999.

Con questo provvedimento, che ha perso la sua efficacia con l'entrata in vigore della nuova normativa programmatoria (art. 6, comma 2, della l.r. 15/1999), sono stati fissati i limiti all'apertura di nuove medie strutture di vendita (divieto per il settore alimentare e vincoli dimensionali per quello non alimentare) e sono dettate le norme procedurali.

Il secondo documento è il "Piano di Marketing urbano", approvato nel 2004, con lo scopo di integrare i limiti e i vincoli per lo sviluppo della rete distributiva, contenuti nel precedente provvedimento e che rischiavano di sembrare un mero mantenimento dell'assetto commerciale esistente, con la previsione di politiche attive, indicando interventi propositivi per la valorizzazione commerciale ed urbanistica intorno ai quali creare utili sinergie tra soggetti pubblici e privati.

6.1. MEDIE STRUTTURE DI VENDITA E INDICE DI EQUILIBRIO

Mentre gli esercizi di vicinato non sono vincolati ad una programmazione commerciale, a meno che non siano inseriti in "parchi commerciali, e le grandi strutture di vendita sono subordinate agli obiettivi di sviluppo indicati dalla regione nell'allegato B della l.r. 15/2004, la nuova legge regionale sul commercio ha affidato ai comuni la definizione dei criteri per il rilascio delle autorizzazioni commerciali relative alle medie strutture di vendita (per il nostro comune gli esercizi di vendita con superficie oltre 150 mq. e non superiore a 1.500). Questa attività programmatoria del comune non deve, come già richiamato in premessa, esplicitarsi all'interno di principi di carattere generale (modernizzazione, concorrenzialità, equilibrio, ecc.) od indicazioni di politica territoriale (sicurezza, flusso veicolare, trasporti pubblici, ecc.), ma è condizionata dal rapporto tra densità di medie-grandi strutture di vendita ed esercizi di vicinato, che non può essere superiore a quanto stabilito dalla Giunta regionale con la propria deliberazione n. 496 del 18 febbraio 2005 e che è già stato illustrato al precedente cap. 3.

Sulla base dei dati aggiornati e relativi alla superficie di vendita autorizzata l'indice di equilibrio, separatamente per i due settori merceologici dell'alimentare e del non alimentare, è il seguente:

Settore alimentare

$$\frac{\text{Somatoria superfici di vendita di esercizi di vicinato}}{\text{Somatoria superfici di vendita di medie e grandi strutture}} = \frac{550}{1.364} = 0,40$$

Settore non alimentare

$$\frac{\text{Somatoria superfici di vendita di esercizi di vicinato}}{\text{Somatoria superfici di vendita di medie e grandi strutture}} = \frac{2.023}{2.929} = 0,69$$

Poiché l'indice è inferiore a 1,0, non è possibile rilasciare, per il settore alimentare, non alimentare e neppure per quello misto:

- autorizzazioni per l'apertura di medie strutture con superficie di vendita superiore a mq. 1.000;
- l'ampliamento delle medie strutture con superficie di vendita superiore a mq. 1.000 non operanti da almeno tre anni;
- l'ampliamento delle medie strutture con superficie di vendita inferiore a mq. 1.000 non operanti da almeno tre anni che, per effetto dell'ampliamento stesso, andranno a superare il predetto limite.

Essendo oggetto di continua evoluzione, questo indice va ricalcolato a seguito di ogni variazione (aperture, cessazioni, ampliamenti e riduzioni di superficie).

Poiché la Regione ha escluso dalla verifica del suddetto parametro di equilibrio, in sede di rilascio delle autorizzazioni commerciali, le medie strutture di vendita sino a mq. 1.000, nonché gli ampliamenti delle medie strutture di vendita (da 151 a 1.500 mq) operanti da almeno tre anni, rientra nell'autonomia programmatica del comune gli obiettivi di sviluppo per questi tipologie di esercizi commerciali.

6.2. APERTURA MEDIE STRUTTURE DI VENDITA FINO A MQ. 1.000

Dall'analisi dei dati comunali, confrontati con quelli degli altri comuni simili, si ritiene complessivamente soddisfacente la presenza del settore alimentare, per cui non sono ipotizzabili nuove aperture di medie strutture di vendita.

Tale impedimento va esteso anche al settore misto il quale comprende i prodotti alimentari e non alimentari. Altrimenti, essendo nella disponibilità del titolare la ripartizione interna della superficie di vendita tra gli alimentari e non alimentari, potrebbe verificarsi il reale

rischio che questo settore venisse utilizzato per aggirare il divieto di nuove aperture di strutture alimentari.

Poiché, però, nella frazione di Valle, a seguito anche della recente chiusura di un esercizio alimentare, la rete distributiva risulta carente, si ritiene opportuno il rilascio dell'autorizzazione di una media struttura con una superficie di vendita fino a mq. 400, che, in via prioritaria, derivi dall'ampliamento dell'unico esercizio di vicinato localizzato nella frazione.

Per quanto riguarda il settore non alimentare, si ritiene non ipotizzabili limiti al suo sviluppo, rinviando la verifica del loro eventuale insediamento al rispetto dei vincoli urbanistici, alla disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi, all'impatto sulla viabilità.

6.3. AMPLIAMENTO DELLE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

Si ritiene opportuno favorire gli ampliamenti degli esercizi esistenti, sia alimentari che non alimentari, per consentire agli operatori di ammodernare le loro strutture e di migliorare la loro offerta commerciale.

Gli esercizi del settore alimentare possono ampliarsi di 1/3 della superficie originaria e del 50% quelli del settore non alimentare e, comunque per entrambi i settori, non oltre i 1.500 mq per quelli esistenti da almeno tre anni, e non oltre i 1.000 mq per quelli non operanti da almeno tre anni.

Anche in questo caso vanno verificati i vincoli di carattere urbanistico, la disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi, l'impatto sulla viabilità.

A conclusione di questi indirizzi, si ritiene opportuno sottolineare come la sfida che si pone per il futuro, anche per accompagnare i processi di ammodernamento e crescita della rete distributiva, passa attraverso due fondamentali punti di riferimento:

- la pianificazione urbanistica come strumento anche della programmazione commerciale;
- un approccio intercomunale, almeno a livello di vallata, rispetto ai quei fenomeni, economici e territoriali, che vanno oltre i confini comunali.

PARTE SECONDA

CRITERI PER IL RILASCIO DELLE AUTORIZZAZIONI COMMERCIALI PER LE MEDIE STRUTTURE DI VENDITA

Art. 1 – Oggetto del piano commerciale

Il presente piano disciplina i criteri e i procedimenti per il rilascio delle autorizzazioni commerciali relative alle medie strutture di vendita, ai sensi della legge regionale 13 agosto 2004, n. 15 “Norme di programmazione per l’insediamento di attività commerciali nel Veneto”.

Art. 2 – Zone commerciali

Il territorio comunale, ai fini della programmazione del commercio al dettaglio in sede fissa, è suddiviso nelle seguenti zone commerciali:

1. Capoluogo
2. Valle

Art. 3 – Definizioni

Ai sensi della legge regionale, artt. 7, 8 e 17, e ai fini del presente regolamento s'intendono:

- a) **struttura di vendita "media-piccola"**, una struttura con superficie di vendita da 151 a 1000 mq;
- b) **struttura di vendita "medio-grande"**, una struttura con superficie di vendita da 1001 a 1500 mq.;
- c) **grande struttura** di vendita esercizi aventi superficie di vendita superiore a mq. 1500 per un massimo di mq. 15000;
- d) **centro commerciale** una media o grande struttura di vendita provvista di spazi di servizio o infrastrutture comuni gestiti unitariamente, costituito da almeno due esercizi commerciali inseriti in una struttura unitaria o articolati in più edifici;
- e) **parchi commerciali**, le aggregazioni di almeno tre esercizi commerciali quando la somma delle loro superfici di vendita superi il limite di 1.500 mq. per i comuni con popolazione inferiore ai 10000 abitanti;
- f) **superficie di vendita**, l'area destinata alla vendita, al netto della muratura, compresa quella occupata da vetrine, banchi, scaffalature e simili. Non costituisce superficie di vendita quella destinata a magazzini dell'azienda, servizi igienici, zone di passaggio tra le casse e l'ingresso e di deposito dei carrelli nei supermercati dove non è esposta la merce;
- i) **domande di autorizzazione per medie strutture di vendita concorrenti**, quelle presentate lo stesso mese di calendario.;

j) **criterio di correlazione** s'intende la corrispondenza tra il titolo edilizio e l'autorizzazione commerciale;

Art. 4 - Criteri per il rilascio delle autorizzazioni commerciali per le medie strutture fino a 1.000 mq. (medio-piccole)

L'apertura, l'ampliamento, il trasferimento di sede ed il mutamento dei settori merceologici della strutture di vendita medio-piccole (da 151 a 1.000 mq.) sono subordinati al rilascio della relativa autorizzazione commerciale sulla base dei seguenti criteri:

a) Nuove aperture

Settore alimentare e settore misto:

Nella zona commerciale "Capoluogo" non è consentita l'apertura di esercizi di strutture medio-piccole del settore alimentare e del settore misto.

Nella zona commerciale "Valle" è consentita l'apertura di una struttura di vendita non superiore a mq. 400. In questo caso l'autorizzazione va assegnata in via prioritaria all'eventuale trasformazione da esercizio di vicinato a media struttura, a seguito dell'ampliamento della superficie, dell'unico negozio alimentare esistente.

Settore non alimentare generico e a grande fabbisogno di superficie:

Sono liberamente autorizzate, in entrambe le zone commerciali, l'apertura, fino ad un massimo di 1.000 mq di superficie, delle strutture medio-piccole del settore non alimentare generico e a grande fabbisogno di superficie.

Tali strutture possono essere localizzate, in quanto urbanisticamente compatibili con la struttura residenziale, nelle zone territoriali omogenee di tipo A. B. C1 e C2, nonché nelle zone territoriali omogenee di tipo D a specifica destinazione commerciale (purchè con l'inserimento di tale struttura non si configuri un parco commerciale) e tale localizzazione non sia in contrasto con le previsioni degli strumenti urbanistici.

b) Ampliamenti superficie di vendita

Settore alimentare e settore misto:

Gli esercizi del settore alimentare e del settore misto possono ampliarsi fino ad un massimo di 1/3 della superficie autorizzata e, comunque, non oltre i 1.500 mq. per quelli operanti da almeno tre anni.

Per quelli operanti da un periodo inferiore, se per effetto dell'ampliamento dovessero superare la soglia dei 1.000 mq., dovrà essere preliminarmente verificato l'indice di equilibrio.

Settore non alimentare generico e a grande fabbisogno di superficie:

Gli esercizi del settore non alimentare generico e quelli a grande fabbisogno di superficie possono ampliarsi fino ad un massimo del 50% della superficie autorizzata e, comunque, non oltre i 1.500 mq. per quelli operanti da almeno tre anni.

Per quelli operanti da un periodo inferiore, se, per effetto dell'ampliamento, dovessero superare la soglia dei 1.000 mq., dovrà essere preliminarmente verificato l'indice di equilibrio.

Anche in questo caso vanno verificati i vincoli di carattere urbanistico, la disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi e, nel caso di esercizi che in seguito all'ampliamento supereranno i 1.000 mq. , dovrà essere prevista un'adeguata organizzazione dell'accessibilità veicolare.

c) Trasferimenti

Settore alimentare e settore misto:

Sono vietati i trasferimenti da una zona all'altra di esercizi del settore alimentare e di quello misto.

Sono ammessi i trasferimenti di questi esercizi nell'ambito della stessa zona commerciale, nel rispetto dei vincoli urbanistici e previa verifica della disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi.

Settore non alimentare generico e a grande fabbisogno di superficie:

Sono liberamente autorizzati i trasferimenti sia nell'ambito della stessa zona che tra una zona all'altra degli esercizi del settore non alimentare generico e di quello a grande fabbisogno di superficie.

In entrambi i casi vanno verificati i vincoli di carattere urbanistico, la disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi.

Tali strutture possono essere localizzate, in quanto urbanisticamente compatibili con la struttura residenziale, nelle zone territoriali omogenee di tipo A. B. C1 e C2, nonché nelle zone territoriali omogenee di tipo D a specifica destinazione commerciale (purché con l'inserimento di tale struttura non si configuri un parco commerciale) e tale localizzazione non sia in contrasto con le previsioni degli strumenti urbanistici.

d) Mutamento del settore merceologico

Per le medio-piccole strutture di vendita (fino a 1000 mq.) è possibile il mutamento del settore merceologico, previa domanda al Comune:

- da alimentare o misto a non alimentare generico o a grande fabbisogno di superficie;

- da alimentare a misto e viceversa.

Non è possibile mutare il settore non alimentare generico o a grande fabbisogno di superficie in alimentare o misto.

Art. 5 - Criteri per il rilascio delle autorizzazioni commerciali per le medie strutture da mq. 1001 a 1.500 mq. (medio-grandi)

a) Nuove aperture

La media-grande struttura di vendita, con superficie da 1001 mq. a 1500 mq, può essere articolata nei seguenti settori merceologici:

- settore non alimentare generico
- settore alimentare
- settore misto (alimentare e non alimentare generico)
- settore non alimentare a grande fabbisogno di superficie

Tali strutture possono essere localizzate nelle zone territoriali omogenee di tipo A, purchè tale localizzazione non sia in contrasto con le previsioni degli strumenti urbanistici, diversamente, la localizzazione delle medie strutture nelle zone territoriali omogenee di tipo B, C1, C2 è consentita purchè espressamente prevista dagli strumenti urbanistici per le singole zone, nelle zone territoriali omogenee di tipo D detta localizzazione è consentita purchè vi sia la specifica destinazione commerciale (sempre che non si configuri un parco commerciale)

Deve altresì sussistere la compatibilità con l'impatto viabilistico.

Gli insediamenti di cui al 1° comma di questo articolo sono vincolati alla verifica dell'indice di equilibrio di cui all'art. 14, comma 1, lettera h, definito con deliberazione della Giunta Regionale n° 496 del 18 febbraio 2005 pubblicato nel BUR del 15 marzo 2005.

L'indice di equilibrio, come sopra evidenziato, è definito separatamente per i due settori merceologici: a) alimentare, b) non alimentare (comprende il non alimentare generico e il non alimentare a gran fabbisogno di superficie.).

L'indice scaturisce da una frazione numerica dove al numeratore viene posta la sommatoria delle superfici di vendita degli esercizi di vicinato (alimentare o non alimentare). Al denominatore viene posta la sommatoria delle superfici di vendita delle medie e grandi strutture di vendita (alimentari o non alimentari).

In caso di aperture di esercizi del settore misto la verifica dell'indice per la superficie da autorizzare sarà eseguita in maniera distinta settore per settore (alimentare e non alimentare generico).

In ogni caso il rilascio delle autorizzazioni di cui al presente articolo è subordinato alla compatibilità con l'impatto sulla viabilità della struttura di vendita.

b) Ampliamenti superficie di vendita

Settore alimentare e settore misto:

Gli esercizi del settore alimentare e del settore misto possono ampliarsi fino ad un massimo di 1/3 della superficie autorizzata e, comunque, non oltre i 1.500 mq. per quelli operanti da almeno tre anni.

Per quelli operanti da un periodo inferiore dovrà essere preliminarmente verificato l'indice di equilibrio.

Settore non alimentare generico e a grande fabbisogno di superficie:

Gli esercizi del settore non alimentare generico e quelli a grande fabbisogno di superficie possono ampliarsi non oltre i 1.500 mq. per quelli operanti da almeno tre anni.

Per quelli operanti da un periodo inferiore dovrà essere preliminarmente verificato l'indice di equilibrio.

c) Trasferimenti

Settore alimentare e settore misto:

Sono vietati i trasferimenti da una zona all'altra di esercizi del settore alimentare e di quello misto.

Sono ammessi i trasferimenti di questi esercizi nell'ambito della stessa zona commerciale, nel rispetto dei vincoli urbanistici e previa verifica della disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi.

Settore non alimentare generico e a grande fabbisogno di superficie:

Sono liberamente autorizzati i trasferimenti sia nell'ambito della stessa zona che tra una zona all'altra degli esercizi del settore non alimentare generico e di quello a grande fabbisogno di superficie.

In entrambi i casi vanno verificati i vincoli di carattere urbanistico, la disponibilità di aree da destinare a parcheggio e servizi.

Tali strutture possono essere localizzate, in quanto urbanisticamente compatibili con la struttura residenziale, nelle zone territoriali omogenee di tipo A. B. C1 e C2, nonché nelle zone territoriali omogenee di tipo D a specifica destinazione commerciale (purchè con

l'inserimento di tale struttura non si configuri un parco commerciale) e tale localizzazione non sia in contrasto con le previsioni degli strumenti urbanistici.

d) Mutamento del settore merceologico

Non è possibile mutare il settore non alimentare generico o a grande fabbisogno di superficie in alimentare o misto.

Per i mutamenti dei settori merceologici da alimentare o misto in non alimentare generico o a grande fabbisogno di superficie deve essere verificato l'indice di equilibrio.

e) Priorità

In caso di domande concorrenti presentate nello stesso mese di calendario, e per le quali deve essere verificato l'indice di equilibrio, avranno priorità gli ampliamenti della superficie di vendita dei negozi esistenti.

In caso di nuove aperture si osserveranno le seguenti priorità:

1. disponibilità dei locali;
2. possesso del titolo edilizio;
3. migliore soluzione urbanistica;
4. ordine cronologico della richiesta.

Art. 6 - Concentrazione e accorpamento di medie strutture

Agli effetti della Legge Regionale n. 15/2004 si definiscono:

- **concentrazione**, la riunione in una nuova struttura di vendita di medie e o grandi strutture preesistenti ed operanti da almeno tre anni nell'ambito dello stesso comune, di medesima titolarità al momento della presentazione della domanda;
- **accorpamento**, l'ampliamento delle superfici di medi o grande struttura di vendita con le superfici di altre medie o grandi strutture di vendita preesistenti, operanti da almeno tre anni nell'ambito dello stesso comune e di medesima titolarità al momento di presentazione della domanda; possono essere oggetto di ampliamento con medie e grandi strutture di vendita strutture anche gli esercizi di vicinato preesistenti ed operanti da almeno tre anni nell'ambito del medesimo comune, purchè rientranti nell'ambito nei limiti della programmazione commerciale rispettivamente delle medie e grandi strutture di vendita;

L'autorizzazione alla vendita per una media struttura derivante dalla concentrazione di quattro o dall'accorpamento di più esercizi dotati di tabelle per generi di largo e generale consumo come previsti dall'articolo 31, comma 3 del decreto ministeriale 4 agosto 1988, n. 375 "Norme di esecuzione della legge 11 giugno 1971, n. 426, sulla disciplina del

commercio”, già autorizzati ai sensi della legge 11 giugno 1971, n. 426, è rilasciata in deroga alla programmazione commerciale comunale alle seguenti condizioni:

- a) che gli esercizi siano rimasti aperti al pubblico nel Comune da almeno tre anni in forma continuativa ai sensi dell'articolo 8, comma 1, lettera d);
- b) che la superficie finale non sia superiore alla somma delle superfici concentrate o accorpate e comunque entro il limite di cui all'articolo 7, comma 1, lettera b) e cioè i mq. 1500;
- c) che vi sia l'impegno del reimpiego del personale dei preesistenti esercizi.

Contestualmente al rilascio di una nuova autorizzazione, il Comune revoca i titoli autorizzativi dei preesistenti esercizi.

Art. 7 - Impatto sulla viabilità

Ai sensi dell'art. 19 della Legge regionale, le domande per il rilascio dell'autorizzazione riferite alle medio –grandi strutture di vendita, come individuate all'art. 17 comma 1 lettera b) della Legge Regionale e specificate nell'art. 5 del presente regolamento, devono prevedere un'idonea organizzazione dell'accessibilità veicolare sia in funzione del traffico operativo specializzato e del traffico commerciale despecializzato relativo alle singole strutture, sia in funzione del sistema viario principale e secondario di afferenza e degli sbocchi sugli specifici archi stradali, in particolare sulla viabilità principale.

E' fatto obbligo al richiedente di accordarsi con gli Enti proprietari delle strade al fine di definire i rispettivi oneri in ordine al miglioramento/adeguamento della viabilità

Art. 8 - Aree libere e parcheggio

La definizione delle aree a parcheggio e a servizi avviene in sede di formulazione dello strumento urbanistico generale o, per le zone obbligate, in sede di strumento attuativo come previsto dall'art. 16 della legge regionale.

Per l'area libera s'intende la superficie scoperta del lotto ivi compresi l'area a parcheggio, la viabilità di accesso interna e quella di distribuzione ai parcheggi, i percorsi pedonali, il verde;

Per parcheggio effettivo s'intende la superficie per la sosta dei veicoli 'con esclusione della viabilità di accesso e di distribuzione. L'area a parcheggio effettiva esclude inoltre, ad esempio, lo spazio destinato ai percorsi pedonali, al verde, alle aiuole spartitraffico, alla postazione per i carrelli e depositi di varia natura; in pratica, quindi, il parcheggio effettivo corrisponde ai soli spazi destinati agli stalli e ai relativi spazi funzionali alla manovra come previsti dal codice della strada e del regolamento viario vigente;

I parcheggi devono essere aperti al pubblico per l'intera fascia oraria di apertura degli esercizi commerciali a cui siano legati da un vincolo funzionale;

L'agibilità dei locali adibiti ad attività commerciali è subordinata alla effettiva disponibilità dei parcheggi nella misura prescritta ed alla loro conformità alle disposizioni in materia di abolizione delle barriere architettoniche.

Art. 9 - Norme procedurali

Le domande di autorizzazione comunale per l'apertura, il trasferimento di sede, il mutamento dei settori merceologici, l'ampliamento della superficie nonché quelle relative alla concentrazione e all'accorpamento, di medie strutture devono essere redatte su appositi moduli predisposti dalla Regione e devono essere presentate al Comune per raccomandata o al competente ufficio protocollo a mano, in duplice copia.

Nella domanda l'interessato dichiara:

- di essere in possesso dei requisiti di cui all'articolo 5 del D.Lgs. 114/98;
- il settore merceologico, l'ubicazione e la superficie di vendita dell'esercizio;
- che non sussistono nei propri confronti "cause di divieto, di decadenza o di sospensione di cui all'art. 10 della legge 31.05.1965 " (antimafia);
- e condizioni necessarie in caso di concentrazione o accorpamento di esercizi ai sensi dell'art. 8 della L.R. 15/2004;
- di possedere eventuali titoli di priorità di cui all'art. 14, comma 8 della L.R. n. 15/2004 in caso di concentrazione;
- la conformità urbanistica.

Vanno allegati alla domanda, a pena di inammissibilità:

- una planimetria in scala 1:100 dell'immobile con l'indicazione della superficie di vendita e della superficie destinata a magazzini, depositi, locali di lavorazione, uffici e servizi;
- una planimetria in scala 1:500 con indicata l'area a parcheggio per i clienti ed eventualmente l'area libera e l'accessibilità veicolare;
- una relazione tecnico-descrittiva in merito alla compatibilità dell'insediamento con lo strumento urbanistico;

In caso di struttura medio-grande, ai fini della valutazione dell'impatto sulla viabilità di cui all'art. 19 della L.R., deve essere allegata anche una specifica relazione descrittiva della rete stradale interessata e delle soluzioni proposte per un'adeguata organizzazione dell'accessibilità veicolare.

Art. 10 - Adempimenti del responsabile del procedimento.

Il procedimento relativo all'autorizzazione deve concludersi entro 90 giorni dalla data di acquisizione delle domande al protocollo, decorso tale termine, l'autorizzazione s'intende rilasciata.

Il termine del procedimento può essere sospeso dal responsabile una sola volta per la richiesta di integrazione dei documenti necessari ai fini istruttori entro 30 giorni dalla presentazione della domanda.

In caso di provvedimento negativo il responsabile del procedimento comunica i motivi ostativi all'accoglimento della domanda ed, entro il termine di 10 giorni dalla comunicazione, il richiedente ha diritto di presentare, per iscritto, le proprie osservazioni eventualmente corredate da documenti.

La suddetta comunicazione interrompe i termini di conclusione del procedimento che iniziano nuovamente a decorrere dalla data di presentazione delle osservazioni o in mancanza dalla scadenza del termine di 10 giorni.

In caso di procedimento di particolare complessità od ogni volta risulti necessario, il responsabile del procedimento può convocare una conferenza di servizio tra tutti gli Uffici ed Enti esterni interessati, ai sensi dell'art. 14 della legge 241/90 e successive modifiche;

Ai fini del rilascio dell'autorizzazione commerciale deve essere presentato il relativo titolo edilizio. Tale documento rappresenta una condizione necessaria ma non sufficiente per l'inizio dell'attività commerciale la quale dovrà sottostare al rispetto delle norme igienico-sanitarie e edilizio-urbanistiche.

Relativamente alle autorizzazioni che prevedono l'utilizzo dei nuovi locali ad uso commerciale o soggetti a cambio d'uso, sarà cura del settore edilizia privata del Comune interessato richiedere e verificare in sede di rilascio di concessione edilizia, la disponibilità di aree da destinare a parcheggio, aree libere, ecc., nella misura indicata dalle norme tecniche di attuazione del PRG e della Legge Regionale. Tale disponibilità non è richiesta per i locali già ad uso commerciale.

Art. 11 - Requisiti strutturali

I locali destinati al dettaglio devono avere accesso diretto da pubblica via ovvero, qualora trattasi di area privata, da cortili interni, androni, parti condominiali comuni fatti salvi i diritti dei terzi. In questi casi devono avere finestre o altre luci o insegne visibili da area pubblica.

Nel caso in cui la ditta svolga anche attività di commercio all'ingrosso, la vendita al dettaglio deve essere effettuata in locali distinti separati da pareti stabili, anche se dotati di porte di comunicazione interne ma non accessibili al pubblico e ingressi distinti. Il divieto dell'esercizio congiunto nello stesso locale dell'attività di vendita al minuto e all'ingrosso non si applica per la vendita dei seguenti prodotti:

- macchine, attrezzature e articoli tecnici per l'agricoltura, l'industria, il commercio e l'artigianato;
- materiale elettrico;
- ferramenta ed utensileria;
- colori, vernici, carta da parati;
- articoli per impianti idraulici, a gas ed igienici,
- articoli per il riscaldamento;
- strumenti scientifici e di misura;
- macchine per ufficio;
- auto, motocicli e relativi accessori e parti di ricambio;
- combustibili;
- materiali per l'edilizia;
- legnami.

Ogni locale o complesso di locali, direttamente e funzionalmente collegati identifica un unico esercizio commerciale.

Art. 12 - Subingresso

Il trasferimento in gestione o in proprietà di esercizio di vendita per atto tra vivi o a causa di morte comporta il diritto di trasferimento dell'autorizzazione a chi subentra nello svolgimento dell'attività, sempre che sia avvenuto l'effettivo trasferimento dell'esercizio e il subentrante abbia i requisiti previsti per l'esercizio dell'attività. Non può essere oggetto di atti di trasferimento in gestione o in proprietà l'attività corrispondente ad un solo settore merceologico di un esercizio.

Il subentrante, già in possesso dei requisiti, alla data dell'atto di trasferimento dell'esercizio o, nel caso di subingresso per causa di morte, alla data di acquisto del titolo può iniziare l'attività, solo dopo aver presentata al Comune apposita denuncia di inizio attività secondo le disposizioni di cui all'art. 19 della Legge 7.08.1990 n. 241 e successive modifiche ed integrazioni.

Il subentrante per causa di morte non in possesso dei requisiti professionali alla data di acquisto del titolo, può iniziare l'attività solo dopo aver acquisito i requisiti professionali e aver presentato apposita comunicazione di subingresso al Comune. Qualora non inizi l'attività entro un anno dalla data predetta, decade dal diritto di esercitare l'attività del dante causa.

Fermo restando il disposto dei commi precedenti, il subentrante per causa di morte, anche se non è in possesso dei requisiti professionali, ha comunque facoltà di continuare a titolo provvisorio l'attività del dante causa per non più di sei mesi dalla data di acquisto del titolo dando immediatamente comunicazione al Comune.

Il subentrante per atto tra vivi non in possesso dei requisiti professionali alla data dell'atto di trasferimento dell'esercizio può iniziare l'attività solo dopo aver acquisito i requisiti professionali e presentato apposita denuncia di inizio attività di subingresso al Comune. Decade da tale titolo nel caso in cui non inizi l'attività entro il termine previsto dall'art. 22, comma 4 lettera a) del D. Lgs. 114/98.

Art. 13 - Centri commerciali

Ai fini della procedura autorizzativa, per superfici di vendita di un Centro Commerciale s'intende quella risultante dalla sommatoria delle superfici di vendita degli esercizi in essa presenti anche ai sensi dell'art. 4 del D. Lgs. 114/98.

Al fine di assicurare la gestione unitaria di spazi, di servizi o infrastrutture comuni nonché il coordinamento dell'attività del Centro Commerciale nei confronti della pubblica amministrazione, ogni centro commerciale deve individuare un soggetto referente, informando il Comune, Provincia e Regione.

Qualora il soggetto chieda che le autorizzazioni siano intestate ad altri soggetti, prima del rilascio delle autorizzazioni corrispondenti agli esercizi, il Comune deve verificare il possesso dei prescritti requisiti per l'esercizio dell'attività da parte dei soggetti indicati dal richiedente.

Art. 14 – Esercizi polifunzionali nei centri minori

Sono definiti esercizi polifunzionali i punti di vendita che comprendono il commercio al dettaglio dei prodotti del settore merceologico alimentare unitariamente ad almeno tre diverse attività commerciali, economiche ed amministrative o di servizi complementari organizzati secondo modalità e criteri così previsti dalla Regione (in attesa di definizione) aventi una superficie di vendita non superiore a 250 mq. ed in conformità al PRG vigente.

Art. 15 – Monitoraggio

Al fine del monitoraggio della rete distributiva, l'ufficio comunale competente raccoglie, organizza e mette a disposizione i propri dati alla Provincia, alla Camera di Commercio e all'Osservatorio Regionale al quale va inviata anche la relativa documentazione di carattere urbanistico così come previsto dall'art. 4 della L.R. n. 15/2004.

PARTE TERZA

NORME SPECIALI E DI SEMPLIFICAZIONE

Art. 16 - Prodotti speciali

La vendita dei prodotti accessori ai medicinali, di cui alla tabella speciale per i titolari di farmacie, di quelli accessori nelle rivendite di generi di monopolio è subordinata al possesso dei soli requisiti morali previsti dalla legge vigente.

La vendita può iniziare previa denuncia inizio attività al Comune ai sensi dell'art. 19 della legge 241/90. Nella denuncia la ditta deve autocertificarsi sul possesso dei requisiti morali previsti dalla legge regionale vigente.

L'attività di vendita corrispondente alle tabelle merceologiche speciali è vincolata all'attività principale e non può essere ceduta separatamente.

Art. 17 - Settori merceologici particolari

L'esercizio dell'attività al dettaglio dei prodotti erboristici è riservato a coloro che sono in possesso del diploma di laurea in farmacia o in chimica e tecnologie farmaceutiche o del diploma di specializzazione in scienze e tecnica delle piante officinali o del diploma universitario in tecniche erboristiche di cui al D. del ministro dell'Università e della Ricerca Scientifica e tecnologica 6 giugno 1995.

La vendita può iniziare previa denuncia dell'inizio dell'attività al Comune, ai sensi dell'art. 19 della legge 241/90. Nella denuncia la ditta dovrà autocertificare i requisiti o gli atti necessari per l'esercizio dell'attività come sopra illustrato.

Gli attuali titolari di esercizi di commercio al dettaglio di prodotti erboristici, non in possesso del diploma di cui al comma 1) possono svolgere la medesima attività salvo modifiche di legge;

PARTE QUARTA

SANZIONI E NORME FINALI

Art. 18 - Sanzioni

Le sanzioni sono definite nella misura stabilita dal decreto legislativo 114/98, dalla legge regionale n. 15/2004 e dalle altre norme in vigore per il commercio.

Art. 19 - Norme transitorie

È abrogato il regolamento approvato in data 05 luglio 2000 con deliberazione del consiglio comunale n. 36.

Art. 20 - Entrata in vigore

Il presente regolamento viene pubblicato all'albo pretorio per 15 giorni consecutivi ed entra in vigore ai sensi del D. Lgs. 267/2000.

Per quanto non espressamente previsto dal presente regolamento, si fa riferimento alle norme contenute nel D. Lgs. 114/98 e nella legge regionale n° 15/04

Art. 21 – Durata

Il presente provvedimento di programmazione commerciale per le medie strutture ha la stessa durata della programmazione regionale fissata in tre anni ed alla scadenza di quest'ultima è automaticamente rinnovato fino ad nuova determinazione comunale.