



{ UNIZO } SNELWIJZER }

Solden: wat mag en wat niet?

Tweemaal per jaar vinden er in ons land solden plaats. Maar waar moet je je allemaal aan houden tijdens, voor en ook na de solden? We zetten de belangrijkste regels nog eens op een rijtje.

In deze snelwijzer:

- ✓ Wanneer gaan de solden van start?
- ✓ Wat mag en wat mag niet tijdens de solden?
- ✓ Mag je nog korting geven na de solden?

RETAIL EXPERT MIEN GILLIS:

“Elke sector mag deelnemen aan de solden, dus niet enkel de sectoren die onder de sperperiode vallen (kleding, schoenen en lederwaren).

Er is ook geen beperking in de tijd om de solden vooraf aan te kondigen. Voor en tijdens de sperperiode mag je dus wel al reclame maken over toekomstige prijsverminderingen tijdens de solden, zolang je hierbij de begindatum van de soldenprijzen vermeldt.”

UNIZO ONDERNEMERSLIJN

☎ 0800 20 750

ondernemerslijn@unizo.be

Wanneer gaan de solden van start?

De soldenperiodes liggen wettelijk vast. De wintersolden beginnen op 3 januari en duren tot en met 31 januari. De zomersolden beginnen op 1 juli en duren tot en met 31 juli.

Welke regels gelden tijdens de solden? Wat mag wel?

- Tijdens de solden mag je met allerlei benamingen soldenkortingen aankondigen: ‘opruiming’, ‘solden’, ‘einde reeks’, ‘koopjes’, ‘liquidatie van onze seizoensvoorraad’, etc. Buiten de soldenperiodes is het gebruik hiervan niet toegelaten. Het gebruik van de benaming uitverkoop of stockverkoop is evenmin toegelaten.
- De producten die je als ‘solden’ verkoopt, mogen met verlies verkocht worden. Buiten de soldenperiodes is verkoop met verlies verboden.

Wat mag niet?

- Je mag de consument niet misleiden over de prijs, de prijsberekening of kortingen. De kortingsaanduiding moet steeds eerlijk, correct en transparant zijn. Als er ‘alles aan -50%’ staat, moet ook effectief alles met de helft goedkoper worden, ten opzichte van de referentieprij. De referentieprij is de prijs toegepast gedurende een normale periode voorafgaand aan de prijsvermindering. Die periode moet voldoende lang zijn om fictieve prijsverminderingen te vermijden. Prijsverhogingen die worden doorgevoerd vlak voor de solden en die dus slechts voor een korte periode worden toegepast, worden als misleidend beschouwd en zijn verboden. Een prijsvermindering voor een braderij of opendeurdag telt niet mee om de referentieprij te bepalen.



{ SNEELWIJZER }

- Het is verboden om je producten tijdens de solden te verkopen vanuit gelegenhedenlokalen. De soldenverkoop moet gebeuren in de verkoopslokalen waar je je producten normaal verkoopt.
- De producten die onder de benaming 'solden' verkocht worden, moeten in je bezit zijn voor het begin van de soldenverkoop. Herbevoorrading is dus uitdrukkelijk verboden. Producten die tijdens de soldenperiode geleverd worden, mogen niet als solden verkocht worden.
- Een specifiek soldenassortiment aankopen vlak voor de solden, is verboden. Vooraleer je een product met soldenkorting mag aanbieden, moet je het minstens 30 dagen aan een hogere prijs te koop gesteld hebben (al dan niet onderbroken en al dan niet vlak voor de aanvang van de solden). Als je je winkel een week voor de solden pas opgestart heeft, mag je dus ook niet deelnemen aan de koopjesperiode.

Mag je ook na de solden nog korting aanbieden?

Ja, onder de volgende voorwaarden:

- de korting wordt gegeven op de soldenprijs.
- er wordt niet met verlies verkocht.
- de benaming solden, koopjes of enige andere benaming mag niet meer gebruikt worden. Het gebruik van de benaming 'promotie' of 'korting' mag wel.

- de kortingen moeten aangeduid zijn overeenkomstig de regels rond aankondiging van prijsverminderingen.

Welke regels gelden tijdens de sperperiode?

Van 3 december tot en met 2 januari en van 1 juni tot en met 30 juni geldt een sperperiode. Tijdens die sperperiode mag je als handelaar in de sectoren van kleding, schoenen en lederwaren in principe geen prijsverminderingen aankondigen.

Voor de andere sectoren is er geen beperking. Toch blijft er ook voor de drie betrokken sectoren nog wat speelruimte over. Tijdens de sperperiode mag je bijvoorbeeld wel kortingen geven of doorrekenen aan de kassa (zonder die aan te kondigen in reclameacties). Ook koppelverkoopacties en andere vormen van gezamenlijk aanbod, zoals bijvoorbeeld 2+1 gratis, 2 stuks kopen = -20% op het geheel, gratis geschenk, etc. zijn toegelaten.

Wil je weten wat je nog meer mag tijdens de sperperiode? Neem dan een kijkje op www.unizo.be/sperperiode

TIP

Voor het antwoord op al je vragen omtrent de solden, kan je terecht op www.unizo.be/solden.

Korte samenvatting

- De solden vinden in principe plaats van **3** tot en met **31 januari** en van **1** tot en met **31 juli**.
- Elke handelaar (ook als je geen kleding, schoenen of lederwaren verkoopt) kan deelnemen aan de solden, mits hij zich aan enkele regels houdt.
- Buiten de soldenperiodes kan je wel nog prijsverminderingen aankondigen, zolang je dat niet onder de benaming 'solden' doet.