

Nuovo Codice della Strada: a Milano i ristoranti fuori città subiscono le perdite maggiori

scritto da Stefano Montibeller | 25 Marzo 2025



Le nuove misure del Codice della Strada stanno incidendo sulle vendite di vino nei ristoranti dell'hinterland milanese, dove i clienti dipendono dall'auto per spostarsi. Mentre i locali fine dining, se pur in zone centrali, subiscono cali significativi, i ristoranti stellati resistono grazie a una clientela più orientata all'esperienza completa. Il ruolo delle alternative analcoliche è in crescita, ma ancora limitato.

L'inasprimento delle misure previste dal nuovo Codice della Strada ha avuto un impatto significativo sulla ristorazione,

in particolare per quei locali situati fuori dalle aree urbane. Sebbene i limiti di tasso alcolemico non siano cambiati, **le sanzioni più severe hanno portato i consumatori a modificare le proprie abitudini**, con conseguenze dirette sia sui ristoratori che sui produttori di vino.

Per capire meglio la situazione, abbiamo raccolto le testimonianze di quattro ristoranti – due di fascia alta e due stellati – tutti situati tra Milano e il suo hinterland. L'obiettivo è stato quello di capire se le nuove regole abbiano influito sulle vendite e se i ristoratori abbiano pensato di introdurre alternative analcoliche alla loro carta.

Leggi anche: [Il nuovo Codice della Strada cambia le abitudini di consumo: il 46% degli italiani prevede di uscire meno](#)

Chi ha risentito maggiormente della situazione sono i ristoranti situati nell'hinterland, dove i clienti si spostano quasi esclusivamente in auto.

Marzia Giavazza, del ristorante Due Spade a Cernusco sul Naviglio, descrive un calo netto delle vendite:

“Nei primi due mesi dell’anno abbiamo registrato una riduzione di oltre il 50% nelle vendite di bottiglie rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. La vendita di calici è aumentata leggermente, ma non compensa la perdita subita. Il nostro problema principale è la posizione: il 99% dei nostri clienti arriva in auto e non ci sono mezzi pubblici o taxi nelle vicinanze. Per evitare rischi, molti preferiscono non bere nemmeno un calice. Al momento, non abbiamo intenzione di introdurre vini dealcolati: la nostra filosofia è fortemente legata al territorio e la richiesta è praticamente nulla.”

Anche Matteo Fronduti, del ristorante Manna a Milano, ha notato un impatto evidente, seppur meno drastico:

“Tra fine dicembre e marzo abbiamo registrato un calo del 20-30% nelle vendite di bottiglie. La situazione sta

leggermente migliorando, ma molti clienti continuano a rifiutare il vino dicendo: 'Non posso, devo guidare'. Per ora non abbiamo preso in considerazione l'introduzione di alternative analcoliche, perché non si sposano con la filosofia del nostro locale e della nostra cucina."

Leggi anche: [Il nuovo Codice della Strada frena la vendita di alcolici nei ristoranti: ristoratori in difficoltà](#)

Mentre i ristoranti di fascia alta hanno risentito delle nuove abitudini dei clienti, i ristoranti stellati sembrano aver mantenuto una certa stabilità nelle vendite.

Manuele Pirovano, sommelier del D'O di Davide Oldani a Cornaredo, racconta un'esperienza diversa rispetto ai colleghi dell'hinterland:

"Non abbiamo percepito particolari cambiamenti. I nostri clienti, quando scelgono di vivere questa esperienza, vogliono farlo completamente, senza rinunce. Per questo motivo, **non abbiamo registrato cali nella vendita delle bottiglie**. Per quanto riguarda gli abbinamenti calice-portata, già da tempo alcuni clienti scelgono di dividerli. Offriamo una proposta di vino dealcolato nella nostra carta, ma la richiesta è ancora bassa. In alternativa, proponiamo kombucha, rifermentati e mocktails."

Sulla stessa linea si trova Jessica Rocchi, maître e head sommelier del ristorante Andrea Aprea, due stelle Michelin:

"Non abbiamo percepito grandi cambiamenti, se non nelle prime settimane, quando molti clienti si lamentavano di dover guidare e quindi di non poter bere. Tuttavia, siamo ben attrezzati per offrire alternative: **abbiamo tre pairing analcolici, un'ottima selezione al calice e, da qualche mese, abbiamo introdotto le mezze bottiglie**, anche se questa formula è ancora difficile da far accettare in Italia. Le nostre proposte analcoliche comprendono un solo vino dealcolato, ma anche bevande frizzanti, nettari e mocktails. Inoltre, essendo

situati in centro a Milano, i nostri clienti hanno molte alternative all'auto, come i mezzi pubblici e i taxi.”

L'indurimento delle normative ha dunque avuto un impatto diversificato sul settore della ristorazione: dove l'uso dell'auto è imprescindibile, si sono registrati i cali più significativi nelle vendite di vino, mentre i ristoranti stellati, con una clientela più predisposta a un'esperienza completa, sono rimasti meno colpiti.

Se da un lato le alternative analcoliche stanno iniziando a trovare spazio nei menu, la loro diffusione resta ancora limitata. Resta da capire se questi cambiamenti si consolideranno nel tempo o se, come spesso accade, si tratterà solo di una tendenza passeggera.

Leggi anche: [Meno vino, ma di fascia premium: l'effetto delle nuove norme sulla ristorazione vicentina](#)

Punti chiave:

- 1. Le nuove restrizioni stradali penalizzano i ristoranti fuori Milano,** riducendo drasticamente le vendite di vino.
- 2. I ristoranti fine dining vedono un calo fino al 50%** nelle vendite di bottiglie.
- 3. I ristoranti stellati mantengono vendite stabili** grazie a una clientela orientata all'esperienza gastronomica completa.
- 4. Le alternative analcoliche sono in aumento,** ma la richiesta resta ancora limitata.
- 5. La situazione potrebbe evolversi:** tendenza temporanea o cambiamento strutturale nel consumo di vino?

