Vino fuori casa: tiene solo nella fascia alta, ma il consumo si polarizza

Il vino al ristorante resiste, ma non ovunque. Ristorazione Moderna riprende i dati diffusi da Federvini su indagine TradeLab: nei ristoranti di fascia alta il 55% dei clienti non rinuncia al vino, mentre la quota scende al 25% nella fascia media e all'11% in quella bassa. Il quadro si inserisce in un contesto complicato per vino, spirit e aceti, tra inflazione, dazi, instabilità commerciale e consumatori più selettivi. Il dato racconta una polarizzazione che molti ristoratori vedono già in sala. Il vino resta centrale quando l'esperienza giustifica prezzo, servizio e racconto; diventa invece più fragile dove il cliente percepisce la bottiglia come costo aggiuntivo. Non basta più "avere una carta": serve costruire accesso. Calici ben pensati, mezze bottiglie, pairing più flessibili e personale capace di orientare la scelta possono evitare che il vino diventi un lusso solo da alta ristorazione. Anche perché il problema non è soltanto economico, ma culturale: se il cliente smette di ordinare vino nei locali medi, si assottiglia lo spazio quotidiano in cui il vino viene spiegato, provato e trasmesso.