



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST

isi innovazione
sviluppo
imprenditoriale
FONDAZIONE DI PARTECIPAZIONE

COME AVVIARE UN HOME RESTAURANT

Mini Guida pratica alla normativa, al concept e alla
previsione economica per aspiranti imprenditori



Una guida essenziale per pianificare il tuo business dell'ospitalità domestica.

I Promotori del tuo Sviluppo



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST



La Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest (Lucca, Pisa, Massa Carrara) è un attore chiave nello sviluppo economico. Attraverso servizi di orientamento e formazione, offre supporto concreto a chi desidera avviare un'impresa, favorendo l'innovazione e la valorizzazione delle risorse locali.

isi innovazione
sviluppo
imprenditoriale
FONDAZIONE DI PARTECIPAZIONE



Fondazione ISI promuove la crescita del tessuto imprenditoriale locale in stretta collaborazione con la CCIAA TNO. Accompagna aspiranti imprenditori offrendo strumenti concreti, consulenza personalizzata e modelli innovativi e sostenibili per stimolare nuove opportunità.

Indice

- 1. Premessa: Cos'è un Home Restaurant?**
- 2. Il Quadro Normativo: Miti e Realtà**
- 3. Il Concept: L'Esperienza Intima**
- 4. Principi della Previsione Economica**
- 5. Previsione dei Ricavi e Tipologia di Clienti**
- 6. Previsione dei Costi Variabili e Fissi**
- 7. Esempio Pratico: Il Conto Economico**
- 8. FAQ**
- 9. Glossario**

1. Premessa: L'Ospitalità come Libertà

Spesso si tende a confondere l'Home Restaurant con una "versione clandestina" di un ristorante. Sbagliato. L'**Home Restaurant** nasce come **scambio culturale e sociale**, espressione della **libertà personale** e di **domicilio** garantita dalla Costituzione. Significa aprire la propria casa, ospitare persone e condividere tradizioni culinarie o innovazioni gastronomiche, ricevendo un compenso. Il fattore chiave che lo distingue da un'attività d'impresa è **l'occasionalità**.

“

Il vero Home Restaurant

- ✓ • È occasionale, non continuativo.
- ✓ • Si svolge nella propria abitazione privata.
- ✓ • Non utilizza piattaforme di intermediazione economica per i pagamenti.
- ✓ • Promuove il territorio, le tradizioni o l'innovazione in contesti intimi.

2. Il Quadro Normativo e Burocratico

Qual è il confine legale tra le due attività?

Requisito	Home Restaurant (Occasionale <5.000€)	Ristorante Tradizionale / Pubblico Esercizio
Partita IVA	✗ Non necessaria	✓ Obbligatoria
SCIA in Comune	✗ Non necessaria (attività non imprenditoriale)	✓ Obbligatoria
SAB / HACCP	✗ Non previsti per legge (ma l'igiene è vitale!)	✓ Obbligatorie e certificati
Comunicazione Questura	✓ Obbligatoria (Dichiarazione ospiti)	✓ Implicita nelle licenze
Destinazione d'uso	Residenziale (Casa propria)	Commerciale idonea

Attenzione: se l'attività supera i 5.000€ annui o perde il carattere di "occasionalità" (aperture continuative), si trasforma in attività d'impresa e richiede tutti gli adempimenti fiscali e sanitari (P.IVA, SCIA).

3. Il Concept: La Forza dell'Esclusività

Avviare un Home Restaurant richiede un concept fortissimo. Non stai vendendo solo cibo, ma un'esperienza di intimità e narrazione. Ispirandosi ai format "One-Table" (un solo tavolo per servizio), il valore percepito è altissimo.



4. Principi Generali della Previsione Economica

Anche se l'attività è amatoriale, fare una previsione economica (Business Plan semplificato) è essenziale. Non serve la sfera di cristallo, ma mettere per iscritto ipotesi verificabili.



1. Formulare Ipotesi

Stabilisci quanti eventi al mese farai e quanti coperti massimi potrai gestire.



2. Mensilizzare

Stendi le tue previsioni su un arco di almeno 3-12 mesi per visualizzare i trend, anche lavorando occasionalmente.



3. Validare

Confronta i costi reali con quelli ipotizzati. Se la marginalità è troppo bassa, correggi il tiro (es. prezzo del menù) prima di subire perdite.

5. Previsione dei Ricavi (Fatturato)

Quanto incasserai dai tuoi eventi?

Il fatturato è il punto di partenza. Nell'Home Restaurant, la prevedibilità dei ricavi si basa su un sistema rigido di prenotazioni, vitale poiché si lavora su numeri piccolissimi.



Clienti "Una Tantum" (Nuovi)

Arrivano tramite i social o passaparola. Per ridurre il rischio finanziario di un tavolo vuoto (no-show), è consigliabile applicare una caparra confirmatoria alla prenotazione.



Clienti Ricorrenti

Chi torna a ogni cambio di menù. Sono la base solida che stabilizza l'attività nel tempo.

Il Calcolo (Ricavo Atteso): Eventi Mese x Coperti per Evento x Prezzo Menù Fisso

Esempio: 4 cene/mese x 4 persone x 50€ = 800€ di Ricavo Mese.

6. Previsione dei Costi: Variabili e Fissi



Costi Variabili

Agganciati direttamente ai ricavi (se non hai cene, non li sostieni).

- **Food Cost:** Il costo delle materie prime. In un modello sostenibile, non dovrebbe superare il 30-40% del prezzo del menù.
- **Materiali di consumo:** Tovagliato monouso, candele, detergenti specifici per la serata.

Calcolo: Ricavi Previsti x % Food Cost = Costo Variabile.



Costi Fissi Operativi

Le spese sostenute a prescindere dal numero di cene. Essendo a casa propria sono ridotti, ma vanno calcolati!

- **Utenze in "Quota Parte":** Stima una percentuale extra di luce, gas, e acqua utilizzata per l'attività.
- **Marketing:** Costi per dominio sito o sponsorizzazioni social.

Regola: "Mensilizzare" i costi dividendo le spese annuali per 12.

7. Il Conto Economico e il Break-Even

Per gestire con successo l'attività, devi calcolare i tuoi margini. Il **Margine di Contribuzione** è ciò che resta dopo aver pagato la spesa alimentare; serve a coprire le spese fisse e generare il tuo guadagno ("utile").

$$[\text{Ricavi}] + [\text{Costi Variabili (Food Cost)}] = [\text{Margine di Contribuzione}]$$



$$[\text{Margine di Contribuzione}] - [\text{Costi Fissi}] = [\text{Utile Netto}]$$

Break-Even Point (Punto di Pareggio): Quanti coperti devi fare per non rimetterci soldi?

Esempio: Se i costi fissi mensili sono 200€, e su un menù da 50€ il food cost è 20€ (Margine: 30€ a persona), ti serviranno circa **7 coperti al mese** solo per andare "a pari" ($200 / 30 = 6,6$).

Esempio Pratico: Previsione a 3 Mesi

Simulazione realistica di un Home Restaurant occasionale (Menù fisso a 50€)

Voce	Ottobre	Novembre	Dicembre
Coperti Previsti	16 coperti	20 coperti	24 coperti
1. Ricavi (Fatturato)	800 €	1.000 €	1.200 €
2. Costi Variabili (35%)	- 280 €	- 350 €	- 420 €
Margine di Contribuzione	520 €	650 €	780 €
3. Costi Fissi Mensilizzati	- 150 €	- 150 €	- 150 €
4. UTILE (Compenso netto)	370 €	500 €	630 €

Nota: Generando in media 400-500€ di utile al mese, si mantiene agilmente il regime occasionale defiscalizzato (limite lordo di 5.000€ annui).

La Gestione Operativa: Sei Tu la Squadra

Eliminando il personale (e i relativi altissimi costi fissi di un ristorante tradizionale), tutto ricade su di te. È il più grande vantaggio finanziario, ma la più grande sfida operativa.



FAQ: Le Domande Frequenti (1/2)



Qual è la differenza fondamentale tra l'Home Restaurant e il Ristorante abusivo?

A L'Home Restaurant è un'attività occasionale, con limite di 5.000€ annui, gestita in casa propria senza piattaforme di intermediazione per i pagamenti. Se apri tutti i giorni e superi la soglia senza Partita IVA e SCIA, stai **evadendo il fisco** e le norme sanitarie.



Perché l'assenza di clienti storici è un rischio per la previsione dei ricavi?

A Senza uno storico, stimare il fatturato futuro è difficilissimo. Nel modello Home Restaurant, usare un sistema di prenotazione obbligatoria (magari con caparra) garantisce i ricavi ed elimina il rischio di tavoli vuoti causati da clienti "una tantum".

FAQ: Le Domande Frequenti (2/2)

Q

L'autorità garante vieta davvero le piattaforme per l'Home Restaurant?

A

Sì. L'Antitrust ha stabilito che la libertà costituzionale di ospitare a casa propria non può essere assoggettata a organizzazioni imprenditoriali o piattaforme che fanno intermediazione economica o impongono pagamenti anticipati tramite i loro sistemi.

Q

Cosa si intende per “mensilizzazione” dei costi?

A

Significa dividere le spese annuali (es. rinnovo del dominio del sito web) in 12 quote uguali. Anche se paghi tutto in una volta a gennaio, l'utilità del servizio copre l'intero anno, dando stabilità e precisione alla tua previsione mensile.

Glossario e Contatti

- **Occasionalità:** Esercizio saltuario dell'attività, limite fondamentale per operare senza P.IVA (max 5.000€/anno).
- **Food Cost:** Costo diretto delle materie prime usate per comporre il menù.
- **Break-Even Point:** Volume di vendite (coperti) necessario per coprire esattamente tutti i costi operativi.
- **Margine di Contribuzione:** Differenza tra il prezzo del menù e i suoi costi variabili; serve a coprire i costi fissi.

Camera di Commercio Toscana Nord-Ovest

Sede legale: Via Leonida Repaci, 16 - Viareggio (LU)

Lucca: 0583 9765 | Carrara: 0585 7641 | Pisa: 050 512 111

Web: www.camcom.tno.it

PEC: cameradicommercio@pec.tno.camcom.it

Seguici su:



CAMERA DI COMMERCIO
TOSCANA NORD-OVEST

isi innovazione
sviluppo
imprenditoriale
FONDAZIONE DI PARTECIPAZIONE