

Abbiamo scelto il pacchetto con il DJ. Ma quale IVA si applica?

Come si applica l'IVA ai pacchetti spiaggia con aperitivo e musica a prezzo unico

Anche quando il cliente paga un prezzo unico, il gestore deve individuare le singole prestazioni contenute nel pacchetto e applicare a ciascuna la corretta aliquota IVA.

Sabato abbiamo deciso di prenderci una giornata per noi e siamo andate tutte al mare, lasciandoci alle spalle dichiarazioni, scadenze e riunioni.

Lo stabilimento proponeva diverse formule. Una comprendeva ombrellone, lettini, aperitivo e musica con DJ, tutto a un unico prezzo. Avevamo voglia di festeggiare e la musica ha fatto la differenza: abbiamo scelto proprio quel pacchetto.

Anche nei momenti di relax, però, la deformazione professionale finisce per prendere il sopravvento. Guardando l'offerta, mi sono chiesta: «Ma il gestore come avrà trattato questo pacchetto ai fini IVA?».

Per noi clienti la risposta non avrebbe cambiato nulla: il prezzo da pagare era quello pubblicizzato. La questione riguardava l'imprenditore, perché dietro un'unica proposta commerciale potevano esserci servizi soggetti ad aliquote IVA differenti.

È bastata questa domanda per riportarci, almeno per qualche minuto, con la mente al lavoro.

Per il cliente è un solo pacchetto. Per il gestore, non necessariamente

Dal nostro punto di vista avevamo acquistato una giornata al mare con aperitivo e musica. Un'unica esperienza, proposta a un prezzo complessivo.

Fiscalmente, però, il gestore deve guardare dentro il pacchetto e comprendere quali prestazioni sta effettivamente vendendo.

Il servizio balneare, come l'utilizzo di ombrellone e lettini, è ordinariamente soggetto all'IVA del 22%. Alla somministrazione di alimenti e bevande si applica, invece, l'aliquota del 10%.

La musica richiede una valutazione ulteriore. Può rappresentare un semplice accompagnamento all'aperitivo oppure assumere un ruolo centrale e dare vita a una vera attività di spettacolo o intrattenimento.

Il fatto che tutto sia presentato insieme e venduto a un unico prezzo non comporta automaticamente l'applicazione di una sola aliquota IVA.

Che cosa comprende davvero l'offerta?

Per il cliente si tratta semplicemente di un pacchetto a prezzo unico. Il gestore, invece, deve osservare con attenzione che cosa sta effettivamente vendendo.

Immaginiamo che lo stabilimento proponga abitualmente l'ombrellone con due lettini a 30 euro e due aperitivi a 16 euro. In occasione di una giornata speciale decide di riunire entrambi i servizi, aggiungendo il DJ set, e di offrire tutto a 40 euro.

Applicare uno sconto è certamente possibile. Il gestore non può, però, decidere liberamente come suddividere quei 40 euro al solo scopo di attribuire una quota maggiore alla prestazione soggetta all'aliquota IVA più conveniente. Se il servizio spiaggia e l'aperitivo possono essere acquistati anche separatamente e rispondono a esigenze autonome del cliente, può essere necessario distinguere i relativi corrispettivi e applicare a ciascuno la propria aliquota.

La ripartizione deve quindi seguire un criterio ragionevole e documentabile, che tenga conto del valore delle diverse prestazioni e dei prezzi normalmente praticati dallo stabilimento.

È una valutazione da compiere prima di presentare il pacchetto al pubblico. In questo modo il prezzo promozionale, il listino e la certificazione dei corrispettivi potranno essere impostati fin dall'inizio in modo coerente.

Il DJ accompagna l'aperitivo o è il motivo dell'evento?

Nel nostro caso la presenza del DJ aveva inciso sulla scelta. Senza musica, probabilmente, avremmo considerato anche un'altra proposta.

Questo non significa che ogni aperitivo con DJ debba essere trattato come attività di intrattenimento. Un accompagnamento musicale durante il servizio è diverso da una serata organizzata e promossa soprattutto intorno alla musica o al ballo.

Per qualificare correttamente l'evento, il gestore deve considerare come viene presentato al pubblico e come si svolge concretamente. Può essere rilevante, per esempio, verificare se esiste un ingresso dedicato, se si può partecipare senza acquistare il servizio spiaggia e se il DJ costituisce l'attrazione principale oppure accompagna soltanto la somministrazione.

La presenza della musica, quindi, non determina da sola l'applicazione dell'IVA al 22% o dell'imposta sugli intrattenimenti. Occorre valutare la struttura effettiva dell'iniziativa.

Basta scrivere che l'aperitivo è “incluso”?

Neppure la parola “incluso” risolve automaticamente la questione.

Una prestazione può essere considerata accessoria quando non costituisce per il cliente un obiettivo autonomo, ma serve a rendere più completa o agevole la fruizione del servizio principale.

Una bevanda offerta come gesto di cortesia può avere un peso diverso rispetto a un vero aperitivo indicato nel listino e utilizzato per rendere più interessante il pacchetto. In questo secondo caso, la somministrazione assume più facilmente una propria rilevanza economica e commerciale.

Non conta, quindi, soltanto il nome dato alla promozione. Occorre verificare che cosa viene realmente offerto al cliente e quale importanza assume ciascuna componente.

In pratica

Il cliente finale può godersi la giornata e pagare il prezzo complessivo pubblicizzato, senza preoccuparsi di come venga ripartito ai fini fiscali. È il gestore che deve compiere questa valutazione, preferibilmente prima di lanciare l'offerta.

Dovrà comprendere quali servizi sono realmente compresi nel pacchetto, se possono essere acquistati anche separatamente e quale ruolo assume la musica nell'esperienza proposta. Su questa base potrà stabilire un criterio ragionevole e documentabile per suddividere il prezzo e applicare a ciascuna prestazione il corretto trattamento IVA.

Anche il listino, la comunicazione pubblicitaria e la certificazione dei corrispettivi dovranno essere coerenti con questa impostazione. Affrontare questi aspetti quando si progetta la promozione è molto più semplice che ricostruire gli incassi quando la stagione è ormai conclusa.

Lo sguardo della professionista – dott. Sonia Di Bidino referente IVA

La domanda è nata durante una giornata di relax, ma riguarda molte imprese che propongono offerte formate da servizi differenti.

Dal punto di vista commerciale, riunire tutto in un solo pacchetto può rendere la proposta più semplice e interessante per il cliente. Dal punto di vista fiscale, però, quella semplicità deve essere progettata con attenzione dal gestore.

Il punto non è rinunciare a formule innovative o promozionali, ma sapere in anticipo che cosa comprende il prezzo e come le singole componenti devono essere trattate ai fini IVA. Una verifica preventiva consente di formulare offerte chiare, configurare correttamente la certificazione dei corrispettivi ed evitare problemi a stagione conclusa.

Riferimenti:

[D.P.R. 633/1972 e relativa Tabella A](#)

[D.P.R. 640/1972](#)

[Risposta dell'Agenzia delle Entrate n. 43/2025](#)

*Dott.ssa Sonia Di Bidino
Referente IVA*