Global Bar Report 2026: un settore a due velocità

I costi aumentano, i clienti fanno più attenzione allo scontrino e organizzare eventi non garantisce più il ritorno di un tempo. Eppure, mentre una parte del settore chiude, i cocktail bar e i locali capaci di offrire esperienze distintive continuano a crescere. È il paradosso al centro del Global Bar Report 2026 di **The Spirits Business**, che fotografa un'industria dell'ospitalità alle prese con pressioni economiche e politiche sempre più simili, da Londra a Dubai fino a Singapore. La crisi in Medio Oriente e la chiusura dello Stretto di Hormuz hanno contribuito all'aumento dei prezzi energetici e alla riduzione della capacità di spesa. Secondo NielsenIQ, a Londra e nel Sud-Est dell'Inghilterra la quota di consumatori che frequentano bar e locali almeno una volta alla settimana è scesa dal 65% di dicembre 2025 al 50% di marzo 2026. Tra chi esce meno, il 70% indica il costo della vita come causa principale. Negli Stati Uniti, invece, le transazioni nei bar e ristoranti sono cresciute del 7% in una settimana di aprile, ma lo scontrino medio è diminuito del 2%, a 56,84 dollari. Il mercato britannico mostra bene le contraddizioni del momento. Rispetto al marzo 2020, il numero complessivo dei locali notturni è inferiore del 28,7%, ma tra marzo e giugno 2026 si è registrato il primo incremento post-pandemia, seppure limitato allo 0,4%. A crescere maggiormente, nel confronto con il 2020, sono i bar a tema (+290,8%), i cocktail bar (+39,9%) e i craft bar (+22%). Il pubblico, insomma, non ha necessariamente smesso di uscire: sembra piuttosto selezionare con maggiore attenzione dove spendere.

Sul fronte gestionale, il costo del lavoro rimane uno dei nodi più delicati. Nel Regno Unito il 64% degli operatori intervistati prevede tagli occupazionali in risposta all'aumento delle imposte sulle attività e dei salari minimi. A New York, il caso Attaboy ha portato alla luce la tensione tra sostenibilità economica e condizioni di lavoro: secondo il titolare Sam Ross, quasi metà degli incassi giornalieri, compresi tra 4.000 e 6.000 dollari, viene assorbita dal personale. Anche il calendario degli eventi sta cambiando. Bar Convent Berlin ridurrà la durata a due giorni nel 2027, mentre London Cocktail Week ha eliminato la quota generale di sponsorizzazione per rendere la partecipazione più accessibile ai marchi piccoli.

La domanda, per sponsor e organizzatori, non è più soltanto quante persone partecipano, ma che cosa rimane dopo. Il Global Bar Report non racconta quindi soltanto un settore in difficoltà, ma un cambiamento nel modo di misurare il successo. Per i locali non basta riempire il banco, così come per i brand non basta comparire in un evento. In un mercato nel quale ogni spesa viene valutata con maggiore attenzione, contano sempre di più la capacità di distinguersi e i risultati che restano quando la serata è finita.