vinetur

AECOC：60%的西班牙人去酒吧和餐厅的次数持平或增加

调查显示，77%的消费者每次外出消费持平或增加；价格上涨支撑账单金额，但需求仍显谨慎

2026年11月13日星期五



西班牙餐饮业的需求总体稳定，外出就餐人数并未明显增长，但消费者的支出仍保持坚挺。据AECOC于11月12日（周四）发布、EFEAgro报道的一项调查，60%的消费者表示，自己去酒吧和餐厅的频率与2025年持平或有所增加；77%表示，每次消费金额持平或更高。对餐厅和酒吧而言，这一差距值得关注：支出增加并不必然意味着客流量上升。

这些数据来自AECOC新版外出消费晴雨表，该报告在Horeca Day: Perspectivas 2027活动期间发布。研究显示，2026年市场整体保持稳定，但消费者更加关注花出去的钱能换来什么。AECOC表示，消费者正变得更挑剔，也更看重每次消费的性价比。这表明，即使消费频次没有同步上升，经营者仍可能守住销售额。

AECOC市场研究经理Marta Munné表示，支出增加的部分原因是价格上涨。她认为，休闲消费成本上升推高了消费金额；不过，调查还发现，10%的消费者选择了更高端的产品。这说明市场上有两股力量同时发挥作用：通胀推高账单金额，而一小部分消费者则在升级消费。

调查还探讨了部分消费者增加外出频率的原因。在增加外出次数的人群中，主要原因包括更想享受闲暇时光、有更多可用于休闲的收入，以及希望多与朋友和家人相聚。相反，减少外出的人大多提到经济因素和控制预算的需要。对餐饮业而言，这一发现很重要，因为它表明，即使总体数据看似稳定，需求仍容易受到家庭财务状况影响。

研究显示，餐饮经营者面临的压力不仅涉及定价，也涉及经营形式和服务。Munné表示，消费者评判的不只是餐食本身，还会考虑场所是否适合当下需求，例如远程办公、带孩子或带宠物。她指出，如果经营者希望留住顾客、满足更多消费场景，同一场所可能需要在一天或一周的不同时段发挥不同功能。

服务偏好数据表明，传统服务仍有吸引力。AECOC发现，85%的消费者宁愿接受桌边服务，即使这意味着等待更久；70%更愿意由服务人员接待，而不是使用数字工具。年轻消费者的这一倾向较弱。AECOC表示，在30岁以下人群中，只有46%更看重人工服务，这表明，与年长食客相比，这一群体可能更能接受某些数字化服务。

同一活动发布的企业信心数据则比调查所反映的消费者谨慎情绪更为乐观。根据AECOC的餐饮服务业研究，受访企业中有80%预计将在2027年实现增长。其中，44%的高管表示，品牌连锁餐厅将是增长最强劲的细分领域。即便如此，2026年的经营状况仍呈现分化。AECOC称，今年10家企业中有8家销售额增长，但只有10%超过了目标；另有41%达到目标，49%表示未能完成既定目标。

销售额增长与未达目标并存，说明仅看营收增幅无法反映全貌。企业可能卖得更多，但增幅未必足以抵消更高的业绩基准、成本压力或低于预期的客流量。这也有助于解释为何许多经营者可能会优先关注提升效率、优化菜单和留住顾客，而不是一味扩张。

与总体支出数据所显示的情况相比，高管对消费者前景的判断似乎更为谨慎。展望2027年，AECOC调查的高管中有40%表示，消费者会更加谨慎，并更重视财务安全；只有13%认为休闲和享受将成为首要考虑。这一判断与消费者的反馈相符：控制预算仍是减少外出消费的主要原因。

活动期间发布的另一组数据进一步说明了哪些群体将影响需求。Foodservice España表示，2026年外籍居民占西班牙人口的20%，到2040年这一比例可能升至30%。该组织负责人Cristina García Fuente表示，行业需要更深入地了解移民消费者，他们的平均年龄低于西班牙人口整体。她还指出，尽管外籍居民的消费能力较低，但他们在正餐之外的消费更多，比西班牙人高出最多3个百分点。

旅游业也指出，需求变化可能有助于支撑餐饮业客流量，但未必能提升利润率。在同一论坛上，Exceltur副主席Óscar Perelli表示，中东危机在游客人数方面对西班牙有所助益，因为许多旅行者选择他们认为更安全的目的地。他说，这一利好更多体现在入境游客数量上，而非实际经济增长；能源成本上涨也给交通运输带来压力，航空业尤为明显，而航空运输是旅游客流的关键组成部分。