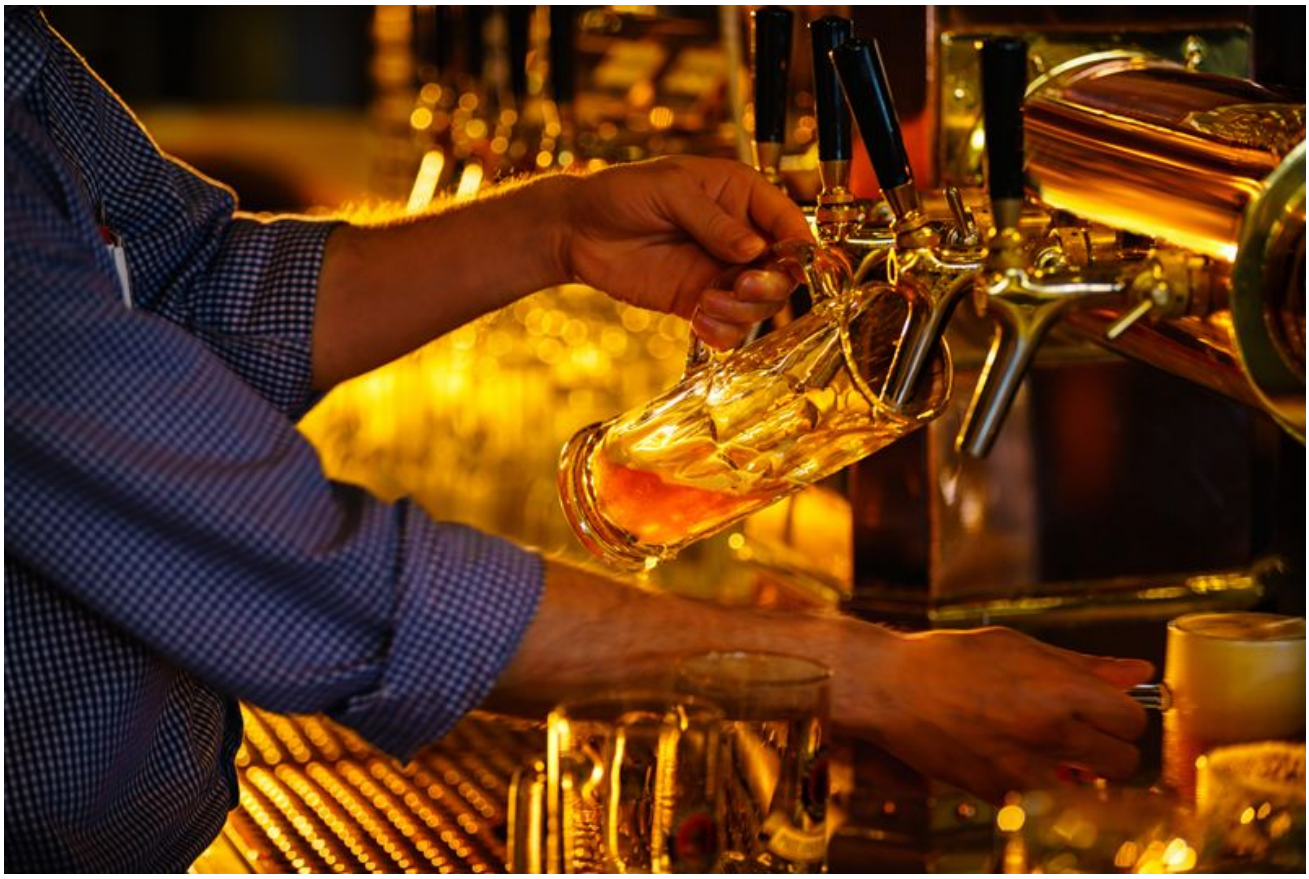
vinetur

El mercado británico de pubs y restaurantes gana ritmo con un 22% más de negocios en venta

La presión de costes sigue presente pese al alza de precios de cierre y al interés comprador

miércoles 7 de octubre de 2026



El mercado británico de pubs y restaurantes ha ganado ritmo en 2026, con más operaciones de compraventa, precios de cierre al alza y una demanda compradora que se mantiene, aunque el negocio sigue bajo presión por los costes y por cambios en los

hábitos de consumo. Christie Group comunicó este martes, 6 de octubre, a través del servicio regulatorio RNS, que su filial Christie & Co ha publicado la edición de 2026 de su revisión anual del mercado de pubs y restaurantes en Reino Unido.

Entre enero y agosto, el equipo de pubs y restaurantes de Christie & Co recibió encargos para vender más de 360 activos, un 22% más que en el mismo periodo de 2025. En esos ocho meses acordó más de 230 operaciones, con un aumento del 12,5%, y cerró más de 115 transacciones, un 5% por encima del año anterior.

La firma añade que realizó más de 800 visitas a inmuebles en ese periodo, con una media de más de seis por cada venta. Para la compañía, esa cifra apunta a que sigue habiendo interés comprador en el mercado, pese al entorno de gasto más exigente para operadores y consumidores.

Los valores de cierre también subieron. Christie & Co sitúa el precio medio de cierre de los inmuebles en propiedad en unas 105.000 libras más que en el mismo tramo de 2025, mientras que el precio medio de los arrendamientos aumentó en torno a 87.000 libras. En conjunto, la firma vendió pubs y restaurantes por más de 60 millones de libras entre enero y agosto.

Otro dato que la compañía considera relevante es el uso posterior de los activos vendidos. En torno al 90% de los pubs traspasados en ese periodo mantuvieron su función hostelera, lo que sugiere que, pese a los ajustes del sector, buena parte de la demanda sigue orientada a la continuidad de la actividad y no a un cambio de uso del inmueble.

El aumento de la actividad no se limitó a la intermediación. Christie Group asegura que su división de valoraciones para hostelería recibió encargos para tasar más de 1.500 pubs y restaurantes, con un valor agregado superior a 2.100 millones de libras durante los mismos ocho meses. Su negocio financiero, Christie Finance, también registró más movimiento: las formalizaciones subieron un 63%, los importes dispuestos se multiplicaron por más de dos y la refinanciación avanzó un 50% en la comparación que la empresa realiza entre mayo del ejercicio 2025/26 y mayo de 2024/25.

Uno de los datos con más repercusión para el negocio de bebidas aparece en la actividad de Venners, la filial del grupo dedicada a inventario y control de existencias. La empresa analizó más de 15.000 recuentos de stock de licores en los últimos 18 meses y halló exceso de inventario en más del 67% de los pubs auditados y en el 57% de los restaurantes revisados. Según Christie Group, esos negocios acumulaban existencias de bebidas con un valor de coste conjunto superior a 17 millones de libras.

Ese volumen de stock inmovilizado puede tener efectos directos sobre la caja de pubs y restaurantes, porque retiene recursos en botellas aún no vendidas y puede alterar el ritmo de compra a distribuidores y proveedores de cerveza, vino y espirituosos. También ofrece una pista sobre cómo está cambiando el canal hostelero británico: más operaciones inmobiliarias y financieras conviven con negocios que todavía ajustan su surtido y su nivel de existencias para adaptarse a la demanda real.

Dan Prickett, consejero delegado de Christie Group, afirmó que la revisión de 2026 refleja la solidez de la actividad en el sector y el alcance de la demanda de servicios especializados del grupo. El directivo relacionó la subida del 22% en los encargos de venta con el mayor movimiento observado también en valoración y financiación.

La revisión anual de Christie & Co analiza además otros factores que pesan sobre pubs y restaurantes en Reino Unido, entre ellos la fiscalidad local, el IVA aplicado a la hostelería, la evolución de los hábitos de consumo y las diferencias regionales del mercado. El cuadro que dibuja la compañía es el de un sector con más transacciones y precios de cierre más altos, pero todavía muy condicionado por la gestión diaria de márgenes, financiación y existencias.