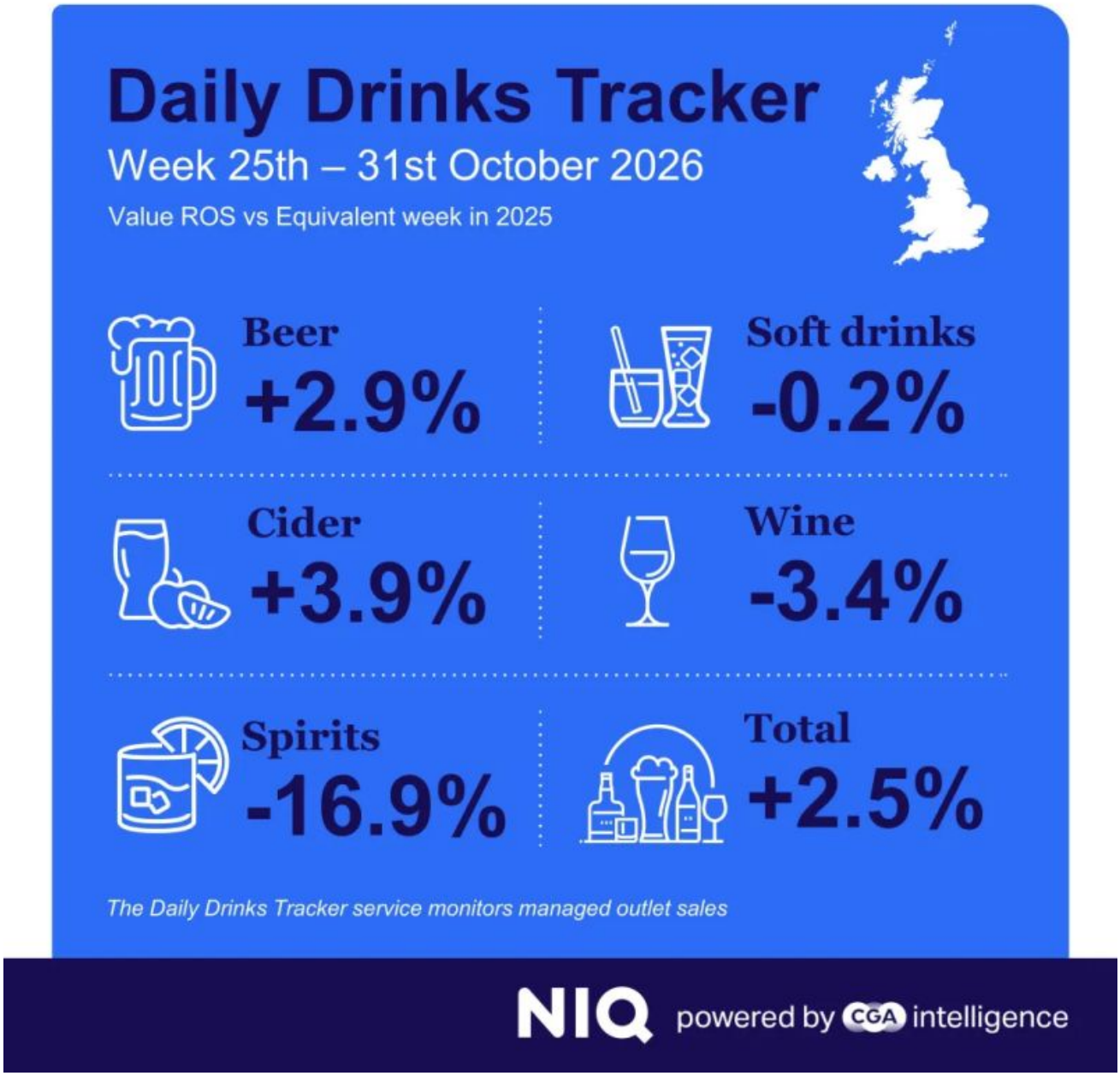
vinetur

Le tempeste Austen e Boelo fanno crollare del 14,2% le vendite di bevande nei pub britannici in un sabato di fine ottobre

Secondo NIQ, il maltempo ha compromesso un fine settimana commerciale cruciale, facendo scendere le vendite settimanali del 5,8%; i superalcolici hanno registrato il calo maggiore

lunedì 9 novembre 2026



Le tempeste Austen e Boelo hanno frenato le vendite di bevande di fine ottobre nei pub, nei bar e negli altri locali con licenza in tutta la Gran Bretagna, secondo i dati diffusi il 6 novembre da NIQ. L'azienda ha dichiarato che il maltempo ha colpito un fine settimana commerciale cruciale, portando il settore a chiudere il mese in tono debole.

Il Daily Drinks Tracker di NIQ ha rilevato che le vendite medie nei locali a gestione diretta nella settimana terminata sabato 24 ottobre sono state inferiori del 5,8% rispetto allo stesso periodo del 2025. Il calo più marcato si è registrato alla fine della settimana, con l'arrivo ravvicinato delle tempeste. Le vendite giornaliere sono diminuite dell'11,0% venerdì 23 ottobre e del 14,2% sabato 24 ottobre: secondo l'azienda, il

maltempo ha convinto molti clienti a restare a casa invece di uscire.

La settimana successiva è andata solo leggermente meglio. Le vendite nella settimana terminata sabato 31 ottobre sono scese dell'1,5% rispetto a un anno prima. NIQ ha riferito che la settimana era iniziata con un andamento più solido, registrando una crescita in quattro dei primi cinque giorni, ma lo slancio si è esaurito nel fine settimana. Le vendite sono calate del 7,6% venerdì 30 ottobre e dell'1,8% sabato 31 ottobre.

La chiusura più debole si è verificata nonostante Halloween, che nel 2026 è caduto di sabato, dopo essere caduto di venerdì nel 2025. Secondo NIQ, il modesto incremento suggerisce che sempre più persone potrebbero scegliere di festeggiare Halloween a casa anziché nei bar e nei pub. L'azienda ha inoltre affermato che il maltempo in alcune zone della Gran Bretagna ha continuato a ridurre l'affluenza dei clienti.

Nel complesso, i dati hanno chiuso quello che NIQ ha definito un mese modesto per il mercato delle bevande nel canale on-trade, ovvero le vendite nei locali anziché nei negozi al dettaglio. Le vendite su base annua sono diminuite in tre delle quattro settimane complete di ottobre, a dimostrazione del fatto che il calo non è stato circoscritto a un solo fine settimana colpito dalle tempeste.

La pressione si è fatta sentire soprattutto sui superalcolici. NIQ ha riferito che le vendite di questa categoria sono diminuite del 20,1% nella settimana terminata il 24 ottobre e del 16,9% in quella terminata il 31 ottobre, nonostante la concomitanza con Halloween. Anche il vino ha registrato cali: del 6,9% nella settimana precedente e del 3,4% nell'ultima settimana del mese.

Birra e sidro hanno ottenuto risultati migliori rispetto ai superalcolici e al vino, anche se con andamenti contrastanti. Nella settimana terminata il 24 ottobre, le vendite di birra sono diminuite del 3,0% e quelle di sidro del 2,5%. Negli ultimi sette giorni di ottobre entrambe le categorie hanno recuperato terreno, con un aumento del 2,9% per la birra e del 3,9% per il sidro.

Rachel Weller, responsabile commerciale di NIQ per il Regno Unito e l'Irlanda, ha dichiarato che le prime grandi tempeste della stagione sono arrivate in un momento particolarmente sfavorevole per le attività del settore dell'ospitalità, colpendo quello

che di norma sarebbe stato un fine settimana di forti vendite. Ha aggiunto che l’effetto di Halloween è stato più debole di quanto molti locali avrebbero voluto e ha definito preoccupanti i dati sui superalcolici per fornitori e gestori di bar.

Weller ha osservato, al contempo, che i consumatori sembrano ancora disposti a mangiare e bere fuori casa quando il loro budget lo consente: un aspetto che il settore seguirà con attenzione con l’avvicinarsi delle festività. Molti proprietari di locali e fornitori contano su novembre e dicembre per incrementare i ricavi di fine anno dopo un autunno più fiacco.

Il Daily Drinks Tracker si basa sulle vendite nei locali autorizzati a gestione diretta in tutta la Gran Bretagna e fa parte dell’attività di ricerca di NIQ con CGA, che monitora l’andamento delle vendite per categoria, fornitore e marchio nel mercato dell’ospitalità.