

FITNESS

GO fit eleva su cartera en Madrid con la compra del club Físico

La gestora de instalaciones cierra 2018 con la adquisición del centro ubicado en Majadahonda, de 28.000 metros cuadrados y propiedad de Adolfo Ruiz, presidente de Asomed.

Patricia López
19 dic 2018 - 21:00

GO fit cerrará el año 2018 con 18 centros operativos, dos de ellos en Portugal

GO fit cerrará 2018 con un centro más en su red. La gestora de instalaciones deportivas ha cerrado la adquisición de Físico, un gimnasio ubicado en Majadahonda (Madrid) y que es conocido en el sector por ser propiedad de Adolfo Ruiz, presidente de la patronal madrileña del *fitness*, Asomed, según ha podido saber *Palco23*. Los términos económicos de la operación no se han hecho públicos, pero la compañía presidida por Gabriel Sáez ya está evaluando la inversión que hará el *rebranding* del centro y posibles mejoras.

Las fuentes consultadas por este diario señalan que la compraventa encaja con la filosofía corporativa de GO fit. La instalación se inauguró hace ahora quince años y ocupa una superficie de 28.000 metros cuadrados, entre zonas interiores, piscinas y sus nueve pistas de pádel y dos campos de fútbol que utiliza la Fundación Real Madrid.

Inaugurado en mayo de 2003, el edificio ocupa casi 9.000 metros cuadrados y dispone de una zona de entrenamiento de 1.600 metros cuadrados que se complementa con doce salas para actividades dirigidas. Dado que el espacio edificable es de 13.900 metros cuadrados, quedan 4.900 metros cuadrados libres para construir.

La instalación, que da servicio a 7.000 socios y emplea a 70 personas, cuenta con ocho espacios para organizar actividades, como *cycling*, *cross-training* y otras clases dirigidas, y la idea es que se impartan sesiones al aire libre a través de clubes *outdoor* de triatlón, *running*, ciclismo y senderismo, tal y como GO fit hace en el resto de sus instalaciones.

GO fit cerrará el año 2018 con 18 centros

operativos, dos de ellos en Portugal

Esta compraventa refuerza aún más la presencia en la Comunidad de Madrid del principal gestor de centros deportivos de titularidad municipal. El pasado mes de julio ya firmó un acuerdo con la Fundación MonteMadrid para invertir 8,5 millones de euros en un complejo de 7.000 metros cuadrados en Alcalá de Henares, que se espera que abra durante 2019. Además, este año ha culminado una inversión de 11 millones de euros en el club municipal de Sevilla que compró a Sato.

Cuando las obras finalicen, la compañía contará con casi una veintena de centros en España y Portugal, donde sigue teniendo perspectivas de crecimiento. En España está tanteando otras ubicaciones, al tiempo que analiza posibles inversiones en otros países de Europa. En el mercado luso tiene proyectada una inversión de 100 millones de euros para replicar allí su concepto.

Lo hará gracias al pulmón financiero de Torreal y Mutua Madrileña, que en 2016 tomaron el control de la compañía y el compromiso de hacerse cargo de una deuda de aproximadamente 100 millones de euros. La operación, valorada en 300 millones de euros, es una de las mayores que se ha firmado en la industria española del *fitness*.

GO fit cerrará el año 2018 con 18 centros operativos, dos de ellos en Portugal

Image not found or type unknown

GO fit facturó 52 millones de euros en 2017, una cifra que la posicionó como la principal gestora de instalaciones municipales de España en volumen de ventas.

Otro de los compromisos que ha asumido la compañía tras la entrada del fondo de inversión y a Mutua Madrileña ha sido el crecimiento en Portugal, un país donde opera dos instalaciones. Allí prevé invertir 100 millones de euros para abrir diez complejos y posicionarse en uno de los mercados donde el *fitness* tiene mayor margen de crecimiento por su baja penetración, que ronda el 5%. La compañía también espera crecer en España, y está en la carrera por adjudicarse la remodelación y explotación de un centro deportivo de 14 millones de euros en Tenerife. Además, en mayo inauguró su club número 18 en Fuencarral (Madrid), en el que invirtió 13,5 millones de euros y que en el momento de la apertura ya disponía de 16.000 abonados.

La cadena, que debutó en el sector del *fitness* en 2005 a través de la industria hotelera y de la mano de NH, en sus primeros años se centró en ofrecer servicios de *wellness* y actividad física a los huéspedes. No fue hasta 2009 cuando empezó a gestionar centros deportivos municipales, y casi una década después es uno de los mayores operadores de esta industria.

GO fit cerró el año pasado con una facturación de 52 millones de euros, un negocio que la posicionó como segunda mayor cadena en España por volumen de ventas y la primera en el segmento concesional. En número de abonados, también es la principal cadena del país, con más de 230.000 clientes y una plantilla que supera las 1.000 personas.

La principal área de influencia de GO fit en España es la Comunidad de Madrid, donde opera seis instalaciones, a las que se sumarán la de Físico y la de Alcalá de Henares. Le sigue Andalucía, con un total de cinco complejos distribuidos entre Málaga (2), Granada, Sevilla, Córdoba y Jaén. La compañía también opera dos clubes en Lisboa, y uno en Valladolid, Santander, Oviedo, Ciudad Real y Las Palmas.

En el último año la compañía ha reforzado su equipo de expansión. Por un lado, en 2017 fichó a Bart Mermans como jefe de expansión internacional, una división que también ha incorporado a Francisco Javier Algaba. En el departamento de instalaciones se ha fichado a Andrés Zambrana como director de *facilities*, y desde verano cumple la función de diseñar los centros y la eficiencia de los mismos en relación a la amortización de la inversión. Todos ellos procedían de la cadena *low cost* Viva Gym.