

Holmes Place confirma su ‘joint venture’ con la cadena ‘boutique’ Trib3

La gestora de instalaciones deportivas y los centros de entrenamiento especializado en alta intensidad han firmado una alianza para acelerar su crecimiento en España en el segmento *boutique*.

Palco23
12 dic 2018 - 09:55

Holmes Place y Trib3 han firmado un joint venture para crecer en el segmento boutique €

Holmes Place se diversifica con centros *boutique*. La cadena de gimnasios ha firmado una **joint venture** con Trib3, una compañía especializada en estudios de entrenamiento de alta intensidad. Como ya adelantó *Palco23*, las dos empresas trabajarán juntas para incrementar la presencia de Trib3 en España.

La primera piedra de esta alianza se pondrá en Madrid, donde han cerrado un acuerdo para abrir dos instalaciones junto al Paseo de la Castellana y en el número 19 de la calle de la Basílica, en la zona de Azca. El objetivo es abrir diez centros durante el primer trimestre de 2019.

La *joint venture* se ha negociado durante este año, pero no fue hasta verano cuando se formalizó la alianza. Los documentos del Registro Mercantil a los que accedió este diario revelaban que la sociedad creada para su primer proyecto en la capital española ya está dirigida por altos ejecutivos de Holmes Place. Jonathan Fisher, miembro de la familia fundadora y consejero delegado a nivel global, es el administrador de Trib3 Spain Cuzco junto a Joaquín Galí, director financiero de la nueva cadena.

Holmes Place y Trib3 han firmado un joint venture para crecer en el segmento *boutique* en España

En esta sociedad, con sede en el complejo deportivo de la cadena británica en Les Corts de Barcelona, también figuran como apoderados el primer ejecutivo de Holmes

Place en España, Josep Viladot, y el director financiero para Europa, Xavier Gilabert, así como Rod Hill, director general de la cadena *boutique* en Europa y ex director general de Anytime Fitness Iberia.

Con esta alianza, Holmes Place diversifica su oferta de centros deportivos y abrirá estudios *boutique* por primera vez. La inversión prevista para abrir un club es de 300.000 euros, de los cuales 70.000 euros proceden de **renting** y el resto de financiación de entidades de crédito.

Este acuerdo llega un año después de que Holmes Place doblara su tamaño en la Península Ibérica con la compra de doce clubes de Virgin Active. Uno de ellos, ubicado en Madrid, lo vendió a Áccura a principios de 2018, como ya informó *Palco23*.

Josep Viladot, consejero delegado de Holmes Place España, ha señalado que tras “haber examinado los diferentes conceptos de *boutique* en el mercado, llegamos a la conclusión de que TRIB3 había creado una experiencia de *fitness* altamente diseñada que tenía un atractivo intuitivo para su segmento objetivo”. Según el directivo, “el equipo de TRIB3 tiene experiencia, está comprometido con lo que hace, por lo que parecía obvio explorar las posibilidades de desarrollar este espacio juntos en el mercado español”.

Trib3

Image not found or type unknown

Trib3 es una cadena de centros especializados en clases dirigidas de alta intensidad.

Trib3, que basa su oferta en el modelo *bootcamp*, aspira a que España sea su principal mercado, incluso por delante de Reino Unido, que es donde su fundador y consejero delegado, Kevin Yates, estrenó este concepto con una instalación en la ciudad de Leeds.

En la dirección de la empresa también están Rod Hill, presidente de la compañía; David Cross, cofundador y director de diseño, Joaquín Galí, director de expansión, y Daniel Summerson, ejecutivo de marketing y ventas. Yates ha comentado que “desde el comienzo de las negociaciones, sentimos que Holmes Place entendía el poder de la marca y nos apoyaría a construir y nutrir la nuestra en España”.

Además de Inglaterra, donde opera tres instalaciones y España, donde tiene presencia con un club en Barcelona, la compañía también gestiona clubes en Finlandia, Rusia, China y próximamente entrará en Francia.

Fundada en Londres en 1979, Holmes Place abandonó el mercado británico y se centró en crecer en el resto de Europa, donde en la actualidad gestiona 107 clubes. La compañía se dirige al segmento alto, con la excepción de dos centros municipales que gestiona en Barcelona, y que están ubicados en el segmento medio.

Además de las cinco instalaciones que opera en la capital catalana, en España también tiene presencia en Madrid, con siete clubes y Granada, Valencia y Zaragoza con un gimnasio en cada ciudad. En el ámbito internacional tiene presencia en Austria (4), Alemania (14), Grecia (3), Hungría (1), Israel (38), Polonia (5), Portugal (22) y Suiza (5).