

FITNESS

Holmes Place diversifica hacia los 'boutique' con su entrada en Trib3

La cadena británica de gimnasios, que hace unos meses adquirió el negocio de Virgin Active en la Península Ibérica, se ha comprometido a abrir diez centros de este concepto de club de entreno funcional en España en colaboración con sus promotores.

P.López/M.Menchén
3 ago 2018 - 05:00

Holmes Place diversifica y se hace con la franquicia de los 'boutique' Trib3

Holmes Place continúa tirando de talonario para crecer en España. La cadena británica de gimnasios ha firmado un acuerdo con Trib3 para hacerse cargo del desarrollo de este formato **boutique** de entrenamiento de alta intensidad en algunas ciudades del país, incluida Madrid. Fuentes de la industria señalan que, inicialmente, se ha proyectado abrir diez establecimientos de este tipo, en los que la inversión media ronda los 300.000 euros. Ninguna de las dos partes ha querido realizar comentarios.

No obstante, documentos del Registro Mercantil a los que ha accedido *Palco23* revelan 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.

En esta mercantil, 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.

En la sociedad creada para el primer club de Trib3 en Madrid figuran altos directivos de Holmes Place

Trib3 tiene actualmente un solo centro operativo, ubicado en la zona alta de Barcelona y en el que la propiedad es compartida con Roberto Hernández, director de la Bruguera Academy de tenis y quien también se ha hecho con la masterfranquicia en China, donde ya hay un club en marcha. Además, como ya adelantó Palco23, también está en proceso de apertura el primer club de Madrid, en las proximidades del Paseo de la Castellana a la altura de la Plaza de Cuzco.

La cadena, 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, Kevin Yates, estrenó este concepto con una instalación en la ciudad de Leeds. Según explicaba recientemente Galí a este diario, su idea es cerrar 2018 con “al menos diez licencias vendidas” y alcanzar las cincuenta en 2023, con una inversión agregada de veinte millones de euros.

La apuesta de Holmes Place por el proyecto supone un nuevo espaldarazo al mismo, que previamente había seducido a otros ejecutivos de la industria del deporte. Jorge Salvans, ex director general para España de Adidas, Salomon y del grupo Amer Sports, participó en la ronda de financiación con la que la empresa obtuvo un millón de euros con los que iniciar su expansión en el país.

Trib3 cerró una ronda de financiación de un millón de euros, en la que participó Jorge Salvans, ex director de Adidas en España

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. En la actualidad, la compañía ya opera en Reino Unido, con tres clubes, Rusia (Moscú) y Helsinki, y próximamente abrirá en Francia (París).

En cuanto a Holmes Place, esta operación le permite diversificar su oferta en España y adaptarse a una de las tendencias que parece que más rápido está calando en el país. Un movimiento que se produce casi diez meses después de que doblará su tamaño en la Península Ibérica con la compra de todos los activos de Virgin Active, como ya adelantó Palco23. Los términos económicos de aquella operación no se hicieron públicos, y tampoco acabó todo ahí, porque a los dos meses traspasó a Àccura el club de Alcorcón al no considerarlo estratégico.

Para soportar todas estas operaciones, la matriz de Holmes Place inyectó 5,8 millones de euros en su filial española a comienzos de año. No es la primera inyección que realiza la matriz, ya que en 2015 destinó 78,9 millones de euros a la filial para cumplir con los compromisos que adquirió con la banca para refinanciar su deuda y evitar el concurso de acreedores.

Holmes Place inyectó 5,8 millones de euros en su filial española tras comprar la red de Virgin Active en la Península Ibérica

Por entonces, la compañía no precisó si estos recursos se iban a destinar al cambio de imagen corporativa y renovación de estos centros, a nuevos proyectos o a compensar pérdidas. El resultado negativo en 2016 fue de 2,66 millones de euros, para un acumulado de 44,3 millones, según las cuentas de 2016. De ahí que el patrimonio neto sea negativo en 43,5 millones de euros. En 2016, la facturación cayó hasta 14,2 millones, un 4,9% menos que en el ejercicio anterior.

Allan Fisher, fundador y presidente de la empresa, tomó la decisión de recuperar el control de la filial ibérica en 2012, cuando los fondos N+1 y Mercapital decidieron salir del accionariado. La venta se produjo en un contexto de crisis económica que mermó los planes de expansión de la cadena y produjo un elevado endeudamiento al que la familia Fisher se comprometió a hacer frente.

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). En el mercado luso también adquirió el negocio de Virgin Active, como parte de la operación de la empresa británica para abandonar la Península Ibérica.