

FITNESS

Las cadenas ganan peso: más de 90 aperturas de gimnasios en 2017

Los operadores han abierto 30 clubes durante el tercer trimestre y prevén 20 más durante entre finales de año y principios de 2018. El impulso del segmento medio, la clave.

Patricia López
11 oct 2017 - 04:58

Las cadenas ganan peso: más de 90 aperturas de gimnasios en 2017

El *fitness* español ha hecho del crecimiento en número de clubes su rutina preferida en este 2017. En lo que va de año, las cadenas han acometido 94 aperturas gracias al impulso del segmento medio concesional, del modelo 24 horas y a la proliferación de los centros *boutique*, según el índice elaborado por *Palco23*. Sólo en el tercer trimestre se acometieron treinta aperturas, un ritmo que no se ralentizó en el periodo vacacional y que mantuvo la tendencia del primer semestre. ¿La clave? El acelerón de las cadenas en junio y septiembre. En las últimas semanas se ha firmado el movimiento más destacado: la compra del negocio de Virgin Active en España por parte de Holmes Place.

La cadena que más centros ha abierto en lo que va de año es Anytime Fitness, que ha abierto diez clubes apoyándose en la figura del franquiciado y, para los próximos meses, prevé inaugurar siete centros más en Madrid, Barcelona, Zaragoza, Bilbao, Huelva y Vic (Barcelona). La filial ibérica cuenta ya con cuarenta gimnasios y lidera el segmento 24 horas, un concepto que se ha consolidado en España durante 2017.

Las cinco aperturas de Snap Fitness y las cuatro de Supera 24 horas así lo certifican, además de las perspectivas de Infinit Fitness, que en las próximas semanas inaugurará dos gimnasios de conveniencia y está preparando tres proyectos más en la Comunidad de Madrid.

Las cadenas de *fitness* rozan el centenar de aperturas gracias al crecimiento del modelo 24 horas y del segmento medio

El segmento concesional también está agrandado su tamaño este año. Serviocio ha sumado seis instalaciones, cinco de ellas correspondientes a la adquisición de la gallega Aquafit. GO Fit no se ha quedado atrás y, tras acometer cuatro aperturas, una de ellas en Lisboa, abrirá un centro en Peñagrande (Madrid) en los próximos meses.

Forus ha mantenido el pulso a sus competidoras, sobre todo con compras. La compañía dirigida por Ignacio Triana ha firmado uno de sus años más activos en el sector con la adquisición de su primer club privado, la apertura de un centro en Málaga y la posterior adquisición de una adjudicación pública en esa ciudad. A estos proyectos le siguió la operación corporativa de Homsa Sport que supuso su entrada en Zaragoza, y el acuerdo con Pilot Real Estate para la gestión de un club privado en Sevilla.

Deporocio también ha crecido a través de su marca OKMas con cinco aperturas, cuatro de ellas realizadas durante el último mes; un movimiento que pone de referencia que su diversificación hacia el club propio ha permitido ampliar la red de centros. El formato elegido ha sido el del club de proximidad, una fórmula que también está explotando DiR con dos aperturas bajo este concepto, además de un *boutique* de yoga.

Precisamente este segmento ha experimentado un notable crecimiento en los últimos meses, especialmente gracias a la expansión de Sano Center. La compañía ha inaugurado siete estudios de entrenamiento personal y grupal este año, a los que se sumarán cuatro más en Jaén, Málaga, Valencia y Barcelona, como ya adelantó este diario. Brooklyn Fitboxing también ha acelerado, con más de seis nuevos locales tras su separación con Fitness 19. A este segmento se ha sumado Orangetheory Fitness, que tras inaugurar su primer club en España en mayo prevé abrir dos más en Madrid durante los próximos meses.

El *low cost*, que fue le segmento que impulsó esta industria durante la etapa de crisis económica, ha ralentizado su crecimiento pese a las 17 aperturas. Las que más han aumentado su red en lo que va de año son Basic-Fit y McFit, con cuatro cada una, y Duet Fit y Fit-Up, con dos, respectivamente. AltaFit, que sigue liderando esta categoría en términos de implantación a pie de calle, está con los últimos de talles de su nuevo club en Terrassa (Barcelona), que se sumará a la apertura en Santander de Myst, una marca de gimnasios ubicada en el segmento medio.

2017, un año de adquisiciones

Más allá de las operaciones corporativas protagonizadas por Serviocio, Forus y Basic-Fit, que también ha crecido a golpe de adquisición, una de los movimientos más destacados de la temporada ha sido la compra de Virgin Active Iberia por parte de Holmes Place

. Como ya informó este diario, la compañía dirigida por Pep Viladot asumirá su cartera de clientes de los ocho centros que operan en España. Los términos económicos de la operación no han trascendido, pero este diario ha podido saber que la filial española acumulaba pérdidas de 156,45 millones de euros y una deuda pendiente de pago con la matriz de 27,1 millones de euros debido a los préstamos con vencimiento en 2019.