

FITNESS

Ofensiva de David Lloyd en España: 140 millones para abrir dos clubes al año hasta 2026

La cadena de clubes *premium* prevé invertir entre diez y doce millones de euros por cada centro, con Barcelona y Madrid como polos prioritarios. Su principal obstáculo es la ausencia de grandes pastillas de suelo en buenas zonas, y no descarta crecer con adquisiciones.

Patricia López
11 mar 2019 - 05:00

David Lloyd invertirá entre diez y doce millones de euros en cada club que construya

David Lloyd prepara su mayor ofensiva en España desde que entró en el país en 2004. La cadena británica de clubes deportivos *premium* tiene el objetivo de contar con 150 centros en Europa en los próximos siete años, y España será un enclave vital en sus planes de expansión. Según ha podido saber *Palco23*, la compañía ha fijado un plan de aperturas que le llevará a inaugurar una media de dos instalaciones anuales hasta 2026, con una inversión de al menos 140 millones de euros.

La inversión por club oscilará entre diez y doce millones de euros, y la ambición del grupo es inaugurar 14 gimnasios en los próximos años. "Tenemos recursos para crecer, pero falta suelo disponible para hacerlo", explica Domingo Bentacort, que se encargará de pilotar la expansión de David Lloyd en España.

El ejecutivo acaba de incorporarse como director de adquisiciones en un país donde ha dirigido la división de expansión de Forus, una de las cadenas concesionales que más ha crecido en los seis últimos años. Ahora, su misión es buscar nuevas ubicaciones para crecer, con Madrid y Barcelona como territorios clave, y para ello tiene abiertas numerosas negociaciones.

David Lloyd invertirá entre diez y doce millones de euros en cada club que construya

“Buscamos una zona de poder adquisitivo medio-alto”, explica, y espacio de 1,5 o dos hectáreas que permitan una edificabilidad de al menos 5.000 metros cuadrados. En los planes de Bentacort está la posibilidad de dar con un emplazamiento en Madrid donde la cadena pueda asumir visibilidad y reconocimiento, no sólo entre los potenciales clientes sino también en el sector del *real estate*. “Eso nos ayudaría a agilizar nuestro crecimiento”, afirma.

Barcelona y Madrid dos ciudades en las que David Lloyd ya opera, con un club en la zona de alta Diagonal de la capital catalana y otro en Arabaca, que es el último que inauguró en 2017. “La idea es afianzar estas dos ciudades para no aislar nuestras posiciones y crear un clúster allí donde ya operamos; esto facilita la gestión y la creación de sinergias entre centros”, afirma. No obstante, el directivo sostiene que “no nos cerramos a ninguna ubicación”, y el “norte de España, Sevilla y Valencia nos interesan”.

El concepto de club será familiar, con piscina exterior e interior, pistas de tenis y pádel, gimnasio, zona de actividades dirigidas, restaurante y zona social. “El modelo David Lloyd es replicable, pero también adaptable; por eso en España el pádel tiene una presencia mayor que en los clubes de Holanda”, argumenta.

David Lloyd prepara su mayor ofensiva en España desde que entró en el país en 2004. L

Image not found or type unknown

David Lloyd opera 115 clubes en Europa y facturó más de 455 millones de euros en 2017.

“El crecimiento hasta 2026 será especialmente fuera de Inglaterra, donde cada vez cuesta más encontrar instalaciones lejos de áreas de influencia de la misma cadena; esto ha obligado a buscar el crecimiento en el continente”, señala Bentacort. De ahí que en los últimos meses la compañía haya entrado en [Alemania](#), [Italia](#) y [Francia](#) con adquisiciones, una fórmula que también desea explorar en España. La idea es que en que fuera de Reino Unido se inauguren entre seis y ocho centros al año.

Bentacort reportará directamente al fondo TRD Capital, al igual que los responsables de adquisiciones de la zona del Benelux, Italia, Francia y Alemania. Es una estructura renovada, ya que hasta hace dos años la compañía contaba con un único director de

adquisiciones en toda Europa. “Ahora cada mercado tiene un director de adquisiciones que conoce cada territorio, y una vez al mes nos reunimos en Londres para explicar los avances”, describe.

La expansión de la compañía no se frenará por la decisión de TRD Capital de vender la cadena. De hecho, la idea es mantener el crecimiento para aumentar el valor de la compañía. Dos años después de que el fondo pusiera en venta la empresa por 1.300 millones de libras (la compró en 2013 por 750 millones de libras), todavía no se ha encontrado comprador. Pero la firma de inversión no tiene prisa y confía en obtener importantes plusvalías con esta operación. Desde su entrada, el ebitda de la cadena se ha duplicado de 60 millones de libras a 120 millones.

David Lloyd espera crecer en España, con el foco puesto en Barcelona y Madrid, donde opera dos clubes

Con 114 clubes operativos, David Lloyd elevará su presencia a cien en Reino Unido una vez inaugure un centro en Bristol a finales de 2019. Fuera de su principal área de influencia, opera 15 complejos en el resto de países. A las dos instalaciones que hay en España se suman siete en Holanda, dos en Bélgica, y uno en Italia, Francia, Alemania e Irlanda, respectivamente. En total, da servicio a 600.000 abonados y da trabajo a 8.100 personas.

La compañía regresó a beneficios en 2017, con unas ganancias de 9,2 millones de libras (10,6 millones de euros). Fue la cadena que lideró el *fitness* europeo en términos de facturación, con unas ventas de 392 millones de libras (455,6 millones de euros), de los cuales 42,1 millones de libras (48,9 millones de euros) procedieron de los clubes que opera fuera de Reino Unido.