

Anytime Fitness quiere sacar más músculo en España y alcanzar los 60 clubes en 2018

El plan de expansión de la cadena es abrir más de quince gimnasios durante el presente ejercicio en toda España, con especial interés en las Comunidades Autónomas de Madrid y Andalucía

Anytime Fitness, la cadena de gimnasios de conveniencia más grande del mundo, con más de 3.800 clubes repartidos por más de 30 países, quiere volver a dar el golpe en el mercado español, donde prevé alcanzar los 60 establecimientos operativos antes de que acabe el presente ejercicio.

Para cumplir con sus planes de expansión, Anytime Fitness –que en España capitanea Emilio Quero- calcula inaugurar un mínimo de 17 clubes antes del 31 de diciembre (ya ha sumado 3 en lo que va de año, alcanzando la cifra de 45 gimnasios operativos).

Aunque toda la geografía nacional es de su interés, la compañía –creada en 2002 en Estados Unidos y traída a España diez años después- pretende especialmente reforzar su presencia en las Comunidades Autónomas de Madrid y Andalucía.

En la primera, Anytime Fitness inauguró hace sólo unos días (el pasado 19 de febrero) un nuevo club de su marca en la localidad de Las Rozas. Un centro madrileño que al que en los próximos meses se sumarán otros dos en Bravo Murillo y O'Donnell. Con éste ya serán seis los gimnasios que la cadena pondrá a disposición de sus usuarios en la capital.

En la segunda, su plan es aumentar su actual red de gimnasios compuesta por cuatro centros en Cádiz, Granada, Huelva y Jerez de la Frontera. Además de en esas dos regiones, la marca tiene previstas más aperturas en toda España, como las que ejecutará esta primavera en Zaragoza y en Sant Boi (provincia de Barcelona), o como las que previsiblemente llevará a cabo en País Vasco después de que los emprendedores de la primera franquicia de la zona –en Bilbao - ya hayan anunciado su intención de abrir diez clubes más de la firma tanto en esa región como en el resto del país.

Actualmente Anytime Fitness cuenta con más de 35.000 socios en España, una cifra que supera en un 20 por ciento las expectativas que se había fijado para finales de 2017. Un ejercicio en el que por tercer año consecutivo consiguió ser la cadena de gimnasios más expansiva en nuestro país, lo que le valió el premio de 'Franquicia Extranjera con Mayor Desarrollo en España' concedido por la revista elEconomista Franquicias del diario El Economista.

Medio millón de euros

Para conseguir llegar de nuevo a ese reto en 2018, Anytime Fitness busca nuevos franquiciados que quieran unirse a su red. Franquiciados que necesitarán de una inversión aproximada al medio millón

de euros para abrir una franquicia de esta enseña.

En su expansión en España, Anytime Fitness busca locales de entre 400 y 700 metros cuadrados de superficie, ubicados a pie de calle, con amplia fachada y en ciudades de más de 35.000 habitantes tanto en un entorno residencial como de oficinas, o mixto.

El canon de entrada para formar parte de la red de Anytime Fitness asciende a 35.200 euros, y el royalty de marketing de la marca, a 500 euros al mes. Una cantidad a la que los franquiciados tienen que sumar un euro por mes y por cliente.

Los contratos de Anytime Fitness con sus franquiciados tienen una duración de once años – seis años al inicio y prorrogables por otros cinco.- Respecto al perfil del inversor, el director de Expansión de la franquicia David Abrahams apunta: "Dado el coste de la puesta en marcha de uno de nuestros gimnasios, la experiencia nos dice que somos mayoritariamente la opción de un inversor que no gestiona personalmente su club, pero sí está involucrado en el día a día. Tenemos todo tipo de franquiciados en nuestro sistema: Inversores estratégicos buscando una alta rentabilidad con bajo riesgo, profesionales del sector del fitness, pasando por deportistas de élite, directivos que compatibilizan su empleo con un proyecto propio, socios (clientes) de Anytime Fitness que abren su propia franquicia para vivir su pasión, proveedores de la marca u incluso ex – empleados de la marca que montan su franquicia. Gracias a nuestro soporte 360º no es indispensable que el emprendedor tenga experiencia previa en la gestión de un negocio – aunque lo valoramos positivamente a la hora de evaluar la entrada o no del franquiciado en nuestro sistema-, que conozca el sector o que vaya a estar al pie del cañón a diario puesto que desde el mismo día de la firma del contrato de franquicia, recibe todo el soporte de nuestros diferentes equipos para la búsqueda de la ubicación, preparación del local, licencias, gestión del talento, formación, operaciones, administración, comunicación y marketing".

Gimnasios que cuando la legislación de la región en la que se implantan lo permite, ofrecen acceso a sus socios las 24 horas al día los 365 días del año. La oferta dentro de sus clubes, además de las típicas zonas de entrenamiento en circuito o peso libre y su fuerte apuesta por el entrenamiento personal, incluye clases tanto individuales como colectivas, entre las que se encuentran: entrenamiento funcional, tonificación, cardiovasculares, cardio box, HIIT, GAP, pilates, espalda sana, Zumba, bailes latinos, TRX, spinning, yoga, body-balance, body-pump de la mano de los proveedores de maquinaria más punteros del mundo: Life Fitness y Precor.

A escala global la cadena cuenta con más de 3.800 clubes en más de 30 países, donde entrenan más de tres millones de socios. Personas 'de a pie' que entienden el deporte como una filosofía de vida, una manera de mejorar su calidad de vida y por ende las de las personas que las rodean.

Datos de contacto:

Natalia Lopez-Maroto

630636221

Nota de prensa publicada en: [Villanueva de la Cañada](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [Andalucía](#) [Emprendedores](#) [Otros deportes](#) [Recursos humanos](#) [Fitness](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>