

Gran impulso de las franquicias de gimnasios y fitness en España

El sector de las franquicias de gimnasios y fitness crece hasta un total de 24 enseñas que cuentan con 456 unidades de negocio

Según el Informe sectorial "Gimnasios y Fitness en franquicia" presentado por Tormo Franquicias Consulting, actualmente, operan en el sector un total de 24 enseñas que suman 456 unidades de negocio repartidas a lo largo de todo el territorio español. Las franquicias de gimnasios y fitness han conseguido facturar 173 millones de euros y acumulan una inversión total de 82 millones de euros. Además, han conseguido generar 2.138 empleos, siendo magníficas cifras y convirtiéndose en un sector que presenta excelentes expectativas de crecimiento.

Con todos estos datos, la facturación media de estas franquicias es de 378.662 € y la inversión media es de 179.313 €.

Gran afluencia de público

La asistencia a los gimnasios en España ha crecido exponencialmente en los últimos 10 años gracias, en gran medida, a los nuevos modelos de negocio que han aparecido en el sector y que han democratizado el uso y la asistencia a los mismos. Según el último estudio realizado por DBK Observatorio Sectorial, el porcentaje de población que realiza actividad física se ha mantenido en un 46% en España. El dato que sí ha aumentado es la cantidad de población con pertenencia a un club de fitness, pasando de un 10,6% a un 10,9%. El mismo estudio indica que la media de miembros por club ha ascendido de 1.136 usuarios a 1.141. Además, los precios de las cuotas mensuales han disminuido, pasando de 39,5 € a 39,3 €.

En la gran mayoría de los casos, los usuarios que acuden a los gimnasios privados supera con amplitud al total de ciudadanos que acuden a los gimnasios públicos. Este hecho favorece a las franquicias del sector, que ven como sus ingresos y afiliados aumentan año tras año.

Gimnasios Premium y Low Cost

En los últimos años, han surgido diversas enseñas que han adaptado su modelo de negocio para reducir drásticamente sus costes, pudiendo, de este modo, ofrecer sus servicios por un precio mucho más competitivo. Otras franquicias, sin embargo, han decidido mantener sus precios a cambio de ofrecer servicios Premium y una gama de extras que mejoran la experiencia de entrenamiento.

Las líneas de gimnasios de bajo coste están enfocadas, principalmente, a conseguir un mayor volumen de negocio, permitiéndoles obtener una mayor rentabilidad sobre la inversión realizada. Por su parte, las líneas de gimnasios Premium buscan ofrecer un servicio de mayor calidad y varios extras que les permitan mantener un precio más elevado.

Varias enseñas han sacado su línea de gimnasios low cost, destacando entre ellas Body Factory. Este grupo cuenta con 4 líneas de negocio diferentes: Fitness Center, WelInnes Center, BF Fit Price y BF+Fit. Cada línea de negocio tiene distintos precios para los usuarios y ofrece la posibilidad de contratar unos u otros servicios. Esta estrategia permite al grupo llegar a un mayor número de inversores y copar mayor cuota de mercado.

Tendencias en el sector

Una de las tendencias más relevantes son los gimnasios que abren todo el año durante las 24 horas y los 7 días de la semana, estrategia que siguen franquicias como Snap Fitness y Infnit Fitness.

Además, estas enseñas cuentan con un método de acceso al mismo a través de tarjetas electrónicas que, además de contener la información de cada usuario, permiten controlar a qué hora accede al recinto normalmente y ofrecer packs de clases adaptadas a sus horarios. La oferta 24/7 es una ventaja competitiva que atrae a un gran número de personas que, por diferentes motivos, no pueden acudir en un horario "más tradicional".

Otra de las tendencias más destacadas dentro del sector hace referencia a las clases de actividad física en grupos. Este fenómeno ha atraído a un gran número de usuarios que buscaban realizar actividades físicas distintas a las realizadas en las salas de musculación clásicas, como es el caso de Brooklyn Fitboxing.

Los nuevos modelos de negocio que han aparecido en el sector han tenido en cuenta este factor y se han centrado en proporcionar una oferta variada de actividades deportivas e, incluso, aplicaciones que muestran los horarios y las descripciones de cada una.

Equipamiento deportivo y comunidad en los gimnasios

Muchas de las franquicias que operan en el sector eligen marcas de equipamiento deportivo como Matrix Fitness, referentes en el mercado, para renovar toda la maquinaria de sus centros.

La posibilidad de contar con maquinaria nueva será uno de los mayores atractivos para muchos usuarios, por lo que varias de estas enseñas tienen acuerdos especiales con estas marcas para poder renovar la maquinaria puntualmente, mediante contratos de renting de la maquinaria deportiva, lo que permite a las mismas tener un equipamiento moderno y actualizado.

En la actualidad, dentro de las franquicias de este segmento de mercado ha cobrado especial importancia el sentimiento de comunidad a través de las redes sociales. Eventos especiales, actividades complementarias o, incluso, celebración de días festivos son un gran atractivo para los usuarios de los gimnasios y puede ser un punto diferenciador con el resto de franquicias.

Entre las causas que empujan a los clientes a elegir un gimnasio por delante de otro, encontramos, según una encuesta realizada por Nielsen y Les Mills, que la razón principal elegida por los usuarios es la localización. Tras esta causa, atendemos a un gran ambiente en el gimnasio, maquinarias de

calidad, clases de fitness de calidad, buena música y que los amigos también acudan al mismo.

Principales claves del sector

Tendencia low cost

Un modelo de negocio centrado en la reducción de costes y un gran volumen de clientes es el elegido por muchas de las franquicias del sector.

Modelo 24/7/365

Se permite el acceso de los usuarios a los gimnasios durante todo el día. Para ello, las enseñanzas hacen uso de cámaras de seguridad y tarjetas de control de acceso, entre otros mecanismos.

Importancia de los servicios extra

Clases grupales, servicio de fisioterapeuta o sauna son algunas de las funcionalidades que ofrecen los gimnasios para atraer a nuevos clientes.

Mercado en crecimiento

La asistencia a los gimnasios es un valor al alza, creciendo exponencialmente durante los últimos 10 años en España.

Acerca de Tormo Franquicias Consulting

Tormo Franquicias Consulting es una de las principales empresas consultoras en franquicia en nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 600 empresas franquiciadoras, ayudando a cerca de 2.000 personas a integrarse en redes de franquicia.

Sus servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean iniciar su expansión en franquicia, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Para obtener más información es posible ponerse en contacto con:

Laura Acosta Ayala

Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting

lacosta@tormofranquicias.es

Telf. 911 592 558

Datos de contacto:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>