

порядка 28–35 тыс. руб. Судя по опросу, в основном предновогодние скидки во многих центрах стартуют в середине-конце декабря. В сети Edward's Gym предположили, что дисконт может составить 10–20% (без скидки на момент опроса полная годовая карта этого клуба стоила 29,9 тыс. руб.). В начале декабря уже объявил о скидках клуб Go!Fitness. Один из его вариантов — это годовая клубная карта со скидкой в среднем 25% от стоимости полного абонемента (но с ограничением количества тренировок: годовая карта на 72 занятия — 17 тыс. руб., на 100 занятий — 20 тыс. руб.). Спортивный комплекс «Спортхолл» делает предновогодние скидки (10–25%) только на длительные карты — полугодовые и годовые.

Предновогодние предложения фитнес-центров действуют, как правило, недолго, до середины января — это самый неурожайный период у клубов, чем, в частности, и объясняются различные спецакции. Например, BodyBoom проводит уже традиционную для него предновогоднюю акцию и предлагает квартальные карты по системе «все включено» со скидкой 31%. При этом интерес клиентов подогревают, заявляя, что таких карт всего 31.

Как правило, в докризисные времена клубы, делая перед новым годом скидки (в среднем порядка 20%), уже в январе поднимали цены на прежний уровень. Однако когда грянул кризис, поступить так же

они просто не имели возможности, смысла в этом не было. В начале 2009 года упавшие цены остались на прежнем уровне. Но сейчас ситуация приближается к докризисной: сохранять предновогодние скидки в начале года клубы не планируют (например, «Спортхолл» ограничил действие спеццен на карты вообще лишь до конца декабря). Более того, цены на услуги фитнес-центров, по прогнозам экспертов, вырастут.

«На сколько именно, спрогнозировать сложно. Но цены будут расти. Чувствуется, что кризис прошел», — считает Марина Шемелина. Что любопытно, клиенты сейчас очень часто вообще не спрашивают о скидках, отмечает она. По ее словам, люди

снова идут заниматься спортом, даже те, кто не сильно «этим болеет». Приток клиентов будет увеличиваться, прогнозирует госпожа Шемелина. В этой ситуации сетевые фитнес-центры готовы открывать новые клубы. Например, буквально в декабре сеть BodyBoom открыла шестой свой центр. Из-за увеличения точек клуба по городу, цена на полную клубную карту (с посещением без каких-либо ограничений любого клуба сети) выросла на 20% (от базовой стоимости). В фитнес-центре Symbol, например, вообще предновогодних скидок нет (на момент опроса. — „Ъ-Рождество“). Будут ли они, в клубе затруднились ответить.

Анастасия Костина

А Вы знаете, что будет цениться в следующем году?



управляющая компания
парма
менеджмент

**ООО Управляющая компания
«Парма—Менеджмент»
614990, г.Пермь, ул. Орджоникидзе, 15
тел. (342) 210-30-05, факс (342) 210-59-69
www.p-fondy.ru**

Управляем активами частных лиц

**Управляем активами Паевых
Инвестиционных Фондов**

Управляем активами Пенсионных фондов