

ФИТНЕС В ОЖИДАНИИ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД ЗАТРОНУЛ МНОГИЕ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И СПОРТИВНУЮ ИНДУСТРИЮ. ОДНАКО НЕКОТОРЫЕ ФИТНЕС-КЛУБЫ И СПОРТИВНЫЕ ШКОЛЫ МОГУТ НАБОРОТ ВЫИГРАТЬ ОТ КРИЗИСА. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, РЫНОК ЖДЕТ ЧИСТКА, А НАИБОЛЕЕ СИЛЬНЫЕ СЕТИ СМОГУТ ЗАНЯТЬ МЕСТО ВЫБЫВШИХ СЛАБЫХ ИГРОКОВ. НО ПОКУПАТЕЛЯМ 2015 ГОД ТАКЖЕ СУЛИТ ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА АБОНЕМЕНТЫ. ОЛЬГА ЛАЗАРЕВА

По данным ГК «Evolution — спортивный консалтинг», в Петербурге функционирует около 350 фитнес-клубов. Различных спортивных школ и секций, по данным ряда экспертов, в городе больше 1000. При этом примерно половина заведений балансирует на грани рентабельности, то есть «проедает» в убыточные месяцы то, что было накоплено в период высоких продаж, а значительная часть клубов является убыточной чуть ли не со дня открытия, годами существуя за счет внешних инвестиций. В такой ситуации экономический кризис грозит отрасли ревизией и переделом рынка.

СПОРТИВНЫЙ ПЕТЕРБУРГ Кризис традиционно приводит к изменению структуры расходов потребителей. Фитнес-клубы и спортивные школы, представляя собой, по сути, досуговую инфраструктуру и не предлагая услуги первой необходимости, должны были в первую очередь ощутить приближение кризиса через снижение продаж. Однако пока что индустрия чувствует себя неплохо. Большинство клубов закончили 2014 год, не отклоняясь от плановых показателей, заложенных больше года назад. Многие даже смогли нарастить клиентскую базу.

«В прошлом году мы переехали в новое помещение, что позволило нам увеличить количество групп, и сейчас мы наблюдаем стабильный рост посещаемости студии, вызванный увеличением предложения с нашей стороны», — говорит Александр Ребров, руководитель танцевальной студии IDanse. — Мы прогнозируем плавный рост посещаемости студии и в 2015 году в связи с дальнейшим открытием новых групп».

Эту тенденцию подтверждает Егор Чудиновский, директор Санкт-Петербургского центра крав-мага: «Однозначно 2014 год был для нас успешнее 2013-го: растет количество занимающихся, при этом сохраняются и постоянные клиенты».

По мнению Ольги Аткачис, руководителя отдела торговых помещений Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, стабильный спрос на услуги спортклубов в Петербурге объясняется тем, что многие

спальные районы в последние годы активно застраиваются, город разрастается, однако социальная инфраструктура, особенно сфера досуга, в новых районах развивается не столь быстрыми темпами. «Потенциальных посетителей различных секций, как правило, в два раза больше, чем могут вместить имеющиеся в районе фитнес-клубы, танцевальные студии, другие спортивные школы. Особенно популярны занятия для детей. Кроме того, абонементы обычно стоят недорого и доступны основной массе населения. Как следствие, мы отмечаем, что эта индустрия продолжает развиваться, несмотря на кризис. Ищут помещения роликовые центры, конькобежные и танцевальные школы. Примерно раз в квартал в городе открывается какая-либо новая спортивная школа», — констатирует эксперт.

Наиболее плотно Санкт-Петербург охвачен сетью фитнес-клубов. «Наш город можно смело называть фитнес-столицей России. На сегодняшний день здесь функционирует около 300 клубов, более половины из которых — сетевые игроки», — рассказал президент холдинга «Алекс Фитнес» Алексей Ковалев. — Несмотря на это, потребность в услугах такого рода остается. На рынке еще есть свободные ниши. Что касается наших клубов, то мы пока не наблюдаем спада продаж. Декабрь и январь у нас и вовсе получились рекордным», — констатирует эксперт.

ПРОБЛЕМЫ ПО ВЕСНЕ СЧИТАЮТ Однако ситуация в индустрии неминуемо будет ухудшаться. «В ближайший год с рынка уйдут некоторые клубы. В первую очередь те, которые изначально создавались „наобум“: без внятной концепции, реалистичной, а не выдуманной экономической модели. Оптимизируют свою деятельность и оставшиеся на рынке игроки. Однако сказать, сколько клубов уйдет, пока сложно. О динамике можно будет говорить по итогам первого квартала», — считает Тимур Бесташишвили, президент ГК «Evolution — спортивный консалтинг».

По мнению господина Бесташишвили, наиболее устойчивы в кризис клубы, пред-



В ПЕТЕРБУРГЕ ФУНКЦИОНИРУЕТ ОКОЛО 300 ФИТНЕС-КЛУБОВ, БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ИЗ КОТОРЫХ — СЕТЕВЫЕ

лагающие недорогие услуги. «В текущем году они смогут даже увеличить свою посещаемость за счет „перетекания“ клиентов из клубов с завышенной стоимостью услуг. Однозначно проиграют клубы, которые начнут поднимать цены. Они увидят отток клиентов уже в марте. Снижать стоимость услуг будут вынуждены даже так называемые „премиальные“ клубы. Если они это выдержат, то останутся на рынке. Хотя такой сценарий маловероятен. Скорее всего, у них лишь увеличится объем внешних поддерживающих инвестиций», — уверен эксперт.

С вероятным изменением ценовой политики клубов согласен Денис Горнев, директор по развитию СФК Fitness Family: «В 2008–2009 годах изменений в выручке и посещаемости клубов не было, но кризис существенно повлиял на стоимость услуг. Некоторые операторы меняли ценовую политику, зачастую снижая цены. Пока сложно делать какие-либо прогнозы, но нет сомнений в том, что работа будет перестраиваться по разным направлениям. Мы уже внесли в запланированный план работ коррективы и не исключаем того, что в течение года будет необходимо что-то пересматривать. Но мы к этому относимся спокойно».

ДЕШЕВОЕ В ПРИОРИТЕТЕ Основное, что давит на клубы, помимо возможного снижения продаж, — высокие арендные ставки и нежелание арендодателей идти на уступки. «Текущий экономический кризис значительно снизил рентабельность некоторых клубов. Основная причина — нежелание большинства арендодателей идти навстречу якорным арендаторам в вопросе снижения стоимости аренды. Особенно в тех случаях, когда речь идет о привязке арендной ставки к валютному курсу. Сегодня мы наблюдаем устойчивый рост указанных ставок. В сложившейся ситуации перед многими клубами встанет вопрос о закрытии», — предсказывает Алексей Ковалев.

В первую очередь будут закрыты мало-рентабельные и нерентабельные клубы, если им не удастся найти компромисс

с арендодателями и оптимизировать финансовую деятельность. В холдинге «Алекс Фитнес» закрытия коммерчески неуспешных проектов ожидают к осени. «С одной стороны, текущая ситуация замедляет развитие отрасли. С другой — предоставляет прекрасную возможность крупным операторам расширить собственную сеть за счет открытия новых клубов на освобожденных площадях на привлекательных условиях», — отмечает господин Ковалев.

Спада в индустрии ожидает и Егор Чудиновский: «Если говорить про отрасль в целом, то спад вероятен. Хотя в последние годы люди много времени уделяют своему здоровью. Но если беговую дорожку и тренажеры можно заменить пробежками в парке и занятиями на турнике и брусьях, то работу тренера сложно заменить видеоуроками. Если говорить про наш центр крав-мага, то здесь определяющим фактором является мотивация людей. С углублением экономического кризиса растет и уличная преступность, поэтому желание защитить себя и близких у многих людей выходит на первый план».

Несмотря на «чистку», которой подвергнется фитнес-индустрия в ближайший год, по оценке Тимура Бесташишвили, посещаемость спортивных клубов в 2015 году в целом вырастет. «Прежде всего увеличится посещаемость клубов с невысокой стоимостью услуг. Мы наблюдали это в прошлый кризис. В такие времена многие люди обращаются к базовым ценностям, то есть задумываются о здоровье и хорошем самочувствии. Денег, которых не хватало на поездку за границу или на новую машину, с лихвой хватало на покупку абонемента в фитнес-клуб. В этот раз мы увидим то же самое. Сейчас главное для клубов — суметь воспользоваться открывающимися возможностями и не совершать глупых поступков вроде повышения стоимости абонементов. На втором этапе необходимо провести аудит своей деятельности, хотя бы внутренний, оптимизировать издержки и в корне изменить модель управления», — советует эксперт. ■