

СПОРТКЛУБЫ ТЯНУТСЯ К ЕВРОПЕЙСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА — ОДИН ИЗ САМЫХ НАСЫЩЕННЫХ В РОССИИ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ СПОРТКЛУБОВ В ПЕТЕРБУРГЕ УДВОИЛОСЬ. НО ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА В ГОРОДЕ ВСЕ РАВНО ОСТАЕТСЯ — ПРОЦЕНТ ПРОНИКНОВЕНИЯ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ В СРЕДНЕМ В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДАХ. ДЕНИС КОЖИН

В фитнес-индустрии есть такой показатель, как процент проникновения — количество людей от общей численности жителей города, занимающихся фитнесом. По данным World Gym в России, в Петербурге этот показатель, по экспертным оценкам, составляет 10–12%, в Москве — 12–14%, а в среднем по России — не более 3%. Поэтому рынок Санкт-Петербурга экспертами оценивается как очень плотный. Впрочем, если сравнивать с уровнем проникновения в Европе — 25%, то потенциал роста в Петербурге остается значительным.

Руководитель сети, директор по развитию сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева считает, что особенность рынка Санкт-Петербурга заключается в большом количестве локальных городских сетей фитнес-клубов и исторически сложившейся высокой степени ценовой конкуренции: демпинговые цены на фитнес — это особенность города. В связи со сложившимися достаточно низкими ценами на фитнес выход и расширение федеральных сетей несколько затруднены. «Тем не менее потенциал роста у рынка есть, даже если рассматривать только общемировые тенденции: тот же процент проникновения в крупных городах Европы составляет от 16 до 25%, то есть нашему рынку есть куда расти», — полагает госпожа Киселева.

Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в России, полагает, что популяризация спорта оказала влияние на рынок фитнес-услуг в Санкт-Петербурге: за последние пять лет количество сетевых клубов увеличилось почти в два раза.

По данным Colliers International, в городе действует двенадцать основных сетей, общее количество фитнес-клубов которых достигает 107. Самой большой сетью является Fitness Group, которая представлена клубами Fitness House и Fitness House Prestige, включая четыре строящихся объекта.

В сентябре 2016 года состоялись открытия таких фитнес-клубов, как Fitness24 на проспекте Ветеранов (7,5 тыс. кв. м) в центре досуга и спорта DeFis, «Парус» (2 тыс. кв. м) в ЖК «Парадный квартал» и Happy Fitness Premium в бизнес-центре Leader Tower (1,6 тыс. кв. м).

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК «Финам», подсчитал, что объем петербургского рынка фитнес-услуг составляет 17–21 млрд рублей в год. Но кризис вносит коррективы в развитие отрасли. «Согласно некоторым независимым опросам, около четверти ре-



В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЕТ ДВЕНАДЦАТЬ ОСНОВНЫХ СЕТЕЙ, ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ФИТНЕС-КЛУБОВ КОТОРЫХ ДОСТИГАЕТ 107

спондентов заявили о том, что готовы экономить на подобного рода услугах. На этом фоне я не исключаю, что местный рынок в текущем году сократится на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — говорит аналитик.

«Несмотря на кризисную ситуацию в экономике, спрос на фитнес-услуги остается активным. Однако снижение платежеспособного спроса населения неизбежно повлияет на выбор потребителей в пользу фитнес-клубов с более гибкой ценовой политикой», — говорит Анна Энглас, консультант-аналитик отдела исследований рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE. Впрочем, как показывает опыт, крупные сети, судя по всему, в спецациях и скидках для привлечения клиентов нужды не испытывают — например, сеть Sport Life за последние годы цены на свои абонементы не снижала, но на потоке посетителей это никак не сказалось.

Ирина Туманова, заместитель генерального директора по операционной деятельности федеральной сети фитнес-клубов X-Fit, говорит, что на рынке Петербурга высока популярность небольших профильных студий, которые развивают одно направление, например, пилатес, йогу или стрейчинг.

В целом же фитнес-рынок Санкт-Петербурга предлагает потребителям обширный выбор — как в премиум- или бизнес-сегменте, так и в более демократичных форматах.

Госпожа Туманова рассказала, что у X-Fit был опыт работы в Санкт-Петербурге. Но несколько лет назад было принято решение уйти с рынка Северной столицы. «Связано это было с изменением стратегии развития: компания сосредоточилась на расширении своей географии в южном направлении, а также в таких городах, как Новосибирск или Норильск, и в Московском регионе, где востребованность фитнес-услуг постоянно растет», — говорит она.

Наталья Закхайм, совладелец ГК «ЛИК ПРО», рассуждает: «В марте этого года глава Минздрава сообщила, что продолжительность жизни россиян увеличилась до 71,2 года. Это означает, что сегодня мы имеем дело с тенденцией, которая актуальна во всем мире: демографическое изменение состава населения в пользу пожилых людей. С точки зрения экономики это означает, что рынок будет в значительной степени определяться потребностями этой возрастающей группы населения. А естественная потребность пожилых — продлить активную фазу жизни. Учитывая, что в России пенсион-

ный возраст наступает гораздо раньше, чем в других странах, то мы имеем дело с внушительной долей населения, к тому же в Петербурге — еще и высокообразованных и стремящихся к активному образу жизни людей. Эти тенденции уже подхвачены коммерческой медициной, очередь — за сферой услуг, в частности — за фитнес-клубами».

Индустрия фитнеса на Западе уже давно обратила внимание на потребности именно этой категории, и большое количество спортивных оздоровительных программ разработано для людей предпенсионного и пенсионного возраста. В особенности для женщин. «Чем эта группа отличается от остальных? У них много свободного времени, есть деньги, они умеют их считать, у них нет расходов на семью, а дети давно выросли. В России также традиционно дети помогают своим родителям. Именно поэтому эта группа сегодня представляет огромный интерес для фитнес-индустрии», — уверена госпожа Закхайм.

Операторы спортивных развлечений следуют модным тенденциям в спорте и предлагают клиентам новые концептуальные тренировки. Например, в фитнес-клубах предлагаются такие услуги, как функциональный тренинг (кроссфит), подвесной тренинг TRX, круговые тренировки и другие. Также можно отметить модные направления — азрострейчинг и drum-fitness. «Стоит отметить тенденцию к ориентации спортивных операторов на семейный спортивный досуг. К таким спортивным развлечениям можно отнести батутные парки. Так, например, в дисконт-центре «Капитолий» открылся спортивный батутно-акробатический клуб „720“, который предлагает взрослым и детям групповые и индивидуальные занятия акробатикой, единоборствами и танцами», — говорит госпожа Лежнева.

Елизавета Яковлева, руководитель маркетинга и аналитики «Лаборатории метров», считает, что в городе есть нехватка высококачественных дорогих спортивных клубов. «Есть устойчивый спрос на эксклюзивное обслуживание, нехлорированные бассейны, семейные раздевалки. Подобных спортивных клубов в городе минимум. В некоторых домах класса люкс есть такая инфраструктура, рассчитанная исключительно на проживающих в доме. Часто на стадии строительства застройщики объявляют о наличии спортивной инфраструктуры для жильцов, а потом меняют свои планы, передают площади спортивного центра в аренду или продают сетям, и жители дома посещают спортклуб наравне со всеми», — рассказала она. ■