

ЗДОРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, НЕСМОТРЯ НА МНОЖЕСТВО ИГРОКОВ НА РЫНКЕ И ДЕЙСТВУЮЩИХ КЛУБОВ, А ТАКЖЕ СУЩЕСТВЕННУЮ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, ЕЩЕ ЕСТЬ КУДА РАСТИ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

На сегодняшний день рынок фитнес-услуг Санкт-Петербурга, отмечает аналитик FitnessData Алина Иванова, это один из самых конкурентных и консолидированных рынков. В 2023 году он полностью восстановился после всех потрясений и рос рекордными темпами благодаря эффекту низкой базы. Годовой оборот увеличился на 28%, превысив 18 млрд рублей. Почти половина действующих объектов в городе — сетевые объекты. Местные лидеры рынка, такие как Fitness House и «Спортлайф», а также федеральные сети из Москвы (World Class, XFit) по-прежнему занимают доминирующее положение на рынке, однако появление новых сетей — Urbanfit (связана с Fitness House) и московской Spirit Fitness, работающих по рекуррентной модели, может внести существенные изменения в структуру рынка в ближайшие несколько лет.

«Инвестиции в отрасль растут высокими темпами и продолжают расти из-за впечатляющих инвестиционных программ игроков и роста расходной части при открытии новых объектов на 20–30%. В расчете на один объект они сильно различаются в зависимости от формата: минимальный порог инвестиций для запуска клуба составляет 30–40 млн рублей, студию можно открыть дешевле. В городе активно продолжают открываться студии, однако их роль в общем объеме рынка пока невелика. В целом интерес к фитнесу у населения растет: процент проникновения (доля населения, занимающегося в фитнес-клубах) в Санкт-Петербурге по итогам 2023 года достиг 12%. Мы ожидаем продолжения роста петербургского рынка в 2024 году и роста вовлечения населения из-за повышения доступности фитнеса (все больше жителей будет иметь качественные клубы или студии в пятнадцатиминутной доступности), а также общего тренда на популяризацию ЗОЖ в стране», — рассуждает госпожа Иванова.

Глава Ассоциации операторов фитнес-индустрии в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Наталья Борулько также считает, что, несмотря на то, что в Северной столице один из самых больших процентов вовлеченности населения в фитнес, рынку есть куда расти. Об этом же свидетельствует открытие в городе новых клубов и появление крупных федеральных сетей. «В настоящее время общее количество действующих клубов уже достигло тысячи. Открытия новых объектов смещаются в спальные районы, более половины открывающихся объектов приходится на окраины. При этом мы наблюдаем рост появления фитнес-студий, одного из самых



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

У РЫНКА ВСЕ ЕЩЕ ЕСТЬ РЕЗЕРВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

популярных форматов, не требующего больших финансовых вложений и достаточно быстро окупаемых при грамотном руководстве и управлении студией», — говорит эксперт.

Рынок фитнес-индустрии Петербурга развит довольно неплохо и в данном контексте отличается в лучшую сторону от многих российских регионов, где проникновение фитнеса в разы ниже, отмечает генеральный директор XFIT Ирина Туманова. Северная столица входит в тройку городов — лидеров по проникновению фитнеса и стоит в одном ряду с Москвой и Новосибирском. Потенциал, несомненно, остается: региону требуются физкультурно-оздоровительные центры различных категорий — от премиума до мини-студий без персонала, чтобы обеспечивать запросы разных слоев населения в качественных фитнес-услугах.

«Выбор локации напрямую зависит от формата фитнес-клуба. Большие клубы с бассейнами более востребованы в новых районах, их лучше открывать в местах с высокой проходимостью, например, в пешей доступности от метро. Мини-студии без персонала можно интегрировать буквально всюду, так как они рассчитаны на обслуживание небольшой клиентской базы (максимум до 500 человек) и закрывают потребности населения в фитнесе в режиме 24/7, то есть идеальны для мобильных людей с небольшим горизонтом планирования.

В таких клубах они могут заниматься по разовой или пакетной подписке тогда, когда им удобно, и не привязываться к длинным членским абонеентам в классических физкультурно-оздоровительных центрах», — указывает госпожа Туманова.

В СООТВЕТСТВИИ С ЗАПРОСАМИ КЛИЕНТА

По словам госпожи Борулько, среди трендов нужно отметить три ключевых: во-первых, это смещение предпочтения клиентов в сторону приобретения коротких абонементов и клубных карт — на месяц, а не на год. Долгосрочно планировать многие клиенты не готовы. «Другой тренд — диджитализация. Тренировки с VR-эффектами становятся не только популярными, но уже и обычными, естественными и для клиента, и для фитнес-клуба. Еще один явный тренд — коллаборация. Период пандемии и пост-пандемии определил тенденции коллаборирования фитнес-тренировок с медициной, восстановлением. Реабилитационные тренировки (восстановление дыхания, подвижности суставов, нормализация нервной системы, работа со спиной) — одни из самых популярных в фитнес-клубах и студиях. Если фитнес-клуб или студия четко чувствует определившиеся тенденции, выбирает грамотную локацию и берет на работу специалистов, это поможет им удержать клиен-

тов», — подчеркивает глава Ассоциации операторов фитнес-индустрии в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Востребованными остаются, продолжает тему трендов госпожа Туманова, так называемые короткие карты (на три, шесть, десять месяцев), которые формально ниже по стоимости, чем годовые абонементы, и оставляют владельцам возможность гибкого планирования. Также в топе остается услуга заморозки клубных карт. Стоимость карт индексируется в обязательном порядке, так как инфляция не стоит на месте, а цены на оборудование и расходники продолжают ползти вверх. В год абонементы дорожают примерно на 5–7%.

«Что касается роста количества клиентов, то, к сожалению, мы этого не наблюдаем уже второй год: на тренировки продолжают ходить самые лояльные. Клиентская база немного обновляется, но не расширяется: люди мигрируют из клуба в клуб от одного оператора к другому, в зависимости от удобства расположения физкультурно-оздоровительного центра в непосредственной близости от места жительства или от работы, а также в том случае, если приобретают абонемент в рамках выгодного акционного предложения», — замечает госпожа Туманова.

Трансформация приоритетов

Стоимость фитнес-услуг выросла за последний год, отмечает отраслевой эксперт Виктория Фоменко, потому что фитнес-индустрия активно восстанавливалась после пандемии. При этом акцент смещен на повышение цен на дополнительные услуги, а не на саму клубную карту. В 2024 году также прогнозируется рост стоимости фитнес-услуг, но он будет достаточно комфортным для клиентов. «В настоящее время фитнес-индустрия меняется в соответствии с запросами клиентов. Среди посетителей фитнес-клубов на первое место выходит забота о здоровье и развитие физических качеств, а уже на второе — желание улучшить внешний вид. Происходит трансформация культуры фитнеса за счет смещения приоритетов, основные запросы людей — укрепление здоровья, общение с членами фитнес-комьюнити, ресурсное состояние. Также набирает обороты тенденция здорового отношения к тренировочному процессу без фанатизма, больших весов и излишнего атлетизма. Сегодня популярны тренировки с собственным весом, которые требуют минимум инвентаря и места, что делает их доступными и функциональными», — делится госпожа Фоменко. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Экономика региона») Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор Анатолий Гусев — автор дизайн-макета Андрей Ершов — главный редактор СПб страници Александр Коряков — бильд-редактор Валерий Грибанов — выпускающий редактор Марина Шевченко — корректор Мария Громова — верстка Марина Победенная — рекламная служба Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб. д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949 Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4 Тираж: 9000 Распространяется бесплатно. 16+

13 → Неудовлетворенный спрос на склады классов А и В Северной столице и агломерации составляет около 500 тыс. кв. м. Из них 75%, или 376 тыс. кв. м., — объем в рамках запросов на строительство под заказ (built-to-suit или built-to-lease), средний размер запрашиваемых блоков — около 50 тыс. кв. м. Более половины запросов на аренду (57%) приходится на блоки площадью от 10 тыс. кв. м. Но ввиду сохраняющегося дефицита потенциальным арендаторам практически невозможно найти подходящие площади.

Общий объем сделок со складами классов А и В (без учета продлений договоров аренды) за 2023 год составил рекордные 969,7 тыс. кв. м, что практически в три раза превышает суммарный объем сделок за предыдущий год. 82% сделок было заключено на первичном рынке, то есть либо в строящихся объектах, либо в построенных объектах, которые до этого не были заняты. Данный показатель доли сделок является рекордным за всю историю наблюдений и ранее не превышал 61%.

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ