

ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ РОССИИ

Маркетинговый обзор рынка.
Апрель 2025 г.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ И ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ В 2024 Г.

Совокупный объем выручки, млрд. руб.	Продажи клубных карт и абонементов	Продажи дополнительных услуг	Посещаемость и загруженность клубов
187,3			
+8,9% относительно 2023 г.	+8,2% относительно 2023 г.	+10,3% относительно 2023 г.	+10,6% относительно 2023 г.

Оказание платных спортивных услуг населению

2024 год продемонстрировал расширение российской фитнес-отрасли, однако достичь прогнозируемых показателей не удалось из-за ряда факторов, таких как опережающий рост расходной части и повышение ключевой ставки. Тем не менее, отрасль показала стабильное улучшение ключевых показателей.

Опережающий рост расходной части:

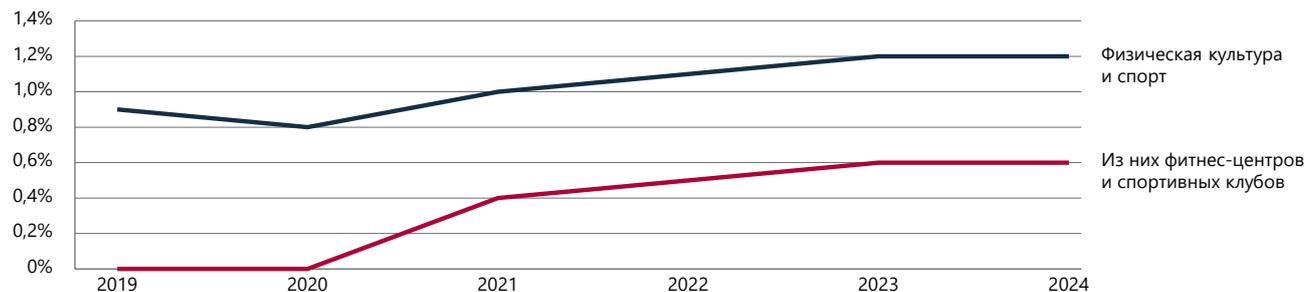
Коммунальные тарифы: **+20%** в среднем.

Стоимость спортивного оборудования: **+50%**.

Рост цен на услуги фитнеса в среднем по году: **+18,5%**.



Структура платных услуг населению в сфере спортивных услуг относительно доли всех платных услуг 2024 г., %



Источник: NF GROUP Research, 2025. Росстат, Национальное Фитнес Сообщество

Динамика рынка фитнес-услуг

Высокая динамика рынка фитнес-услуг не повторялась с 2018 года. К концу 2024 года динамика продолжила стремительно расти и ноябрь 2024 г. показал наилучшие показатели – 27%. Подобная ситуация на рынке отражает высокий спрос со стороны потребителя на качественные спортивные площадки.

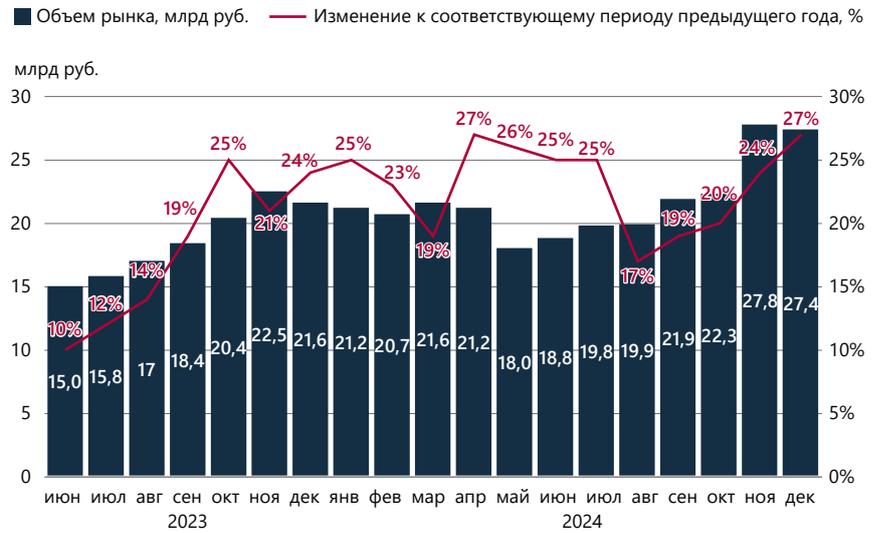
В целом, макроэкономические факторы оказывают значительное влияние на рынок фитнес-услуг. Инвестиции в отрасль, привлечение частного бизнеса и государственное участие в развитии способствуют развитию рынка. Однако инфляция и высокая ставка ЦБ остаются сдерживающими факторами для масштабного освоения рынка. Постепенное расширение бизнеса позволяет операторам фитнес-услуг более эффективно планировать свою деятельность в долгосрочном периоде и адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

Объем ввода спортивных объектов

В России ежегодно увеличивается количество физкультурно-оздоровительных объектов, которое отражает постоянную тенденцию населения на увеличение спортивных активностей. Число спортивных учреждений растет за счет органического роста как со стороны частного бизнеса, так и развития государственных программ. Наблюдается высокая активность со стороны ряда сетей сухого фитнеса. Также реализуются государственные проекты по увеличению учреждений для занятия спортом детей и подростков, например, развиваются частные инициативы в рамках поддержки от Национального фонда Президентских грантов и в рамках Национального проекта «Спорт – норма жизни». Многие российские муниципалитеты развивают фитнес-индустрию за счет государственно-частного партнерства в рамках участия в грантах от коммерческих организаций и НКО. В связи с чем посещаемость продолжает стремительно расти в особенности в периоде 2022-2024 гг.

В промежутке июня 2023 года до декабря 2024 года рынок фитнес-услуг показывает регулярно растущие экономические показатели помесяч-

Месячная динамика рынка фитнес-услуг России



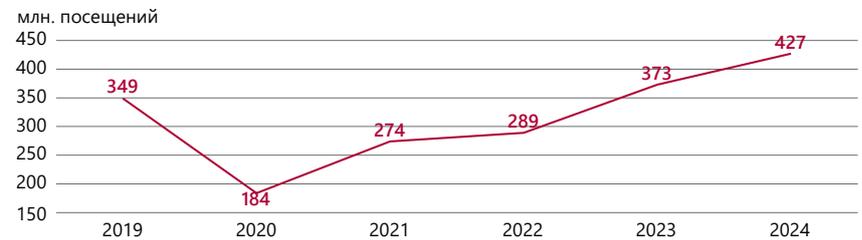
Источник: NF GROUP Research, 2025. Fitness Data

Численность физкультурно-оздоровительных объектов в России в 2019–2023 гг., тыс. объектов



Источник: NF GROUP Research, 2025. Министерство спорта, Businesstat

Количество посещений фитнес клубов в России 2019–2024 гг.



Источник: NF GROUP Research, 2025. Министерство спорта, Businesstat

ного прироста. За 2024 год в России было открыто на 700 фитнес-центров больше, чем в 2023 году. Суммарно в России сейчас насчитывается 9 750 фитнес-центров. Из них в Москве насчитывается приблизительно 2 100

фитнес-клубов. При этом 75% открытий объектов в текущем году приходится на небольшие форматы — студии. Всего по итогам 2024 года в занятия фитнесом вовлечены 7,1 млн человек против 6,8 млн годом ранее.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ

Фитнес-центр — это коммерческий объект, предоставляющий услуги, связанные с физической активностью, тренировками, поддержанием здоровья и улучшением физической формы. Основные услуги включают доступ к тренажёрным залам, групповым занятиям, персональным тренировкам, а также дополнительные услуги, такие как массаж, консультации диетологов и спа-процедуры.

Форматы фитнес-центров



Полноформатные фитнес-клубы, предполагающие членство

Сетевые/уникальные фитнес/клубы, преимущественно с оплатой членстве в клубе на год и более

Целевая аудитория: аудитория с доходом средний и выше среднего, в том числе семьи с детьми

Площадь: от 1500 м² и выше

Расположение: преимущественно в центре города и спальные районы с высокой концентрацией целевой аудитории. Могут располагаться в торговых центрах, жилых комплексах и отдельно стоящих зданиях

Полный спектр услуг с акцентом на комфорт и эксклюзивность – тренажёрный зал, бассейн, групповые занятия, персональные тренировки

Примеры: World Class, X-Fit, WeGym, СССР



«Сухие» клубы с оплатой ежемесячной подписки (рекуррентные платежи)

Федеральные сети с десятками филиалов по всей стране.

Целевая аудитория: широкая целевая аудитория, которая ценит комфорт за разумные деньги

Площадь: от 1000 м² и выше

Расположение: торговые центры, бизнес центры, административные здания в центре города и в спальных районах

Услуги: тренажёрный зал, групповые тренировки, небольшие SPA-зоны (сауны/хаммамы), акционные программы

Примеры: Spirit.Fitness, DDX Fitness, Fitness House



Студийные форматы

Локальные студии и клубы с определенной спортивно-досуговой активностью (танцевальные школы, аэробика, йога, сайклинг, паддл теннис).

Предоставляют абонементные занятия либо оплату одноразовых занятий.

Целевая аудитория: жители ближайших спальных районов и жители Москвы в целом при предоставлении уникальной фитнес-услуги в студии

Площадь: до 500 м².

Расположение: центр города и спальные районы

Специализированные программы (йога, пилатес, функциональный тренинг).



Узкоспециализированные тренажёрные залы

Локальные тренажёрные залы с ограниченным набором услуг либо частные фитнес-центры в формате спортивных школ/секций на коммерческой основе (преимущественно центры, бокса, пауэрлифтинга, кроссфита)

Предоставляют абонементы на несколько тренировок в случае частных фитнесов или ежемесячную оплату в случае тренажёрных залов)

Целевая аудитория: жители ближайших районов, «синие воротнички» — мужчины 25-40 лет со средним уровнем дохода, которые живут в пешей доступности от зала – в случае, если объект является именно тренажёрным залом

Площадь: 500–1 000 м²

Расположение: форматы «у дома» и доступные клубы среднего ценового сегмента – преимущественно в подвальных помещениях или в малоформатных торговых объектах в жилых массивах

Услуги: тренажёрный зал, специализированные программы для спортсменов или людей с конкретными целями.

Ранее тренажёрные залы в массовом употреблении назывались «качалками» для мужчин. Сейчас они являются пережитком прошлого, в Москве их становится меньше по мере распространения современного пула фитнес-услуг. Постепенно перерастают в студийные форматы – боксерские центры для мужчин и женщин, центры пауэрлифтинга.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ

Доля населения Москвы, посещающего фитнес-залы	Количество населения Москвы, посещающего фитнес-залы	Обеспеченность населения, посещающего фитнес-залы, данными объектами
~14,5%	~1,94 млн. чел.	553 чел./фитнес-зал

Обеспеченность фитнес-клубами

Обеспеченность населения фитнес-клубами в России составляет 18 384 человека на один клуб, что ставит страну на предпоследнее место среди исследуемых рынков. Это связано с тем, что в России небольшое количество фитнес-центров (7950 фитнес-центров) относительно других стран при населении в 146 млн. чел.. Япония занимает десятое место в связи с небольшим количеством фитнес-центров (4950) при населении в 127 млн. чел. Этот показатель ниже, чем в США, где плотность составляет 7 970 человек на клуб (количество фитнес-клубов наибольшее в мире - 42 тысячи), являющейся родиной фитнес-индустрии.

Крупнейшими на российском рынке сетями рекуррентных фитнес-центров (ориентированных на массового потребителя) являются DDX Fitness (в России – 104 организации, в Москве и ближайшем Подмосковье – 50 организаций) и Spirit Fitness (в России – 38 организаций, в Москве и ближайшем Подмосковье – 25 организаций). На региональном рынке начала расширяться сеть Bright Fit, состоящая из 31 фитнес-зала.

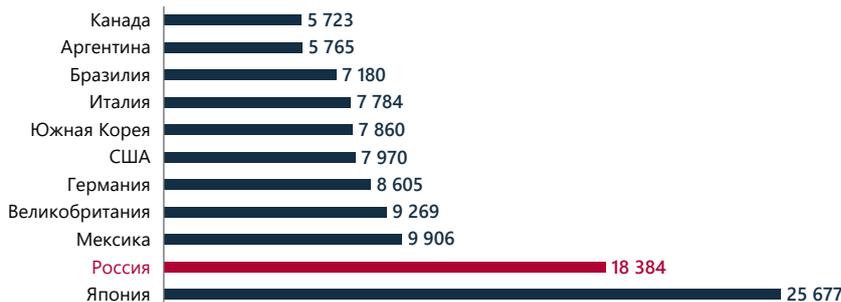
Также выделяются на российском рынке выделяются элитные фитнес-залы такие как и XFit (в России – 111 организаций, в Москве и ближайшем Подмосковье – 31 организация) и World Class (в России – 67 организаций, в Москве и ближайшем Подмосковье – 36 организаций).

Московский рынок

40% фитнес-центров Москвы занимают сетевые операторы, 60% составляют уникальные операторы, имеющие 1 фитнес-центр в столице.

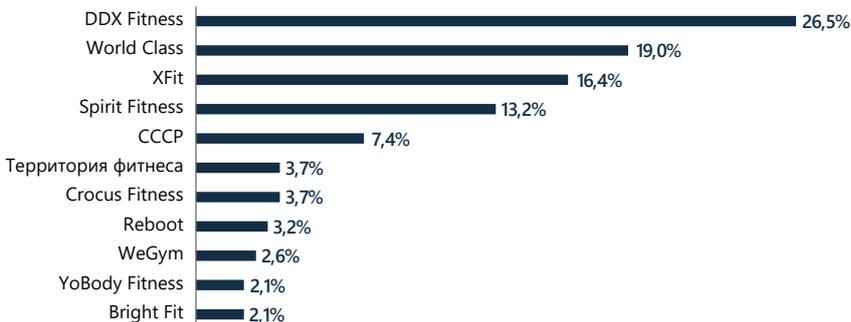
В зависимости от специализации фитнес-операторы и наличия уникального направления спортивной активности расширяют свои сети.

Обеспеченность населения фитнес-клубами в мире, чел./фитнес-клуб



Источник: NF GROUP Research, 2025

Сетевые фитнес-залы



Источник: NF GROUP Research, 2025

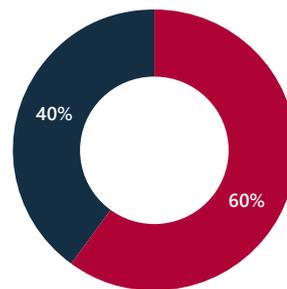
Например, такие пики популярности происходили у таких видов спорта:

- > кикбоксинг и, в целом, боксерские центры в массовой культуре – Hawaii Fitboxing, Go Boxing, Lab Space;
- > сайклинг-студии – Rock the Cycle, Velobeat, Way2Row;
- > аэростретчинг и аэройога – TOPSTRETCHING, L.A.B. Space, ReStretch;

На данный момент наблюдается тренд распространения падел-тенниса, арендаторы стремятся расширить свой охват не только в Москве, но и в регионах России. Присутствуют такие операторы как Academic Padel City, Padel Friends, Tennisfirst.moscow.

Структура рынка фитнес-центров по принадлежности к сетевым операторам, %

■ Уникальные фитнес-центры
■ Сетевые фитнес-центры



Источник: NF GROUP Research, 2025

Структура рынка

Рынок фитнес-услуг в России становится все более разнообразным и ориентированным на потребности различных групп населения. Рост количества студий спортивной активности и фитнес-центров с ежемесячной подпиской говорит о том, что потребители все больше ценят гибкость и специализацию в тренировках. Это открывает новые возможности для операторов фитнес-услуг адаптировать свои предложения к меняющимся потребностям рынка.

Самым распространенным типом фитнес-центров являются фитнес-клубы, предполагающие годовую покупку членства в клубах, составляя 42% от всего московского рынка. Членство в клубе часто предполагает долгосрочные обязательства и привязку к конкретному клубу. Однако, в последнее время наблюдается тенденция к снижению популярности традиционных годовых абонементов из-за экономической неопределенности и предпочтения клиентов более гибких моделей оплаты.

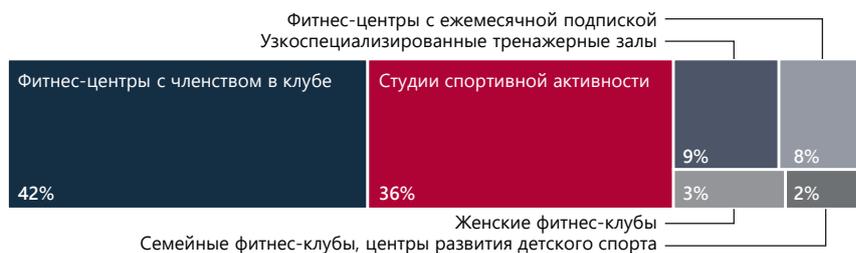
За 2024 год в России открылось более 700 фитнес-клубов, из них 75% приходится на небольшие форматы – студии. Они набирают популярность, особенно среди молодежи и тех, кто ценит разнообразие и специализацию в тренировках. Эти студии часто предлагают занятия по конкретным направлениям, таким как йога, пилатес или функциональный тренинг. Рост количества студий говорит о том, что потребители все больше ценят специализированные услуги и готовы платить за качество и разнообразие.

Узкоспециализированные тренажерные залы представляют собой небольшие объекты, ориентированные на конкретные типы тренировок или оборудования. Несмотря на относительно небольшое количество таких залов, они остаются востребованными среди тех, кто ищет определенные целевые аудитории, не направленные на массового потребителя.

Фитнес-центры с ежемесячной подпиской набирают популярность, особенно среди тех, кто и не хочет привязываться к долгосрочным абонементам. Эта модель позволяет клиентам легко управлять своими расходами и корректировать график тренировок в зависимости от потребностей.

Женские фитнес-клубы ориентированы на создание комфортной среды для женщин, предлагая занятия и услуги,

Структура рынка фитнес-центров по сегментам, %



Источник: NF GROUP Research, 2025

адаптированные к их потребностям. Несмотря на относительно небольшое количество таких клубов, они остаются востребованными среди женщин, которые ценят специализированные программы и атмосферу.

Семейные фитнес-клубы и центры развития детского спорта позволяют семьям заниматься спортом вместе. Рост количества таких клубов говорит о том, что потребители все больше ценят семейные занятия спортом и готовы инвестировать в здоровье и физическую форму всей семьи с раннего детства.

Рекуррентные платежи

Наблюдается тренд – значительного роста популярности фитнес-клубов, работающих по подписке (рекуррентным платежам)

Доля продаж абонементов с ежемесячной оплатой достигла 9% рынка в 2024 г. (4% в 2023 г.) и продолжает привлекать новых клиентов за счет удобной системы оплаты. Это связано с изменением покупательских привычек, когда клиенты предпочитают гибкость и не хотят привязываться к годовым абонементам из-за экономической неопределенности и персональных планов в будущем.

Клубы с рекуррентными платежами часто размещаются в торговых центрах и жилых комплексах, предлагая «сухие» залы площадью 1500-4000 кв.м. Такой формат стал выгодным из-за появления вакантных площадей и стремления людей получать услуги в шаговой доступности. Для потребителя это означает минимальный порог входа в ЗОЖ и возможность попробовать разные клубы. Стоимость рекуррентного платежа составляет в среднем от 1500 до 4000 рублей в месяц, что часто выгоднее годовой карты, которая в среднем по России стоит 35 000 - 40 000 рублей.

Среди известных клубов с рекуррентными платежами выделяются DDX Fitness и Spirit Fitness. Рекуррентные платежи обеспечивают стабильный поток доходов и привлекают молодежную аудиторию, для которой важны гибкость и отсутствие долгосрочных обязательств.

Рекуррентные платежи . Альтернативные сценарии

Цифровизация, онлайн-платформ и партнерство с фитнес-центрами

Fitmost — это онлайн-платформа, которая предлагает альтернативный подход к рекуррентным платежам в фитнес-индустрии. Вместо традиционных ежемесячных абонементов Fitmost использует систему баллов, которые клиенты могут покупать и использовать для посещения занятий в различных фитнес-студиях и клубах.

Структура Fitmost:

Клиенты покупают пакеты баллов, которые можно использовать для посещения занятий в более чем 1700 фитнес-студиях и клубах в 15 городах России. Это позволяет клиентам выбирать разные типы тренировок и посещать занятия в партнерских фитнес-центрах, а также в студиях массажа, SPA-центрах, студиях красоты. Количество партнерских объектов составляет более 3000.

Преимущества модели Fitmost

разнообразие: возможность посещать занятия в разных клубах и пробовать новые типы тренировок.

коммерческая выгода для участников бизнес-процесса: фитнес-клубы получают новых клиентов и дополнительные маркетинговые возможности на платформе Fitmost.

География по округам

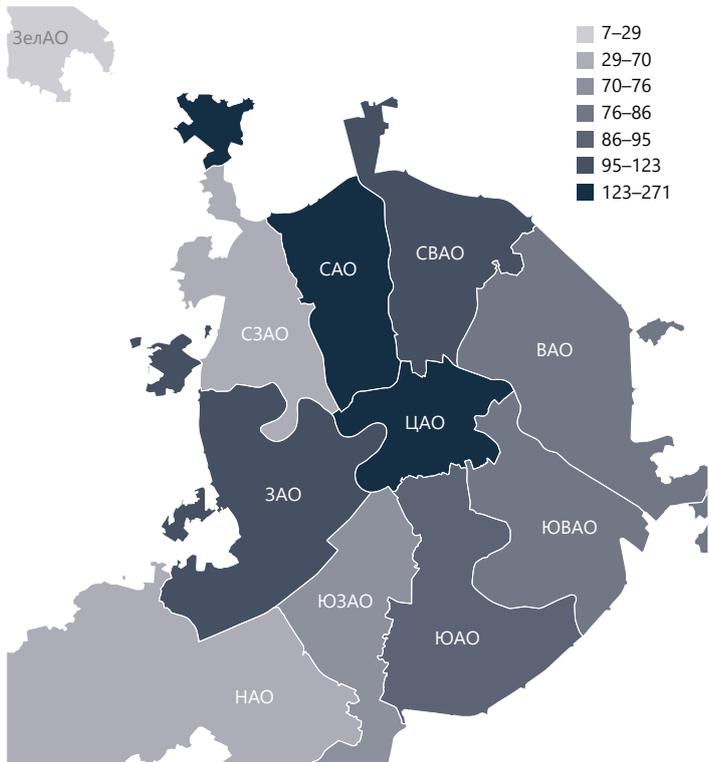
Наибольшая концентрация фитнес-центров наблюдается в Центральном административном округе, так как именно центр Москвы является точкой притяжения и точкой транзита большинства горожан, притягивая обилием многофункциональной общественно-деловой застройки.

Выделяются также и Северный, Западный и Северо-Восточный административные округа, в которых расположено больше жилья классов «комфорт» и выше, которые позволяют создавать спрос среди взрослой платежеспособной аудитории.

Восток и юго-восток Москвы являются наиболее крупными точками роста в пределах границ МКАД, являясь самыми густонаселенными округами Москвы. Потенциально необходимо расширить охват фитнес-центрам эконом-класса с ежемесячной подпиской

Также в связи с массовым строительством жилых комплексов в НАО и ТиНАО, возможна постепенная интеграция сетевых комплексов.

Распределение количества фитнес-центров по административным округам Москвы, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2025

География по районам

Наибольшая часть фитнес-объектов тяготеет к центральным районам Москвы и ближайшим районам, находящимся между Садовым кольцом и ТТК. Преимущественно концентрация центров наблюдается в западных районах, в которых сконцентрирована большая часть ЖК классов «комфорт» и «бизнес» – аналогично концентрации в более крупном масштабе CAO, ЗАО и СВАО.

Малоосвоенными фитнес-услугами районами являются районы – Молжаниновский (CAO), Восточный (BAO), Капотня (ЮBAO), Силино (ЗелАО) и трёх районах ТиНАО – Бекасово, Вороново, Краснопахорский.

Также **наиболее перспективными** являются районы BAO, ЮBAO и ЮАО с самой большой плотностью населения в Москве:

Зябликово (30515.53 чел./км²);

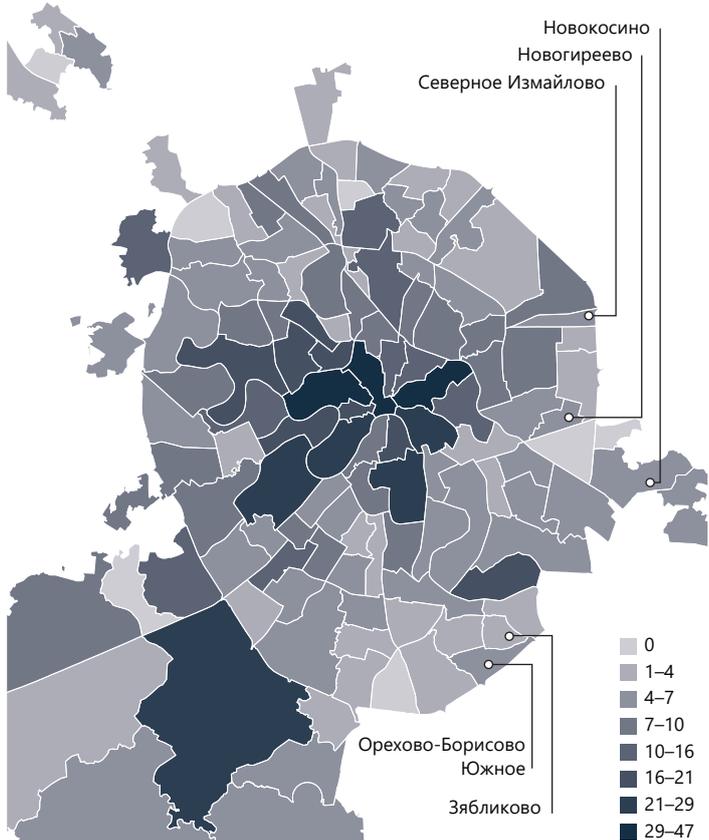
Новокосино (29850.28 чел./км²);

Новогиреево (22325.39 чел./км²);

Орехово-Борисово Южное (21175.65 чел./км²);

Северное Измайлово (20227.86 чел./км²).

Распределение количества фитнес-центров по административным районам Москвы, шт.



Источник: NF GROUP Research, 2025

Основные тренды

- > Рост популярности студийного формата
- > Распространение модели ежемесячной подписки
- > Снижение популярности годовых абонементов
- > Развитие семейных и женских фитнес-клубов
- > Регулярное увеличение числа спортивных объектов
- > Тренд на новые виды активности

Развивающиеся типы фитнес-центров преимущественно начинают размещаться в торговых центрах, которые имеют тенденцию на расширение пула услуг, формируя досугово-развлекательные концепции.



Крупные фитнес-операторы

Категория фитнес-центров	Операторы	Предоставляемые услуги
 Клубные фитнес-центры	World Class, X-Fit, WeGym, CCCP, Encore Fitness, Crocus Fitness, Alex Fitness, Republika	Полноформатные клубы с годовым членством. Предлагают широкий спектр услуг: тренажерный зал, бассейн, групповые занятия, персональные тренировки.
 Фитнес-центры по ежемесячной подписке	DDX Fitness, Spirit Fitness, Fitness House, Yobody Fitness, BOOMFIT	Клубы с рекуррентными платежами. Ежемесячная подписка обеспечивает гибкость и доступность для массового потребителя.
 Узкоспециализированные фитнес-центры	Бокс: Hawaii Fitboxing, GoBoxing, Lab Space Гребля: Way2Row	Залы с узкой специализацией: бокс, пауэрлифтинг, гребля. Ориентированы на конкретные виды тренировок.
 Локальные студии	Сайклинг: Velobeat, Rock the Cycle Падел-теннис: Padel Friends, Academic Padel City, Tennisfirst.moscow, Lunda Padel Скалолазание: BigWallSport Аэростретчинг: TOPSTRETCHING, L.A.B. Space, ReStretch Пилатес: Art of Pilates Воздушная гимнастика: Island Dance, Open Space Студии йоги: Yoga Practica, Yoga Space, ONE Yoga Meditation Студии танцев: DanCo, Pro.Танцы, Todes, Galla Dance	Небольшие студии до 500 м ² в жилых районах. Предлагают специализированные программы и разовые занятия

Источник: NF GROUP Research, 2025



© NF GROUP 2025 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компании NF GROUP в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF GROUP как источника данных.