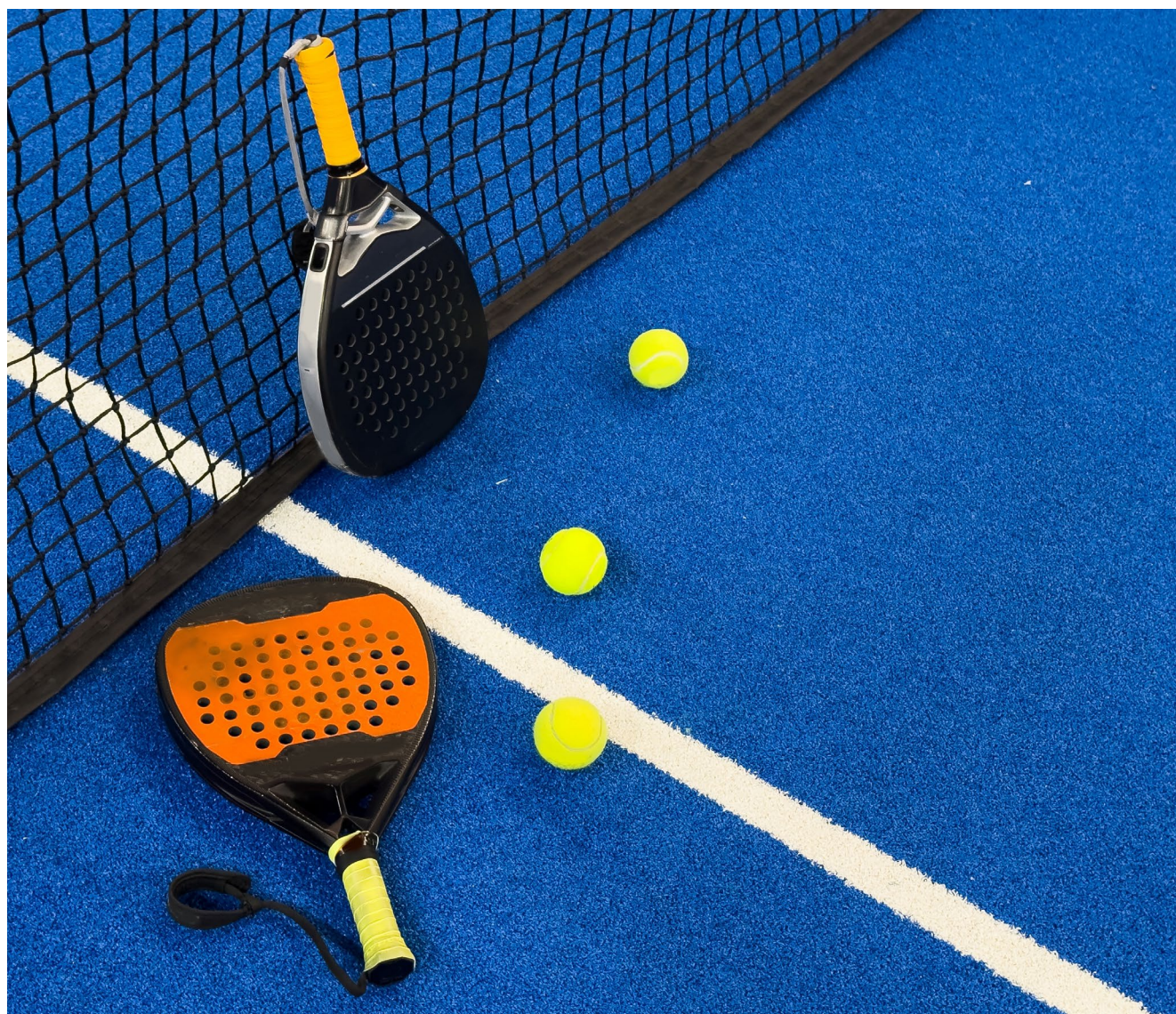


РЫНОК ПАДЕЛ-ЦЕНТРОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

I полугодие 2026 г.



**Наталия Киреева**

Заместитель регионального
директора департамента
консалтинга и аналитики
NF GROUP

«Растущий спрос и дефицит предложения на рынке падел-центров действительно создают ощущение бума, однако этот пик неизбежно будет скорректирован, после чего рынок перейдет к фазе более предсказуемого роста. Падел как формат демонстрирует высокую жизнеспособность: он легко осваивается, хорошо адаптируется под разные аудитории и остается экономически привлекательным. Когда первый ажиотаж спадет, на рынке сохранится сформировавшееся ядро постоянных игроков. В этих условиях решающими станут точный выбор локации, оценка конкурентного окружения и понимание реального платежеспособного спроса в конкретном районе. Падел, безусловно, остается перспективным направлением и требует взвешенного профессионального подхода».

Что нужно знать о паделе:

Падел-теннис появился в 1969 году в Мексике	Это ракеточный вид спорта	Корт 20x10 м
Падел-теннис – гибридный теннис и сквош		Игра 2 на 2
Корт, окруженный стеклянными стенами (Panoramic, UltraPanoramic и пр.)		Инвентарь: специальные короткие ракетки без струн (с отверстиями) и мяч

Почему падел популярен?

Причины популярности падела у аудитории

- Доступное и довольно легкое освоение.** Игра не требует специальной подготовки
- Увлекательность и динамичность.** Наличие стен делает розыгрыши долгими и захватывающими.
- Социальность.** Парный формат способствует живому общению и командному духу.
- Доступная цена.** Аренда корта делится на четырех игроков, что снижает расходы каждого.
- Тренд на активный образ жизни.**

Причины популярности падела у инвесторов

- Растущий спрос.** Аудитория постоянно увеличивается, что обеспечивает высокую загрузку кортов.
- Быстрая окупаемость.** При правильном управлении и локации, инвестиции могут вернуться за 2–3 года и меньше.
- Простота конструкций.** Карты не требуют сложного оборудования и дорогих инженерных решений.
- Компактный размер кортов** позволяет извлекать больше прибыли с каждого квадратного метра.

Падел в России



Предложение

Рынок падел-центров развивается в Санкт-Петербурге с 2018 г., когда первый корт был открыт в СК «Шанс Арена». Основной прирост предложения пришелся на 2025 г. – рынок практически утроился по количеству объектов. По состоянию на конец I полугодия 2026 г. в Санкт-Петербурге работает 27 падел-центров на 110 кортов. Доля Санкт-Петербурга и ЛО от общего предложения падел-корт в России составляет 14%.

До конца 2026 года анонсировано открытие еще минимум четырех объектов на более чем 20 кортов суммарно: падел-центр рядом с «Шанс Ареной», «Падел Невский» в пространстве «СПЛАВ», LundaPadel на территории бывшей фабрики «Скороход» (Московский пр-т, д. 115Р), «ПадлХаб» на парковке ТРК «Лето» (Пулковское шоссе, д. 25, к.1), где летом в 2025 году успешно проработал временный уличный падел-корт.

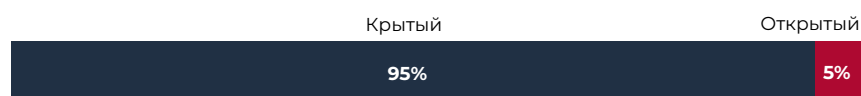
В Санкт-Петербурге и ЛО преобладают крытые корты, а открытый формат можно встретить преимущественно в загородных объектах. В целом доля падел-кортв загородом (Курортный район СПб и Ленинградская область) составляет 13%.

Динамика прироста предложения падел-центров в Санкт-Петербурге и ЛО



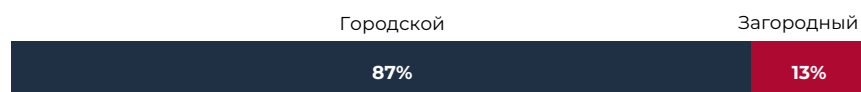
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по типу кортов

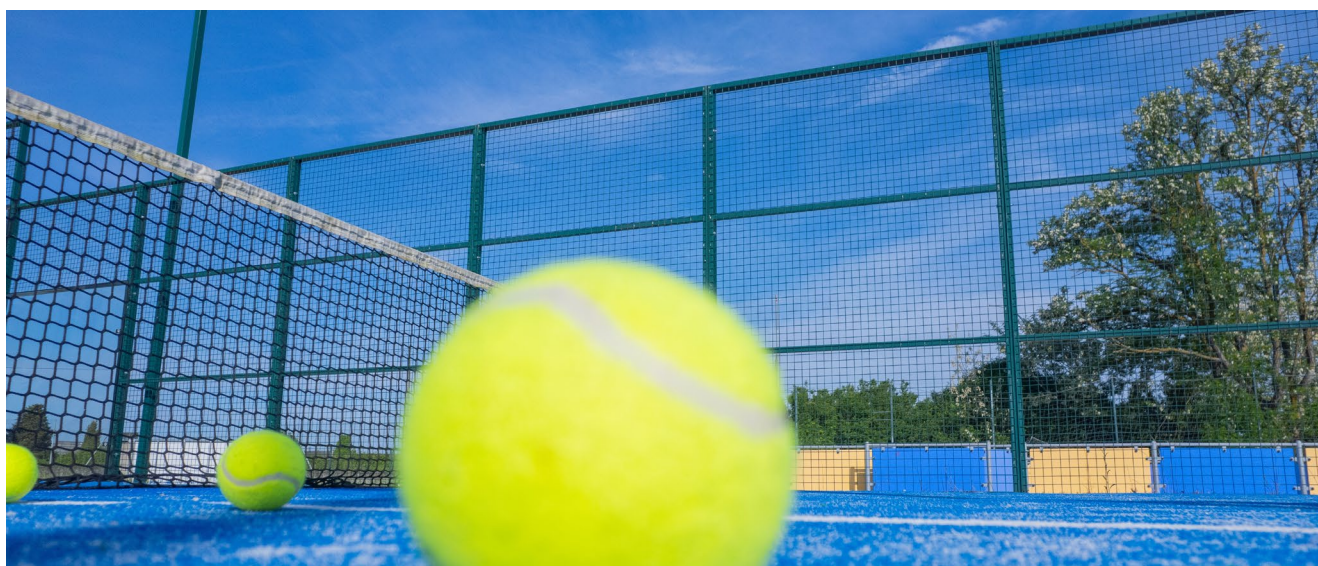


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по локации



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

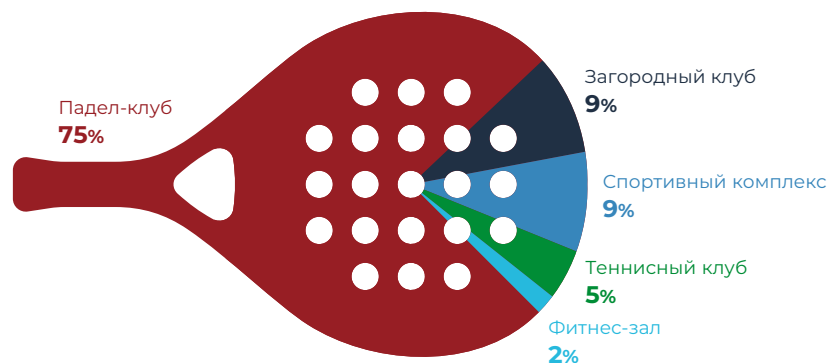


Основная доля предложения – 75% кортов – приходится на специализированные падел-клубы, количество которых достигло 16. Основная часть данных клубов функционирует на площадях бывших промышленных и коммерческих объектов. Также корты представлены в качестве спортивной инфраструктуры загородных клубов (9%), в рамках многофункциональных спортивных центров (9%), как дополнительное направление в теннисных клубах (5%) или же как дополнительная услуга в фитнес-центрах (2%). В среднем по Санкт-Петербургу и ЛО на один объект приходится 4 корта, но при этом в специализированных клубах показатель выше – 6 кортов. Во всех остальных форматах в среднем расположено 2–3 шт.

85% от общего числа кортов приходится на долю несетевых операторов и объектов, где корты выступают лишь сопутствующей инфраструктурой. Сетевые операторы занимают оставшиеся 15% соответственно, из которых 6% – пока единственный локальный оператор Prim-Padel, а 9% - федеральные игроки рынка (Padel Star и Padel+).

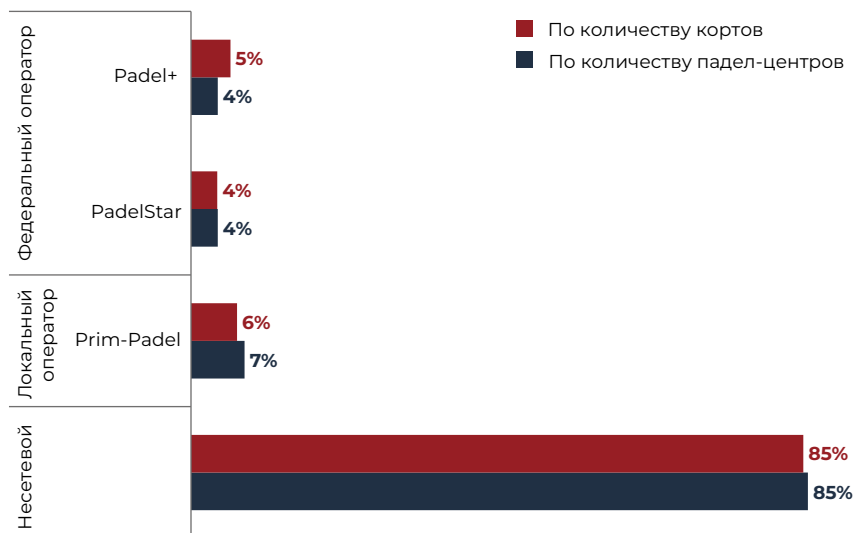
К концу 2026 года за счет запуска новых объектов федеральными операторами доля сетевых игроков может достигнуть 28%.

Структура предложения по формату и расположению

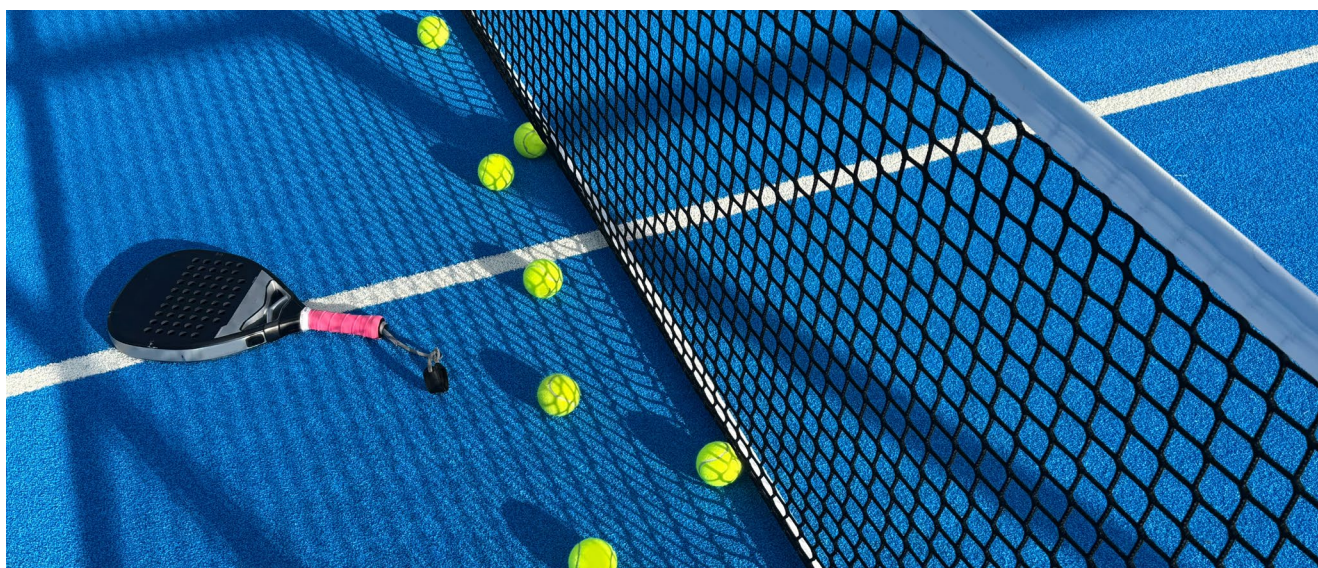


Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения по операторам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



Стоимость услуг

Ряд услуг, предлагаемых в падел-центрах:

- › Аренда падел-кортов для игры (как правило от 1 часа)
- › Аренда инвентаря для игры (корзины мячей, ракетки, пушки)
- › Групповые тренировки для детей и взрослых
- › Персональные тренировки от 1 до 4 человек
- › Спа услуги (массаж и пр.), аренда шкафчиков и раздевалок, VIP-зоны
- › Участие в турнирах

Средняя стоимость аренды падел-корта по итогам I полугодия 2026 г. составляет 3 500 руб./час в будний день и 3 700 руб./час в выходной. В целом цены на аренду корта варьируются от 1 900 до 5 900 руб./час.

Тренировки предлагаются как в группах (обычно 6–10 человек), где аренда корта уже включена в стоимость посещения, так и в персональном формате занятий с тренером.

Персональные тренировки, как правило, не включают стоимость аренды корта и инвентаря; могут

Средняя стоимость основных услуг в падел-центрах, 2026 г.

Тип услуги		Тариф	Средняя стоимость, руб.
Аренда инвентаря		-	580
Аренда падел-корта	Будний	1 час	3 500
	Выходной	1 час	3 700
Групповая тренировка	Взрослая	1 час–1,5 часа	3 500
	Детская	1 час–1,5 часа	2 000
Персональная тренировка от 1 до 4 человек		1 час	4 300
Абонементы		3–20 часов	32 500
Прочие доп. услуги (спа, VIP шкафчики, раздевалки и пр.)		–	2 300

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

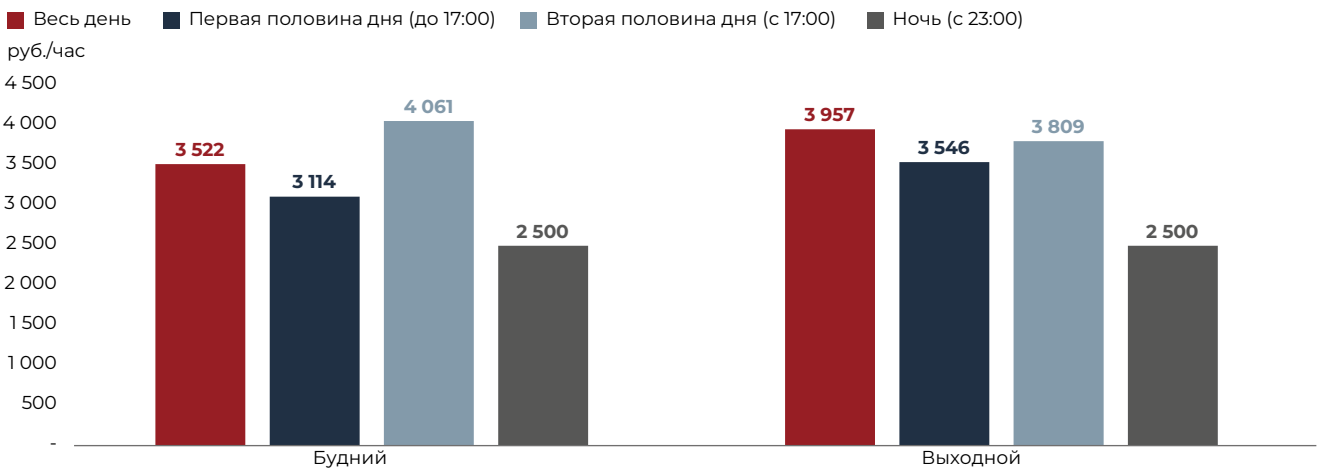
проводиться как индивидуально, так и в группах до 4 человек с доплатой за каждого участника; варьируются в цене по уровню тренера (тренер, старший тренер, мастер-тренер, главный тренер).

В падел-центрах тарифная сетка обычно включает дифференциацию по времени посещения. Утренние и дневные часы предлагаются по более низким тарифам, тогда как вечер, особенно буд-

них дней, является «праймовым» временем с самой высокой загрузкой кортов.

В выходные дни чаще всего устанавливается единый тариф, при этом иногда предусматриваются скидки на раннее посещение до 8–9 утра. Также на рынке представлен один объект, работающий в определенные дни круглосуточно («Вмяч»), где предусмотрен ночной тариф.

Средняя стоимость аренды падел-корта в зависимости от тарифа*



*Тарифная сетка по часам у каждого комплекса разнится - время до и после 17:00 приведено как обобщенный, наиболее популярный, вариант.

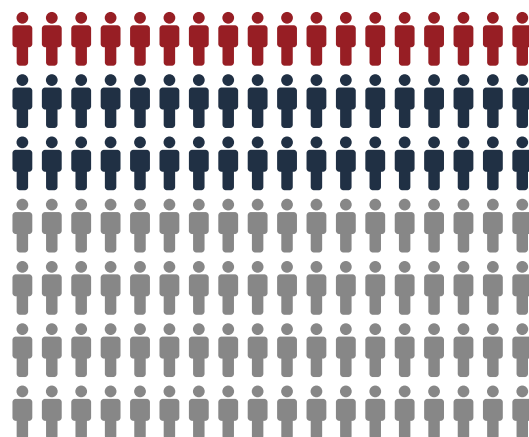
Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Спрос

Кто играет

- › **Возраст:** 30–50 лет
- › **Доход:** средний класс и выше
- › **Ядро:** профессионалы, бывшие теннисисты
- › **Мотивация:** переоценка приоритетов, рост интереса к активному досугу, желание эффективного использования времени
- › **Роль падела:** доступный инструмент для совмещения спорта, социализации и личного развития

Количество играющих (РФ):



28 000 чел.

являются активными игроками (6–7 раз в мес.)

50 000 чел.

зарегистрированы в приложениях для поиска напарников для игры

100 000 чел.

сыграли в павел хотя бы 1 раз

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



Павел как арендатор

- › **Помещение:** прямоугольная форма, без колонн, потолки ≥ 9 м. Размещение в ТЦ или адаптированных промзонах. В среднем 1,2–2,5 тыс. м²
- › **Ставки аренды:** сопоставимы с фитнес-центрами
- › **Трафик:** генерирует для ТЦ регулярный трафик платежеспособной аудитории: стабильно высокая загрузка кортов обеспечивает постоянный поток игроков, которые возвращаются несколько раз в неделю
- › **Роль спорта для ТЦ:** торговые центры смещают фокус с разового привлечения покупателя на интеграцию в повседневный график человека. Павел, фитнес становятся якорями, которые дают стимул к регулярности и возвратности

Экономика бизнеса

Аренда кортов:	>80% выручки
Доп. услуги:	тренировки, инвентарь
Заполняемость кортов в течение года:	более 60%
Драйверы рентабельности:	высокая загрузка кортов, турниры (спонсоры + зрители), абонементы, кросс-продажи (инвентарь, кафе), корпоративные заказы
Каналы спроса:	частные игроки + растущий корпоративный сектор
Основные расходы:	аренда, ФОТ, коммунальные платежи, обслуживание кортов и инвентаря
Срок окупаемости:	в среднем 2–3 года

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Прогноз

В среднесрочной перспективе рынок падел-центров в Санкт-Петербурге и Ленинградской области продолжит активную экспансию: новые площадки будут появляться как в виде отдельных специализированных центров, так и в составе инфраструктуры жилых комплексов, ТЦ, загородных проектов. Заявлено открытие уже нескольких десятков новых проектов.

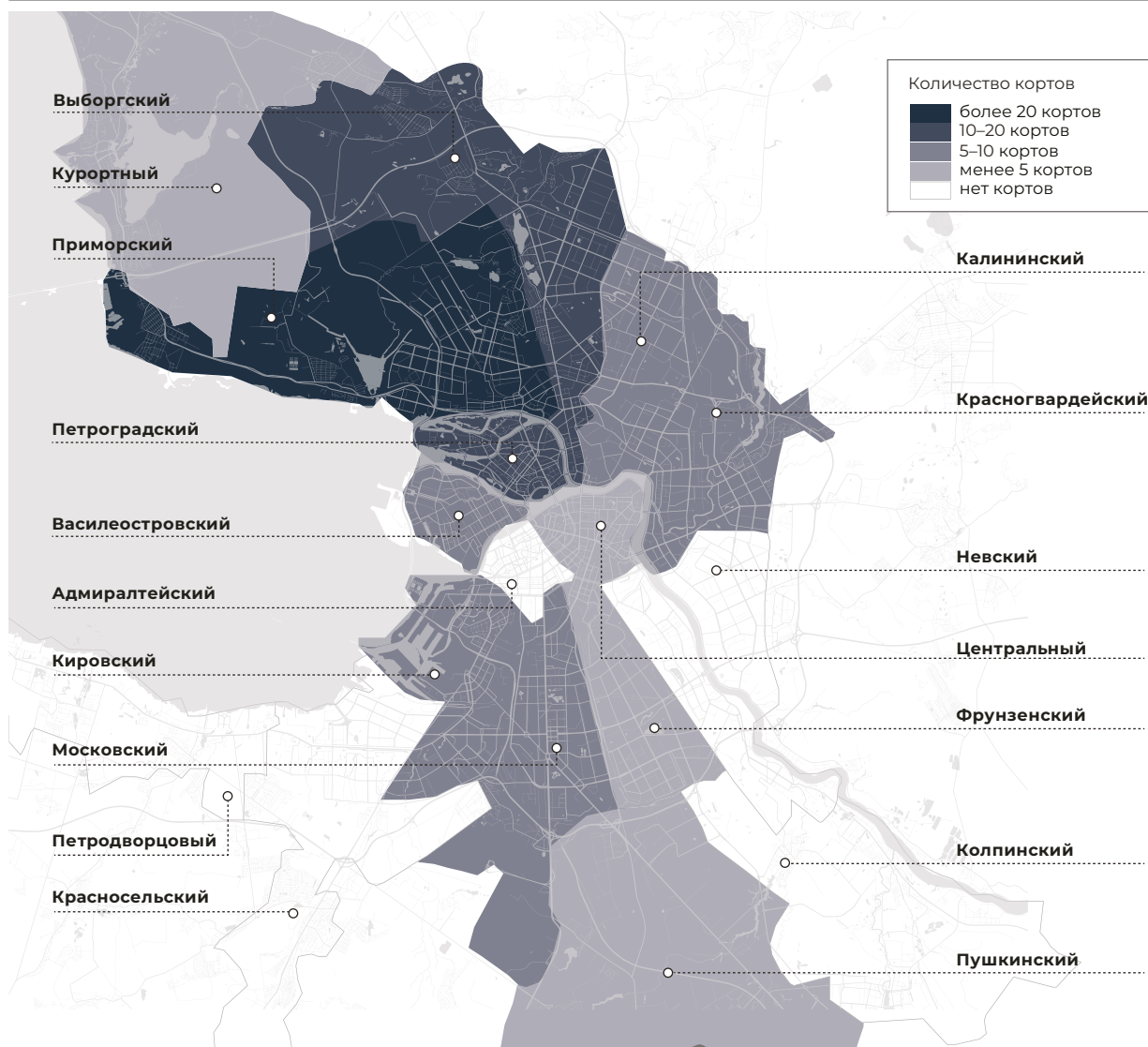
На середину 2026 года конкуренция в сегменте клубов падел-

тенниса в Санкт-Петербурге оценивается как невысокая. Особенно это касается центральных районов города. Для сравнения: в Москве рынок падел-центров уже более высоко насыщен, пик открытий новых объектов начался раньше, а конкуренция между операторами существенно выше. Это подтверждает, что петербургский рынок пока только формируется и имеет потенциал для роста.

Однако по мере насыщения отдельных районов Санкт-

Петербурга клубами конкуренция неизбежно будет усиливаться, что потребует от операторов повышения качества сервиса и приведет к дальнейшей дифференциации рынка на сегменты от эконома до премиального. Сам формат падел тенниса как развлекательного, спортивного и оздоровительного вида досуга будет наращивать уровень потребительского спроса благодаря низкому порогу входа. Это обеспечит стабильную загрузку кортов в перспективе до трех лет.

Структура предложения падел-кортов Санкт-Петербурга по районам



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF GROUP, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализует проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе **«Аналитика»**

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

NF@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru



© NF GROUP 2026 – 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.