

# ОБЗОР РЫНКА ФИТНЕС ЦЕНТРОВ

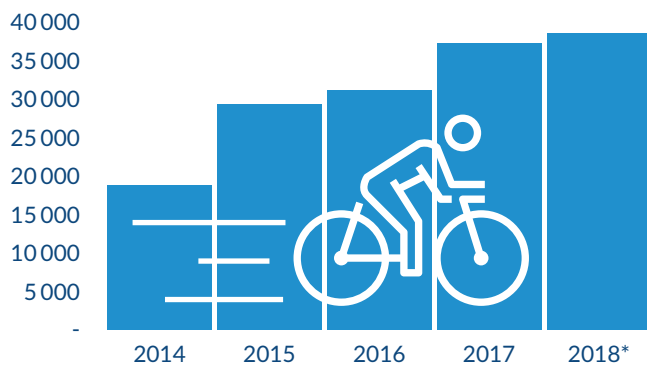
г. Алматы, декабрь 2018

**Н**а сегодняшний день на рынке города Алматы насчитывается около 180 фитнес клубов. Данный показатель включает в себя как небольшие тренажерные залы, так и крупные фитнес-центры с бассейнами и разнообразными дополнительными услугами.

Рынок фитнес клубов Алматы начал развиваться достаточно давно. Тем не менее, высокая активность операторов по расширению своих сетей и открытию новых клубов в различных районах города продолжается.

## Объем оказанных услуг (спорт и отдых) г. Алматы, 2014 – 2018 гг.

тыс. тг.



\*данные за период январь – сентябрь 2018 года

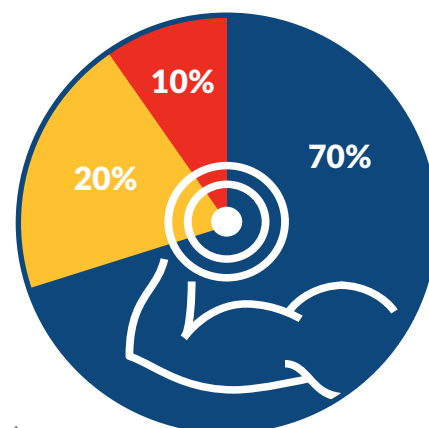
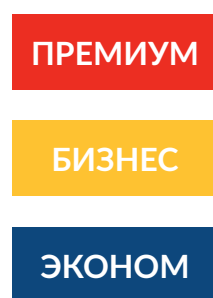
Источник:  
Colliers International на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК

Несмотря на девальвацию национальной валюты и снижение покупательской способности населения, рынок фитнес услуг продолжает расти. По данным Комитета по статистике МНЭ РК, объем оказанных услуг в области спорта, организации отдыха и развлечений вырос в два раза с 2014 года.

На рынке представлены фитнес центры различных классов и различного ценового сегмента.

Тренды на рынке меняются достаточно быстро. Так, если в 2015–2016 годах росла популярность формата cross fit, то, по словам операторов фитнес клубов, сегодня наблюдается рост популярности крупноформатных клубов в сегменте эконом с качественным оборудованием.

## Количество фитнес клубов г. Алматы по классам, %



Источник:  
Colliers International

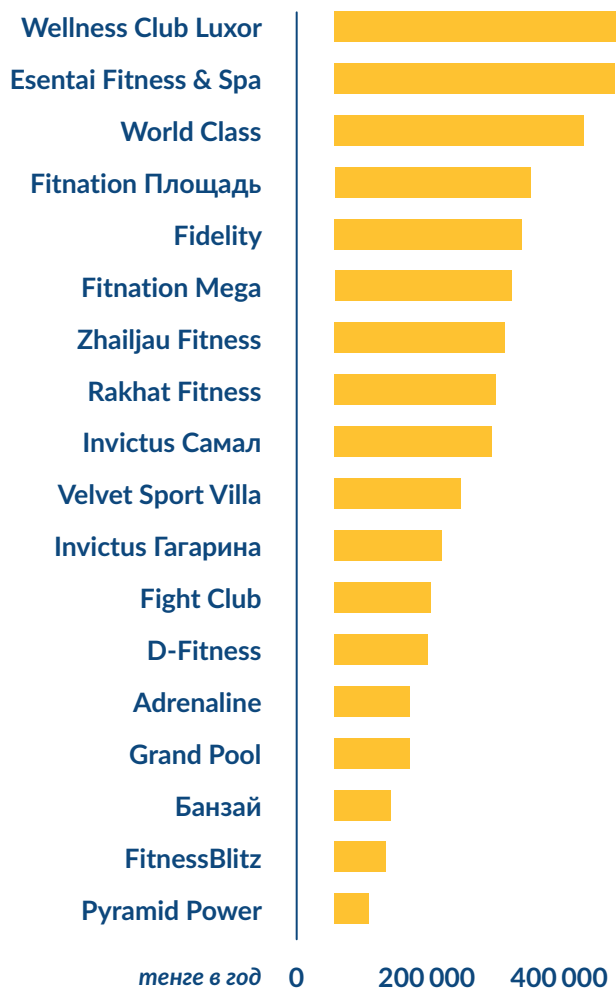
Такие клубы популярны среди населения в первую очередь из-за более низкой стоимости клубной карты и возможности оплачивать посещения ежемесячно, в отличие от клубов более высокого класса, где высокая стоимость обусловлена наличием дополнительных фитнес-услуг, таких как бассейн, групповые программы, массаж и т.д.

Дополнительные фитнес услуги популярны и среди клиентов фитнес центров эконом класса (особенно бассейн), однако главная причина посещения этих центров — занятия в тренажерном зале.

Стоит отметить, что, несмотря на популярность у целевой аудитории, наличие бассейна значительно повышает уровень первоначальных инвестиций, необходимых для открытия нового клуба, а также требует высоких затрат на обслуживание. В связи с этим бассейн в составе клуба вынуждает операторов увеличивать стоимость клубных карт.

На рынке Алматы представлено множество различных сетевых фитнес клубов. Наиболее заметно развиваются и рассматривают в аренду помещения клубы среднего и ниже среднего класса.

## Стоимость клубных карт в различных фитнес клубах г. Алматы



Источник:  
Colliers International по данным отделов продаж

Общие требования к фитнес клубам по категориям	Премиум	Бизнес	Эконом
Набор услуг	Бассейн, спа центр, тренажерный зал, большой выбор групповых программ как для взрослых, так и для детей, массаж, услуги диетолога и т.д.	Тренажерный зал, ограниченный выбор групповых программ как для взрослых, так и для детей.	Тренажерный зал, очень ограниченный выбор групповых программ как для взрослых, так и для детей.
Качество оборудования, инвентаря	Оборудование и инвентарь от лучших мировых производителей.	Оборудование и инвентарь среднего класса от известных мировых производителей.	Допускается использование оборудования и инвентаря низкого класса, как правило китайского производства.
Качество сервиса	Высокий уровень сервиса и обслуживания.	Хороший уровень сервиса и обслуживания.	Стандартный уровень сервиса и обслуживания.
Дизайн интерьера и качество ремонта в помещениях	Авторский дизайн и премиальные отделочные материалы.	Привлекательный дизайн и отделочные материалы хорошего качества.	Не применимо к данной категории.

Данные клубы предлагают своим клиентам просторные тренажерные залы с относительно качественным оборудованием, а также услуги групповых программ, таких как cycling, аэробика, стретчинг, боевые искусства и т.д.

Клубы более высокого класса, например, World Class, Fidelity или Fitnation, открывают новые объекты значительно реже ввиду высоких первоначальных инвестиций и требований по местоположению в престижной части города с достаточным наличием целевой аудитории с высоким уровнем доходов в зоне охвата.

Такие клубы располагаются как в собственных зданиях и помещениях, так и в арендованных помещениях в престижных центральных районах города. Их площадь может составлять до 5 000 кв.м.

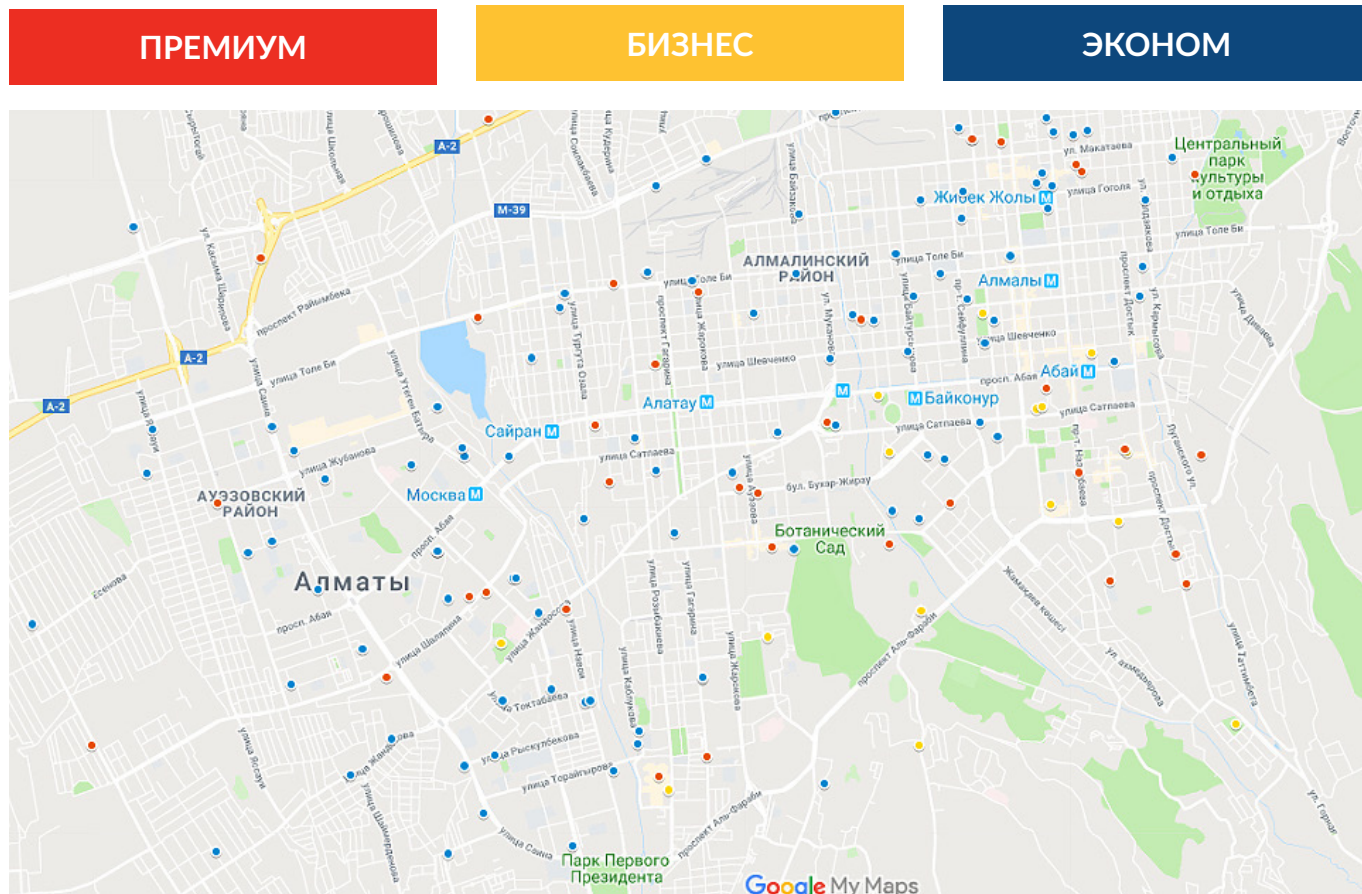
Большинство сетевых клубов более низкого класса находятся в арендованных помещениях размером от 700 кв.м.

При выборе местоположения данные клубы ориентируются на плотность населения в районе, высокую транспортную и пешеходную доступность, видимость входной группы.

## Перспективы развития

Спорт и здоровый образ жизни продолжают быть в тренде, поэтому спрос на фитнес услуги в городе Алматы будет расти. Однако, учитывая текущую экономическую ситуацию и снижение общей покупательской способности на рынке, наибольшим спросом будут пользоваться фитнес клубы эконом сегмента. Стоит также отметить, что особой популярностью будут пользоваться фитнес клубы предлагающие высокий уровень сервиса и качество обслуживания за приемлемую стоимость.

### Карта фитнес центров г. Алматы по классам



Источник:  
Colliers International на основе Google Maps

---

# 400 офисов в 66 странах

---

**\$2,7**

млрд. годовой доход

**186**

млн. кв. м.

под управлением

**15 400**

профессионалов

**18 лет**

на рынке Казахстана

---

более


**500 млн. кв.м.**


в портфеле проектов

---

**80% клиентов**

возвращаются к нам снова

 пр. Достык, 104Б  
A25D5Y2, Алматы, Казахстан

 +7 727 339 44 44

 [ColliersKazakhstan@colliers.com](mailto:ColliersKazakhstan@colliers.com)

 [www.colliers.com/kazakhstan](http://www.colliers.com/kazakhstan)

 [facebook.com/collierskazakhstan](https://facebook.com/collierskazakhstan)



Accelerating success.

Disclaimer: This presentation and the calculations shown herein have been prepared by The Colliers International as a guide only. Any interested party seeking to rely on the contents should undertake its own inquiries as to the accuracy of the information. Colliers International does not guarantee, warrant the accuracy or represent the information contained in this document and excludes unequivocally all inferred and implied terms, conditions and warranties arising out of this document and excludes all liability for loss and damage arising there from including any loss of profits, business or anticipated savings.