



# Il Centro Fitness del Futuro

GIAMPAOLO DUREGON  
PRESIDENTE ANIF - EUROWELLNESS  
SILVIA BRANDIZZI  
CONI SERVIZI

Per capire le tendenze dei centri fitness del futuro, occorre descrivere la situazione attuale con la visione dell'evoluzione in atto. Il fitness è costituito da una serie di attività di esercizio fisico, di preparazione atletica e salutistiche, che hanno avuto il riconoscimento da parte del CONI da più di 10 anni per cui sono, di fatto, attività sportive a tutti gli effetti; oggi queste attività sono inoltre proiettate verso l'evoluzione dello sport del futuro.

Grazie al fitness lo sport è scientificamente riconosciuto come uno dei mezzi più efficaci per la prevenzione nella salute. Inoltre il fitness ha introdotto nei centri sportivi italiani una serie di tecniche evolutive, sia da un punto di vista dell'esercizio in sé per sé che si evolve costantemente, sia dal punto di vista della modalità gestionale. Per l'evoluzione tecnica basti pensare che in nessun'altra attività sportiva

si sono inserite così tante nuove interpretazioni dell'esercizio fisico (aerobica, step, gym music, aqua gym, fitboxe, biathlon fitness - panca + tapis roulant), attività macchine aerobiche, attività con macchine pesi ecc. fino a circa 20 attività diverse. Per questo motivo il fitness è sicuramente lo sport che più di ogni altro si evolve, unendo in sé l'esercizio fisico e la preparazione atletica con il divertimento. A riprova della continua evoluzione del fitness come attività sportiva si sono aggiunte recentemente altre due nuove finalità dell'allenamento oltre alle tradizionali come il potenziamento muscolare, la resistenza cardiocircolatoria e la flessibilità articolare. Al FIBO di Colonia e a Rimini wellness, infatti, sono state presentate due attività, realizzabili con diverse attrezzature, finalizzate allo sviluppo della propriocettività e della reattività.

È facile immaginare quanto potrà essere utile un allenamento della propriocettività per tutte le discipline sportive. Molto spesso l'atleta si trova a dover compiere il proprio gesto atletico in condizioni di scarso equilibrio ed un aiuto nel raggiungere una corretta somatognosia gli consentirà una maggior efficacia nella realizzazione dello stesso. Stesso vantaggio per la reattività: allenarsi ad una più veloce risposta neuromuscolare agli stimoli esterni visivi e sonori contribuirà all'aumento delle performance in qualsiasi disciplina sportiva.

Dal punto di vista gestionale, i centri di fitness hanno introdotto metodi provenienti dagli Stati Uniti per arrivare a gestioni che siano attive, performanti secondo le più moderne tecniche, che abbiano come finalità la massima fidelizzazione. Nel futuro si andranno sempre più ad esaminare le necessità ed i

desiderata dell'utenza degli impianti sportivi. Tali studi sono finalizzati alla crescita degli iscritti nei centri, con il conseguente abbattimento di circa 23 milioni di sedentari in Italia. Inoltre i centri sportivi dedicati al fitness, che negli anni '90 erano la moderna interpretazione delle palestre, si sono evoluti oggi in quattro grandi gruppi che sono così suddivisi:

1. **PREMIUM** (polivalenti con attività in palestra, in piscina e sui campi da tennis, calcetto, padel, beach volley...) con quote di circa 80/120 euro/mese;
2. **MEDIUM**: centri fitness con attività palestra e piscina con quote di circa 40/60 euro/mese;
3. **BASIC**: solo palestra con quote di circa 20/25 euro/mese.
4. **LAB/STUDIO**: rapporti one to one tra iscritto e istruttore con quote da 30/70 e a seduta.

Nel futuro si prevede un mantenimento di crescita dei Club Premium, una diminuzione dei Medium e una crescita Basic e Studio che tenderanno ad occupare pian piano lo spazio dei centri sportivi Medium innalzando gradualmente la quota.

I Premium hanno strutture di ottimo livello, numerosi insegnanti qualificati, numerose attività sportive praticabili e tutto è compreso nella quota di frequentazione. I Medium hanno anch'essi buone strutture, ma sono più piccoli ed hanno un buon numero di insegnanti. I Basic o low cost hanno solo le palestre, un minimo di personale di segreteria e pochissimi insegnanti (in genere si utilizzano personal trainer con pagamento a parte); sono impianti nei quali i frequentatori tendenzialmente si autogestiscono. Gli studio si poggiano sul rapporto individuale per fidelizzare puntando al raggiungimento di specifici obiettivi.

Per il futuro crediamo che cresceranno ancora i frequentatori di questa ultime due tipologie di impianti che comunque hanno il merito di avere una grande diffusione, di essere sotto casa, di avere prezzi per la frequenza variabili a seconda delle possibilità e sono spesso anche il primo approccio per

poi passare ad altre attività sportive. Hanno un futuro importante anche perché sono le attività più propedeutiche al miglioramento della salute, in quanto si adattano alle diverse necessità da un punto di vista medico. In conclusione lo "star bene conviene" in futuro avrà un impatto anche a livello sociale: per le istituzioni che potrebbero veder abbattute le spese pubbliche per la salute, per i centri sportivi, perché vedranno crescere il loro lavoro e, cosa più importante di tutte, per il cittadino, perché migliorerà la propria salute psicofisica.

Passiamo alla descrizione di un impianto basic, studio, medium e premium.

Il **tipico impianto basic** in genere ha spazi che vanno da 1.500/2.000 m<sup>2</sup> sono definiti anche low cost, perché generalmente non superano i 20/25 €/mese.

Tali impianti devono essere realizzati con materiali estremamente resistenti all'usura e, al tempo stesso, esteticamente validi. Occorrono un numero di palestre limitato e gli impianti utilizzati sono soprattutto dedicati agli attrezzi di cardio, pesi e spinning. Le sale per le classi sono in genere 1 o 2 e gran parte del lavoro fatto dai frequentatori è svolto autonomamente senza la presenza e intervento di istruttori. L'importante è avere tanti attrezzi a disposizione dei numerosissimi frequentatori. Per chi volesse essere seguito da un istruttore in genere, ci sono numerosi personal trainer con pagamento a parte. L'impianto è poi dotato di servizi e spogliatoi a rotazione e in taluni casi si paga a parte l'uso della doccia, degli armadietti e di eventuali altri servizi. Questi centri si reggono solo se hanno un numero di iscritti superiore ad almeno 1.500 soci, ma possono arrivare fino a 7.000 in caso di brand internazionali. La filosofia di questi impianti è chiaramente quella di raggiungere grandi numeri proprio perché la quota mensile da pagare è estremamente bassa. La fidelizzazione all'impianto non è curata, ma garantita proprio dal prezzo basso. Una delle entrate abbastanza sensibile deriva da iscritti non frequentanti. È più un impianto in cui domina l'uso degli attrezzi senza

istruttore e chiaramente la qualità dell'insegnamento è inesistente. In linea con questa filosofia gestionale, i tempi moderni ci portano la lezione con insegnante virtuale. Ci sono sale attrezzate con schermo e impianto stereo in modo che si possa prenotare pagando un'ora di lezione, di diverse tipologie, con la presenza dell'insegnante in video. La regola è che, tranne l'uso delle palestre attrezzate e spogliatoi, tutto il resto si paga a parte. La reception in genere ha un numero massimo di 2 persone e gli abbonamenti hanno una sola formula. Da un nostro punto di vista, pur essendo imprenditorialmente interessante, ha i limiti di una scarsa qualità sotto diversi aspetti: dell'insegnamento, della sicurezza nell'esecuzione dell'esercizio, della fidelizzazione all'attività fisica/sportiva. Chiunque provenga da sport classici con una storia alle spalle difficilmente sceglie un impianto di questo tipo. Ciò non toglie che esistono numerose catene, specie in nord europa di low cost, che hanno successo economico, tanto che si continua a realizzarne. È una categoria in forte crescita.

**Gli Studio o lab** sono centri di pochi m<sup>2</sup>, tra i 100 e i 300, dove il rapporto tra istruttore e iscritto è molto stretto. Si ricercano finalità individuali anche attraverso discipline recenti come il crossfit, ma comunque indirizzate ad una personalizzazione dell'allenamento. Normalmente grazie ai bassi costi di investimento sono realizzati da istruttori con discreta esperienza che attuano il primo passo da collaboratori a imprenditori. Spesso le soddisfazioni professionali e la qualità dei rapporti interpersonali sono sufficienti al mantenimento nel tempo di queste attività.

**Medium** è il tipico impianto la cui superficie che può andare dai 1.000 ai 3.000 m<sup>2</sup> e ha un costo tra i 40/60 €/mese. È un impianto, in genere, che è ben curato con 4/6 palestre di cui 1/2 x cardio e pesi, 1 x lo spinning e 2/4 per classi con lezioni che spaziano in tutto il fitness: aerobica, step, ginnastica con coreografie, zumba, funzionale, posturale, pilates, arti marziali, danza, ginnastica



artistica ecc.. È dotato di spogliatoi con armadietti a rotazione, docce, bagno turco e sauna, come impianti standard, ma spesso ha anche altri servizi (piccolo bar). Ha una reception con 3/4 consulenti e 3/4 segretarie. Questi impianti possono essere con il solo fitness, ma avere anche le piscine per il nuoto. Le quote mensili sono di 40/60 €/mese e quando l'impianto è misto, palestre e piscine, può arrivare a 70 €/mese.

Sono impianti che hanno una buona qualità didattica, raggiungono una fidelizzazione del 40% - 50% e per essere sostenibili hanno bisogno di un minimo di 1.500 iscritti, ma ideale è arrivare ai 2.500/3.000.

Questi impianti sono compresi tra i low cost e premium, e tranne i centri più affermati per qualità delle strutture e marchio, gli altri hanno difficoltà a superare i 1.500 iscritti, soglia quest'ultima del successo o comunque di una buona sostenibilità. Il futuro di questi impianti è incerto perché, pur avendo delle spese importanti a causa del numeroso personale necessario, non raggiungono i numeri di frequentatori necessari a mantenere la redditività dell'impianto. Pagano inoltre l'appiattimento dei servizi offerti che molto spesso non consentono una visibilità tale da distinguersi dalla concorrenza. Questa difficoltà genera uno scivolamento sulla leva prezzo che ne abbatta ulteriormente la redditività. Fanno eccezione naturalmente, come accennato, impianti con forte brand che suppliscono alle difficoltà sopra esposte.

I **Premium** sono gli impianti in genere fortemente polivalenti: attività nelle palestre, piscina, tennis, padel, calcetto, beach volley l'iscrizione a questi impianti costa tra 80/120 €/mese e offrono una gamma di offerte di attività e di servizi veramente completa. Sono i centri dove si trova tutto, sono sempre dotati di un buon bar ristorante, si fa molta vita sociale, molte competizioni amatoriali per i soci, sono l'ideale per tutte le età e soprattutto per le famiglie. Fanno interagire sempre attività sportive e attività sociale. Sono un unicum in cui ci sono bambini che vengono avviati agli sport, adulti che fanno attività per passione e per una buona forma fisica, anziani che si impegnano nelle loro attività preferite adatte alla loro età. È il luogo ideale per le famiglie per questi motivi. Hanno un'alta fidelizzazione che arriva al 75% 80% proprio perché gli iscritti si sentono a casa. In genere gli impianti sono curati, hanno tanto verde e hanno anche un'elevata frequenza settimanale.

Sono comunque gli impianti più antichi e moderni al tempo stesso, perché sempre più sono le famiglie quelle che maggiormente si affacciano all'attività sportiva.

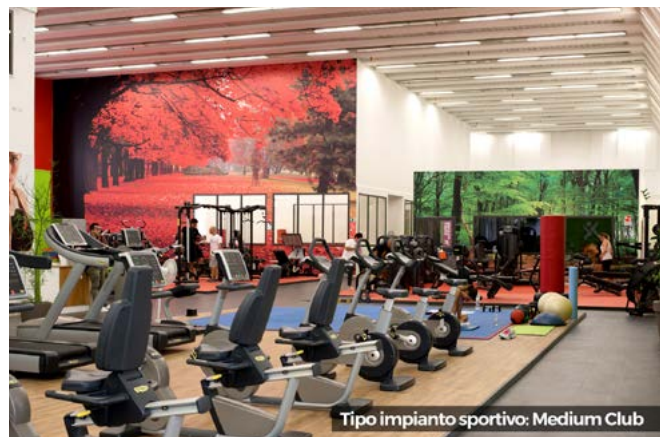
### CON LO SGUARDO AL FUTURO

Alla luce di quanto descritto le indicazioni per tutti gli stakeholder nella **realizzazione di un centro sportivo**, dal progettista, al gestore, al finanziatore passano attraverso una unica parola d'ordine: identità. Tutti i normali criteri della pianificazione come ricerca della location, analisi costi e ricavi, ricerca dei collaboratori, strategia di marketing dovranno essere subordinati alla **scelta del modello** nel quale inserirsi tra i quattro descritti.

Quindi uno studio approfondito dei competitor, della loro dislocazione nel territorio prescelto, le diverse



Tipo impianto sportivo: Premium Club



Tipo impianto sportivo: Medium Club



Tipo impianto sportivo: Basic Club-LowCost

caratteristiche ed i servizi da loro offerti consentiranno di individuare i fabbisogni non risolti e gli spazi da riempire nell'offerta delle attività sportive. Questa sarà la matrice da cui ispirarsi nelle scelte successive.

Ogni scelta nella realizzazione: spazi, attrezzature, colori, servizi fino alle divise degli operatori dovrà ispirarsi alla precisa identità prescelta. Sbagliare la localizzazione territoriale ma ancor di più la **tipologia di club** condannerà ad una continua risalita "controcorrente"; al contrario, centrare queste scelte consentirà di raggiungere importanti soddisfazioni professionali ed imprenditoriali per tutti gli attori coinvolti.