FitnessData

Рентабельность фитнес-объектов в России 2025



Исследование FitnessData
при поддержке
1С:Фитнес клуб
MFITNESS
TRIDE
Magnetic

Партнеры исследования

MFITNESS
MAKING CLUBS EFFICIENT

TRIDE

магнетик

1С: Фитнес клуб
автоматизация и управление

Содержание исследования

Ключевые показатели рынка 4

Изменение расходов фитнес-объектов 7

Изменение расходов на ФОТ 12

Изменение расходов на аренду 17

Изменение расходов на маркетинг 21

Рентабельность по EBITDA 25

Рентабельность по чистой прибыли 26

Расчеты по бухгалтерской отчетности 28

Вводное слово и пожелания

Уважаемые друзья и коллеги,

Рады представить наше третье ежегодное исследование, посвященное рентабельности фитнес-объектов в России. Итоги 2025 года нельзя назвать положительными для большинства операторов – мы фиксируем сокращение средних значений рентабельности по чистой прибыли во всех сегментах как по опросным данным, так и по данным бухгалтерской отчетности.

При этом различные расходные составляющие меняются по-разному: в 2024 году львиную долю прироста расходов составил ФОТ, доля которого в структуре выручки фитнес-клуба выросла до 37%, но уже в 2025 году доля ФОТ сократилась до 36% (если не учитывать клубы с арендной системой взаимодействия); доля маркетинга выросла до 5% от выручки за счет повышения стоимости привлечения клиента на фоне сокращения трафика, а доля аренды с содержанием осталась примерно такой же – около 23% от выручки суммарно. Одной из важнейших составляющих роста расходной части и в 2024 году, и в 2025 году стал клининг – средний доход клинера вырос в Москве на 62% за 2 года и превысил 106 тыс. руб. за январь-декабрь 2025 года, в среднем по России – на 49% до 67 тыс. руб.

В этом году мы впервые детально разобрали данные бухгалтерской отчетности предприятий – очевидно, что она отличается от управленческой, но это также важный индикатор состояния отрасли. К сожалению, там тоже заметны негативные тенденции, а суммарная чистая прибыль двух важнейших ОКВЭДов отрасли (сальдированный финансовый результат отрасли) упала с 30 до 12 млрд руб., 2/3 из которой формируют крупные фитнес-объекты с оборотом от 100 млн руб.

Фитнес, вероятно, ждет еще один непростой год, но мы верим: рост отрасли и чистой прибыли неизбежен – возможно, не в этом, но в следующем году. А пока мы напоминаем, что гордимся вашей работой: ваш продукт важен для миллионов россиян.

С любовью к отрасли, ваши аналитики FitnessData.

Ключевые показатели рентабельности фитнес-операторов в России в 2025 г.

15%
средняя рентабельность фитнес-бизнеса по EBITDA
(нет изменений по сравнению с предыдущим годом)

13%
средняя рентабельность фитнес-бизнеса по чистой прибыли
(-1 п.п. по сравнению с предыдущим годом)

+15%
средний рост расходов на аренду

+14%
средний рост расходов на ФОТ

+16%
средний рост расходов на маркетинг

34%
доля авансов в годовой выручке фитнес-объектов
(-3 п.п. по сравнению с предыдущим годом)

1С: Фитнес клуб
автоматизация и управление

Лучшая программа по версии FitnessData 2024-2025

Победитель премии Russian Fitness Award 2024-2026

Входит в реестр российского ПО с 2016 года

Самая популярная система автоматизации фитнес-бизнеса*



60%

Фитнес-клубы с бассейном и без, %



51%

Тренажерные залы, %



29%

Фитнес-студии, %

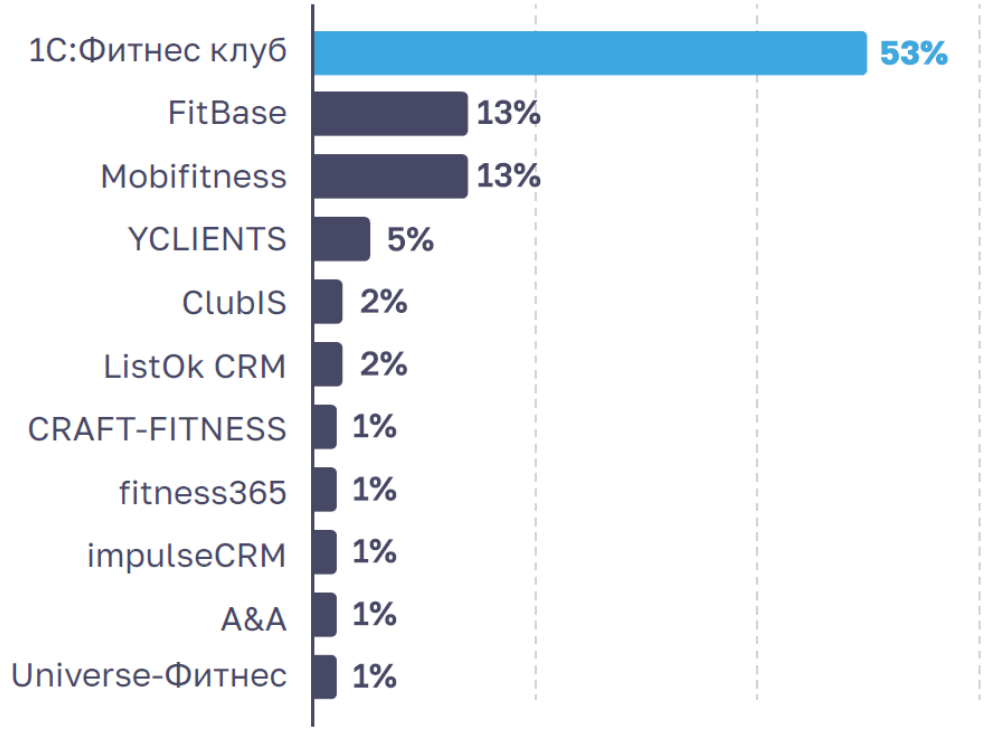
Переходите на 1С:Фитнес клуб и управляйте бизнесом

в одной экосистеме

Демонстрация

fitness1c.ru

Рейтинг программ автоматизации фитнес-услуг, %*



*По данным исследования FitnessData

Реклама. ИНН 7721707310. ООО «Лаборатория ПО». 2VtzqwGng3y

1

Изменение расходов фитнес-операторов

- Общее изменение расходов
- Структура расходов фитнес-операторов по итогам 2025 года
- Изменение расходов на ФОТ
- Изменение расходов на клининг
- Изменение расходов на аренду и содержание объектов
- Изменение расходов на маркетинг

Проблема опережающего роста расходов

«Рост расходов быстрее, чем повышаются цены» – одна из ключевых проблем в опросах действующих операторов на протяжении последних двух лет. Опережающий рост расходной части приводит к сокращению рентабельности, что влияет на сроки окупаемости и интерес внешних инвесторов к фитнес-бизнесу.

На протяжении 2 лет – с весны 2024 года по весну 2026 года – значение доли операторов, считающих важной проблему опережающего роста расходов, колебалось от 28 до 46% операторов, а проблема всегда входила в топ-5 озвучиваемых проблем.

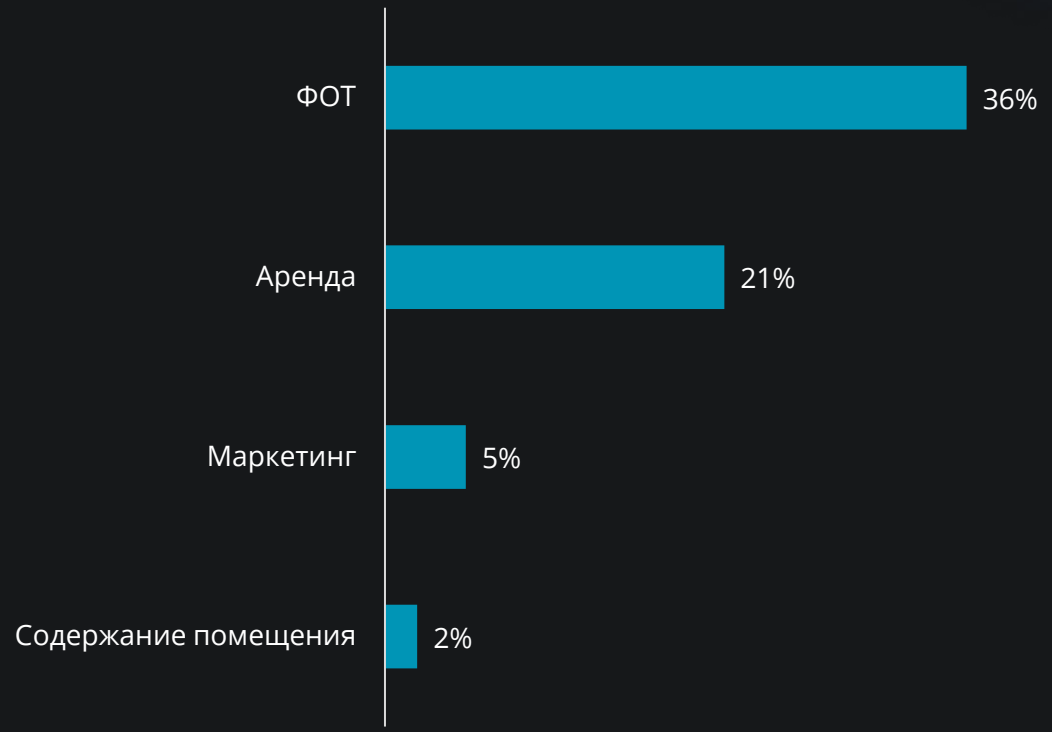
Как следствие роста расходной части, операторами часто озвучивалась проблема низкой маржинальности и значимость этой проблемы (доля операторов, называющих ее важной) выросла с 14% в мае 2025 года до 38% в начале 2026 года.



Структура расходов операторов фитнес-клубов

Доля ФОТ (без учета объектов, работающих на арендной системе) составляет 36% – это самая крупная расходная составляющая фитнес-клубов, доля аренды вместе с содержанием помещения – около 23% (примерно сопоставимо со значениями прошлого года), доля расходов на маркетинг выросла с 4 до 5% на 1 п.п. на фоне блокировок социальных сетей и сокращения каналов возможной коммуникации с клиентами, а также активного роста и инвестиций в маркетинг со стороны рекуррентных операторов.

Усредненная структура расходов фитнес-клуба на классической модели в 2025 году, % от выручки



Рентабельность фитнес-объектов в 2025 году. Исследование FitnessData при поддержке 1С:Фитнес клуб, TRIDE, Магнетик и MFITNESS

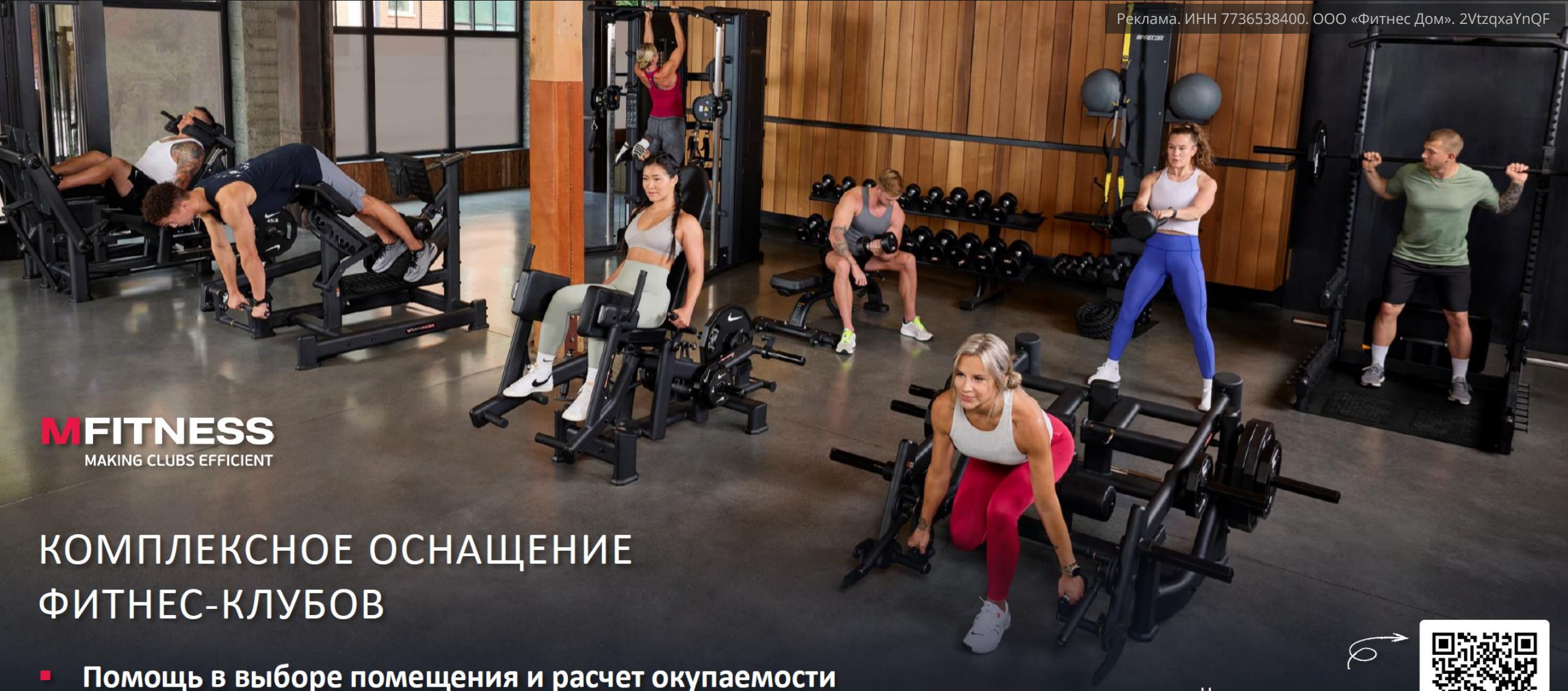
Изменение расходов опрошенных операторов фитнес-клубов

Расходная часть увеличивается крайне неравномерно: согласно опросу операторов, расходы на содержание помещения в 2025 году выросли на 24%, на маркетинг – на 16%, на аренду – на 15%, на ФОТ – на 14%.

При этом в 2024 году операторы отмечали больший рост расходов на ФОТ (19%), сопоставимые значения по приросту расходов на аренду (14%) и прирост расходов на маркетинг лишь на 9%.



Реклама. ИНН 7736538400. ООО «Фитнес Дом». 2VtzqxaYnQF



MFITNESS
MAKING CLUBS EFFICIENT

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ ФИТНЕС-КЛУБОВ

- **Помощь в выборе помещения и расчет окупаемости**
- **Дизайн-концепция проекта и подбор оборудования**
- **Доставка, монтаж и расстановка на объекте**
- **Обучение персонала и сервисное обслуживание**

Наши проекты

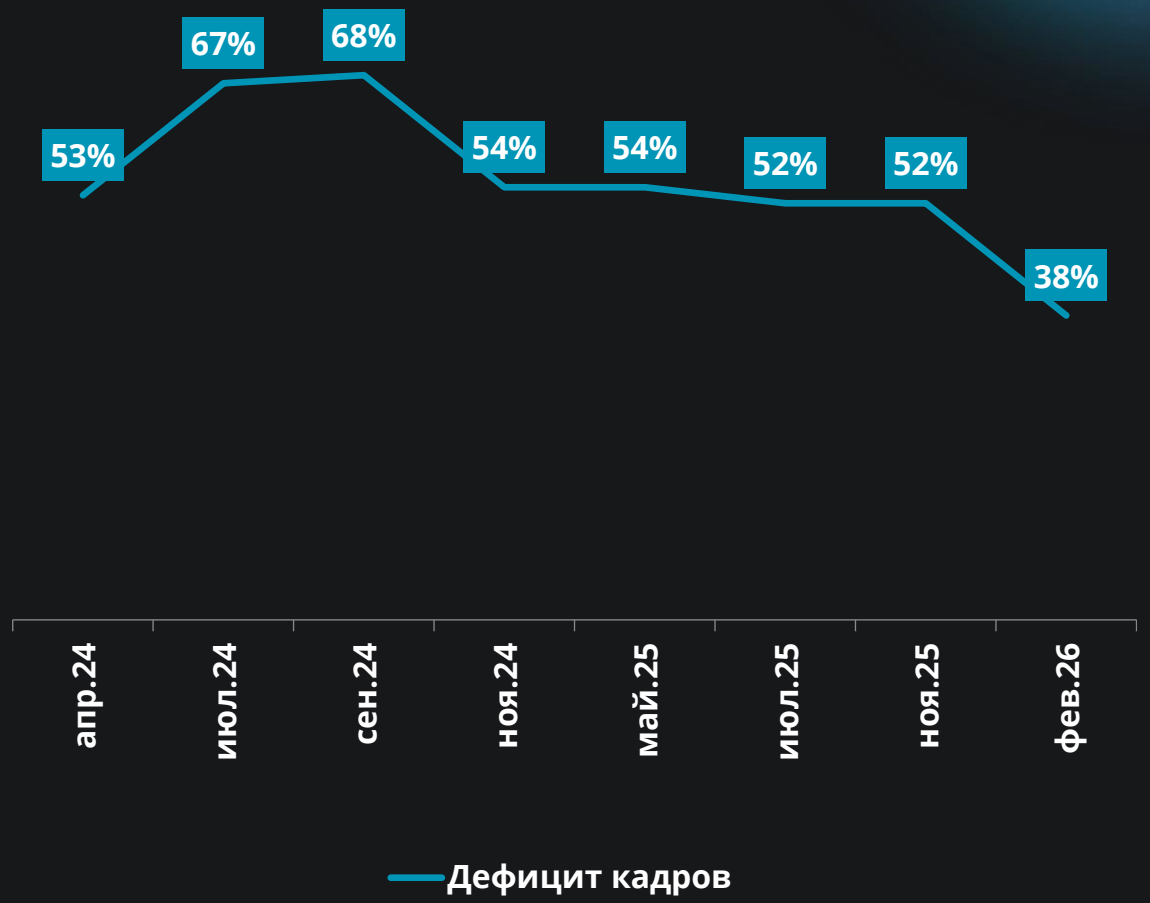
+7 (495) 974 1234

info@mfitness.ru

Проблема роста расходов на ФОТ

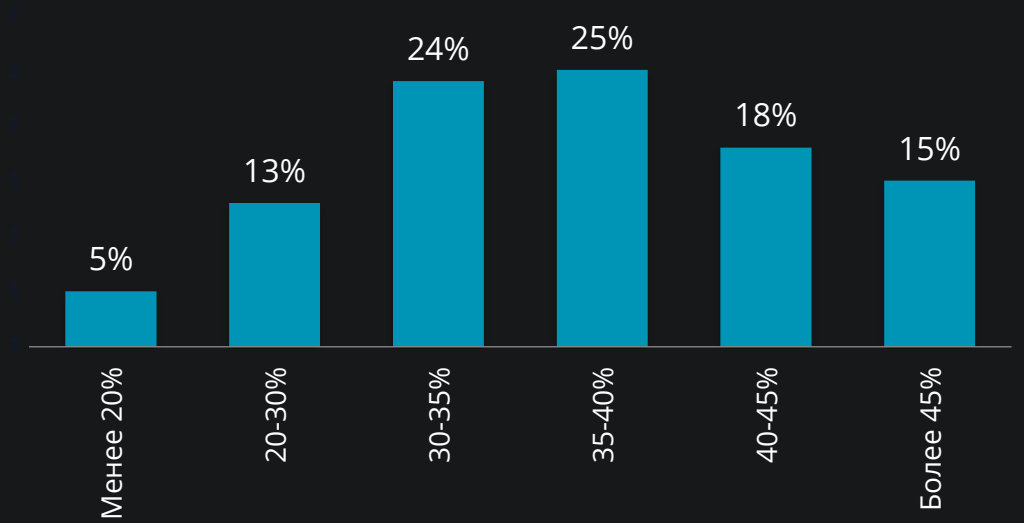
«Дефицит кадров» – одна из ключевых проблем среди регулярно озвучиваемых фитнес-операторами в ходе опросов. С середины 2025 года острота проблемы начала снижаться на фоне обострения проблем, связанных с привлечением клиентов и ростом расходной составляющей, однако лишь единожды – в феврале 2026 года – проблема дефицита кадров впервые заняла не первое место в топе озвучиваемых проблем.

Рост расходов на кадры наблюдался по всем сегментам, однако наибольшие проблемы возникли с кадрами в сфере клининга и администраторами, в меньшей степени дефицит касался управленцев и тренерского состава.



Расходы на ФОТ

Распределение операторов по доле расходов на ФОТ от выручки, %



36%

средняя доля расходов на ФОТ в % от выручки опрошенных фитнес-операторов

Без учета клубов, работающих на арендной системе, средние расходы на ФОТ составляют 36% от выручки. При этом тех, кто тратит менее 13% выручки на ФОТ, немного: лишь 18%. Но и тех, кто тратит более 45%, – лишь 15%

Изменение расходов на ФОТ

14%

средний прирост расходов на ФОТ в 2025 году у опрошенных фитнес-операторов

Расходы на ФОТ умеренно выросли в целом по рынку: лишь 14% прироста и уменьшение доли ФОТ в общей структуре расходов на 1 п.п.
Большинство операторов отмечают увеличение расходов на ФОТ на уровне 11-20% – 40%, у 19% расходы на ФОТ не изменились, у 21% – выросли на 10%.

Распределение фитнес-операторов по среднему изменению расходов на ФОТ, %



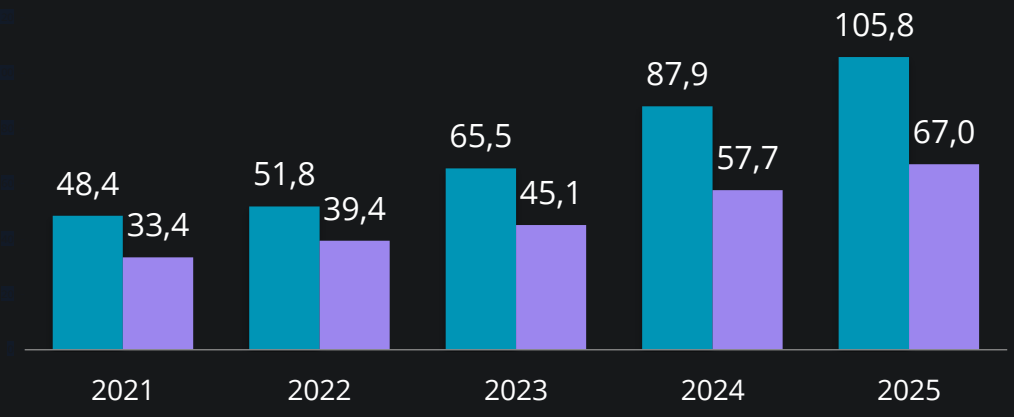
Изменение стоимости клининга

119%

средний прирост доходов специалистов клининга в Москве с 2021 по 2025 гг.

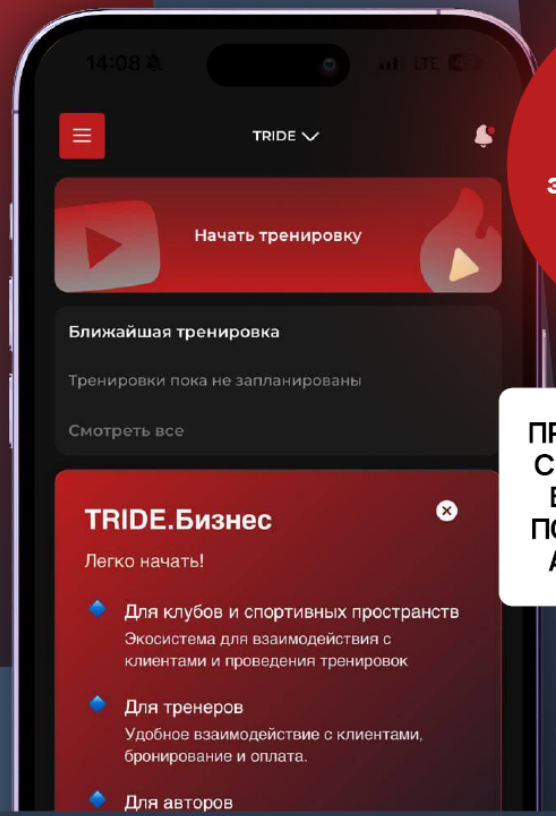
Растущие расходы на клининг – одна из ключевых проблем, озвучиваемых в рамках опросов фитнес-операторов уже второй год подряд. Согласно данным ЕМИСС, которые в целом совпадают с оценками Ассоциации клининговых и фасилити операторов, средние доходы специалиста клининга выросли в 2,2 раза в Москве и ровно в 2 раза в России в целом за прошедшие 5 лет.

Средние доходы специалистов в сфере клининга в Москве и России с 2021 по 2025 гг., тыс. руб.



Рентабельность фитнес-объектов в 2025 году. Исследование FitnessData при поддержке 1С:Фитнес клуб, TRIDE, Магнетик и MFITNESS

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ TRIDE



+1 эффективный канал коммуникации с клиентом

ПРИЛОЖЕНИЕ СОВМЕСТИМО С ПОПУЛЯРНЫМИ CRM, КПО, БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ПОПУЛЯРНЫХ ТРЕНАЖЕРОВ, А ТАКЖЕ ПУЛЬСОМЕТРОВ.

ВСЁ, ЧТО НУЖНО ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ И ВОВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ — В ОДНОМ ПРИЛОЖЕНИИ

Доступ к тренировкам, расписанию, бронированию занятий, услугам клуба и покупке абонементов и подписок. Если у вас есть сайкл-оборудование или пульсометры, то вместе с TRIDE вы сможете проводить соревнования и оцифровывать тренировочный процесс:

→ ИГРОВЫЕ ЗАДАНИЯ

автоматические рейтинги и таблицы лидеров повышают мотивацию.

→ МОТИВАЦИЯ

система достижений и наград превращает тренировки в захватывающий опыт.

УЗНАЙ О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИНТЕРАКТИВНОГО ФИТНЕСА!

https://tride.ru/

УЖЕ РАБОТАЕТ В 100+
клубах и студиях страны

39 350	62 786
Активных пользователей	Тренировок проведено

ВОЗМОЖНОСТИ TRIDE УЖЕ ОЦЕНИЛИ:

World Class, Spirit Fitness, Rock the Cycle, A-FITNESS, CROCUS FITNESS, FITNESS HOUSE

Реклама. ИНН 9715418314. ООО «ТРАЙД». 2VtzqwXmHr7

Проблема роста стоимости аренды

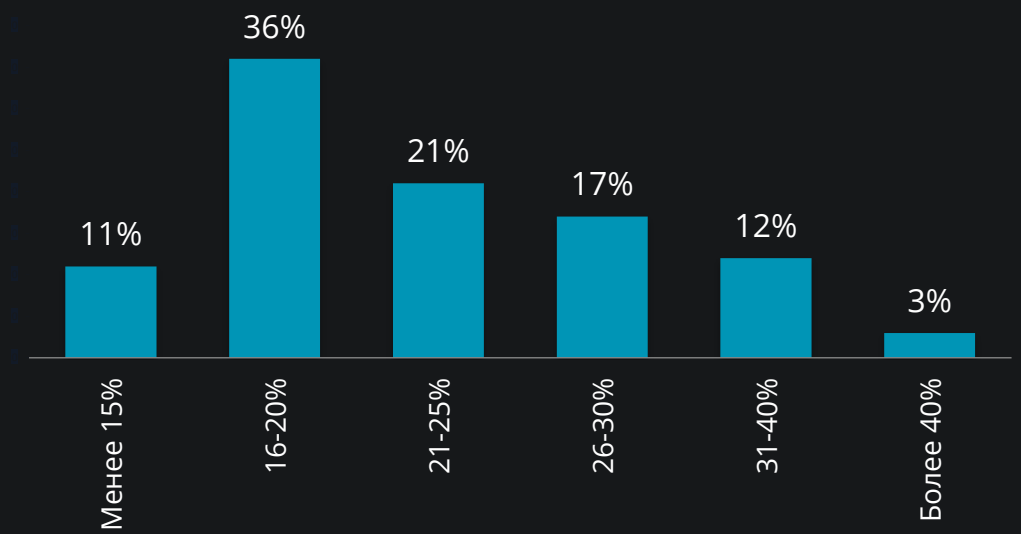
Проблема «Высокой стоимости аренды / повышения стоимости аренды» не входила в топ-проблем, озвучиваемых операторами в последний год, хотя в июле 2025 года на нее обращали внимание почти треть операторов. Тем не менее сложности других потребительских отраслей (крупноформатная продовольственная торговля, непродовольственная торговля, некоторые категории услуг) привели к большей лояльности собственников недвижимости к фитнес-объектам, объектам развлекательного характера и другим генераторам трафика. И этот тренд, вероятно, будет нарастать.



Рентабельность фитнес-объектов в 2025 году. Исследование FitnessData при поддержке 1С:Фитнес клуб, TRIDE, Магнетик и MFITNESS

Расходы на аренду

Распределение операторов по доле расходов на аренду от выручки, %



21%

средняя доля расходов на аренду в % от выручки опрошенных фитнес-операторов

Большая часть фитнес-операторов работает с величиной расхода на аренду и содержание в диапазоне от 16 до 20% от суммарной выручки фитнес-объекта. Модель с применением не только фиксированной ставки, но и доли от оборота набирает популярность в фитнес-объектах крупнейших городов.

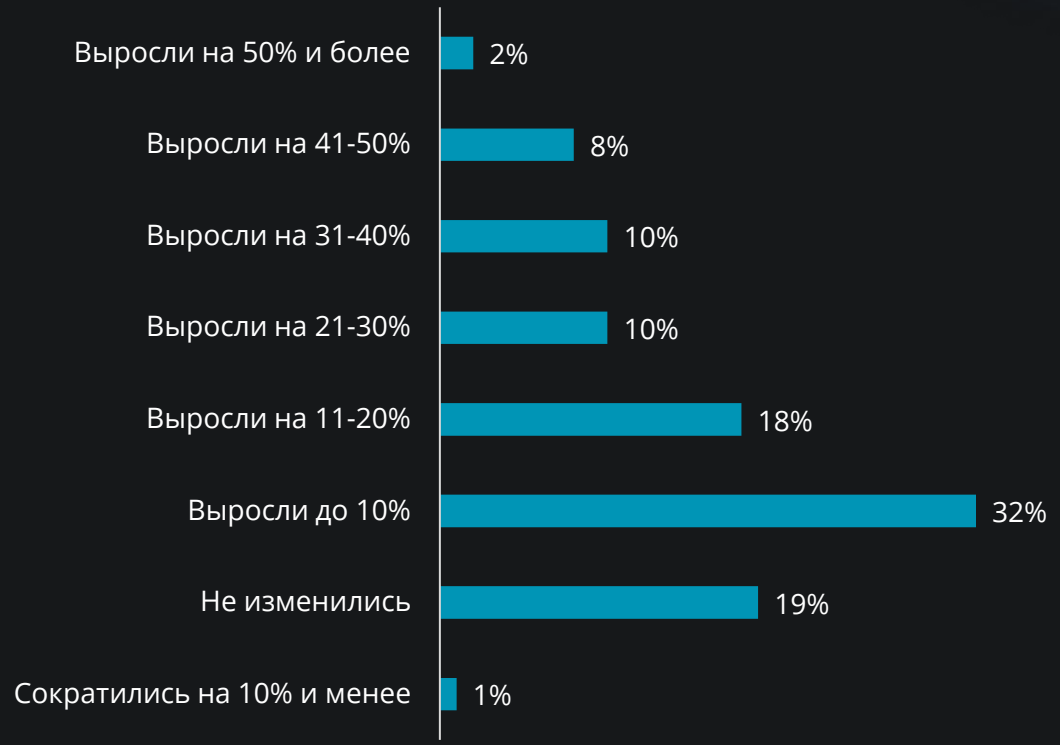
Изменение расходов на аренду

15%

средний прирост цен на аренду в 2025 году у опрошенных фитнес-операторов без собственных помещений

Рост стоимости аренды не был ключевой проблемой операторов на протяжении 2025 года, что находит отражение в оценке изменений расходов на аренду: средний прирост составил около 15%, но примерно у половины расходы не выросли или выросли до 10%. Наибольший прирост наблюдался у операторов в Москве и городах-миллионниках, наименьший – в городах с населением от 500 тыс. до 1 млн жителей.

Распределение фитнес-операторов по среднему изменению расходов на аренду, %



магнетик | Маркетинговое агентство для фитнеса

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБОВ

РЕЧЕВАЯ ИИ-АНАЛИТИКА ТЕЛЕФОННЫХ РАЗГОВОРОВ ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ ФИТНЕС-КЛУБА

SpeechMetrics.ru



АНАЛИТИКА ЗВОНКОВ

- Цели клиента выявлены?
- Акцент на преимуществах клуба?
- Диалог по скрипту?
- Возражения отработаны?
- Дата визита назначена?
- Договорённости зафиксированы?

НЕИЗБЕЖНЫЙ РОСТ КОНВЕРСИИ

- Корректировки в скрипте
- Эффективные стратегии разговора
- Лучшие звонки -> Готовые примеры
- Рекомендации менеджеру

1С: Фитнес клуб автоматизация и управление

ГОТОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

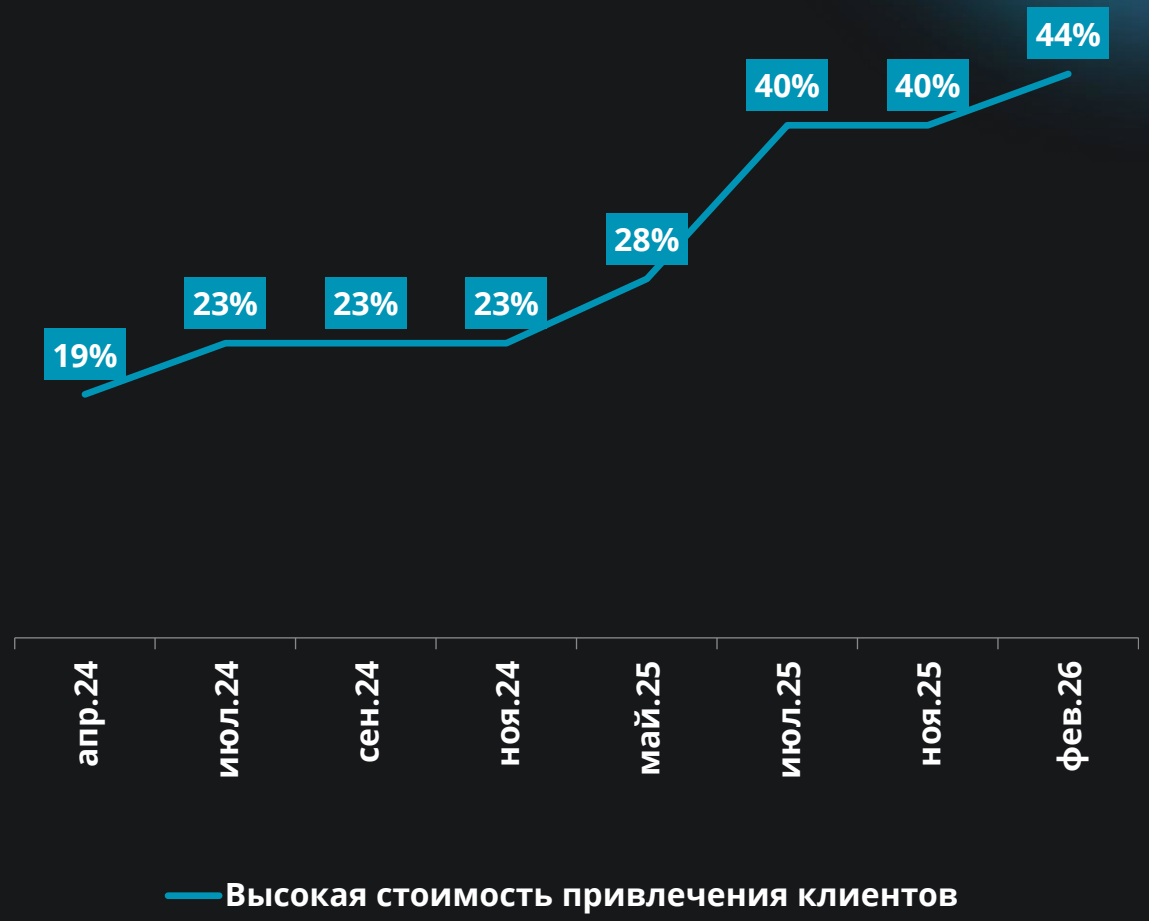
100% | ТЕЛЕФОННЫХ РАЗГОВОРОВ МЕНЕДЖЕРОВ ПОД КОНТРОЛЕМ

ПОЛУЧИТЕ ПРЕЗЕНТАЦИЮ И ЗАПИШИТЕСЬ НА ДЕМО

Реклама. ИНН 502717603352. ИП Филимонова Ксения Константиновна. 2Vtzqx4u2mM

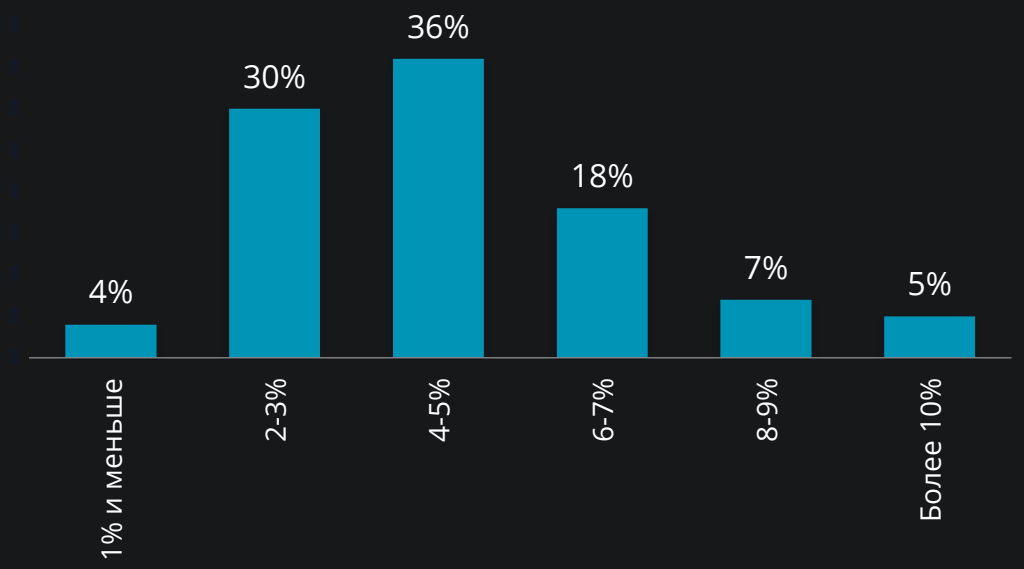
Проблема роста расходов на маркетинг

«Высокая стоимость привлечения клиентов» – проблема, входящая в топ-5 на протяжении последних 3 опросов. Доля операторов, указывающих на эту проблему как на важную, выросла более чем в 2 раза за последние 2 года: с 19 до 44% в феврале. Активный рост новых операторов, которые инвестировали в маркетинг внушительные суммы, а также запрет на рекламу и ограничение отдельных социальных сетей и мессенджеров привели к увеличению стоимости привлечения клиента в клуб. Со второй половины 2025 года к проблемам добавился сокращающийся поисковый трафик и общее снижение интереса россиян к платным спортивным услугам, что привело к еще более значимым проблемам со стоимостью привлеченного клиента.



Расходы на маркетинг

Распределение операторов по доле расходов на маркетинг от выручки, %



5%

средняя доля расходов на маркетинг в % от выручки опрошенных фитнес-операторов

Абсолютное большинство (2/3) фитнес-операторов тратят на маркетинг от 2 до 5% своей выручки, однако число операторов с расходами выше 5% выросло за последний год с 28 до 30%, а число операторов с расходами менее 1% сократилось с 12 до 4%.

Изменение расходов на маркетинг

16%

средний прирост расходов на маркетинг в 2025 году у опрошенных фитнес-операторов

Рост расходов на маркетинг – одна из важнейших проблем, которая особо обострилась во второй половине 2025 года. В среднем по рынку прирост расходов на маркетинг составил около 16%, при этом у 11% операторов расходы на маркетинг сократились, а у 19% – не изменились.

Распределение фитнес-операторов по среднему изменению расходов на маркетинг, %

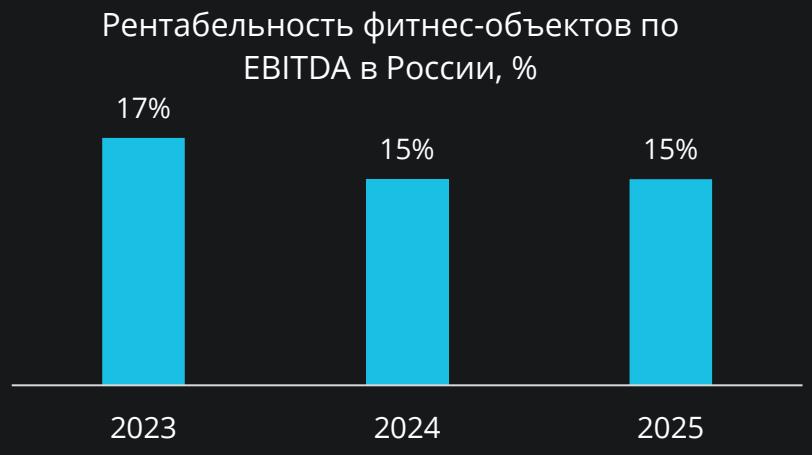


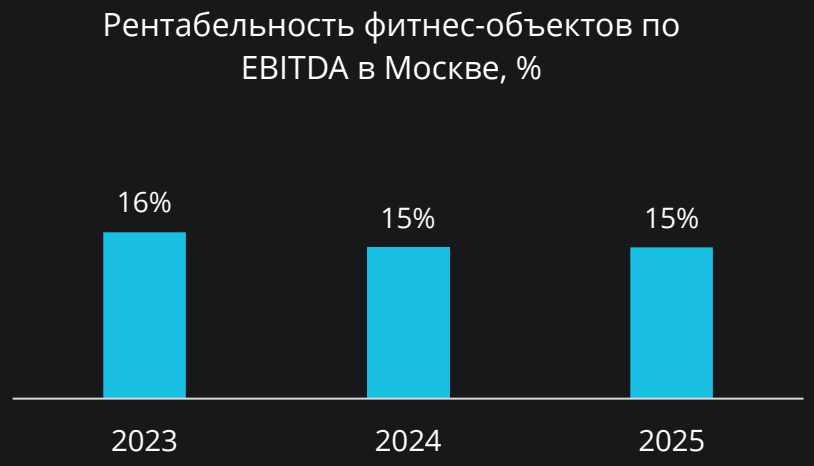
2

Средняя рентабельность фитнес-операторов

- Средняя рентабельность по EBITDA
- Средняя рентабельность по чистой прибыли
- Средняя рентабельность по чистой прибыли по сегментам рынка

Рентабельность по EBITDA









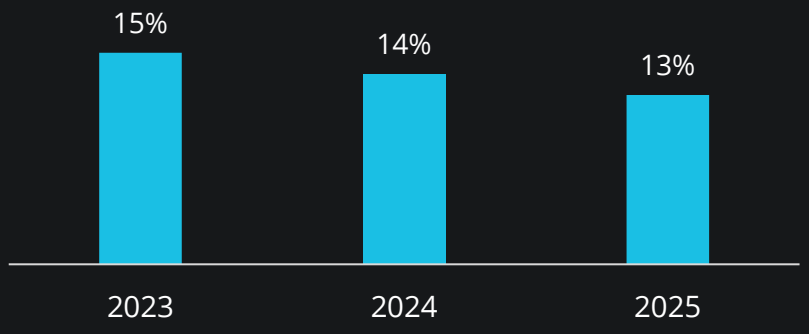
Компаний, рассчитывающих свои показатели рентабельности по EBITDA в фитнес-отрасли, оказалось втрое меньше, чем операторов, предоставляющих данные по рентабельности по чистой прибыли. Поэтому прямое сопоставление значений рентабельности по EBITDA и чистой прибыли невозможно, и трактовать долю расходов на амортизацию и налоги, проценты по кредитам (вкладам) и т.п. как 2 п.п. от выручки – не очень корректно.

Показатель EBITDA опрошенных операторов снижался только в небольших городах.

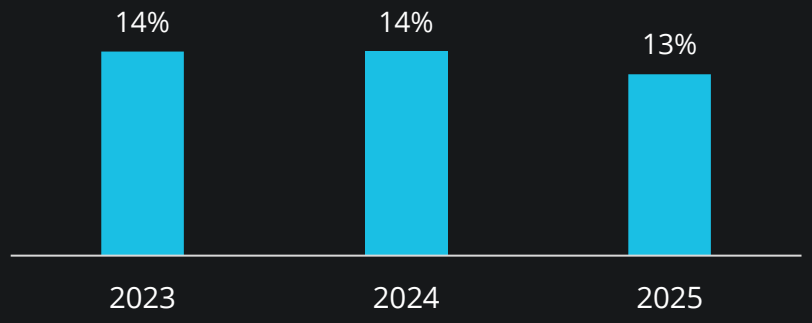
Рентабельность фитнес-объектов в 2025 году. Исследование FitnessData при поддержке 1С:Фитнес клуб, TRIDE, Магнетик и MFITNESS

Рентабельность по чистой прибыли

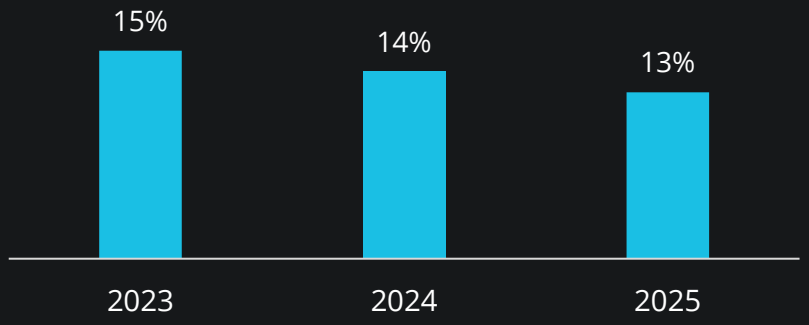
Рентабельность фитнес-объектов по чистой прибыли в России, %



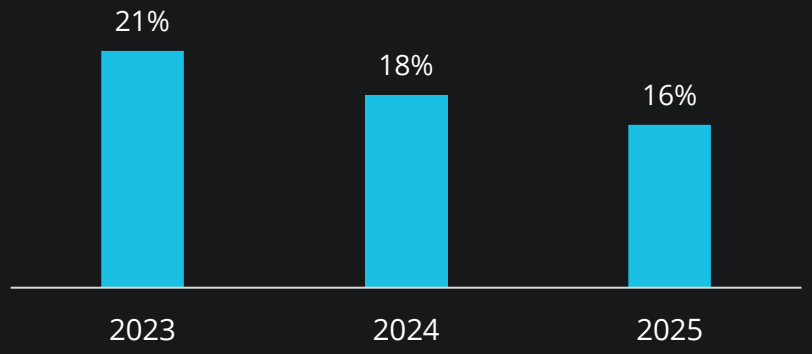
Рентабельность фитнес-объектов по чистой прибыли в Москве, %



Рентабельность фитнес-объектов по чистой прибыли в миллионниках, %



Рентабельность фитнес-объектов по чистой прибыли в городах <1 млн, %



Опросы, проведенные в 2026 году, показали, что по итогам прошедшего года рентабельность фитнес-объектов по чистой прибыли сократилась на 1 п.п. в среднем по России.
Тренд в регионах одинаков: сокращение рентабельности по чистой прибыли затронуло все типы фитнес-объектов во всех регионах.

Рентабельность фитнес-объектов в 2025 году. Исследование FitnessData при поддержке 1С:Фитнес клуб, TRIDE, Магнетик и MFITNESS

Рентабельность по чистой прибыли по типам объектов

Средняя рентабельность фитнес-объектов в 2024 году, %



Средняя рентабельность фитнес-объектов в 2025 году, %



Большой охват опрашиваемых объектов позволил получить информацию о рентабельности по чистой прибыли в различных срезах. Для каждого из сегментов (кроме рекуррентных клубов) информация рассчитывалась только при наличии более 20 ответов операторов.
Сокращение рентабельности по чистой прибыли затронуло все типы фитнес-объектов: в большинстве сегментов падение составило около 1,5 п.п., но в сегменте клубов с бассейнами, несовременных студий и фитнес-клубов без бассейна на классической модели – 1 п.п.

3

Рентабельность фитнес-операторов по данным бухгалтерской отчетности

- Суммарная рентабельность отрасли
- Сальдированный финансовый результат отрасли

Распределение компаний по размеру чистой прибыли (убытка) в 2025 году

Для анализа данных бухгалтерской отчетности мы использовали 2 ОКВЭД, включающих наибольшее количество фитнес-объектов: «Деятельность фитнес-центров» и «Деятельность спортивных объектов». В 2025 году были проанализированы показатели 3157 компаний.

Более 41% компаний, работающих в рамках указанных ОКВЭД, являются убыточными по данным бухгалтерской отчетности. Чистую прибыль более 100 млн руб. имеют лишь 0,8% компаний, прибыль более 5 млн руб. – 17% компаний. Доля прибыльных компаний достигла минимума за последние 4 года.



Доля убыточных компаний по годам

Для анализа данных бухгалтерской отчетности мы использовали 2 ОКВЭД, включающих наибольшее количество фитнес-объектов: «Деятельность фитнес-центров» и «Деятельность спортивных объектов».

Более 41% компаний, работающих в рамках указанных ОКВЭД, являются убыточными по данным бухгалтерской отчетности. Их доля достигла максимума в 2025 году, также как и доля компаний с убытком более 1 млн руб. (21%).

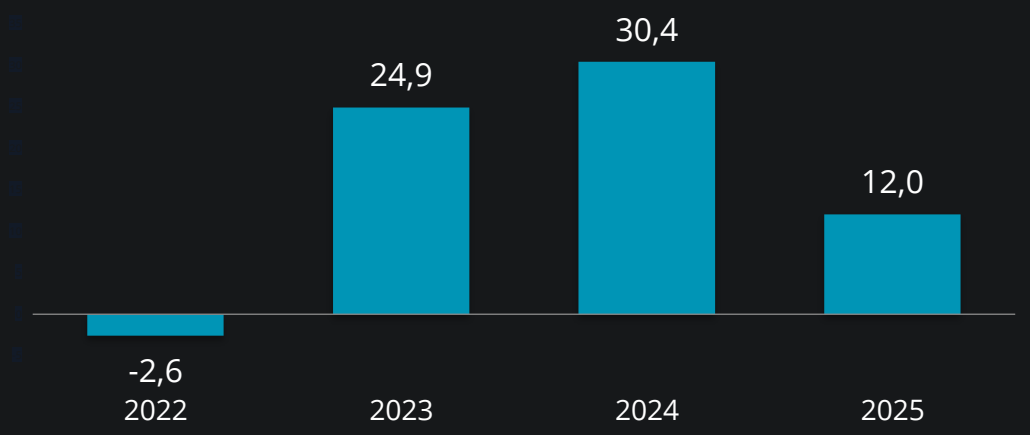


Сальдированный финансовый результат

Для анализа данных бухгалтерской отчетности мы использовали 2 ОКВЭД, включающих наибольшее количество фитнес-объектов: «Деятельность фитнес-центров» и «Деятельность спортивных объектов». Суммарно были проанализированы данные 7,7 тыс. компаний, информацию о выручке и чистой прибыли в различные годы имели от 2,2 до 3,1 тыс. компаний.

Сальдированный финансовый результат (сумма прибылей и убытков всех компаний) двух ОКВЭД, являющихся ключевыми для фитнес-отрасли, в 2025 году упал на 60% до 12 млрд руб. – это наименьшее значение с 2022 года, когда отрасль только начала восстановление после пандемии коронавируса. Наибольшую часть сальдированного финансового результата обеспечили крупные компании (8 млрд руб. или 67%), однако их роль в суммарных прибылях отрасли упала по сравнению с предыдущим годом (86% в 2024 году).

Сальдированный финансовый результат ОКВЭД «Деятельность спортивных объектов» и «Деятельность фитнес-центров», млрд руб.



Суммарная рентабельность

Для анализа данных бухгалтерской отчетности мы использовали 2 ОКВЭД, включающих наибольшее количество фитнес-объектов: «Деятельность фитнес-центров» и «Деятельность спортивных объектов». Суммарно были проанализированы данные 7,7 тыс. компаний, информацию о выручке и чистой прибыли в различные годы имели от 2,2 до 3,1 тыс. компаний.

Значение суммарной рентабельности (сумма чистой прибыли (убытка) всех компаний по отношению к суммарному обороту всех компаний) по 2 изучаемым ОКВЭДам составило 6% в 2025 году, показав значительное сокращение по сравнению со значениями 2 предыдущих лет.

Суммарная рентабельность по чистой прибыли ОКВЭД «Деятельность спортивных объектов» и «Деятельность фитнес-центров», %

