

NOTA DE PRENSA

Synergym cierra 2024 con unos ingresos netos de 49,1 millones de euros, un 33% más que el ejercicio anterior

- 2024 se confirma como el año con más aperturas (31) desde la fundación de Synergym en 2013, alcanzando a cierre de este ejercicio los 119 clubes operativos.
- El objetivo de la compañía de fitness es alcanzar los 200 clubes en 2026. Con este propósito, Synergym se posiciona como una de las empresas del sector con mayor crecimiento y generación de valor en España.

Málaga. 18 de diciembre de 2024. Synergym, compañía referente en el sector del fitness en España, cierra el ejercicio 2024 con cifras que consolidan su posición de liderazgo: el grupo ha alcanzado unos ingresos netos de 49,1 millones de euros, un 33% más que en 2023, y un EBITDA ajustado de 17,1 millones de euros. Este crecimiento viene impulsado por la apertura de 31 nuevos gimnasios durante este año, que elevan a 119 el total de centros operativos, junto a una base de más de 250.000 socios y cerca de 800 empleados.

"Estamos orgullosos de cerrar 2024 con resultados tan significativos, fruto de una visión estratégica clara y el esfuerzo de todo el equipo. Nuestro objetivo sigue siendo democratizar el acceso al fitness de calidad en España", destaca Jordi Bella, director general de Synergym.

Los resultados obtenidos a cierre de este ejercicio por Synergym confirman el éxito del modelo de negocio que guía a la compañía, centrado en precios bajos y flexibles, diseño de clubes que ofrecen zonas de fitness especializadas, equipos de alta tecnología de primera línea, personal altamente cualificado y una amplia gama de clases dirigidas de calidad. Además, Synergym se compromete en ofrecer a sus socios una red de centros homogénea, diseñada bajo estándares uniformes que garantizan una experiencia premium y alineada en todas sus ubicaciones, un valor diferencial frente a competidores cuyo crecimiento a través de adquisiciones dificulta la consecución de esta uniformidad.

Proyección hacia 2025 y 2026: un crecimiento sostenible y ambicioso

De cara a los siguientes ejercicios, Synergym sigue enfocada en su expansión y en formar una mallada red de centros de fitness en el país, con el objetivo de alcanzar los 160 gimnasios operativos para finales de 2025 y los 200 en 2026. Esta estrategia se basa en un modelo de crecimiento orgánico y continuado, respaldado tanto por los dos fundadores de la compañía, Sergey Miteyko y Leonard Lvovich, que mantienen el 57,1% de las acciones, como por los principales accionistas estratégicos financieros, que sustentan el 43% restante.

"Nuestro compromiso es seguir ofreciendo, en todos y cada uno de nuestros clubes presentes y futuros, una imagen de marca alineada y unos estándares de calidad óptimos en relación a diseño, construcción, acciones de marketing y modelo operativo. Nuestra prioridad será siempre superar las expectativas de nuestros socios", afirma Bella. Además, la compañía busca optimizar las economías de escala y negociar acuerdos de alquiler a largo plazo, factores que continúan siendo clave para su éxito.

Un modelo de negocio adaptado a las necesidades del cliente

La expansión de Synergym no sólo se enfoca en la cantidad de centros, sino también en mejorar la experiencia del usuario y fortalecer la comunidad, destacando las iniciativas dirigidas a promover la actividad física y el bienestar.

Es por ello que la filosofía *Fit Together* de Synergym refleja su compromiso por construir una comunidad activa y saludable. Este enfoque no sólo se materializa en instalaciones de alta calidad, sino también en una estrategia adaptada a las necesidades de un público joven (entre los 14 y los 44 años), que constituye el 79% de sus usuarios. “De hecho, gracias a acciones concretas que hemos llevado a cabo en los últimos años como la incorporación de zonas como peso libre y crossfit, así como al refuerzo de nuestra presencia en redes sociales y la actualización de los clubes a un diseño más urbano y de moda, hemos reducido la edad media de nuestros socios desde 2020 desde los 39 a los 31 años”, confirma Jordi Bella.

La estructura de tarifas de Synergym está diseñada para adaptarse a distintos perfiles y necesidades. La compañía cuenta con los precios más bajos del sector, sin permanencias y sin prácticas confusas. Un ejemplo de ello es el hecho de que Synergym realiza sus cobros por mes natural, lo que suponen 12 pagos anuales en lugar de los 13 si esta gestión se realizara cada 4 semanas. Esta combinación de transparencia, flexibilidad y calidad posiciona a Synergym como un referente en el sector del fitness en España.

La oferta de Synergym se completa con una propuesta *smart-price*, es decir, todos los servicios ofrecidos están incluidos en la cuota mensual, sin permanencias ni cargos adicionales. “Se trata de un precio flexible, cuyo precio se establece de manera dinámica, teniendo en cuenta las características demográficas de cada localización. Además, complementamos nuestra oferta con opciones adicionales (acceso a la aplicación MyRealFood, disponibilidad de entrenadores personales u opción de contratar cuota multiclub, por ejemplo), que permiten que nuestros socios puedan obtener una experiencia completa que incida en su bienestar”, señala Bella.

Sobre Synergym:

Fundada en 2013, Synergym es una de las principales operadoras de gimnasios en España, destacando por su modelo *smart-price* que combina tarifas asequibles, diseño moderno y tecnología avanzada. A través de su filosofía *Fit Together*, la compañía busca democratizar el acceso al fitness y fomentar un estilo de vida activo y saludable entre sus usuarios. Synergym demuestra su alto compromiso con la excelencia, la innovación y el crecimiento sostenible gracias a su presencia en todas las comunidades españolas, con 119 clubes abiertos a 31 de diciembre de 2024.

Contacto para medios

Inmaculada Bejarano

ibejarano@webershandwick.com

Elisabeth García

egarciaramon@webershandwick.com

Joaquín Sanz

jsanz@webershandwick.com