

NOTA DE PRENSA

Synergym logra un crecimiento del 47% en ingresos durante el primer trimestre del año, superando los 16M €

- Synergym consolida su crecimiento en el primer trimestre de 2025, reforzando su posición como una de las principales compañías del sector fitness en España, con un notable incremento de ingresos respecto al mismo periodo de 2024.
- La cadena ha cerrado el primer trimestre del año con un EBITDA de 5,8 millones de euros, un 51% más que el mismo periodo del año anterior que, además, viene acompañado de una mejora del margen de EBITDA de 10 puntos básicos, llegando éste al 36%. La estimación anual de EBITDA asciende a 24M€ en 2025.
- Synergym cuenta ya con 126 clubes operativos en España. El objetivo del operador fitness es alcanzar los 160 clubes en 2025 y los 200 en 2026.



Málaga. 3 de abril de 2025 – Synergym, uno de los operadores referentes del sector fitness, ha cerrado el **primer trimestre** del año 2025 alcanzando unos **ingresos de 16,2 millones de euros, un 47% más que en el mismo periodo del año anterior**. La compañía ha abierto 7 nuevos clubes este trimestre, alcanzando un total de 126 centros operativos a nivel nacional y consolidando su posición como una de las empresas de mayor crecimiento en el sector del fitness en España. Gracias a las nuevas aperturas, Synergym refuerza su presencia en Galicia (dos nuevos centros en Santiago y Lugo), Asturias (dos nuevos centros Gijón y Oviedo), Castilla y León (Valladolid), Aragón (Zaragoza) y Cataluña (Sabadell). Los planes del grupo contemplan alcanzar los 160 clubes operativos a finales de diciembre, lo que supone la apertura de 34 nuevos centros en lo que resta de año.

Crecimiento sólido y rentabilidad en alza

Los buenos resultados de Synergym se traducen también, a 31 de marzo, en un **EBITDA de 5,8 millones de euros, representando un 51% más que en el mismo periodo de 2024**. El margen de EBITDA de la compañía ha mejorado en 10 puntos básicos en relación al mismo periodo que el año anterior, llegando al 36% sobre ingresos. Esta mejora refleja la sostenibilidad y la mejora del negocio de Synergym, que no solo crece en número de clubes si no que mejora su rentabilidad gracias a la robustez de los clubes ya consolidados y al éxito de las nuevas aperturas, acompañado de una mejora en la eficiencia operativa.

El director financiero (CFO) de Synergym, Tom Botten, afirma que ha sido “un primer trimestre excepcional. El crecimiento de nuestros ingresos del 47% respecto a 2024, el crecimiento del EBITDA de un 51% y la expansión a nuevas regiones de forma orgánica (es decir, abriendo solo clubes propios, sin considerar adquisiciones o franquicias) confirman nuestra estrategia y nos impulsan a seguir creciendo y trabajando para democratizar el fitness de calidad. De hecho, nuestra previsión es la de alcanzar un EBITDA anual para 2025 de 24M€”.

Gracias a las nuevas aperturas realizadas en el primer trimestre del año el crecimiento de **Synergym también se ha visto reflejado en el aumento de socios, que ya ha alcanzado los 250.000 a nivel nacional**. Además, la plantilla también se ha visto fortalecida, y ya cuenta con más de 900 empleados. Estos números consolidan a Synergym como una de las empresas de mayor crecimiento y generación de valor en el sector del fitness en España.

“Los resultados obtenidos en el primer trimestre del año demuestran no solo la fortaleza de nuestro modelo de negocio *smart price*, sino también la creciente demanda de servicios de fitness de calidad por parte de la sociedad española”, destaca Tom Botten, CFO de Synergym. “La sociedad es cada vez más consciente de la importancia del autocuidado y el papel que desempeña el fitness en ello. Estamos observando una amplia expansión y transformación del sector fitness en España, que continúa creciendo un 4,3% anualmente”, añade.

Perspectivas de futuro

Las preferencias de los socios han evolucionado, como reflejan los resultados del Informe de Notoriedad publicado por Synergym en enero. El auge del autocuidado y la mayor preocupación por el bienestar han impulsado cambios significativos, como el aumento de los ‘heavy users’ (usuarios que asisten al club al menos cuatro veces por semana) y un perfil de socios más joven, con una edad media de 31 años. En un sector en constante crecimiento, estas tendencias suponen un reto para las compañías, que deben ofrecer servicios fitness 360° de alta calidad.

“Nuestro enfoque en el crecimiento, junto con nuestra propuesta de valor centrada en ofrecer un servicio premium a un precio asequible, así como la disposición y profesionalidad de nuestro excelente equipo, nos permite seguir afianzando nuestro liderazgo en el mercado español del fitness”, afirma Tom Botten. “Continuaremos poniendo todos nuestros esfuerzos en la apertura de nuevos clubes y en la mejora de nuestros servicios para satisfacer las

necesidades cambiantes de nuestros socios y acercar el fitness de calidad al mayor número de localidades posibles", señala.

A diferencia de otros operadores, la estrategia de expansión de la compañía se centra en el crecimiento orgánico, planificado y estructurado, que preserva la identidad de marca. Su respaldo financiero queda reflejado en la reciente **firma de la compañía con el Banco Santander de un acuerdo de financiación sindicada de 70M€**, siendo el primer acuerdo de estas características del sector fitness. Este hecho, clave para la estrategia de expansión de la compañía, permitirá a Synergym alcanzar su **objetivo de 200 centros abiertos en España en el año 2026**.

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 126 clubes abiertos.

Contacto para medios

Inmaculada Bejarano

ibejarano@webershandwick.com

Elisabeth García

egarciaramon@webershandwick.com

Ana García Pos

agarciapos@webershandwick.com