



JAK ZAINWESTOWAĆ W KLUB PADLOWY?

Przewodnik dla inwestorów

Rapido Padel

R A P I D O P A D E L . P L

SPIIS TREŚCI

1	CZYM JEST PADEL?	3
2	PADEL: SPORT PRZYSZŁOŚCI	12
3	TRENDY RYNKOWE	18
4	MODEL BIZNESOWY KLUBU PADLOWEGO	25
5	SZANSE I ZAGROŻENIA	31
6	FINANSE I ZWROT Z INWESTYCJI	36
7	NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY INWESTYCJI	44
8	CASE STUDIES	49
9	JAK OTWORZYĆ KLUB PADLOWY KROK PO KROKU	54
10	PADEL JAKO INWESTYCJA DŁUGOTERMINOWA	60



1 R O Z D Z I A Ł

CZYM JEST PADEL?

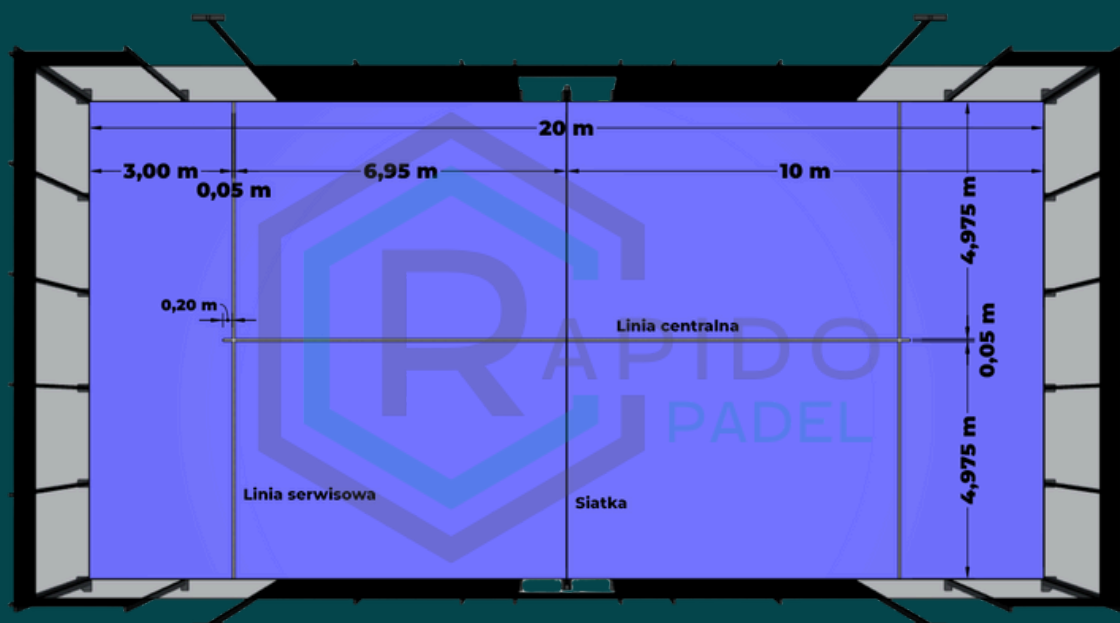
RAPIDOPADEL.PL



Czym jest padel?

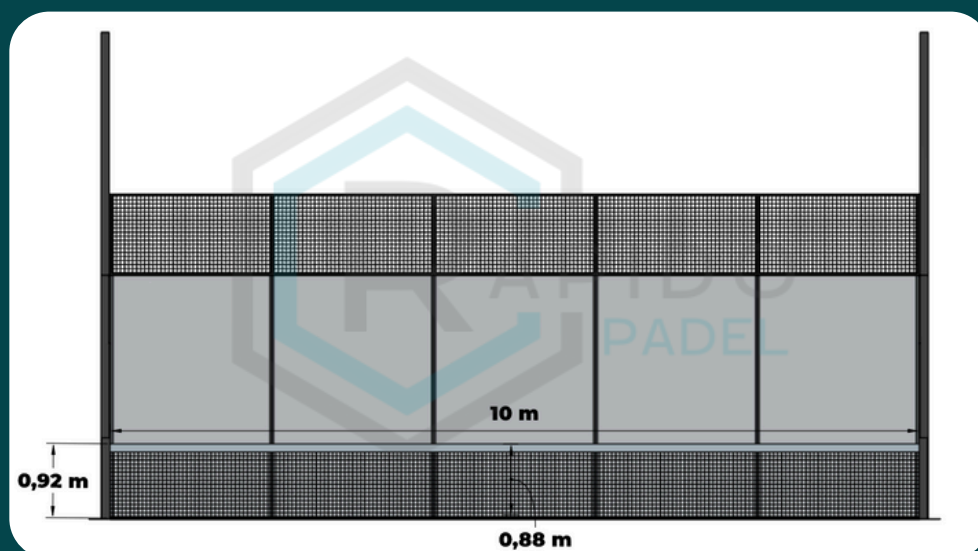
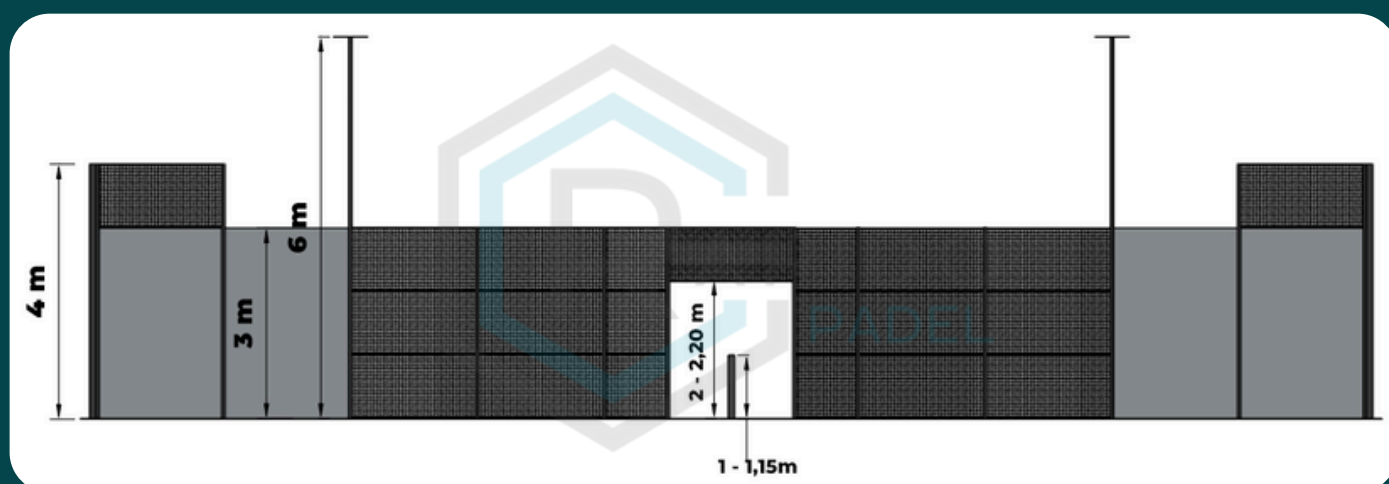
Padel to sport raketowy łączący elementy tenisa i squasha. Mecze rozgrywa się na zamkniętym boisku otoczonym szybami i siatką, od których piłka może się odbijać – co nadaje grze dynamikę.

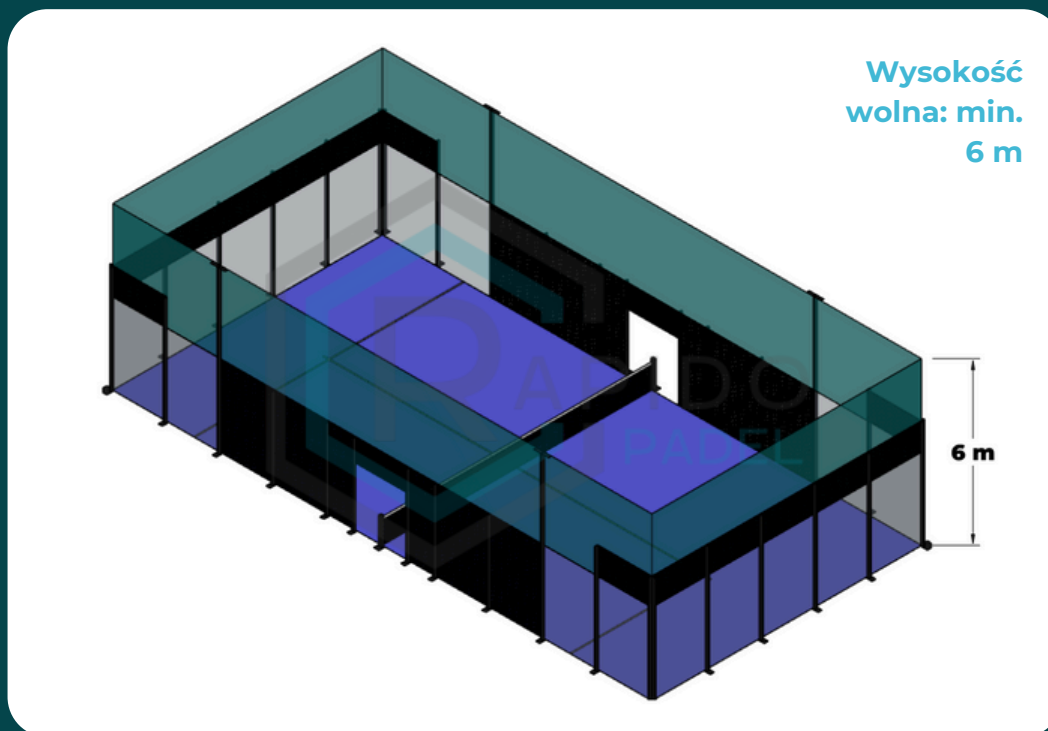
W padla gra się w parach (2 na 2), ale istnieją także korty singlowe (20 × 6 m) oraz baby padel dla dzieci (10 × 5 m). Punktacja jest identyczna jak w tenisie, natomiast serwuje się spod biodra, a prosta nauka sprawia, że padel ma jeden z najwyższych wskaźników powrotów graczy na świecie.



Oficjalne wymiary kortu (wg FIP)

- **Wymiary pola gry:** 20,00 × 10,00 m (tolerancja ±0,5%).
- **Wysokość wolna:** min. 6 m, rekomendowane 8 m (dla turniejów nawet 9–12 m).
- **Siatka:** długość 10 m; wysokość 0,88 m w środku i 0,92 m przy słupkach.
- **Linie:** wszystkie 5 cm szerokości, kontrastowe do nawierzchni.
- **Linie serwisowe:** 6,95 m od siatki, linia środkowa wychodzi dodatkowo 20 cm za linię serwisową.
- **Strefy serwisowe:** każda 6,95 × 5,00 m.
- **Ściany końcowe:** 3 m szkło + 1 m siatka stalowa (razem 4 m).
- **Boki:** kilka wariantów (standard stopniowany, panoramiczny, full panorama).
- **Wejścia:**
 - przy dwóch wejściach na bok: 0,72–1,00 m szerokości, wysokość 2,00–2,20 m,
 - przy jednym wejściu na bok: 1,05–2,00 m szerokości.
- **Strefa gry poza boiskiem:** min. 2 × 4 m po każdej stronie, wysokość wolna 3 m.





Typy kortów

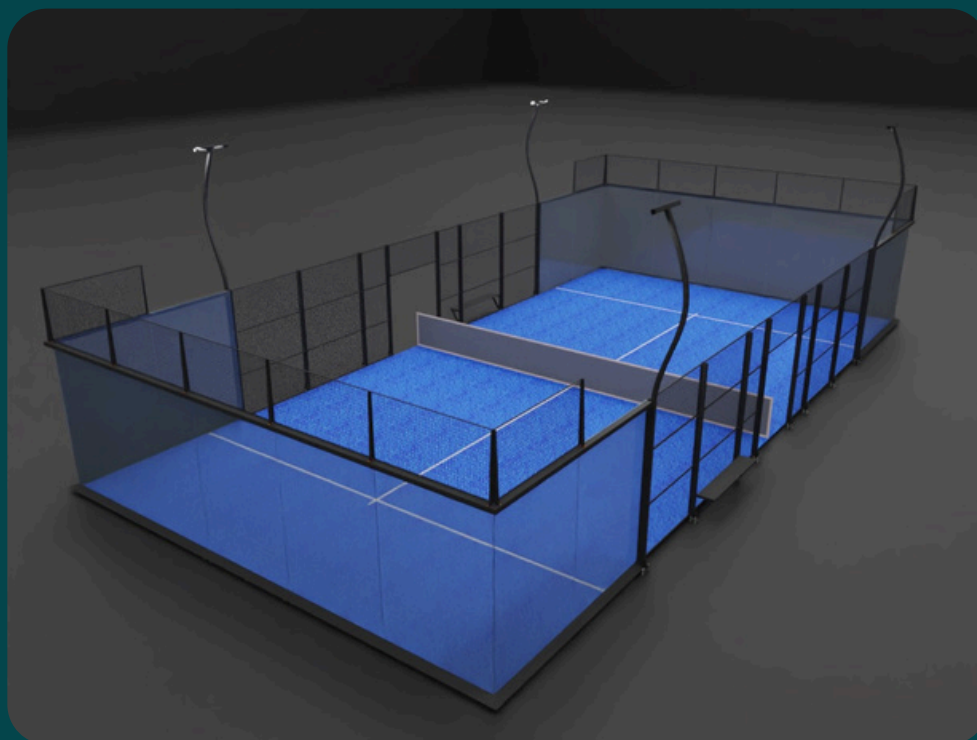
- **Standard** – klasyczna konstrukcja, między każdym szklanym panelem znajduje się słup stalowy, szkło najczęściej 10 mm. Najbardziej popularna i najtańsza wersja kortu deblowego.



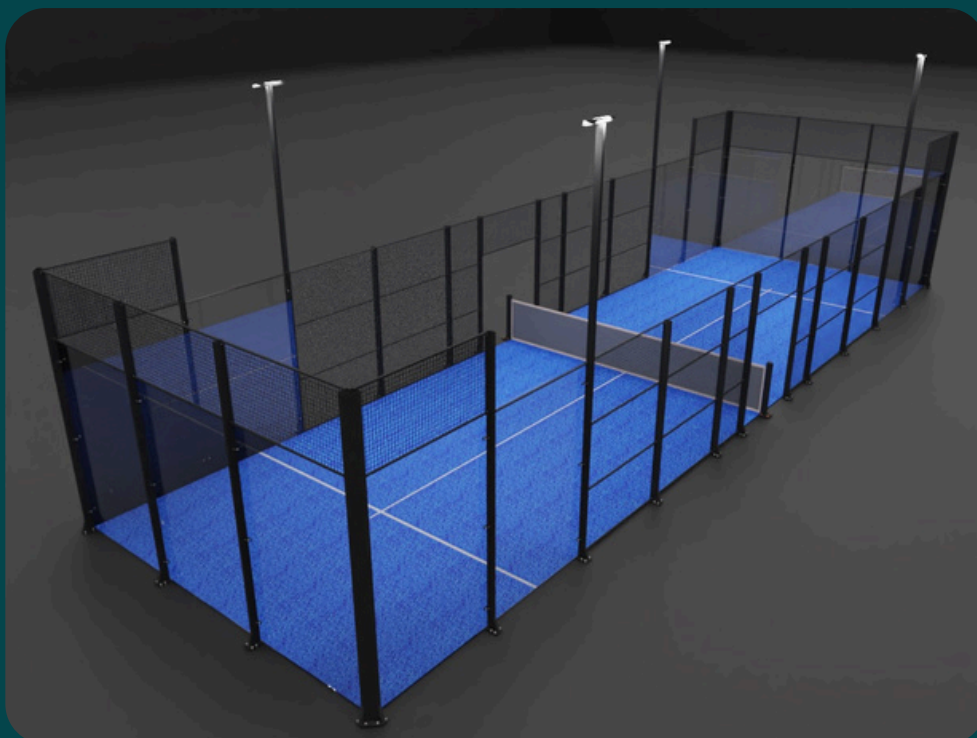
- **Panorama** – stalowe słupki między szklanymi panelami znajdują się jedynie w rogach konstrukcji, co pozwala na lepszą widoczność dla obserwujących grawkę, zazwyczaj stosuje się 12 mm szkło.



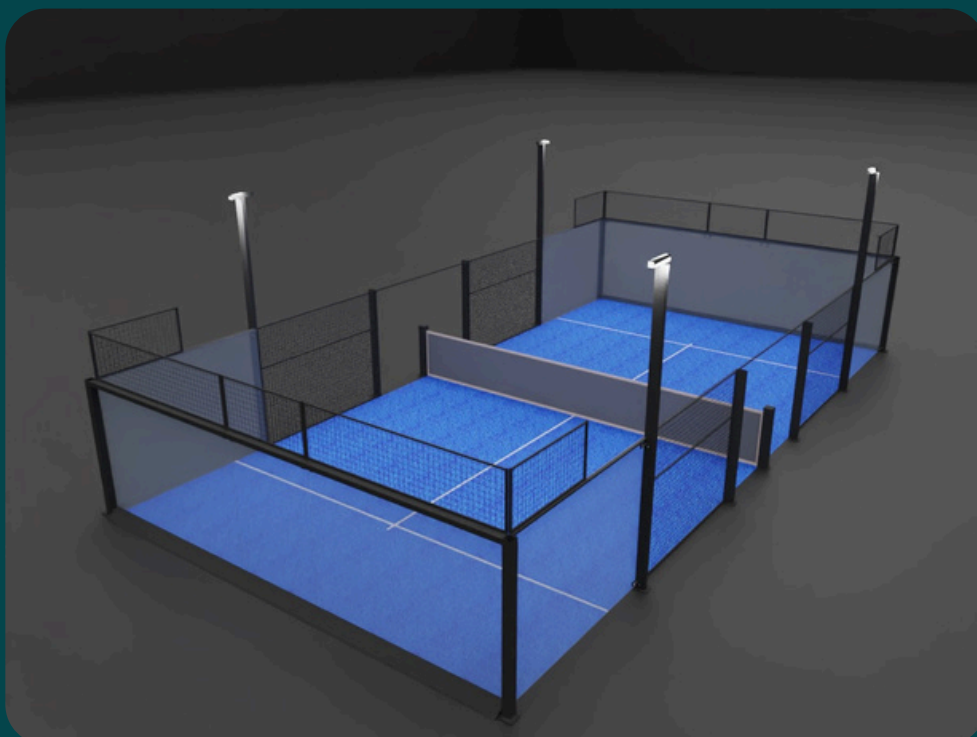
- **Full Panorama** – maksymalna przejrzystość, brak słupów stalowych między panelami szklanymi, szkło min. 12 mm, idealna dla transmisji TV.



- **Single** – 20 × 6 m, kort treningowy, przeznaczony do gry 1 na 1 (Nie organizuje się oficjalnych rozgrywek na kortach singlowych).



- **Baby padel** – 10 × 5 m, wysokość ścian ok. 2 m, przeznaczony dla dzieci.



Materialy i standardy budowy

- **Stal** – profile stalowe ocynkowane ogniowo, lakier proszkowy.
- **Szkło hartowane** – 10–12 mm, zgodne z normą EN 12150-1, mocowane elastycznie.
- **Siatka stalowa** – oczko 5–7 cm, drut Ø 1,6–3,0 mm (max 4 mm).
- **Nawierzchnia** – sztuczna trawa polipropylenowa/PE, fibrillated lub monofilament, wypełniona piaskiem kwarcowym (7-10 kg/m²).

Oświetlenie

MINIMALNE POZIOMY OŚWIETLENIA	Oświetlenie poziome E med (lux)	Jednolitość E min/E med
NA ZEWNĄTRZ 		
Zawody krajowe i międzynarodowe:	500	0,7
Zawody lokalne, treningi, szkoły i rekreacja:	200	0,5
W HALI 		
Zawody krajowe i międzynarodowe:	750	0,7
Zawody lokalne, treningi, szkoły i rekreacja:	300	0,5

Korty odkryte vs kryte

- **Odkryte:** tańsze, bardziej dostępne, ale ograniczone pogodą i sezonowością.
- **Kryte/hala:** wyższy koszt, konieczność dodatkowych pozwoleń, ale gra możliwa cały rok.
- **Model hybrydowy:** część kortów krytych + część otwartych – balans kosztów i sezonowości.

Utrzymanie kortu

- Szczotkowanie trawy i rozprowadzanie piasku 1–2 razy/tydzień.
- Czyszczenie szyb i kontrola konstrukcji stalowej.
- Regularna wymiana piłek i kontrola siatki.
- Wymiana nawierzchni co 4–6 lat.

Nowinki technologiczne

- Inteligentne systemy oświetlenia (sterowanie przez aplikację).
- Smart rezerwacje (Playtomic, MATCHi).
- Monitoring wideo i statystyki (SmartCourt, PlaySight).
- Kontrola dostępu – aplikacja lub karta zamiast recepcji.

“

Padel to, obok futbolu, najlepsza gra, jaką kiedykolwiek grałem. Dopadło mnie to, gram pięć razy w tygodniu. To jest sensacyjne!

”

Jurgen Klopp

Podsumowanie

Kort padla to nie tylko infrastruktura sportowa – to produkt , który łączy sport, biznes i społeczność.

Wybór odpowiedniej konstrukcji (standard/panorama), decyzja o zadaszeniu, fundamentach i oświetleniu to strategiczne elementy inwestycji.

Jakość materiałów przekłada się bezpośrednio na żywotność i koszty eksploatacji.



TIP OD RAPIDO PADEL

W Polsce rynek dopiero startuje, a więc inwestycja dziś to wejście na „początek krzywej wzrostu” – czyli najlepszy moment, by zająć pozycję lidera.



ROZDZIAŁ 2

PADEL: SPORT PRZYSZŁOŚCI

RAPIDOPADEL.PL



Padel w pigułce

Padel to sport, który jeszcze kilkanaście lat temu znany był tylko nielicznym pasjonatom w Hiszpanii czy Meksyku. Dziś mówi się o nim jako o najszybciej rozwijającej się dyscyplinie rakietowej na świecie. Powstał w 1969 roku w Acapulco, kiedy Enrique Corcuera postanowił połączyć elementy tenisa i squasha, budując niewielki kort otoczony ścianami. Ta niepozorna innowacja przerodziła się w światowy fenomen.

Dlaczego? Bo padel to sport prosty w nauce, widowiskowy i niezwykle społeczny. W przeciwieństwie do tenisa, gdzie początkujący długo zmagają się z techniką, tu pierwsze emocje i frajda pojawiają się już po kilku wymianach piłki. Gra się w parach, co sprawia, że padel to także świetny sposób na spędzanie czasu z przyjaciółmi.

Nie dziwi więc fakt, że dziś w padla gra już ponad 30 milionów ludzi w 130 krajach, a według danych Międzynarodowej Federacji Padla (FIP) działa 19,8 tys. klubów i 63 tys. kortów. Co ważne – aż 92% graczy wraca na kort po pierwszym razie. To jeden z najwyższych wskaźników retencji w świecie sportu.

Skala globalna

30 mln

aktywnych graczy

63 tys.

kortów na świecie

19,8 tys

klubów

130

krajów

92%

retencji po pierwszym razie

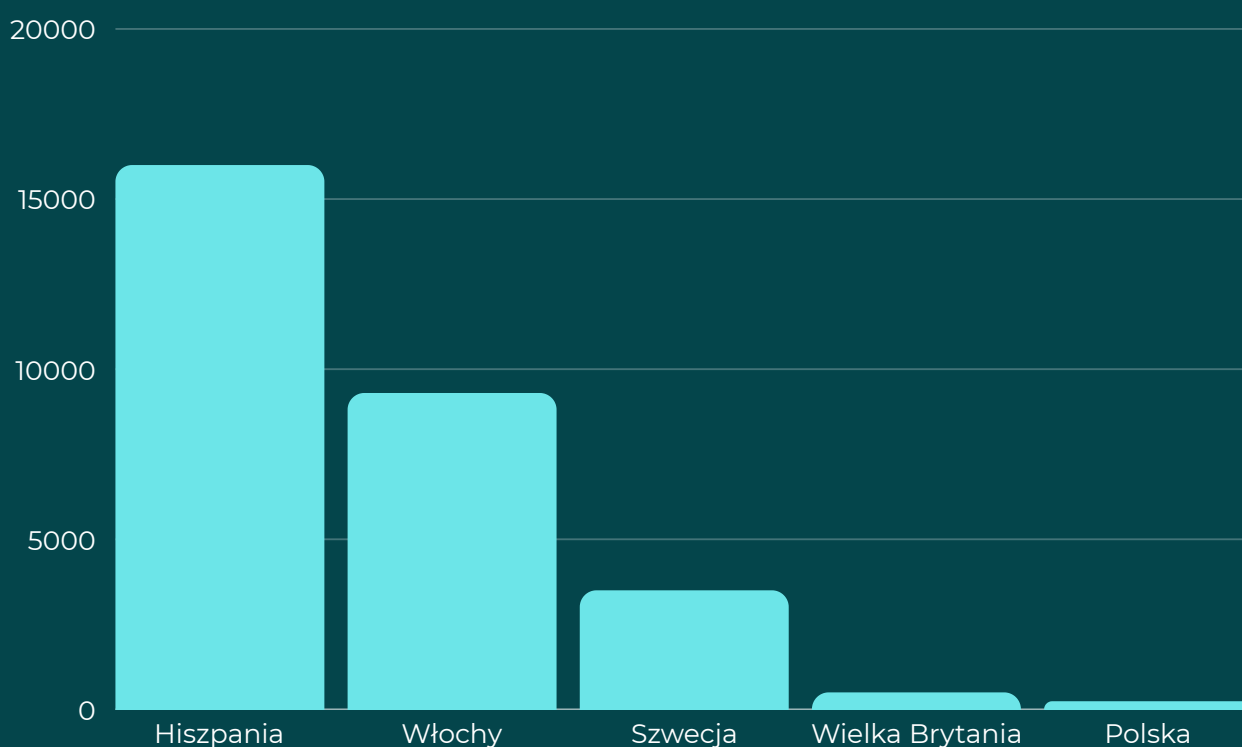
Globalny fenomen

Rozwój padla najlepiej widać w liczbach. W 2014 roku na świecie było ok. 12 mln graczy. Dziesięć lat później – już ponad 30 mln. W tym samym czasie liczba klubów wzrosła pięciokrotnie. Według raportu PwC i Playtomic tylko w 2024 roku powstały 3 282 nowe kluby i 7 187 kortów, co oznacza wzrost odpowiednio o 26% i 17% rok do roku. Łącznie na świecie jest już ponad 50 tys. kortów, a prognozy mówią o 81–85 tys. do 2027 roku.

Największym rynkiem pozostaje Europa, która skupia 70% całej infrastruktury i 59% graczy. Hiszpania to bezdyskusyjny lider: ok. 16 tys. kortów padla, czyli trzy razy więcej niż kortów tenisowych. Sport ten jest tam drugą najpopularniejszą dyscypliną po piłce nożnej – wyprzedzając tenis. To pokazuje, jak szybko padel potrafi zawojować krajową scenę sportową.

Włochy z 9,3 tys. kortów i Szwecja z 5,7 tys. także doświadczyły boomu. Co ciekawe, w obu krajach liczba boisk padlowych przewyższa już liczbę kortów tenisowych. Nawet w Wielkiej Brytanii, gdzie padel pojawił się stosunkowo niedawno, liczba kortów sięga 470 – niemal dwukrotnie więcej niż trzy lata temu.

Liczba kortów do padla w wybranych krajach Europy
(2024-2025)



Europa kontra reszta świata

Raport Deloitte i Playtomic szacuje, że do 2026 roku liczba kortów na świecie wzrośnie do 85 tys., a wartość sektora osiągnie 6 miliardów euro. To oznacza, że w ciągu zaledwie czterech lat przychody branży mogą potroić się w stosunku do poziomu z 2022 roku.

Czemu padel rośnie szybciej niż tenis czy squash?

- Tenis ma większą bazę – około 87 mln graczy na świecie – ale jego infrastruktura rozwija się stabilnie i bez spektakularnych skoków.
- Squash był jeszcze kilkanaście lat temu popularny w Polsce i Skandynawii, ale stopniowo ustępuje miejsca padlowi. Jeden kort squasha obsłuży tylko 2 graczy, podczas gdy na powierzchni jednego kortu tenisowego można zbudować 3 korty padla, obsługujące jednocześnie 12 osób.
- Padel wygrywa prostotą, dynamiką i ekonomią – inwestycja w kort padla zwraca się szybciej niż w przypadku pozostałych sportów raketowych.

Nie bez znaczenia jest też charakter gry – padel łączy pokolenia. Widać go zarówno na turniejach młodzieżowych, jak i wśród seniorów szukających sportu mniej wymagającego niż tenis.

Dlaczego padel rośnie tak szybko?

- Łatwość gry - szybka frajda, niski próg wejścia
- Aspekt społeczny - gra 2x2 buduje relacje i retencję
- Ekonomia przestrzeni - 3 korty do padla zajmują taką samą przestrzeń jak 1 kort tenisowy z wybiegami
- Zwrot inwestycji - 1 do 4 lat



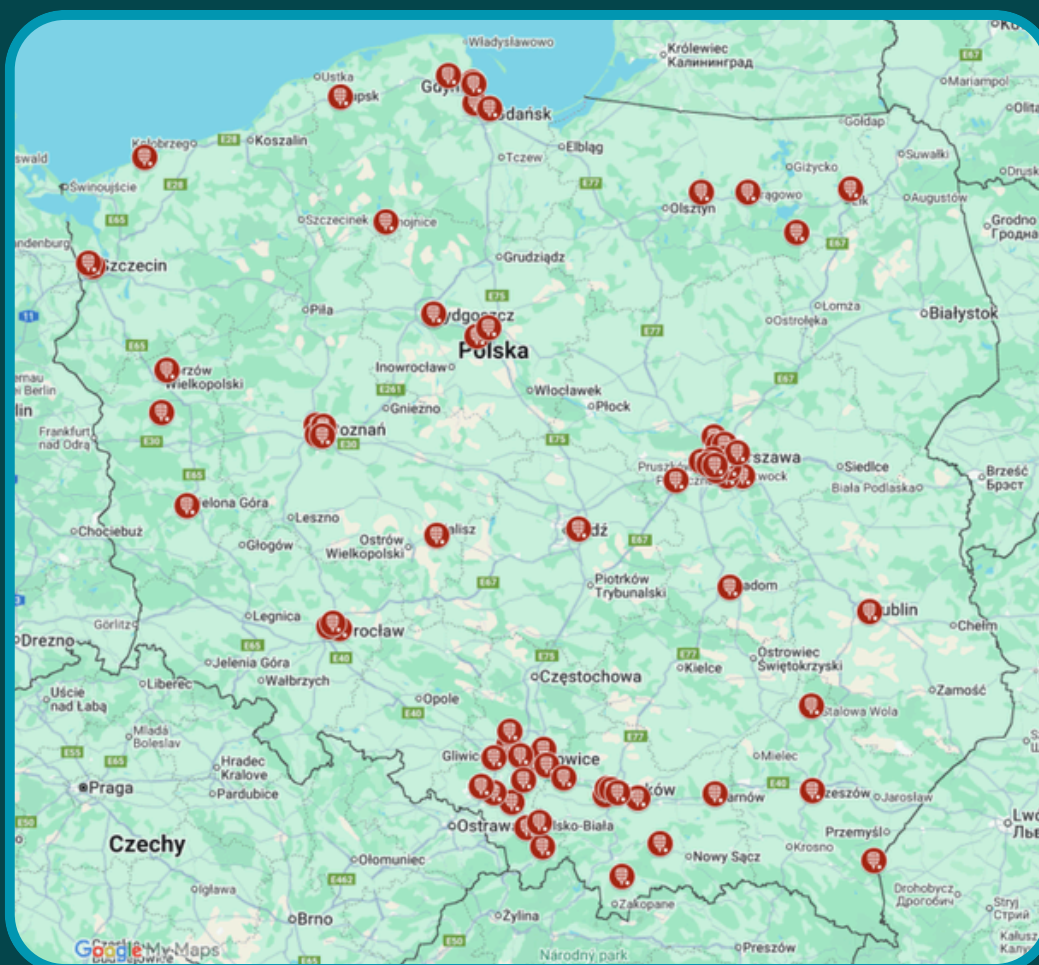
Polska – rynek na starcie

A jak na tym tle wygląda Polska? Jesteśmy wciąż na etapie wczesnego rozwoju, ale dynamika wzrostu jest ogromna. W lipcu 2024 roku działało 41 ośrodków i 108 kortów. Już wiosną 2025 liczby wzrosły do 60–65 klubów i około 150 kortów. Na 31.07 2025 roku w Polsce znajduje się 240 kortów do padla (229 deblowych i 9 singlowych).

Ekspersi Polskiej Federacji Padla przewidują, że w ciągu najbliższych 5 lat w Polsce może powstać nawet 3–5 tys. kortów. To prognoza, która przypomina początki hiszpańskiego boomu – tam kilkanaście lat temu również zaczynało od kilkudziesięciu obiektów, a dziś padel jest sportem narodowym.

Obecnie największe centra padlowe znajdują się w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu i na Śląsku. Największy ośrodek – Interpadel Warszawa – dysponuje 9 krytymi kortami i rozwija się dynamicznie. Co ciekawe, przy takiej liczbie mieszkańców w Polsce na 100 tys. osób przypada zaledwie „ułamek kortu”. Dla porównania – w Hiszpanii wskaźnik ten wynosi 25 kortów na 100 tys. mieszkańców.

Mapa kortów do padla w Polsce na 31.07.2025



“

Padel pozwala szybciej osiągnąć przyzwoity poziom i cieszyć się grą

”

Red Bull

Podsumowanie

Padel to sport, który przeszedł drogę od lokalnej ciekawostki do globalnego trendu biznesowo-sportowego. Liczby mówią same za siebie: 30 mln graczy, 63 tys. kortów, 19,8 tys. klubów, a do 2027 roku prognoza 85 tys. boisk na całym świecie.

Polska dopiero wchodzi do gry. To oznacza, że inwestorzy, którzy zdecydują się na ten krok dziś, mogą powtórzyć sukces Hiszpanii i Szwecji, gdzie padel zdominował rynek sportów rakietowych.



TIP OD RAPIDO PADEL

Polska jest dziś na takim etapie, na jakim Hiszpania była 15 lat temu. Inwestorzy, którzy podejmą decyzję teraz, mogą zbudować silną pozycję rynkową, zanim padel stanie się sportem masowym.



3

ROZDZIAŁ

TRENDY RYNKOWE

RAPIDOPADEL.PL

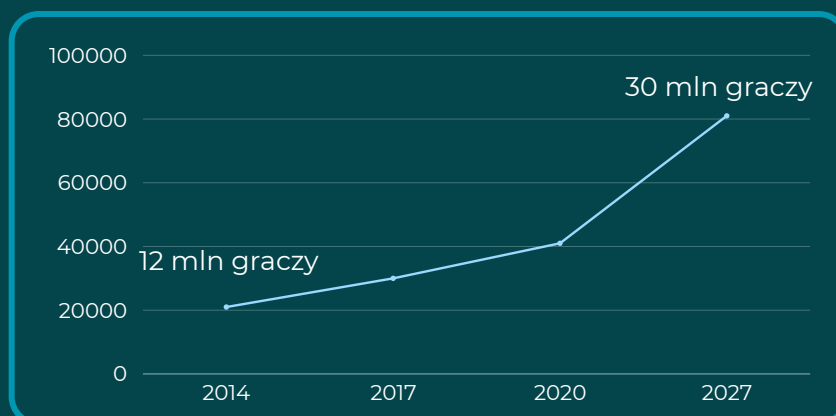


Wielkość i dynamika rynku

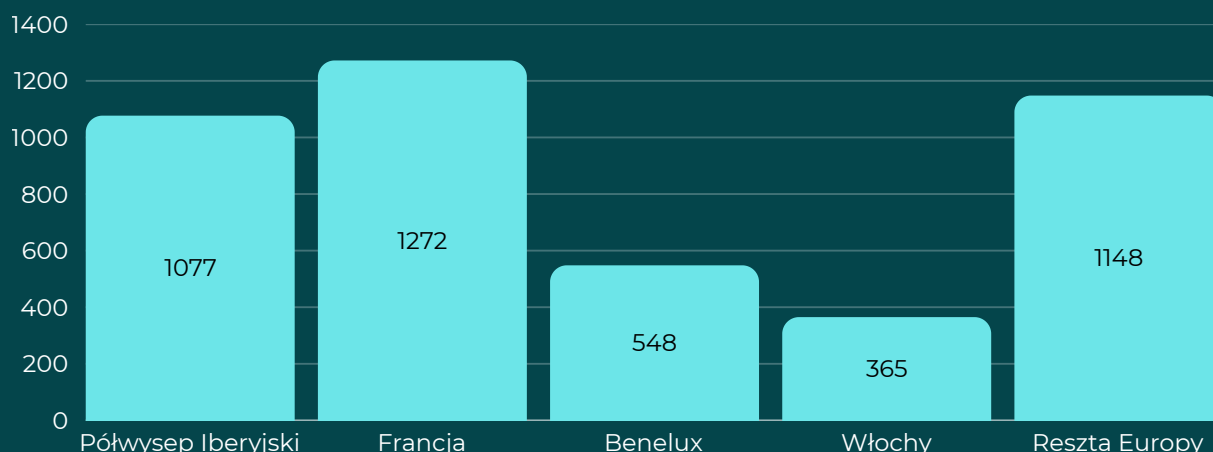
Padel jeszcze kilka lat temu był niszą, dziś natomiast staje się jednym z najgorętszych trendów sportowo-inwestycyjnych w Europie i na świecie. Globalnie gra w niego około 30 milionów osób, a rynek w 2024 roku wyceniano na 225–290 mln USD. Prognozy mówią o dynamicznym wzroście do 543–870 mln USD w 2033 roku, czyli nawet potrojeniu wartości w niespełna dekadę.

Za tym boomem stoją liczby. Przed 2018 rokiem na świecie funkcjonowało około 21 tysięcy kortów padla. Dziś, w 2024 roku, jest ich już ponad 70 tysięcy, a prognozy na 2027 rok mówią o przekroczeniu poziomu 81 tysięcy obiektów. To przyrost bez precedensu w świecie sportów rakietowych.

Europa jest niekwestionowanym liderem – odpowiada za 42–70% całego rynku padla. Według szacunków bloga Lumosa w 2024 roku w Europie funkcjonowało ponad 42 tysiące kortów, a do 2026 rynek klubów padlowych ma osiągnąć wartość ponad 4 miliardów euro.



Liczba kortów do padla otwartych w Europie w 2024 roku



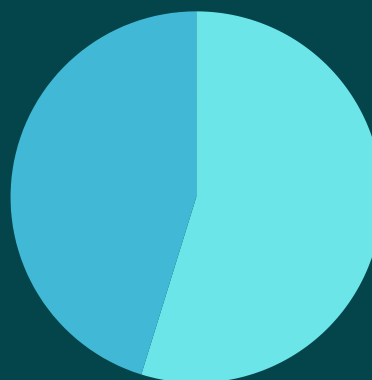
Szczegółowe dane z raportu PwC i Playtomic (2025) pokazują, jak dynamiczny jest rozwój: tylko w 2024 roku przybyło: 1 077 kortów na Półwyspie Iberyjskim, 1 272 we Francji, 548 w krajach Beneluksu, 365 we Włoszech oraz 1 148 w pozostałej części Europy. W Wielkiej Brytanii, gdzie sport rozwija się dopiero od kilku lat, wartość generowana przez jeden kort padla wzrosła aż o 74% w ciągu roku.

A jak wygląda sytuacja w Polsce? Jeszcze w połowie 2024 roku w naszym kraju było 108 kortów w 41 ośrodkach. Wiosną 2025 liczba ta wzrosła do około 60–65 klubów i 150 kortów, a już pod koniec lipca 2025 roku mówiło się o 240 funkcjonujących kortach (229 podwójnych i 9 pojedynczych). To wzrost ponad dwukrotny w zaledwie rok. Najwięcej inwestycji skupia się w Warszawie (gdzie działa co najmniej 8 centrów), a także w Poznaniu, Wrocławiu w Aglomeracji Śląskiej. Wschodnia Polska wciąż pozostaje prawie nietknięta – co pokazuje, jak ogromny potencjał czeka tam na inwestorów.

Warto zwrócić uwagę również na strukturę obiektów. Na 31.07.2025 w Polsce liczba kortów zadaszonych i otwartych była niemal równa (**126 do 104**). Dziś większość nowych inwestycji przenosi się na hale całoroczne, co zwiększa potencjał biznesowy – kort przestaje być obiektem sezonowym.

Korty Otwarte
45.2%

Korty Kryte
54.8%



Kto inwestuje w padel?



Boom na padla przyciąga różnorodnych inwestorów – od prywatnych sieci, przez deweloperów, samorządy, aż po hotele i celebrytów.

1. Sieci i prywatni przedsiębiorcy

Doskonałym przykładem jest InterPadel – projekt norweskiego mistrza kolarstwa Thora Hushovda, wspólnie z Bjoernem Maaseide i Janem Kvalheimem. W 2023 roku otworzyli pierwszy klub w Warszawie, później w Toruniu, a kolejne inwestycje planują w innych polskich miastach (np. Poznań). Hushovd w wywiadach podkreślał, że Polacy to „naród rakietowy” i widzi w Polsce większy potencjał niż w swojej ojczyźnie.

2. Branża nieruchomości i logistyki

Padel trafia również do świata nieruchomości. Deweloper P3, specjalizujący się w magazynach miejskich, udostępnił 3 tys. m² w obiekcie P3 Katowice dla klubu Padel Center Academy, która stworzyła tam nowoczesne centrum sportowe z kortami do padla. To przykład, jak sport może ożywiać przestrzeń biurowe i magazynowe, nadając im dodatkową wartość.

3. Samorządy i miasta

Wiele gmin zaczyna inwestować w padla, widząc w nim tani i efektowny sposób na rozbudowę infrastruktury sportowej.

- Chrzanów wybudował kort za około 335 tys. zł, z czego aż 90% środków pochodziło z programu Polski Ład.
- Katowice przeznaczyły ok. 427 tys. zł na kort z oświetleniem i szkłem hartowanym.
- Żory zrealizowały inwestycję w ramach budżetu obywatelskiego.
- Poznań przygotował teren pod pierwszy kort i zapowiedział kolejne, jeśli zainteresowanie mieszkańców będzie rosło.

Koszt budowy jednego kortu (200–300 tys. zł) sprawia, że dla wielu samorządów jest to akceptowalna inwestycja – zwłaszcza w porównaniu do wielomilionowych wydatków na inne obiekty sportowe.

4. Hotele i branża turystyczna

Padel świetnie łączy się z turystyką i rekreacją.

- Hotel Arłamów dodał kort do swojego kompleksu sportowego.
- Nad Bałtykiem Amber Park Spa w Niechorzu reklamuje się jako pierwszy hotel nad morzem z kortem padla.
- Hotel Woński Spa w Lubniewicach oferuje kort do padla obok basenu i sauny.

Ten trend jest widoczny także globalnie. Luksusowe hotele takie jak Grand Hyatt La Manga Club w Hiszpanii, Pine Cliffs w Portugalii, Badrutt's Palace w Szwajcarii czy Gleneagles w Szkocji chwalą się nowymi kortami padla. Podobnie Oberoi Marrakech w Maroku i Rancho Valencia w Kalifornii. Padel staje się elementem oferty premium dla wymagających klientów.

5. Znani sportowcy i celebryci

Na świecie padel przyciąga też wielkie nazwiska. W USA grupa inwestorów z udziałem Andre Agassiego, Sloane Stephens i Kim Clijsters zainwestowała 20 mln USD w projekt Ballers Social Club – połączenie padla, pickleballa, gastronomii i wellness. Pierwszy obiekt ma powstać w Filadelfii w 2025 roku, a w planach jest aż 50 klubów.

We Francji ambasadorami i inwestorami w padla są takie gwiazdy jak Zinedine Zidane czy Tony Parker. Obecność znanych osób nadaje sportowi prestiżu, przyciąga media i ułatwia pozyskiwanie sponsorów.

Główne trendy



Silny i szybki rozwój

Liczba klubów rośnie co roku o kilkanaście–kilkadziesiąt procent. W Polsce tempo jest jeszcze szybsze, bo rynek startuje niemal od zera.



Integracja z innymi usługami

Padel trafia do parków logistycznych, biurowców czy miejskich stref rekreacji. Sport staje się elementem przyciągającym klientów i najemców.



Boom hotelowy

Coraz więcej hoteli dodaje padla jako atrakcję obok siłowni czy spa. To trend globalny, który w Polsce dopiero nabiera rozpędu.



Wsparcie samorządów

Niskie koszty inwestycji sprawiają, że gminy i miasta coraz częściej sięgają po ten sport.



Konwergencja sportu i rozrywki

Nowe koncepty klubowe łączą padla z gastronomią, muzyką i eventami. Padel staje się doświadczeniem społecznym, a nie tylko sportem.



Celebryci jako ambasadorzy

obecność Agassiego, Zidane'a czy Parkera wzmacnia wizerunek padla i przyciąga kolejnych inwestorów.

“

Mamy teraz padel, który jest sportem w rozwoju i na fali wzrostu.

”

Novak Djokovic

Wnioski dla inwestorów

Padel w Polsce i Europie w 2024 roku jest w fazie gwałtownego rozwoju. Rynek przyciąga już nie tylko pasjonatów sportów rakietowych, ale też deweloperów logistycznych, hotele i samorządy.

Inwestycja w padla wyróżnia się krótkim okresem zwrotu, wysoką atrakcyjnością społeczną oraz możliwością dywersyfikacji przychodów dzięki integracji z usługami dodatkowymi (wellness, gastronomia, reklama). To sport, który łączy pokolenia, przyciąga celebrytów i dynamicznie się komercjalizuje.



TIP OD RAPIDO PADEL

Padel to inwestycja niskokosztowa z wysokim zwrotem z inwestycji i możliwością szybkiego skalowania. Polska jest dopiero na początku boomu – to najlepszy moment, aby zająć strategiczną pozycję.



ROZDZIAŁ

4

MODEL BIZNESOWY KLUBU PADLOWEGO

RAPIDOPADEL.PL



Źródła przychodów klubu padlowego

Padel to sport towarzyski – dlatego dobrze zaprojektowany klub zarabia nie tylko na wynajmie kortów, ale także na usługach i atrakcjach dodatkowych. To właśnie one często decydują o tym, czy klub stanie się miejscem spotkań i będzie przynosił stabilne dochody.

Wynajem kortów – fundament działalności

Najpewniejszym źródłem przychodów pozostaje wynajem kortów. W Hiszpanii średnie stawki wynoszą 12–15 € za godzinę, co przy czterech kortach i średnim obłożeniu daje rocznie około 200–270 tys. €.

W Polsce ceny różnią się w zależności od lokalizacji i standardu:

- **Katowice** – od 100 do 150 PLN/h w zależności od pory dnia,
- **Warszawa** – w najlepszych godzinach stawki przekraczają 180 PLN/h,
- **mniejsze miasta** – zwykle 80–130 PLN/h.

Właśnie wynajem kortów daje klubowi stabilne przychody i pozwala przewidywać miesięczne wpływy.

PRZYKŁADOWE CENY W POLSCE

KATOWICE

100 - 150 PLN/h

WARSZAWA

120 - 180 PLN/h

WROCŁAW

106 - 140 PLN/h

ROGOŹNO

70 - 90 PLN/h

Członkostwo i karnety – pewne źródło wpływów

Wielu graczy wybiera karnety lub członkostwo, co gwarantuje klubowi stałe przychody niezależnie od obłożenia w danym tygodniu.

- **Fabryka Energii** sprzedaje karnety 10-godzinne od 749 PLN (tylko w tygodniu) do 1 295 PLN (dowolna godzina).
- **Padel Center Academy Katowice** – oferuje pakiety godzinowe i członkostwo, które obniża cenę rezerwacji.
- **ASAJA Sport (Rogoźno)** – roczne członkostwo 300 PLN pozwala grać taniej o 20 PLN za godzinę.

W klubach amerykańskich model członkowski to nawet 40% przychodów – przykładowo 250 osób płacących abonament miesięczny daje kilkaset tysięcy złotych rocznie.

Treningi i zajęcia z trenerem

Zajęcia indywidualne i grupowe przyciągają nowych graczy i zatrzymują dotychczasowych.

- W Polsce godzina z trenerem kosztuje ok. 100 PLN,
- Przykładowo we Wrocławiu w klubie K69 trening 1,5 h to koszt 185 PLN.

To źródło przychodów, które w dodatku zwiększa lojalność klientów.

Turnieje i wydarzenia

Ligi amatorskie, turnieje firmowe, imprezy społeczne – wszystkie te wydarzenia dają dodatkowe wpływy: wpisowe, bilety, sponsoring, a także sprzedaż dla widzów. Turnieje to także świetna promocja klubu – dzięki nim łatwiej pozyskać nowych graczy i sponsorów.

Bar, kawiarnia i catering

Padel to sport społeczny – gracze często chcą zostać po meczu na kawę czy drinka. Według badań aż **57% grających kupuje coś do picia po grze**. Dlatego bar czy kawiarnia są w klubach niemal standardem. W większych ośrodkach rozbudowane zaplecze gastronomiczne staje się dodatkowym źródłem sporych przychodów.

Sklep i wypożyczalnia sprzętu

Sprzedaż rakiet, piłek, ubrań czy akcesoriów jest naturalnym uzupełnieniem działalności. W Polsce wypożyczenie rakiety kosztuje zwykle **10–25 PLN**. Sklep w klubie ułatwia zakupy i daje dodatkowy przychód, szczególnie przy rosnącej liczbie nowych graczy.

Sponsoring i reklama

Ściany kortów, wydarzenia sportowe czy stroje zawodników – to przestrzenie, które można udostępnić sponsorom. Reklama w klubie podnosi prestiż i generuje kolejne źródło dochodów.

ZAANGAŻOWANIE KLIENTÓW

REZERWACJA KORTU



ZAKUP KAWY / WODY



WYNAJEM RAKIET



UCZESTNICTWO
W TURNIEJU



DOŁĄCZENIE DO
SPOŁECZNOŚCI



Koszty prowadzenia klubu padlowego

Budowa i wyposażenie

- Odkryty kort w Polsce: **100–200 tys. PLN**,
- Kort kryty (z halą i dachem): **300–500 tys. PLN**.

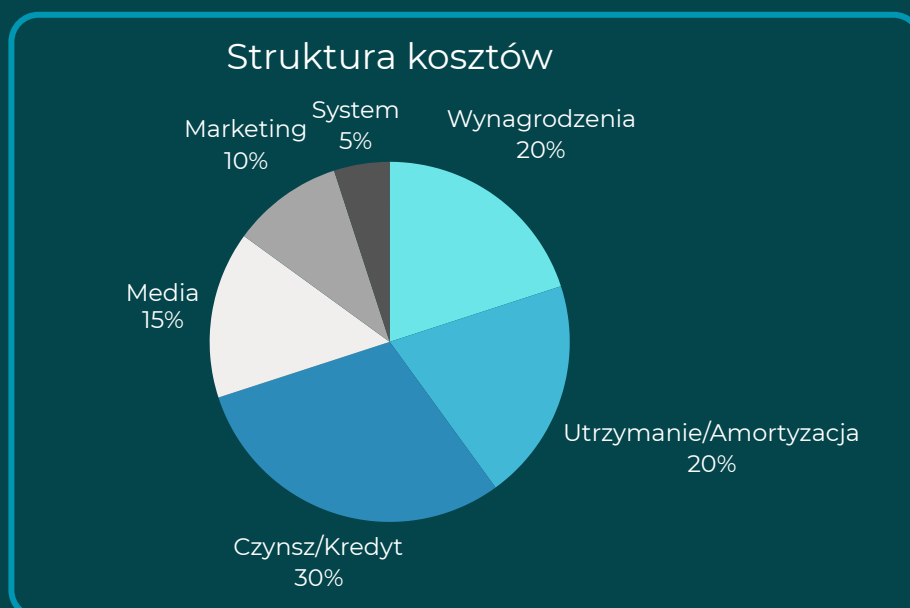
Trzeba pamiętać, że sam kort to zaledwie część inwestycji – resztę pochłaniają fundamenty, hala, oświetlenie i zaplecze.

Stałe wydatki

- **Wynagrodzenia:** recepcja, trenerzy, obsługa techniczna – w praktyce to kilkanaście procent przychodów.
- **Media i utrzymanie:** energia, ogrzewanie, czyszczenie nawierzchni – kolejne 10–15%.
- **Oprogramowanie:** system rezerwacji i płatności online.
- **Marketing:** reklama lokalna, kampanie internetowe, programy lojalnościowe.
- **Czynsz lub rata kredytu:** jeśli klub działa w wynajmowanej hali, koszt może być znaczący.

Utrzymanie i amortyzacja

Do kosztów należy doliczyć wymianę piłek, siatek, sprzętu do wypożyczeń, a co kilka lat także nawierzchni kortu. Regularne prace konserwacyjne są niezbędne, aby utrzymać wysoki standard i bezpieczeństwo gry.



“

Padel to zaraz po piłce nożnej najpopularniejszy sport w Hiszpanii. Odkąd tu mieszkam, złapałem bakcyła. Patrzę w przyszłość i widzę wiele możliwości. Padel będzie jeszcze bardziej się rozwijać na całym świecie.

”

**Robert
Lewandowski**

Wnioski

- **Wynajem kortów to podstawa**, ale prawdziwą stabilność daje dywersyfikacja źródeł przychodów.
- **Budowa i utrzymanie obiektu wiąże się z dużymi kosztami**, jednak rosnąca popularność padla pozwala na stosunkowo szybki zwrot inwestycji.
- **Stale przychody z członkostwa i usług dodatkowych** są kluczowe przy rosnących kosztach pracy i mediów.
- **Bar, sklep i wydarzenia** tworzą społeczność i zwiększają lojalność klientów.
- **Sponsoring i reklama** mogą być ważnym wsparciem finansowym i marketingowym.



TIP OD RAPIDO PADEL

Najlepiej prosperujące kluby to te, które budują wokół siebie społeczność – dodają bar, sklep i organizują wydarzenia. Dzięki temu stają się czymś więcej niż miejscem do gry.



5 ROZDZIAŁ

SZANSE I ZAGROŻENIA

RAPIDOPADEL.PL



Analiza SWOT rynku padla w Polsce i Europie

Mocne strony (Strengths)

Padel rozwija się w tempie niespotykanym w innych sportach raketowych. Na początku 2024 roku działało już około 60 tysięcy kortów na świecie, a raporty PwC i Playtomic wskazują na dalsze szybkie przyrosty. Europa odpowiada za większość rynku, a Polska zaczyna powtarzać ścieżkę krajów takich jak Hiszpania czy Włochy.

Ogromną siłą padla jest jego społeczny charakter – gra parami, szybka nauka, a także wysoki wskaźnik powrotów graczy (92%). To sprawia, że kluby mają duże szanse na lojalną bazę klientów.

Na rozwój działa również digitalizacja – aplikacje takie jak Playtomic umożliwiają łatwe rezerwacje, a także integrują społeczności wokół klubów. Wreszcie, padel przyciąga coraz więcej marek i sponsorów, m.in. CUPRA, a także uwagę mediów, co podnosi jego prestiż i widoczność.

Słabe strony (Weaknesses)

Największym wyzwaniem w Polsce jest sezonowość – zimą spada wykorzystanie kortów otwartych, co wymusza budowę hal lub zadaszeń. To jednak generuje wyższe koszty utrzymania i energii.

Drugim ograniczeniem są kwestie formalne – dla kortów zewnętrznych często wystarczy zgłoszenie, ale hale zwykle wymagają pełnego pozwolenia na budowę. To może wydłużać i komplikować proces inwestycyjny.

Nie można też zapominać o ryzyku hałasu i konfliktach sąsiedzkich, które pojawiły się już w innych krajach europejskich. W Polsce dopiero zaczynamy dostrzegać ten problem, szczególnie w gęstej zabudowie.

Dodatkowym wyzwaniem są kompetencje nowych operatorów – prowadzenie grafiku, obsługa lig czy zarządzanie trenerami to zupełnie nowe doświadczenie dla wielu inwestorów.

Szanse (Opportunities)

Padel doskonale wpisuje się w trendy hospitality i turystyki – coraz więcej hoteli i resortów dodaje korty padla do swojej oferty. W Polsce przykładem jest Amber Park Spa nad Bałtykiem, a w Europie luksusowe sieci jak Meliá czy Hyatt.

Ogromną szansą jest także rozwój w krajach wciąż niedoinwestowanych – Wielka Brytania, Niemcy czy Polska mają ogromny potencjał na szybki wzrost liczby kortów i klubów.

Do tego dochodzą partnerstwa z markami – zarówno sportowymi, jak i motoryzacyjnymi czy odzieżowymi. Warto wspomnieć, że CUPRA stała się jednym z globalnych ambasadorów padla.

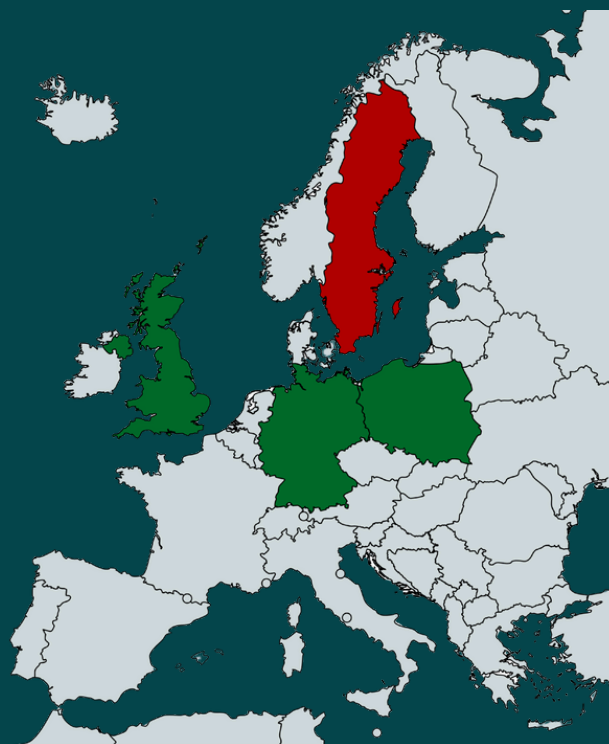
Szansą jest również cyfryzacja danych i rezerwacji, które pozwalają lepiej zarządzać cenami i obłożeniem.

Kraje z potencjałem

- Polska
- Niemcy
- UK

Kraje z ryzykiem

- Szwecja



Zagrożenia (Threats)

Największym zagrożeniem jest **przeinwestowanie** – świetnym przykładem jest Szwecja, gdzie boom doprowadził do nadpodaży, a część klubów musiała się zamknąć lub przechodzić restrukturyzację.

Drugim ryzykiem jest **konkurencja o czas i budżet graczy**, zwłaszcza ze strony pickleballa, który w Wielkiej Brytanii i USA rośnie w ogromnym tempie.

Niebezpieczeństwo mogą stanowić również **nowe regulacje dotyczące hałasu czy planowania przestrzennego**, które utrudniają budowę obiektów w centrach miast.

Ostatnim zagrożeniem są **rosnące koszty energii** – szczególnie dla hal, które wymagają ogrzewania i oświetlenia. To czynnik makroekonomiczny, na który operatorzy mają ograniczony wpływ.

“

Lubię padla, koszykówkę i tenis, ale najbardziej lubię grać w padla.

”

Lionel Messi

Wnioski

Analiza SWOT pokazuje, że padel w Polsce ma ogromny potencjał, ale też kilka wyzwań, które należy brać pod uwagę. **Mocne strony i szanse zdecydowanie przeważają nad słabościami i zagrożeniami**, co czyni tę branżę atrakcyjną dla inwestorów. Jednak kluczem będzie odpowiednie zarządzanie ryzykami – inwestowanie w hale, planowanie lokalizacji pod kątem hałasu, dywersyfikacja źródeł przychodów i korzystanie z narzędzi cyfrowych.



TIP OD RAPIDO PADEL

Sukces klubu nie zależy tylko od wybudowania kortów. To także umiejętność przewidywania wyzwań i wykorzystania szans, zanim zrobi to konkurencja.



6 R O Z D Z I A Ł

FINANSE I ZWROT Z INWESTYCJI

RAPIDOPADEL.PL



Ekonomia klubu padlowego – koszty, przychody i czas zwrotu

Ile można zarobić na samych rezerwacjach?

Scenariusz A – „tańszy” (np. mniejsze miasto)

- Cena za godzinę: 80 PLN
- Obłożenie: 50% (czyli 6 h grania dziennie na każdy kort)

Policzmy:

- Godziny grania dziennie na jeden kort: $12 \text{ h} \times 50\% = 6 \text{ h}$
- Na 4 kortach: $6 \text{ h} \times 4 = 24 \text{ h}$ dziennie
- Przychód dzienny: $24 \text{ h} \times 80 \text{ PLN} = 1\,920 \text{ PLN}$
- Przychód roczny: $1\,920 \text{ PLN} \times 360 = 691\,200 \text{ PLN}$

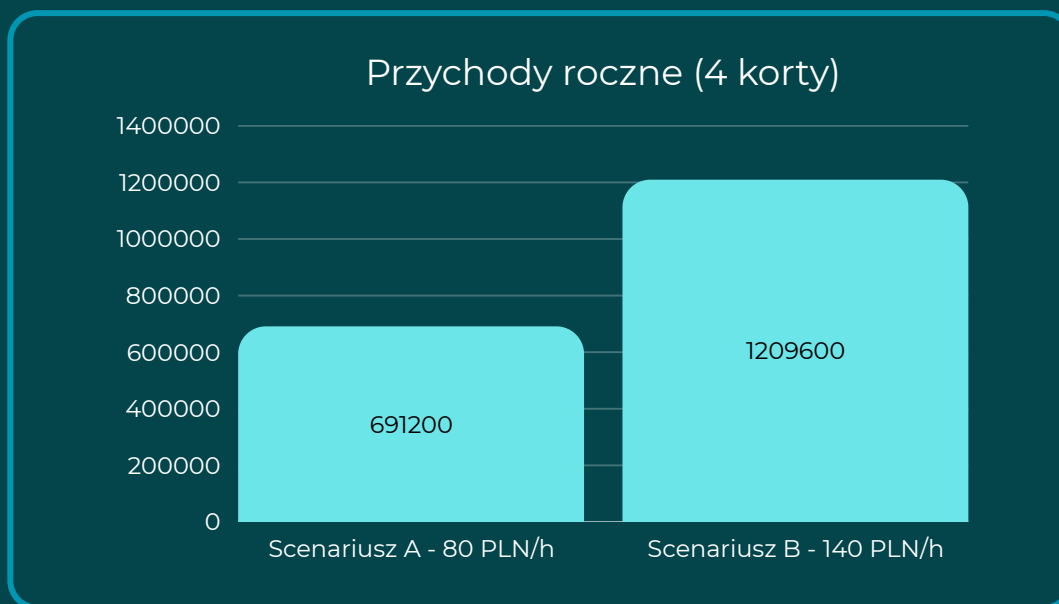
Scenariusz B – „droższy” (duże miasto / godziny premium / korty kryte)

- Cena za godzinę: 140 PLN
- Obłożenie: 50% (6 h dziennie na kort)

Policzmy:

- Na 4 kortach: $6 \text{ h} \times 4 = 24 \text{ h}$
- Przychód dzienny: $24 \text{ h} \times 140 \text{ PLN} = 3\,360 \text{ PLN}$
- Przychód roczny: $3\,360 \text{ PLN} \times 360 = 1\,209\,600 \text{ PLN}$

W praktyce nowe kluby w Polsce często startują z 30–45% obłożenia i dopiero w rok-dwa dochodzą do 60–70%. Cennik trzeba dopasować do lokalizacji.



Ile kosztuje postawienie klubu?

Kort odkryty: 100–200 tys. PLN / szt. (konstrukcja kortu)

- 4 korty odkryte: 400–800 tys. PLN
- Dodatkowe elementy (oświetlenie, ogrodzenie, małe zaplecze, utwardzenie): zwykle +300–400 tys. PLN
- Szacunkowo: klub 4× odkryty (bez hali): 700 tys.–1,2 mln PLN

Kort kryty (sam kort w hali): 300–400 tys. PLN / szt.

- Hala z zapleczem (największy koszt): zależnie od standardu/projektu
- Szacunkowo: klub 4× kryty (z halą): 2,5–4,0 mln PLN (czasem więcej przy topowej lokalizacji)

Różnica: przy obiekcie krytym największym kosztem jest hala i zaplecze, nie sam „stelaż” kortów.

Koszty miesięczne (utrzymanie)

Przykładowe rzędy wielkości (4 korty):

- Odkryty: ok. 30–50 tys. PLN/mies. (personel, media, utrzymanie, system rezerwacji, marketing, ewentualny czynsz)
- Kryty: ok. 70–90 tys. PLN/mies. (dochodzą ogrzewanie/chłodzenie hali, większe zaplecze, więcej personelu)

Roczne koszty w przykładach:

- Odkryty (weźmy środek): 40 tys. × 12 = 480 tys. PLN/rok
- Kryty (weźmy środek): 80 tys. × 12 = 960 tys. PLN/rok

Trzy modele zwrotu z inwestycji

„Czas zwrotu” = ile lat potrzeba, żeby z zysków pokryć koszt budowy.

„Zysk roczny” = przychód roczny – koszty roczne (bez podatków i rat kredytu, żeby było porównywalnie).

Model 1

Odkryty, tylko wynajem, cena niższa

- Cena: 80 PLN/h
- Obłożenie: 50%
- Przychód roczny: 691 200 PLN (z wyliczenia wyżej)
- Koszty roczne (około): 480 000 PLN
- Zysk roczny: $691\,200 - 480\,000 = 211\,200$ PLN

Ile lat do zwrotu?

- Jeśli włożyłeś 700 tys. PLN $\rightarrow 700\,000 / 211\,200 \approx 3,31$ roku
- Jeśli włożyłeś 1,2 mln PLN $\rightarrow 1\,200\,000 / 211\,200 \approx 5,68$ roku

Wniosek:

Przy niskiej cenie, ale niskich kosztach (brak hali) zwrot bywa całkiem szybki. Warunek: dobre lato i sensowna lokalizacja. Zimą obłożenie spada, więc przyda się zadanie w kolejnym etapie.

Model 2

Kryty, tylko wynajem, cena wyższa

- Cena: 140 PLN/h
- Obłożenie: 50%
- Przychód roczny: 1 209 600 PLN
- Koszty roczne (około): 960 000 PLN
- Zysk roczny: $1\,209\,600 - 960\,000 = 249\,600$ PLN

Ile lat do zwrotu?

- Jeśli włożyłeś 2,5 mln PLN $\rightarrow 2\,500\,000 / 249\,600 \approx 10,02$ roku
- Jeśli włożyłeś 4,0 mln PLN $\rightarrow 4\,000\,000 / 249\,600 \approx 16,03$ roku

Wniosek:

Sama hala + wynajem „godzin” nie wystarczą, żeby inwestycja szybko się zwróciła. Trzeba dołożyć inne źródła przychodu (członkostwa, trenerzy, bar, sklep, turnieje), bo koszty hali mocno „zjadają” zysk.

Model 3

Kryty, pełna oferta (wynajem + członkostwa + trenerzy + bar + sklep + wydarzenia)
W tym modelu zakładamy wyższe obłożenie i więcej źródeł przychodu.

Przykładowe, konserwatywne założenie:

- **Wynajem:** cena 150 PLN/h, obłożenie 55%
 - Przychód z wynajmu: $12 \text{ h} \times 55\% = 6,6 \text{ h}$ na kort dziennie
 - Na 4 kortach: $6,6 \times 4 = 26,4 \text{ h}$ dziennie
 - Dziennie: $26,4 \text{ h} \times 150 \text{ PLN} = 3\,960 \text{ PLN}$
 - Rocznie: $3\,960 \times 360 = 1\,425\,600 \text{ PLN}$
- **Dodatkowe przychody (szacunek):**
 - członkostwa i karnety: +18% wynajmu
 - zajęcia z trenerem: +15%
 - bar/kawiarnia: +7%
 - sklep: +5%
 - turnieje i eventy: +5%
 - Razem: +50% do wynajmu $\Rightarrow 2\,138\,400 \text{ PLN}$ rocznie
- **Koszty roczne** (większa załoga, hala, gastronomia): **~1,5 mln PLN**
- **Zysk roczny:** $2\,138\,400 - 1\,500\,000 = \mathbf{638\,400 \text{ PLN}}$

Ile lat do zwrotu? (przykładowa inwestycja w obiekt kryty)

- 2,7 mln PLN $\rightarrow 2\,700\,000 / 638\,400 \approx 4,23$ roku
- 4,5 mln PLN $\rightarrow 4\,500\,000 / 638\,400 \approx 7,05$ roku

Wersja ambitniejsza (silna społeczność i sprzedaż):

- dodatkowe przychody +70% (a nie +50%) $\Rightarrow 2\,423\,520 \text{ PLN}$
- koszty roczne ~1,6 mln PLN (więcej personelu)
- **Zysk roczny:** $2\,423\,520 - 1\,600\,000 = \mathbf{823\,520 \text{ PLN}}$
- **Zwrot:**
 - 2,7 mln $\rightarrow \approx 3,28$ roku
 - 4,5 mln $\rightarrow \approx 5,46$ roku

Wniosek:

Obiekt kryty z pełną ofertą (nie tylko „gramy i do domu”) zdecydowanie przyspiesza zwrot. Kluczem jest: członkostwo, silny grafik trenerów, bar/kawiarnia i regularne wydarzenia.

Model	Opis	Koszt inwestycji	Przychody roczne	Zysk roczny (po kosztach)	Zwrot inwestycji
 Odkryty, tylko wynajem	4 odkryte korty, niska cena (80 PLN/h), obłożenie 50%	700 tys.–1,2 mln PLN	~691 tys. PLN	~210 tys. PLN	3–6 lat
 Kryty, tylko wynajem	4 korty w hali, cena 140 PLN/h, obłożenie 50%	2,5–4 mln PLN	~1,2 mln PLN	~250 tys. PLN	10–16 lat
 Kryty, pełna oferta	4 korty w hali + członkostwa, trenerzy, bar, sklep, eventy	2,7–4,5 mln PLN	~2,1–2,4 mln PLN	~640–820 tys. PLN	3–7 lat

Co najbardziej zmienia wynik?

+10 PLN do ceny godziny (przy 50% obłożenia, 4 korty):

→ 24 h dziennie × 10 PLN × 360 dni = +86 400 PLN rocznie

(czyli każda „dycha” na cenie to **~86 tys. PLN** rocznie więcej zysku, jeśli koszty stałe się nie zmieniają).

+10 punktów proc. do obłożenia (z 50% do 60%) przy 140 PLN/h:

→ z wynajmu: 1 209 600 PLN × (60/50) = 1 451 520 PLN

→ różnica: **+241 920 PLN** rocznie z samych rezerwacji.

Bar/kawiarnia: nawet skromne F&B potrafi dorzucić **kilkadziesiąt–kilkaset tys. PLN** rocznie (wysokie marże na napojach).

Najczęstsze pułapki (i jak ich uniknąć)



Zbyt optymistyczne obłożenie na starcie

Założ 30–45% w roku 1; resztę dowieziesz dobrym marketingiem i ligami.



„Tylko wynajem” w hali

Przy kosztach hali musisz mieć dodatkowe źródła (członkostwa, trenerzy, bar, sklep, eventy).



Za niska cena w dużym mieście

Cena poniżej lokalnego standardu wycina Ci zysk.
Sprawdź stawki w okolicy.



Brak planu na zimę (w obiekcie odkrytym)

Zimą obłożenie spada; rozważ pneumatyczne zadaszenie albo etap 2 z halą.



Brak systemu rezerwacji i płatności online

Tracisz spontaniczne rezerwacje i nie budujesz bazy stałych klientów.

“

Padel to dla mnie pasja, sport, który szczególnie lubię. Gram w padel od ośmiu lat i otworzyłem nawet specjalne centra sportowe, by dzielić się tą pasją. Padel jest dostępny dla każdego i właśnie to czyni go tak atrakcyjnym

”

**Zlatan
Ibrahimovic**

Wnioski

- **Odkryty, tylko wynajem:** zwrot ~3–6 lat (niskie koszty, ale sezonowość).
- **Kryty, tylko wynajem:** zwrot ~10–16 lat (hala „zjada” marżę, jeśli brak dodatków).
- **Kryty, pełna oferta:** zwrot ~3–7 lat (w zależności od skali dodatkowych przychodów i kosztów hali).



TIP OD RAPIDO PADEL

Nie buduj „samych kortów”. Buduj miejsce, do którego ludzie chcą wracać: ligę, społeczność, trenerów, kawę po meczu i kalendarz wydarzeń. To właśnie skraca czas zwrotu.



7 R O Z D Z I A Ł

NA CO ZWRÓCIĆ
UWAGĘ PRZY
INWESTYCJI

RAPIDOPADEL.PL



Lokalizacja, liczba kortów i zadaszenie

Ile można zarobić na samych rezerwacjach?



Dostępność i wygoda

Najlepiej prosperujące kluby to te, do których łatwo dojechać.

- Samochód: potrzebny parking (dla graczy i widzów).
- Komunikacja publiczna: klub w zasięgu autobusu, tramwaju czy metra ma większe szanse na wysokie obłożenie.
- Rowerzyści i piesi: ścieżki rowerowe i bezpieczne dojście piesze to dodatkowy plus.



Analiza rynku

Zanim podejmiesz decyzję, sprawdź:

- ilu graczy padla i innych sportów rakietowych mieszka w okolicy,
- jakie są dochody mieszkańców (czy stać ich na 100–150 PLN za godzinę gry),
- jak daleko są skłonni dojeżdżać (średnio 30–40 minut).



Orientacja

- Kort powinien być ustawiony na osi północ-południe, aby gracze nie byli oślepiani przez słońce.
- Ważny jest drenaż – odpowiednie nachylenie wylewki przy kortach zewnętrznych.



Hale i przepisy

- Hala do padla powinna mieć minimum 8 m wysokości, a obiekt turniejowy – nawet 9–12 m. Należy sprawdzić czy miejscowy plan zakłada budowę obiektu sportowego.
- Otwarty kort często nie wymaga skomplikowanych formalności budowlanych.



Dodatkowe usługi

Padel to sport społeczny. Klub z kawiarnią, barem, sklepem sportowym i ofertą trenerską przyciąga graczy, którzy zostają dłużej i wracają częściej.

Liczba kortów a rentowność

Efekt skali

Koszt obsługi 2 i 6 kortów jest podobny, a przychody różnią się radykalnie. Dlatego opłaca się zaczynać od co najmniej 3 kortów, a najlepiej od 4-6.

Minimalna inwestycja

- 2 - 3 korty - wystarczą na start, ale klub będzie miał ograniczoną przepustowość.
- 4 korty - pierwsza „prawdziwa” konfiguracja, która pozwala pokryć koszty stałe.
- 6 kortów - złoty środek (najlepszy balans koszt-przychód).
- 8+ kortów - duże projekty, wymagające pewnego rynku i większego kapitału (często inwestorzy instytucjonalni).

Koszty budowy (orientacyjne)

- Kort zewnętrzny: 100-200 tys. PLN
- Kort kryty (hala): 300-400 tys. PLN + zaplecze
- 3 korty panoramiczne: ~120-200 tys. PLN / szt.

Koszt obsługi 2 i 6 kortów jest podobny, a przychody różnią się radykalnie.



Koszty zadaszienia i typy obiektów

Zadaszenie membranowe

- ok. 150 tys. PLN/kort
- chroni przed deszczem i słońcem, wydłuża sezon

System canopy (pół-hala)

- ok. 100 - 200 tys. PLN/kort
- zabezpiecza kort, ale nie daje możliwości utrzymania warunków gry jak zamknięta hala

Hala stalowa z pełnym dachem i ścianami

- koszt 250–300% wyższy niż kort zewnętrzny
- budowa jednego kortu w hali: 280–400 tys. PLN, cała hala na 4 korty – 1,2–2,5 mln PLN

👉 **Warto pamiętać:** brak dachu to strata nawet 8–10 dni gry w miesiącu z powodu deszczu czy upałów.

Najważniejsze czynniki przy podejmowaniu decyzji



Popyt i konkurencja – ilu potencjalnych graczy mieszka w okolicy, czy są inne korty?



Dostępność – czy klub jest wygodnie położony (dojazd, parking, komunikacja)?



Warunki klimatyczne – odkryty kort jest tańszy, ale działa sezonowo. Zadaszenie to większe koszty, ale gra jest całoroczna.



Liczba kortów – minimum 3–4, optymalnie 6.



Oferta dodatkowa – bar, sklep, trenerzy, turnieje – to wszystko zwiększa zyski i lojalność klientów.



Finansowanie i formalności – koszt gruntu, pozwolenia, media, prąd, woda, marketing.

Aż ciężko w to uwierzyć, ale w padla gra już ponad 5 mln Hiszpanów! Byłem jakiś czas temu na Majorce, wyspie, na której urodził się Rafael Nadal – najlepszy tenisista świata na kortach ziemnych w historii tego sportu. I mimo legendy Nadala, nawet mieszkańcy Majorki są bardziej zakochani w padlu, niż w tenisie. Na całej wyspie coraz częściej widzi się likwidowanie kortów tenisowych, na rzecz kortów padlowych – nawet w szkole tenisowej Rafa Nadal Academy. Zresztą, sam Nadal też gra w padla!

**Tomasz
Smokowski**

Wnioski

- Klub padlowy **musi być łatwo dostępny** i mieć zapewnione parkingi oraz komunikację.
- **Liczba kortów:** absolutne minimum 3–4, złoty środek 6, duże inwestycje 8+.
- **Zadaszenie** – podnosi koszty, ale umożliwia grę cały rok i wyższe ceny wynajmu.
- **Usługi dodatkowe** – bar, sklep, trenerzy, eventy – sprawiają, że klub staje się centrum społeczności, a nie tylko miejscem do gry.



TIP OD RAPIDO PADEL

Nie patrz na kort w oderwaniu od otoczenia.
Najlepsze inwestycje to takie, które łączą lokalizację, odpowiednią liczbę kortów i ofertę całoroczną.



8

ROZDZIAŁ

CASE STUDIES

RAPIDOPADEL.PL

Case study



Shift

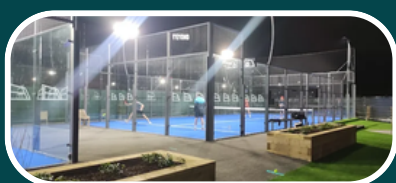


Historie sukcesów inwestycji w padel

The Padel Club – Manchester (Wielka Brytania)



W 2020 roku Kris Ball stworzył pierwszy klub padlowy w Manchesterze. Zaczęło się od kilku kortów, ale już w 2023 roku projekt zdobył finansowanie w wysokości **3,8 mln funtów** – z czego 1,5 mln pochodziło z funduszu NPIF II, a reszta od inwestorów prywatnych.



Dzięki temu powstało **11 kortów w Trafford City**, planowane jest kolejne **42**. Klub został nagrodzony jako Leading Newcomer, co pokazuje, że **profesjonalne zarządzanie i strategia mogą w krótkim czasie zbudować markę krajową**.



Winchester Racquets and Fitness – transformacja kortów tenisowych



W Winchester klub tenisowy postawił na prostą konwersję: dwa stare korty tenisowe przekształcono w trzy padlowe.

- **Koszt:** ok. **100 tys. funtów**
- **Rezultat:** w pierwszym roku przybyło **250 nowych członków** płacących 150 funtów rocznie.
- **Stawki godzinowe:** 20–25 funtów/h
- **Obłożenie:** ~80%



To dowód, że nie trzeba milionów, aby klub zaczął żyć. Padel świetnie sprawdza się jako narzędzie rewitalizacji istniejących obiektów sportowych.



Padel Center & Academy Katowice (Polska)

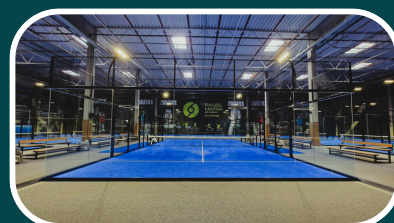
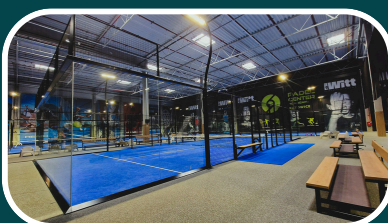
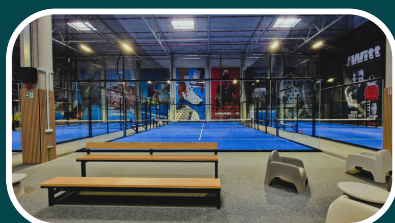


W lipcu 2025 roku w Katowicach otwarto największy w Polsce ośrodek padlowy: 9 kortów (8 podwójnych i 1 singlowy).

Klub wyróżnia się wysokim standardem – korty full panoramiczne, trybuny, klimatyzacja, sala konferencyjna i strefa dla dzieci. Rezerwacje obsługuje Playtomic, a korty dostarczyła polska firma Rapido Padel.



To przykład, że Europa Środkowa wchodzi w erę padla premium – obiekty nie tylko sportowe, ale i społeczno-biznesowe.



Padel Social Club (Londyn)



Londyński Padel Social Club stawia przede wszystkim na aspekt społecznościowy. Jego ambicją jest zbudowanie inkluzywnej przestrzeni dla graczy w różnym wieku i o różnym poziomie umiejętności.

W grudniu 2024 roku klub zyskał dodatkowy rozgłos, gdy inwestorem został znany muzyk Stormzy. Inwestycja ta umożliwiła przyspieszenie ekspansji: powstaje 5 kortów w kompleksie O2, a kolejne 6 w Wandsworth.

To studium przypadku pokazuje, że padel ma potencjał, aby stać się elementem kultury popularnej, łącząc sport z rozrywką i mediami.



Powerleague – padel w rękach dużego operatora



Nie tylko lokalne kluby i celebryci inwestują w padel. Brytyjski operator Powerleague, znany z sieci 43 obiektów piłki nożnej 5-a-side (8,5 mln klientów rocznie), postanowił wejść w ten rynek na dużą skalę.

Firma ogłosiła inwestycję o wartości 14 mln funtów, której celem jest budowa 17 klubów padlowych do 2026 roku. Plan zakłada stworzenie aż 76 kortów, z których pierwsze trzy zostały uruchomione już w 2024 roku. Powerleague szacuje, że dzięki tej inwestycji padel stanie się dostępny dla ponad 200 tys. osób rocznie.

To przykład, jak sport niszowy wchodzi pod skrzydła dużych operatorów sportowych, którzy mają doświadczenie w zarządzaniu infrastrukturą i marketingiem.



“

Padel się znacznie rozwija na całym świecie, również w Wielkiej Brytanii – byłem tu dwa dni i spotkałem wiele klubów. Uważam, że teraz jest idealny moment, aby ten sport się tam rozwinął.

”

Arturo Coello

Wnioski

Historie sukcesów pokazują, że istnieje **wiele modeli inwestowania w padel**:

- niskobudżetowe konwersje kortów (Winchester),
- średniej skali ekspansja z funduszy (Manchester),
- premium projekty w Europie Środkowej (Katowice),
- wejście celebrytów (Stormzy w Londynie),
- masowe wdrożenia przez operatorów (Powerleague).

Wspólnym mianownikiem jest:

- **stosunkowo szybki zwrot inwestycji,**
- **niższe bariery wejścia niż w innych sportach rakietowych,**
- **ogromny potencjał do budowania społeczności i marki.**



TIP OD RAPIDO PADEL

Twoja inwestycja nie musi wyglądać tak samo jak w Hiszpanii czy Anglii. Najważniejsze jest, by dobrze zrozumieć rynek lokalny – czy lepiej sprawdzi się model „mały i lokalny”, czy duży, kompleksowy projekt.



9 R O Z D Z I A Ł

JAK OTWORZYĆ
KLUB PADLOWY
KROK PO KROKU

RAPIDOPADEL.PL

Jak założyć klub padłowy krok po kroku



Analiza rynku i popytu



Wybór lokalizacji



Biznesplan



Finansowanie



Budowa kortów i zaplecza



Zespół i trenerzy



System rezerwacji



Marketing i otwarcie



Rozwój i społeczność

1. Analiza rynku i wybór lokalizacji

Zanim wydasz pierwszą złotówkę, sprawdź:

- ilu graczy mieszka w okolicy i jakie mają dochody,
- gdzie są inne korty i jaka jest konkurencja (tenis, squash, fitness),
- jak daleko ludzie są gotowi dojeżdżać (średnio 30–40 minut).

Najlepsze lokalizacje: osiedla z wyższymi dochodami, okolice siłowni i centrów handlowych. Ale uwaga – wysoki czynsz może pochłonąć zysk. Czasem lepszy jest mniej oczywisty teren z niższymi kosztami.

Nie przesadzaj z liczbą kortów na start – doświadczenia ze Szwecji pokazują, że nadpodaż doprowadziła tam do upadku wielu klubów. Najbezpieczniej zacząć od 3–6 kortów, a rozbudowę planować dopiero przy wysokim obłożeniu.

2. Biznesplan i model działalności

Dobry biznesplan to Twój kompas i narzędzie do pozyskania inwestorów czy kredytu. Powinien zawierać:

- opis grupy docelowej,
- strategię cenową,
- prognozę przychodów i kosztów,
- plan marketingowy.

Modele działalności:

- własny klub (2–6 kortów + recepcja),
- franczyza,
- padel jako dodatek do istniejącego obiektu sportowego,
- model „pay & play” bez członkostwa.

Finanse:

- kort odkryty panoramiczny: 160–280 tys. PLN,
- kort kryty (hala z wentylacją): >400 tys. PLN i więcej,
- średni klub 3–6 kortów z zapleczem: 2–6 mln PLN.

Opłacalność pojawia się przy 60–70% obłożeniu w godzinach szczytu (16:00-22:00)

3. Pozwolenia i wymagania prawne

Przygotuj się na formalności:

- zgoda urbanistyczna,
- pozwolenie na działalność sportową i gastronomiczną (jeśli planujesz bar),
- certyfikaty bezpieczeństwa i sanitarne,
- ubezpieczenie OC.

Uwaga: brak dopilnowania formalności potrafi opóźnić otwarcie nawet o 1–2 lata. Najlepiej współpracować z architektami sportowymi i lokalnymi doradcami.

4. Budowa i wyposażenie

Korty: standard to **20 × 10 m**, z szybami i stalową siatką.

- wersja standardowa i premium: ściany schodkowe (szkło 3 m + siatka),
- wersja ekstrawagancka: całość ze szkła 4 m.

Hale: wg przepisów minimum 6 m wysokości, optymalnie 8, a najlepiej 10 m.

Proces budowy:

1. wybór i przygotowanie terenu (równanie, drenaż),
2. fundament betonowy,
3. montaż konstrukcji stalowej i szyb,
4. trawa syntetyczna z piaskiem kwarcowym,
5. oświetlenie LED i siatka.

Dodatkowe przestrzenie: recepcja, szatnie, bar/kawiarnia, sklep ze sprzętem. To właśnie bar i strefa relaksu często decydują o rentowności – aż **57% graczy kupuje napój po grze**.

5. Personel i obsługa

Zespół to serce klubu. Potrzebujesz:

- recepcji,
- menedżera,
- trenerów padla,
- ekipy technicznej i marketingowej.

Koszty:

- wynagrodzenia personelu: **15–25%** przychodów,
- media i utrzymanie: **10–15%** przychodów.

Profesjonalni trenerzy przyciągają nowych graczy i utrzymują stałych klientów.

6. Technologia i systemy rezerwacji

Dzisiejsi gracze chcą rezerwować kort w aplikacji. Najpopularniejsze systemy: **Playtomic, MATCHi**.

Funkcje:

- rezerwacje i płatności online,
- zarządzanie turniejami,
- dynamiczne ceny (np. drożej w piątek wieczorem, taniej rano).

CRM (system do relacji z klientami) pozwala:

- tworzyć programy lojalnościowe,
- analizować obłożenie,
- ograniczać koszty administracyjne.

7. Marketing, otwarcie i budowa społeczności

Start klubu:

- przedsprzedaż członkostw,
- pakiety „founder’s pack”,
- darmowe lekcje próbne,
- event z influencerami.

Budowa społeczności:

- ligi amatorskie,
- turnieje,
- imprezy integracyjne,
- treningi grupowe.

Celem jest aby budować społeczność wokół klubu, co w bezpośredni sposób przekłada się na wzrost obłożenia i zysk klubu.

8. Strategia przychodów i rozwój

Oprócz wynajmu kortów klub powinien zarabiać na:

- członkostwach i abonamentach,
- lekcjach i szkoleniach,
- wypożyczaniu i sprzedaży sprzętu,
- barze i gastronomii,
- turniejach i eventach firmowych,
- sponsoringu i reklamach.

Lojalność klientów wzmacniają: pakiety godzinowe, bonusy („10. godzina gratis”) i zniżki dla stałych członków.

“

*Naprawdę kocham padla. Gram, kiedy tylko mogę.
To moja pierwsza wizyta na takim turnieju i szczerze
mówiąc, oglądanie na żywo jest niesamowite.*

”

Carlos Alcaraz

Wnioski i najlepsze praktyki

1. Analiza rynku i lokalizacji to podstawa.
2. Start od 3–6 kortów jest najbezpieczniejszy.
3. Biznesplan musi być realistyczny (30–45% obłożenia w pierwszym roku).
4. Zainwestuj w jakość kortów i obsługi – to magnes na klientów.
5. Nie zaniedbuj formalności – błędy mogą wydłużyć czas inwestycji.
6. Klub padlowy to społeczność, a nie tylko obiekt sportowy.



TIP OD RAPIDO PADEL

Ludzie wracają tam, gdzie czują się dobrze.
Najbardziej zyskowne kluby to te, które oprócz
kortów dają atmosferę i miejsce spotkań.



10

ROZDZIAŁ

PADEL JAKO INWESTYCJA DŁUGOTERMINOWA

RAPIDOPADEL.PL

Przyszłość padla – perspektywy do 2030 roku

Aktualny stan rynku (2023–2025)

Padel w ostatnich latach wyrósł z ciekawostki na sport masowy. Według najnowszych danych w 2024 roku na świecie funkcjonowało już **ponad 50 tysięcy kortów** i blisko **20 tysięcy klubów**, z czego aż 44 tysiące kortów w Europie. To oznacza, że Stary Kontynent odpowiada za około 70% całej infrastruktury.

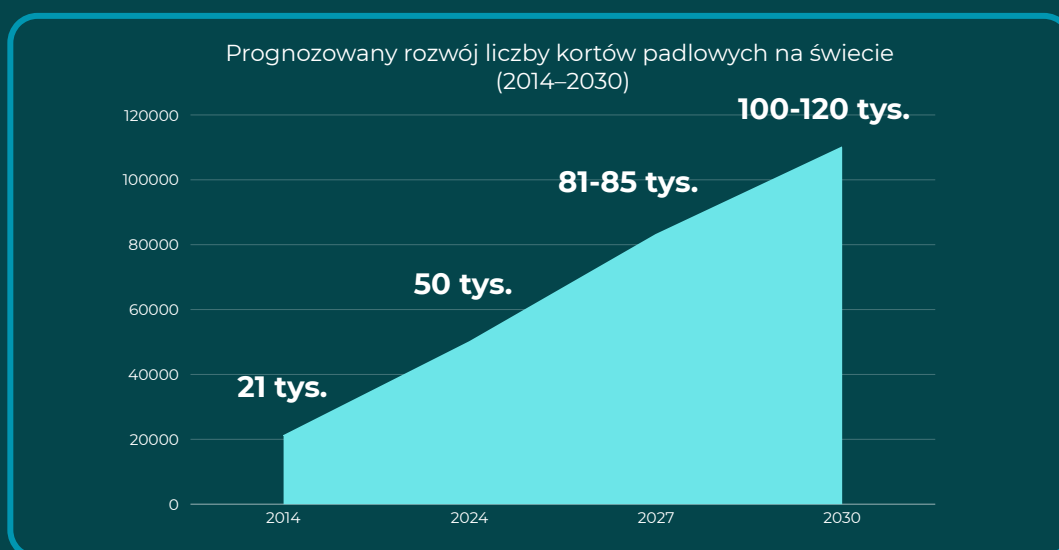
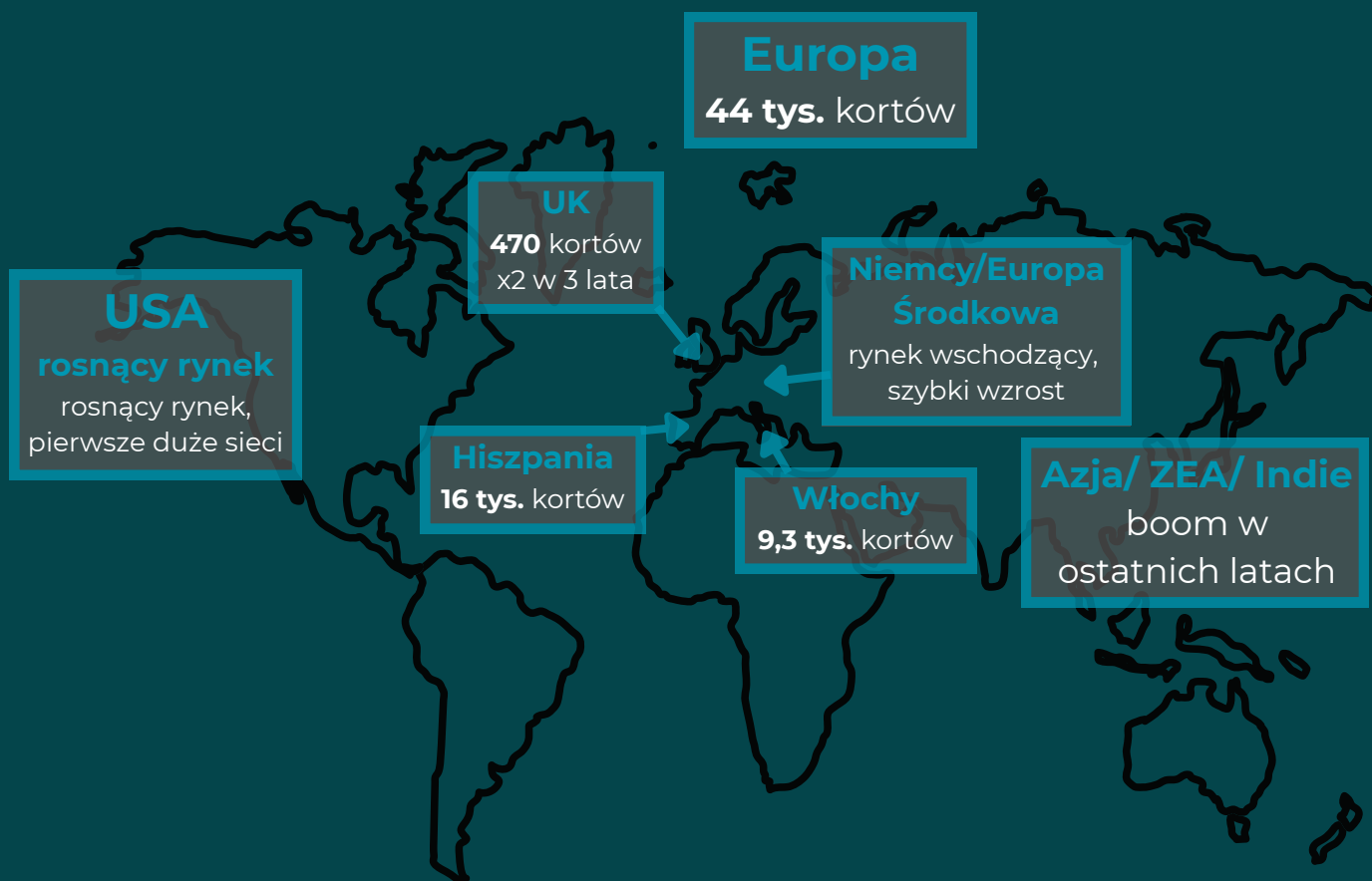
Dynamika wzrostu jest imponująca – w samym 2024 roku otwierano średnio 9 klubów dziennie. W tym czasie powstało 3 282 nowych obiektów i 7 187 kortów. Globalnie padel ma już około **30 milionów graczy w 140 krajach**, a co najważniejsze – aż **92% z nich wraca na kort po pierwszym meczu**. To jeden z najwyższych wskaźników lojalności w świecie sportu.

Prognozy do 2030–2034

Eksperti zgodnie przewidują, że tempo rozwoju nie spadnie. Wręcz przeciwnie – rynek dopiero wchodzi w fazę globalnej ekspansji.

- **Liczba kortów:** do 2030 roku ma ich być **100–120 tysięcy na świecie**.
- **Liczba graczy:** prognozy mówią o **50–60 milionach aktywnych zawodników**.
- **Wartość rynku:** kilka miliardów euro lub dolarów, biorąc pod uwagę korty, sprzęt i usługi towarzyszące.
- **Liczba klubów:** może wzrosnąć nawet do **40 tysięcy**, czyli dwukrotnie więcej niż obecnie.
-

Jeśli te prognozy się sprawdzą, padel stanie się jednym z największych sportów raketowych na świecie, rywalizując z tenisem i badmintonem.



Najważniejsze trendy

Integracja z innymi sportami

Coraz więcej klubów stawia na ofertę wielosportową. Padel pojawia się obok tenisa czy pickleballa, co pozwala lepiej wykorzystać infrastrukturę i przyciągnąć nowych klientów.

Digitalizacja i nowe technologie

Platformy takie jak **Playtomic** czy **MATCHi** obsługują już miliony rezerwacji miesięcznie. Do tego dochodzi dynamiczne ustalanie cen, systemy CRM i sztuczna inteligencja wspierająca zarządzanie grafikami i promocjami.

Równość i inkluzywność

Padel przyciąga kobiety i młodzież – już dziś ok. **40% graczy** to kobiety, a sport zyskuje dużą popularność w szkołach. To wyróżnia go na tle innych sportów raketowych.

Olimpijskie aspiracje

Coraz głośniej mówi się o tym, że padel może pojawić się na **Igrzyskach Olimpijskich 2032 w Brisbane**. To byłby symboliczny moment – oficjalne wejście do grona globalnych sportów.



Franczyza – motor ekspansji

Szybki rozwój padla napędzają również sieci francyzowe. To one umożliwiają szybkie skalowanie projektów i wchodzenie na nowe rynki.

- **Game4Padel** (Wielka Brytania) – jedna z największych sieci rozwijających się poprzez partnerstwa z klubami i centrami sportowymi.
- **PadelCity** (Niemcy) – koncentruje się na rynku DACH, tworząc nowoczesne obiekty w miastach.
- **Time2Padel** (Hiszpania) – silna obecność na rynku iberyjskim i ekspansja zagraniczna.
- **Major Padel Club** (UK) – projekty premium w Londynie i innych dużych miastach.
- **P1 Padel** (USA) – ekspansja na rynek amerykański z ambicją budowy kilkudziesięciu klubów w kilka lat.

Franczyzy działają jak katalizator – przyciągają kapitał i know-how, a jednocześnie pomagają unikać błędów początkujących operatorów.

“

*Padel jest szybkim i przyjemnym sportem.
Bardzo mi się podoba i każdemu go polecam*

”

Zbigniew Boniek

Wnioski i najlepsze praktyki

Padel w Europie i na świecie ma wszystkie cechy sportu przyszłości: prostotę, społeczny charakter i szybki zwrot z inwestycji. Najbliższe 5–10 lat to czas dynamicznego rozwoju, a najwięcej szans leży w:

- rozwijaniu infrastruktury w krajach z niskim nasyceniem (Polska, Niemcy, UK, Europa Wschodnia),
- inwestycjach w zadaszenia i hale, które pozwalają na całoroczną grę,
- franczyzach i sieciach, które rosną najszybciej,
- integracji z usługami dodatkowymi: gastronomią, eventami, wellness,
- współpracy ze sponsorami i markami sportowymi, które coraz mocniej interesują się padlem.



TIP OD RAPIDO PADEL

Padel to nie chwilowa moda. To sport, który łączy ludzi i daje inwestorom możliwość zarobku w modelu skalowalnym. Decyzja podjęta dziś może dać Ci przewagę na lata, zanim rynek osiągnie pełne nasycenie.

ZAKOŃCZENIE



Padel jako inwestycja i styl życia

Padel nie jest już niszową ciekawostką z Hiszpanii – to globalny fenomen, który w krótkim czasie zrewolucjonizował sport rekreacyjny i inwestycyjny.

Jak pokazały przedstawione analizy i historie sukcesów, kluczem do udanej inwestycji jest połączenie dobrze zaprojektowanej infrastruktury z dbałością o społeczność graczy.

Polska stoi dziś przed wyjątkową szansą – jesteśmy na początku drogi, którą takie kraje jak Hiszpania czy Szwecja pokonały kilkanaście lat temu. Inwestorzy, którzy podejmą decyzję teraz, mogą zbudować silne fundamenty w rosnącej branży i zapewnić sobie przewagę konkurencyjną na lata.

Padel to jednak nie tylko biznes. To sport, który integruje pokolenia, buduje więzi i tworzy nowe miejsca spotkań. Dlatego każdy klub padlowy staje się czymś więcej niż obiektem sportowym – jest centrum społeczności, w którym rodzą się emocje i przyjaźnie.

Słowo od Rapido Padel

Ten e-book powstał, aby dostarczyć inwestorom i pasjonatom rzetelnej wiedzy, inspiracji i narzędzi do podejmowania świadomych decyzji.

Jako producent kortów do padla wierzymy, że przyszłość tej dyscypliny w Polsce dopiero się zaczyna – a razem możemy ją współtworzyć.

👉 Jeśli chcesz porozmawiać o inwestycji w padel – skontaktuj się z nami:

Rapido Padel Sp. z o.o.

ul. Turystyczna 5S | 43-241 Łąka, Polska

NIP: 6381862663 | KRS: 0001169225

🌐 rapidopadel.pl | ✉ biuro@rapidopadel.pl

R A P I D O P A D E L . P L

BIBLIOGRAFIA



- *Federación Internacional de Pádel (FIP) – World Padel Report 2024*
- *Playtomic & PwC – Global Padel Report 2025*
- *Deloitte & Playtomic – Padel Industry Growth Report*
- *Padelcreations*
- *BusinessDojo*
- *DojoBusiness*
- *SAPCA – Code of Practice 2023*
- *LTA (Lawn Tennis Association, UK) – Padel Court Construction Guidance Note 2025*
- *Red Bull*
- *Padel Magazine*
- *Padel Magic*
- *Padel Business Magazine*
- *Padel Smash Academy*
- *The Padel Paper*
- *The Times*
- *Forbes*
- *Financial Times*
- *Bloomberg*
- *SGB Online*
- *CourtBrain*
- *InterPadel*
- *Padel Center & Academy Katowice (PL)*
- *Powerleague (UK)*
- *The Padel Club Manchester (UK)*
- *Zagrajwpadla.pl*

Informacja prawna

Ten e-book jest własnością Rapido Padel Sp. z o.o. | Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zakazuje się:

- kopiowania, powielania i udostępniania treści w całości lub we fragmentach bez zgody właściciela,
- przetwarzania, modyfikowania oraz wykorzystywania materiałów w celach komercyjnych,
- publikowania treści w Internecie lub w mediach drukowanych bez pisemnego zezwolenia.

Dozwolone jest:

- korzystanie z materiału w ramach użytku osobistego i edukacyjnego,
- cytowanie fragmentów treści pod warunkiem podania źródła: Rapido Padel Sp. z o.o.

Naruszenie praw autorskich podlega odpowiedzialności cywilnej i karnej zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

RAPIDOPADEL.PL