

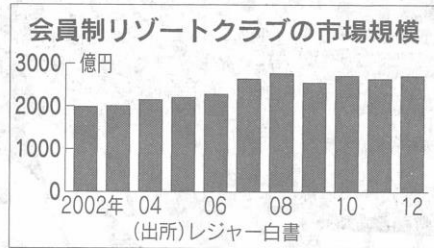
平成26年2月28日(金)

会員制リゾートホテルを利用してできる会員権の販売が堅調だ。景気の回復傾向を背景に会員権を購入する動きが広がっており、中古物件の流通価格は前年同期を2割近く上回る。ただ、将来を見据えると高齢化による利用者の減少など不安材料も立ちほだかる。

「ビーチが周辺にあるなど環境は最高で、サービスにも満足。適当な会員権を探している」。50代のサラリーマンは招待を受けて宿泊した会員制リゾートホテルに好感を抱く。

これまで医師や企業経営者など富裕層が中心だ

リゾート会員権 販売堅調



購入層拡大、取引価格押し上げ

「東急ハーヴェストクラブ」月と2年後にもかかわらぬ。熱海伊豆山(静岡県熱海市)では約2千口業前の完売も視野に入動きも出ている。幅広いある会員権のうち80%を販売した。開業半年後と仲介大手のe会員権り20%ほど良い。を運営する業者のなかに

「これまで医師や企業経営者など富裕層が中心だったリゾート会員権の購入層が広がり、足元ではサラリーマンが購入する動きも出ている。幅広いある会員権のうち80%を販売した。開業半年後と仲介大手のe会員権り20%ほど良い。を運営する業者のなかに

(横浜市)によると、今年1月の会員権の平均販売希望価格は169万円、前年同月を17%上回る。「冬場の不要期でも問い合わせ件数の落ち込みが小さい」と涌井智子社長は話す。

最大手のリゾートトラに「1000万円を超す高額な部屋タイプはほぼ完売した」。販売を担当する東急リゾート(東京・中央)の販売促進グループの小沢陽子リーダーは強調する。

リゾートホテル業者が新たに売り出す会員権の売却も堅調だ。東急不動産が昨年8月に開業した。開業は2016年3

外国人開拓には課題

は経営状態が厳しいところもある。業界団体の日本リゾートクラブ協会(東京・渋谷)によると、会員制リゾートホテルの運営業者は全国に60社ほどある。ただ「施設を新築するなど再投資の余裕がない業者も多い」(仲介業者)。

レジャー白書によると、会員制リゾートクラブの市場規模は12年に2710億円、08年のピーク(2770億円)から頭打ちが続く。既存会員が高齢化しておりホテルを利用しない休眠会員も多いからだ。

高齢化で余暇時間が増える面もあるが、それだけでは市場拡大の余地は限られる。三菱UFJモルガン・スタンレー証券の小沢公樹シニアアナリストは「活性化には外国人需要の掘り起こしが必要」と話す。

東急不動産は外国人の取り込みを検討中だ。ただ「利用できる施設を新設したり、宿泊可能日数を減らしたりするなど外国人旅行者のニーズに沿った新商品の設計が必要になる」という。

一方で「日本の文化や習慣に不慣れた外国人を既存会員が嫌がるのではないかと慎重な業者もいる。新たな市場を開拓するには課題も多い」。