

スマートライフ



会員権 戻ってきたにぎわい

会員権市場ににぎわいが戻ってきた。日経平均株価が約26年ぶりに一時2万3000円台を突破。株高を背景にリゾート会員権は高価格帯を中心に売れ行きが好調だ。低迷していたゴルフ会員権相場にも、ようやく底入れの兆しが出始めている。

「超高級」と低価格帯がけん引

リゾート会員権、株高の恩恵で個人・法人が食指

箱根登山鉄道の宮ノ下駅から5分ほど歩くと、高級車が次々と吸い込まれていく大きな建物があらわれる。

リゾートトラスト(4681)が運営する「エクシブ箱根離宮」(神奈川県箱根町)だ。総事業費は約230億円。黒と金色を基調とした内外装が高級感を醸し出す。客室は1部屋50～130平方メートル。ゆとりある空間が特徴だ。

開業は2010年だが、16年度の客室稼働率は通年で84%とほぼ満室だ。首都圏からのアクセスの良さと、箱根のブランド力が顧客を引き付ける。会員権が売りに出ると、「1000万円以上の高値のものから売れていく」(リゾート会員権仲介大手のe会員権)という。

東急不動産ホールディングスが手がける「東急ハーヴェストクラブ旧軽井沢」は、会員権の売りがなかなか出てこない施設だ。2001年の開業ながら、7月には会員権の取引価格が900万円をつけ「最高値を更新した」(e会員権)という。

「余暇ぐらいいは ゆっくりしたい」

新築物件の会員権販売も順調だ。リゾートトラストの会員権は、開業2～3年前から営業活動を始め、オープン時に全体の半分を売るのが一般的だ。

エクシブより価格帯が高い同社のリゾート施設に「ペイコト倶楽部」がある。19年3月開業予定の「ラグーナペイコト倶楽部ホテル&スパリゾート」(愛知県蒲郡市)の会員権は800万～3400万円だが、17年4～9月は販売実績が計画を4割上回った。18年2月開業予定の「芦屋ペイコト倶楽部ホテル&スパリゾート」(兵庫県芦屋市)

の会員権(857万～3636万円)も6割強が売れた。

こうした会員権を買うのは資産家や中小企業のオーナーたちだ。高価格帯の会員権の多くは不動産にあたるため、外国人が購入するのは難しい。国内の高級ホテルなどが訪日外国人でにぎわうなか、「余暇ぐらいい静かに過ごしたい」(リゾートトラスト)とのニーズが富裕層を中心に増しているという。

会員制リゾートホテル「ハーヴェストクラブ」を手がける東急不動産ホールディングスでも、高級路線が進む。

18年7月開業予定の「東急ハーヴェストクラブVIALA annex 軽井沢」(長野県軽井沢町)は、露天

風呂付きで100平方メートルの客室を備える。2人部屋は従来のハーヴェストクラブの約2.5倍の広さだ。VIALAの会員権の価格は1303万8000円(第7次募集)。ハーヴェストクラブより6割強高いが「すでに6割以上の会員権が売れた」(東急リゾート)という。

ホテル宿泊より 安価な場合も

株高も追い風だ。個人投資家の9945さん(ハンドルネーム)は「東急ハーヴェストクラブ軽井沢」の会員権の購入を検討している。「株高で購入資金に余裕ができた」ことから、近く現地見学を予定している。

もっとも売れているのは高価格帯の会員権ばかりではない。100万円以下の会員権の動きも活発で、e会員権の川口昇氏は「会員権の二極化が進んでいる」と話す。

セラヴィリゾート泉郷(東京・豊島)は、仲介市場で20万円前後で取引されるオアシスクラブを運営する。小西滋社長は「以前は人気がなく、仲介市場で会員権の値段がつかなくなった」と振り返る。それが9～10月は会員権の新規販売が前年同月比で倍増。仲介市場でも、会員権が売りに出るとすぐに売りに切れるようになった。

購入するのは60～70代のリタイア世代が中心だ。オアシスクラブの「ホテルアンビエント伊豆高原」(静岡県伊東市)を訪れた男性(62)は、公務員を早期退職し年30泊以上するヘビューザーだ。「社長や他の会員と親しくなりしょっちゅう来ている」と話す。

低価格帯の会員権の場合、多人数で一定日数を利用すれば、ホテルに宿泊するよりも節約できる。「実利を重視し会員権に注目する人が増えている」(e会員権の川口氏)という。

平均成約単価は下落基調

活況でも100万円以下の売買多く

リゾート会員権仲介大手のe会員権(横浜市)によると、リゾート会員権の取引件数は増加傾向にある。17年の1～9月の取引件数は約500件で、14年に比べて2割増加した。「株高の恩恵を受けられる資産家や、好業績の企業の経営者が購入している」(同社の川口昇氏)ももっとも成約単価の平均は、下落傾向にある。9月の平均単価は前年同月比で2.9%安い238万円だった。会員権の取引が活況なのに平均単価が下落しているのは、低価格帯の会員権の売買が増えているためだ。

e会員権ではこれまで、高級リゾート施設、エクシブの会員権売買が

全取引の7割強を占めていたという。だが17年9月時点でエクシブの比率は5割強まで下がっている。かわりに取引が増えているのは100万円以下の比較的手ごろな会員権だ。リゾートトラストが1974年から運営する「サンメンバーズ」や、有馬や箱根に展開する「ダイヤモンドソサエティ」といった施設へのニーズが増えているという。

高級リゾートの会員権では、値上がりする事例が増えている。東急リゾートによると「東急ハーヴェストクラブ伊東」の会員権は3年前と比べて3割高い230万円で売買されている。「東急ハーヴェストクラブ箱根甲子園」も同2割高の500万円だ。

仲介成約単価(平均)は下落している
30% 対前年同月比



仲介市場で910万円で売れた実績がある「東急ハーヴェストクラブ旧軽井沢」などは、買いたくても空室がなく、順番待ちの状態が続いている。

バブル期は会員権の値上がりを狙った売買が目立ったが、現在ではほとんどみられなくなった。家族構成や余暇の過ごし方を踏まえて、ライフスタイルに合った会員権を購入するケースが多いようだ。