

## 株高追い風にシニア世代が関心

# 会員制リゾート、復活の兆し

株高による資産効果を背景に、個人がリゾート会員権に目を向け始めた。富裕層のほか、時間に余裕があるシニア世代、若年層による購入も増えている。バブルの再来か否か。プリンスホテルが参入するなど、新しい動きも広がっている。

「株で300万円もうかった。これくらいで買えるリゾート会員権はないか」

リゾート施設の中古会員権売買を仲介するe会員権(横浜市)では最近、こんな問い合わせをよく受けるようになった。株高で懐に余裕ができたことから、購入を検討する中高年の個人投資家が増えているのだ。

リゾートホテルやコンドミニアム、リゾートマンションの利用権や所有権を小口にして証券化したリゾート会員権は、所有するよりも手軽に施設の「オーナー」になれる。日本経済がバブルに沸いた1980年代から90年代始めにかけて、投資目的での売買が活発化したが、最近では「あくまで自分が利用するために買う」(e会員権の涌井智子社長)動きが出てきたことで、復活の兆しを見せているという。

e会員権が毎月計算しているリゾート会員権の平均単価は、アベノミクスに歩調を合わせるように、2013年以降上昇に転じていたが、株高に弾みがついた最近、再び値上がり傾向にあるという。

リゾートトラストが運営する「エクシブ」「ベイコート倶楽部」や、東急不動産の「東急ハーヴェストクラブ」といった300万円以上の高価格帯の取引が活発化しているほか、100

万円以下の低価格帯も動きが多い。「お手ごろなものに関しては若い方の購入も増えている」(e会員権の涌井社長)

### 新規物件の会員権販売も好調

既存物件の売買のみならず、新規販売も好調のようだ。新規施設のリゾート会員権は、開業の2～3年前に売り始め、開業時まで4～5割程度を販売、その後2～3年くらいで売り切るのが一般的なペースだとされる。

それが、リゾートトラストが昨年3

月に開業したエクシブ湯河原離宮(神奈川県)は、開業1年足らずで広さ77～113m<sup>2</sup>のタイプの部屋がほぼ完売。関西でも今年2月に開業予定の芦屋ベイコート倶楽部(兵庫県)は、昨年9月時点で既に6割が売れたという。

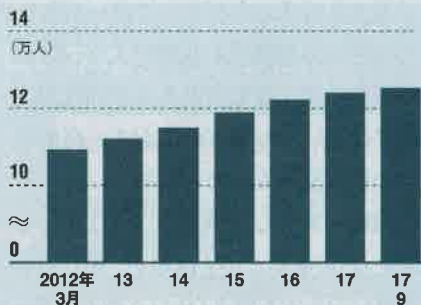
活況を受けて新規参入の動きも出てきた。西武ホールディングス傘下のプリンスホテルは会員制ホテル事業「プリンスバケーションクラブ」を開始する。18年度中に会員権の販売を始め、施設は19年度の軽井沢を皮切りに開業。全国20カ所に展開する計画だ。軽井沢や伊豆、箱根、日光などにある既存施設の一部を会員向けに転用するほか、新規施設の開設も目指す。

リゾート施設は、季節ごとに収益がぶれやすいため、会員制事業を展開することで「一定の顧客基盤の囲い込みを図り、収益の安定化につなげたい」(プリンスホテル)という。

株価は26年ぶりの高水準にある。株高に連動した会員権市場のにぎわいは、かつてのバブルの再来なのか、それとも今回は持続性のあるものなのか。多額の個人金融資産を保有する高齢者の増加もあり、リゾート施設の需要は今後伸びるとされているが、見極めるにはもう少し時間がかかりそうだ。(武田 安恵) ㊦

### 着実に会員数を積み上げている

●リゾートトラストのホテル会員数の推移



リゾートトラストが2020年開業予定の横浜ベイコート倶楽部ホテル&スパリゾート

