

リゾート会員権 上昇基調

30歳代の若年層購入増加

リゾート会員権の取引が上向いている。インバウンド訪日外国人)需要でホテルがにぎわうなか、会員制リゾートクラブの市場を活性化させているのが30代前後の比較的若い層だ。景気の先行きには不透明感も指摘される。リゾート会員権の相場はどう動くか。リゾート会員権の売買仲介を手掛けるe会員権(横浜

市)の涌井智子社長に見通しを聞いた。
——市場で取引されているリゾート会員権とはどのようなものか。
「ホテル、コンドミニウムといった施設を法人や個人が会員となって、一般よりも予約や料金で優遇されるよう運営しているのがリゾートクラブだ。こうした施設を維持し

たりシステムを安定運営したりする費用を会員が負担する仕組みになっている。会員資格がリゾート会員権で、これを証券化し流通させている。会員は1泊2000円台から1万円台程度で利用できるケースが多く、行楽シーズンでも予約を取りやすい」

「リゾート会員権には主に共有制(オーナーズクラブ)

と預託金制(メンバーズクラブ)がある。施設の利用にあたって大きな差はないが、いずれも保有期間中は料金とは別に年会費や維持管理費などを支払わなければならない点には留意が必要だ」

——足元の取引状況は。
「2019年は例年よりも大型連休が長かったが、5月の売買件数は前月比で約20%伸びた。リゾートで過剰といった機運が高まったのが一因だとみる。春先から7月以降の夏季休暇に利用を想定した需要が堅調だ」

「2019年を振り返ってみると件数が前年比でプラスとなる月が多い。18年は17年よりも件数が増加しており、上昇基調にあるといえる。消費税率引き上げを控える10月を前に例年よりも需要が増す可能性もあるだろう」

——価格動向は。
「5月の平均市場価格は235万円で、前月よりも2.5%下がったが、4月は241万円で6.6%上がっている」

る。5月は値上がりした件数よりも値下がりした件数が上回り、平均を押し下げた面がある。値動きは上下しているものの、値ごろ感のある会員権の取引は活況だ」

「実際に最も取引件数が多い価格帯は100万円未満の会員権で、取引全体の過半を占めている。100万円以上300万円未満の会員権と300万円以上の会員権の取引数が月によって入れ替わる状況が続いている。5月に最高値を更新した5件すべてが1000万円を超える会員権で、『VIA L'Annee 熱海伊豆山』(静岡県熱海市)は1570万円となり、5カ月間で80万円上昇。需要の二極化傾向が続いていると考えられている」

——購入者の特徴は。
「主な顧客層は40〜50歳代で、大企業の役員や自営業者などで半数を超える。同じ年代でも退職後の生活を豊かにするため購入を検討する会社員も増えている」

「ここ4〜5年で30歳代など若い層の購入も目立つようになってきた。ライフスタイルに合わせてリゾート地での生活を手軽に楽しむスタイルが浸透しつつあるとみている。単独でマンションや別荘を保有するよりもコストを抑え、ホテルのサービスも利用できるなど利便性も高いからだ。それに伴って手ごろな価格帯の会員権の人氣が高まっているともいえる」

——流通活性化も課題だ。「景気のよしあしや株価の動向などに影響を受けやすいが、リゾートクラブを使うメリットについて理解を深めてもらう努力が必要だ。需要は多様化しており、顧客の求める施設やサービスをいかに提供できるかも運営業者は問われる。また、ゴルフ会員権に比べて市場に出回る数も少なく、とりわけ公正な取引相場づくりに向けて情報開示の充実など透明性を高める取り組みが欠かせない」

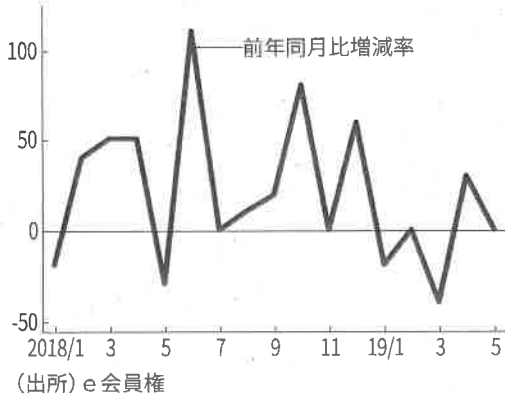
涌井 智子氏に聞く

e会員権社長



わくい・ともこ 1988年日大法卒、藤田観光入社。リゾート会員権の営業などを担当。2002年e会員権に。13年から現職。

リゾート会員権の取引は増加傾向



(聞き手は田中浩司)