

ゴルフ場やリゾート施設の会員権取引が一段と活況になった。新型コロナウイルスで密を避けられるレジャー・旅行として個人の富裕層を中心に注目されていたところに、まん延防止等重点措置の解除で法人の接待需要や個人の裾野拡大といった要素も加わってきたためだ。相場もなお高止まりしそうだ。

関東ゴルフ会員権取引業協同組合（東京・千代田）がまとめた4月の関東圏の会員権の平均価格（主要150コース）は前月比0.5%高い2223万円だった。10カ月連続で200万円を上回った。

ここにきて取引が目立ってきたのが法人という。仲介大手の桜ゴルフ（東京・中央）によると、4月の法人の買い注文数は前月比2.1倍に増え、売り注文数

会員権取引、活況一段と

ゴルフ 法人の接待需要増加



(注) 関東圏の主要150コースの平均。
21年4月からは税込み表記
(出所) 関東ゴルフ会員権取引業協同組合

は同45%減った。佐川八重子社長は「これまでコロナ感染防止の観点から接待目的で購入する法人は少なかつたが、ムードが変わった」と指摘する。

法人の需要は高額取引を

リゾート 富裕層から裾野拡大

増で全体をけん引した。個人取引は引き続き活況だ。個人の買い注文は同3%増、売り注文は16%減だった。4月から5月にかけての大型連休中にゴルフを楽しんだ個人から連休明け以降に会員権の問い合わせが増えているという。

一方、リゾート会員権の販売を仲介するe会員権（横浜市）がまとめた4月の会員権の平均価格は前月に比べ0.5%安い380万円。高額物件の取引が少なかったため平均価格は小幅に下落したが、8カ月連続で350万円を上回った。取引件数は前月比で40%増え、活発だった。

値上がりした件数は44件で先月よりも21件増えた。ただそのうち300万円以上の高額会員権の占める割合が同18%減の45%となった。値上がり幅も狭まり、全体価格を小幅に押し下げた。値下がりした件数は6件少ない34件だった。同社の担当者は取引が活発な点について「(物価高やウクライナ情勢などに伴う)経済の先行きの不透明感よりも、行動制限が解除されたことによる旅行などの意欲が勝っているようだ」と話す。コロナ下でリゾート施設への関心が高まったことで、需要が富裕層から一般の個人へ裾野が広がると見込む。「これまでリゾート会員権を取引していなかった消費者からもまずは問い合わせが増えそう」とみている。

(佐伯太郎)