

The Members

ザ・会員権

市場は風が変わり、落ち着きを取り戻し購入の好機到来 内容の良いコースに割安感、名変料値下げコースも増加

今年上期のゴルフ会員権市場は平均相場も25パーセントの上昇を見た。株価の高騰にみられる「アベノミクス効果」への期待感が、会員権市場にも流れ込み、購入の機会と資金を流入させたことは間違いない。

ただ、価格水準を見るとピーク時の30〜35分の1にまで調整された平均相場。今回の上昇はミニバブルとの表現もされたが、大化けするという状況ではなかった。大幅に値を下げた名門・老舗コースから買い注文が入り、中堅、低額コースへと徐々に波及するという上昇メカニズムを構成するパターンだった。

連続の猛暑日でプレー意欲も削がれたが、ゴルフ場の入場者数は例



年の水準を確保した。衰えないゴルフ人気を物語るが、一方、会員権市場は少し流れを変えている。6月までの上昇波動が一服、中堅クラスが値下がりや転じるなど、落ち着きを取り戻している。買いが一巡したということもあるが、予算を上積みしても購入したいとするコースへの強いこだわりがトーンダウン

ン、期待されたボーナス上昇による会員権への資金流入も見られなかった。関東エリアでは、株価高騰で出た余剰資金が高額会員権に回ったが、関西では業績を上げた企業の買い替えが見られた程度で個人にまでは広がらなかった。

秋口に購入サイクルが訪れる 売りのスタンバイが顕在化

市場も夏枯れから秋口には購入サイクル入りするだろう。アベノミクス効果で相場上昇を期待して売りを控えていた人たちが、下げ傾向にある相場の推移を見てタイミングを計り出したからだ。売りの顕在化は、買いの出動機会でもある。特に人気コースの中堅クラスは潜在

需要も多く売りが出ればすぐに成約するという環境が続いている。ただ、高額名門クラスでは、依然として売値と買値の指値の乖離が大きく制約しづらい局面が続いている。また、低額コースでは年会費の発生時期が大きく流通に影響する。年会費はランニングコストと捉える風潮があり、関西エリアでは特に成約条件にかかわってくる。



売りが増えれば相場は弱含みとなるが、それを期待して買いのスタンバイをしている人も多く、双方の綱引き状態が続いている。相場にミネートされている銘柄のうち、座標軸は値下がり組みがやや上回るものの、下げ幅は5パーセント以内と限定的で、大きく下げる気配はない。下げるものは下がるどころまで下がり、上がるものも妥当と思われるところまで回復したと見ていいだろう。

既設相場が安定推移をみせていることもあり、補充募集にも応募が増えている。価格は数十万〜数百万円とバラエティーに富んでいるが、購入者は自分のライフスタイルに合わせてコースを選択している。ほとんどがプレー会員権と呼ばれるものだが、預託金制の会員権にこだわる人も多く選択肢は広がっている。

上半
期は高
額クラ
スの上
昇が中
堅クラ
スの弱
気をか
バーし、



低額クラスの続落に歯止めをかけるという構造だったが、現在は中堅クラスの復活が相場動向を支配している。高額クラスの買いが一巡したところで、会員権のミニバブル化は一応終結したと見るのが妥当なようだ。内容の良い歴史ある中堅クラスが200〜300万円台にある状況。割安感是否めない。

様子見から買い出動へ。踊り場から、超安定域に。市場は季節の変わりとともにその色を塗り替える準備に入っている。