

値ごろ感・割安感のある人気コースに 価格帯を問わずまんべんなく買い注文が入る —— 安値安定の水準が続く中、市場全体に強い潜在需要 ——



価格帯、エリアを限定せず、値ごろ感のあるコースが増加、様子見していたユーザーが買いに動きを転じてきた。相場水準も安値安定が続いており、適度な売りがあるため成約し易い商況となっている。

競技志向でコースを選択する人が目立ってきたこと、ゴルフ仲間が多く在籍しているから、友人が購入したからなど、ホームコースの決定条件が真にプレーを楽しむためにというポイントにシフトしてきたことが特徴的。

コース内容に比べて、割安感・値ごろ感のあるところが増加しており、選択肢は広がりを見せている。そんな中、まだ下がる、もう少し様



子を見ようと購入を控えていた潜在需要が今が買い時と判断してきたことも後押ししていると言える。

政局、景気の先行き懸念による影響が心配されたが、会員権市場は買い注文が減少していない。心理的に景気の冷え込みなどがあるのか、成約までのスピードがスローダウンしていたが、改善の方向にある。相場が安値安定で推移しているため、潜在需要の顕在化は見えて取れることから、年末市場の視界は良好。会員権は秋の需要期から、購入サイクルが続いている。

**メンバーズライフを楽しむことを重視
運営姿勢に高い評価のコースが選ばれる**

大手グループの再編に向けての経営統合や、間接株主会員制への移行など会員権市場の流れが変わりつつある。

現在の会員権価格が基準価格（同じエリアの同等クラスの平均相場）に比べて割高か、割安かを見た場合、相場表にノミネートされてい



るコースの6割強が割安感が強い。市場には、補充募集のほか、名義書換料を値下げしているコース、年会費を値上げしたコースなど選択

肢は広がっているが、ユーザーは値ごろ感をどの評価基準に求めているのか手探りの状態というのが実際だろう。ステータス性、使い勝手、メンバーズライフが充実、将来性など、どの項目にチェックポイントをおくかによってコースの選定は変わってくる。ただ、基本的には、自分の年間のラウンド数に照らし合わせ試算してみると、その価格が割高か、割安かの判断はつく。利用本位とはいえ、コースに魅力やメンバーに共感を呼ぶ運営を進めているコースを選ぶのが大切である。

平均相場は、一進一退しながらも88～90万円を伺う展開となりそう。底が見えないという意見もあるが、どの価格帯にも買い注文が戻ってきたことで、早晩下落傾向に終止符が打たれるのではといった見方も浮上して来ている。