



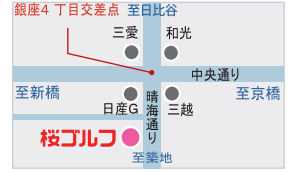
株式会社 桜ゴルフ
東京都中央区銀座5-9-1 銀座コティビル3階
(銀座4丁目交差点より1分)

銀座本店 伊勢丹新宿店 そごう千葉店

【お問い合わせは】

0120-83-5021
本社営業部 03-3572-8511
伊勢丹新宿店 03-3358-9181

https://www.sakuragolf.co.jp



22年上半期の価格帯別相場推移

(名変諸費用含む、%)

Table with columns: 価格帯, 21年, 22年 (1月-6月), 年初比. Rows include price bands from 1000万円以上 to 70万円未満, and an average row.

6月4週の関東圏平均相場 117.0万円(519コース)

今年の会員権相場は年初から続伸し、関東圏の平均相場は1~6月の半年間で5.3%の値上がりとなりました。コロナ禍によるゴルフ人気は今年に入ってもなお衰えず、相場の上昇基調は2年に及びます。

続伸基調崩れない
22年前半相場



草分けとしての使命を
佐川 八重子

~22年上半期相場のポイント~

- 半年で+5.3%。2年に及ぶ相場の上昇基調
● コロナ禍のゴルフ人気で買い先行の状態続く
● 法人需要の増加で1000万円以上の伸び顕著
● 人生100年時代映しリタイア層の買い活発
● 300万円以内の中堅、お手頃価格帯も順調

~値上がり額TOP25のポイント~

- 法人の保有コース見直しで名門回帰の動き
● 全体の約1/4に当たる129コースが値上がり
● トップの戸塚は入会諸費用減額が奏功、2位の武蔵は割安感による見直し進む、3位の磯子は年会費の安さと食事が好評
● 値上がりトップ25のうち名門が約60%占める
● リゾートでは大浅間・日光・河口湖がランクイン

人生100年時代を迎え、20~30年のセカンドライフを見据えたりタイア層の上物買いや、例年より早い猛暑の到来でリゾートコース人気が続いているのも特筆されます。

一方、個人はリタイア層の活発な買い需要が150~300万円の中堅、および150万円以内のお手頃価格帯を押し上げました。

特に、一時停滞していた法人の買いが4月以降は一気に増加へと転じました。総会後の役員異動に伴う需要で1000万円以上の価格帯が大きく伸び、平均相場の値上がりをけん引したのが大きな特徴です。

ナ禍によるゴルフ人気は今年に入ってもなお衰えず、相場の上昇基調は2年に及びます。会員権市場では買いが先行する需給状態が続き、当社が受けた1~6月の買い注文数は売りの1.5倍と大きく上回りました。

129コースが値上がり
名門・リゾートが上位占める

今年法人の保有コースの見直しが進み、名門回帰の動きが顕著です。今年の上半期の値上がりコースは129コース(全体の約1/4)にのぼります。特に都心近郊の名門コースについては品薄状態が目立ちます。

割安感から見直し進む。3位は磯子(神奈川)。+200万円で年会費の安さやお食事のおいしい点が評価、と大幅な値上がりとなっています。左表のトップ25のうち名門が約60%を占め、リゾートコースの大浅間・日光・河口湖が値上がり額上位に入りました。

22年上半期の値上がり額 TOP25

金額：万円・税込 値上率：% ♥株主制

Table with columns: 順位, コース名, 年初⇒6月末, 値上額(値上率), 名変費用, 総額, 特徴, 年会費, 開場. Lists top 25 courses by value increase.