

住宅建筑市场

- 建筑商在住宅建筑中吝啬使用天窗的举动是把自己放在危险的位置。如今，许多购房者都把天窗当作住宅必配品，而不再是一种选配品。

(建筑商新闻，2005年9月)

- 据美国绿色建筑委员会的报告，节能是天窗的另一个买点。将日光照明融入到住宅的设计中，可以将室内照明成本降低80%，而且在用电高峰时段减低了对机械制冷的需求。

(建筑商新闻，2005年9月)

- 为了吸引更多的女性购房者，一些住宅开发商更多地在住宅设计中采用一些诸如在卫生间安装天窗来提高自然光照水平等元素。财富500强的住宅开发商，KB住宅房产公司和时尚偶像玛莎·斯图尔特合作，在亚特兰大地区设计了900户住宅，每户住宅的设计都包括提高卫生间的自然光照明，KB公司计划最终能把这一项目推向全美。

(MSN房地产，2006年4月5日)

- 天窗被评为“梦幻卫生间”的第一元素。

(汉密尔顿观察家报，2005年10月8日)

- 今天，应用了节能的绿色建筑技术的住宅具有更高的二手销售价格。

(全国住宅建筑商协会绿色建筑媒体说明书)

- 美国全国住房建筑商协会绿色住房指导纲要特别推荐，管道天窗可以安装在没有窗户的房间。

(全国住宅建筑商协会绿色建筑媒体说明书)

- 根据2006年对美国全国住房建筑商协会会员的调查，87%的会员认为绿色建筑对于降低生命周期成本起着重要的作用，包括节能、生产力的提高，82%的会员认为绿色建筑有助于保持走在竞争的前列。促使企业拓展绿色建筑行动的主导因素在于：能源成本的节约和公共事业部实施的补贴（88%）、客户需求（88%）、和竞争力（83%）。

(全国建筑新闻在线，2006年3月20日)

- 一个标题为“绿色的价值”的国际性研究表明了房地产的市场价值和它的环境友好性之间的直接关系。该研究由皇家特许测量师协会、政府和民间组织共同领导，发现绿色建筑可以得到更高的租金和售价，更快地吸引承租人和购房者，并且运营费用更低。

(建筑商杂志，2006年3月)

- 能源之星计划推行10年来，美国消费者采购了超过100万经过该计划论证的产品。美国最大的住宅建造商中超过一半正在以某种方式参与到能源之星的计划中，比如有些按照能源之星的评级标准描述产品规格。近三分之二的美国消费者能够识别能源之星标志。

(建筑商杂志，2006年3月)

