

読まずに建てるな、読んだら納得！

高級住宅を納得価格で造る方法

住宅業界の常識を覆す「価格半減理論」と資産価値の真実

株式会社ウイングホーム

「住宅難民」にならないための物差し

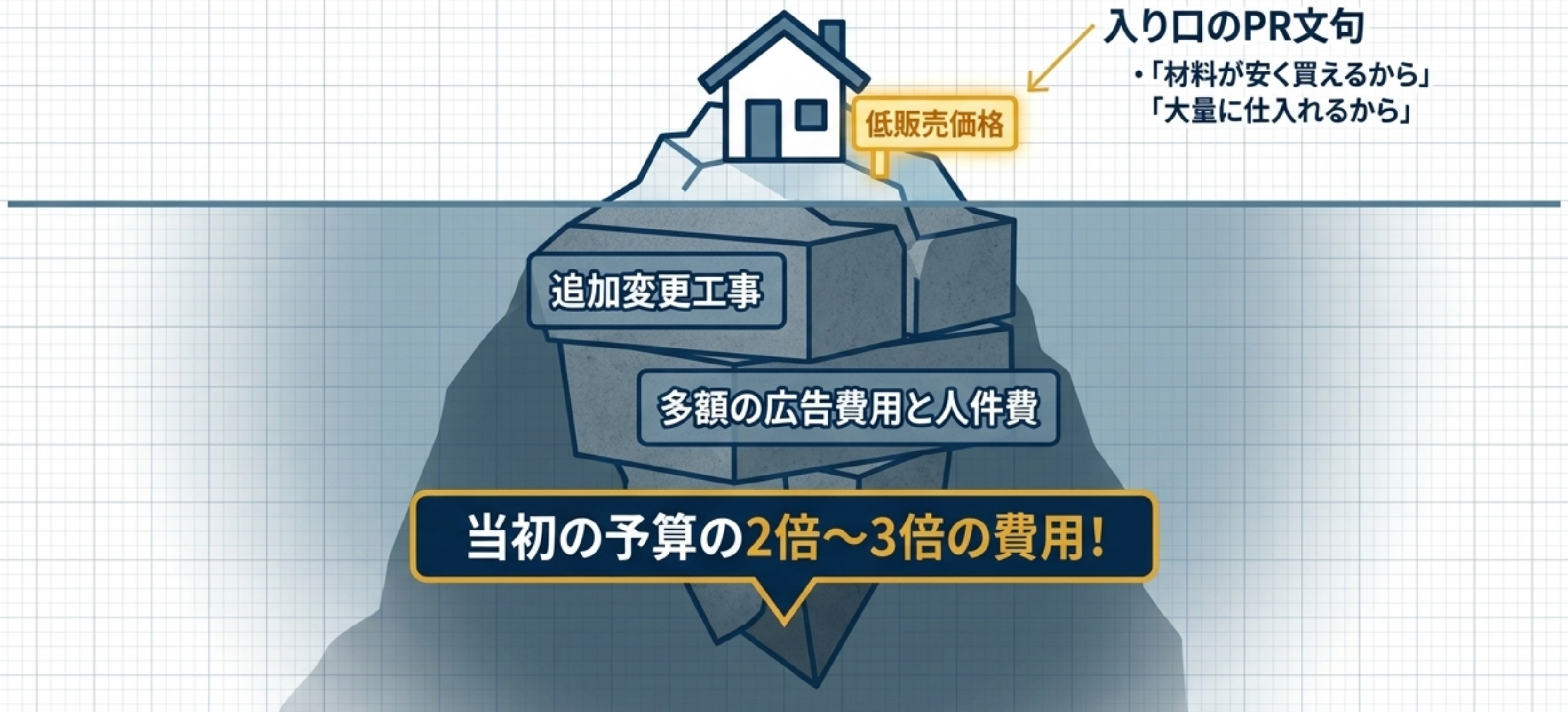


世間には、住宅の価値を計る「物差し」を持たず、表面的な価格だけを追い求めて長い年月をたびする「住宅難民」が溢れています。

「高価な住宅」イコール「高級住宅」ではありません。

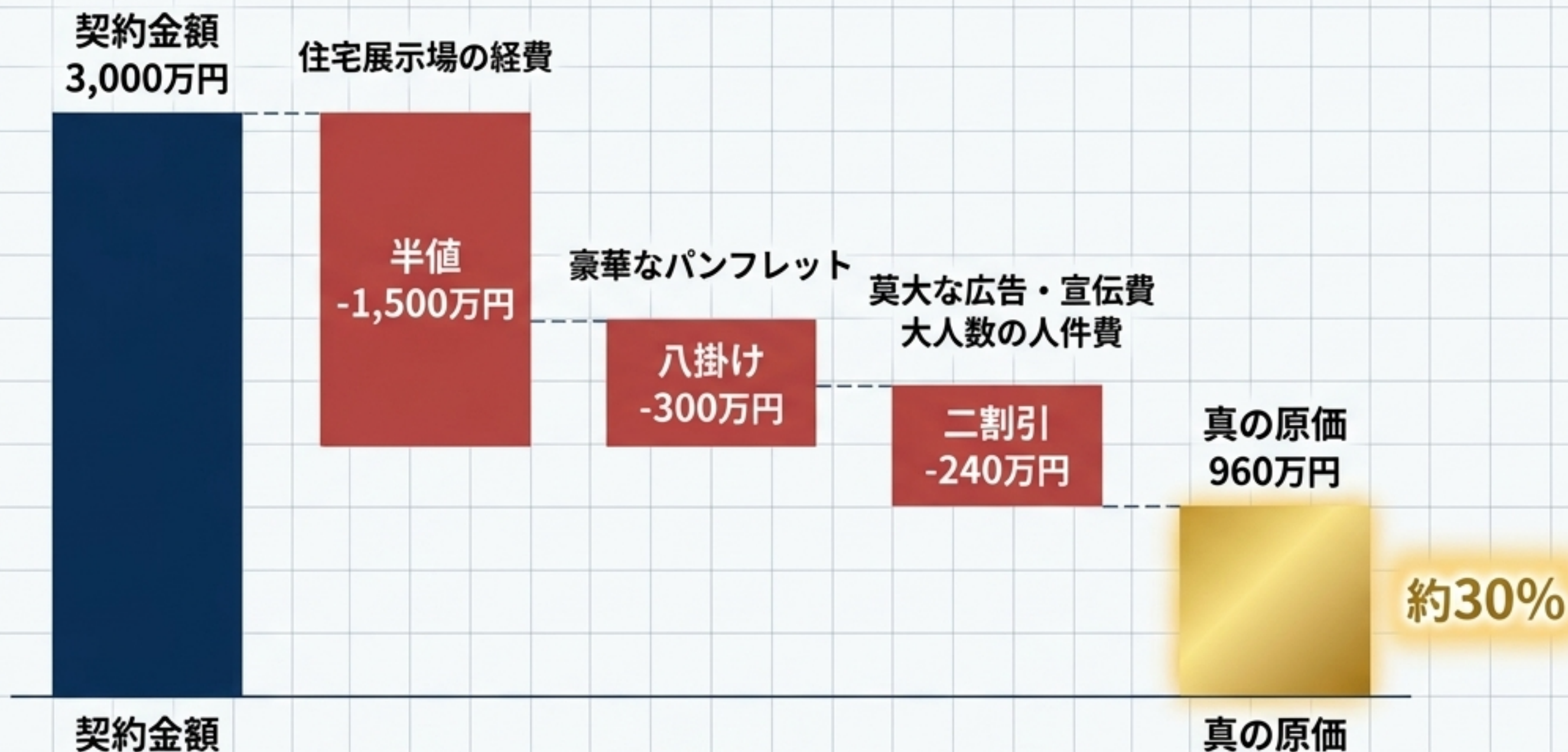
**必要なのは、価格ではなく
「価値」を見極める基準です。**

罠その1：ローコスト住宅の「見せ方」



真の「ローコスト」ではなく、単なる「低い原価」の住宅を巧みなテクニックで販売しているのが実情です。

罣その2：大手住宅メーカーの「半値八掛け二割引」

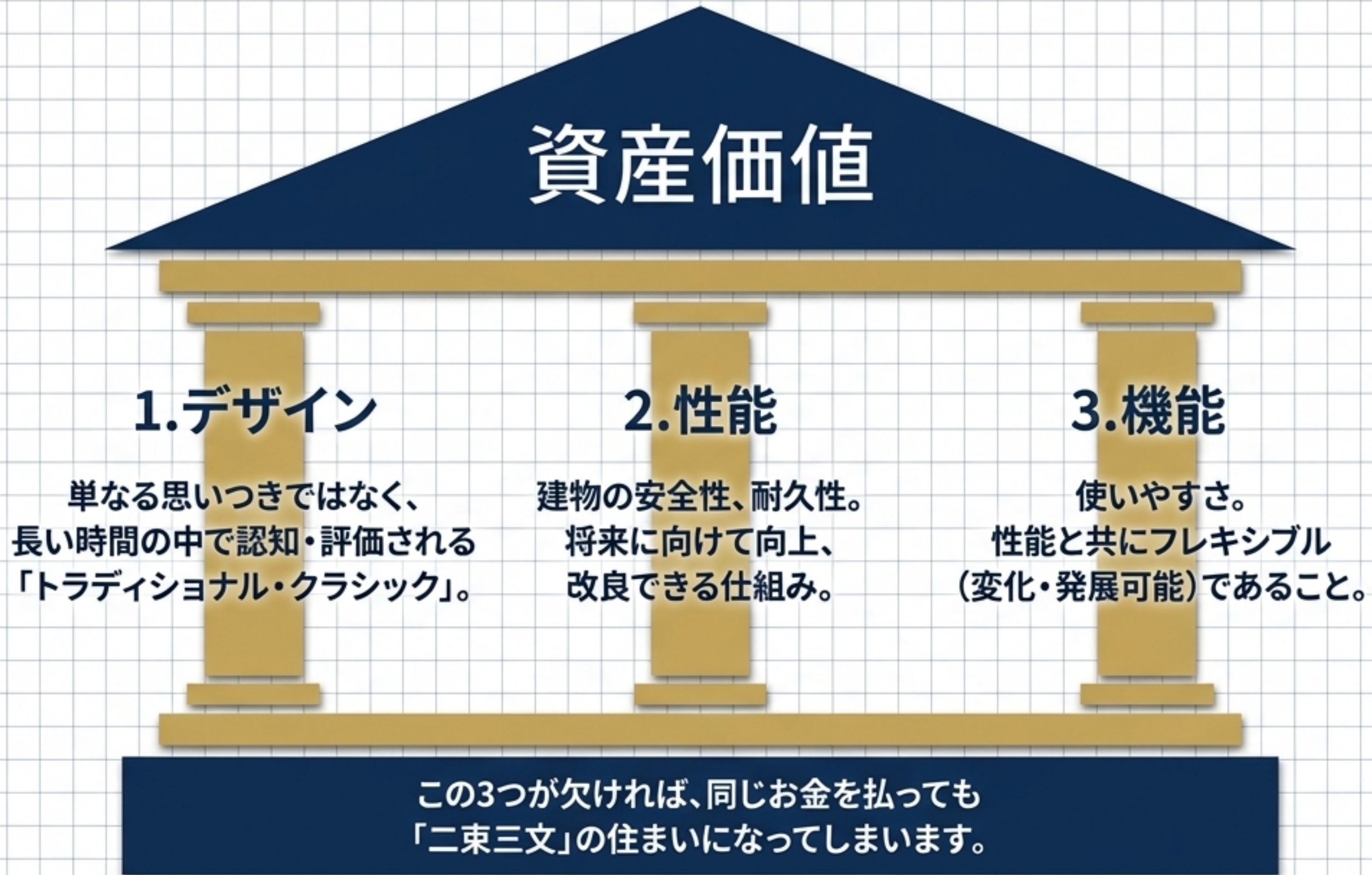


建て主の利益に還元されない「見えない経費」が、
あなたの家の価値を奪っています。

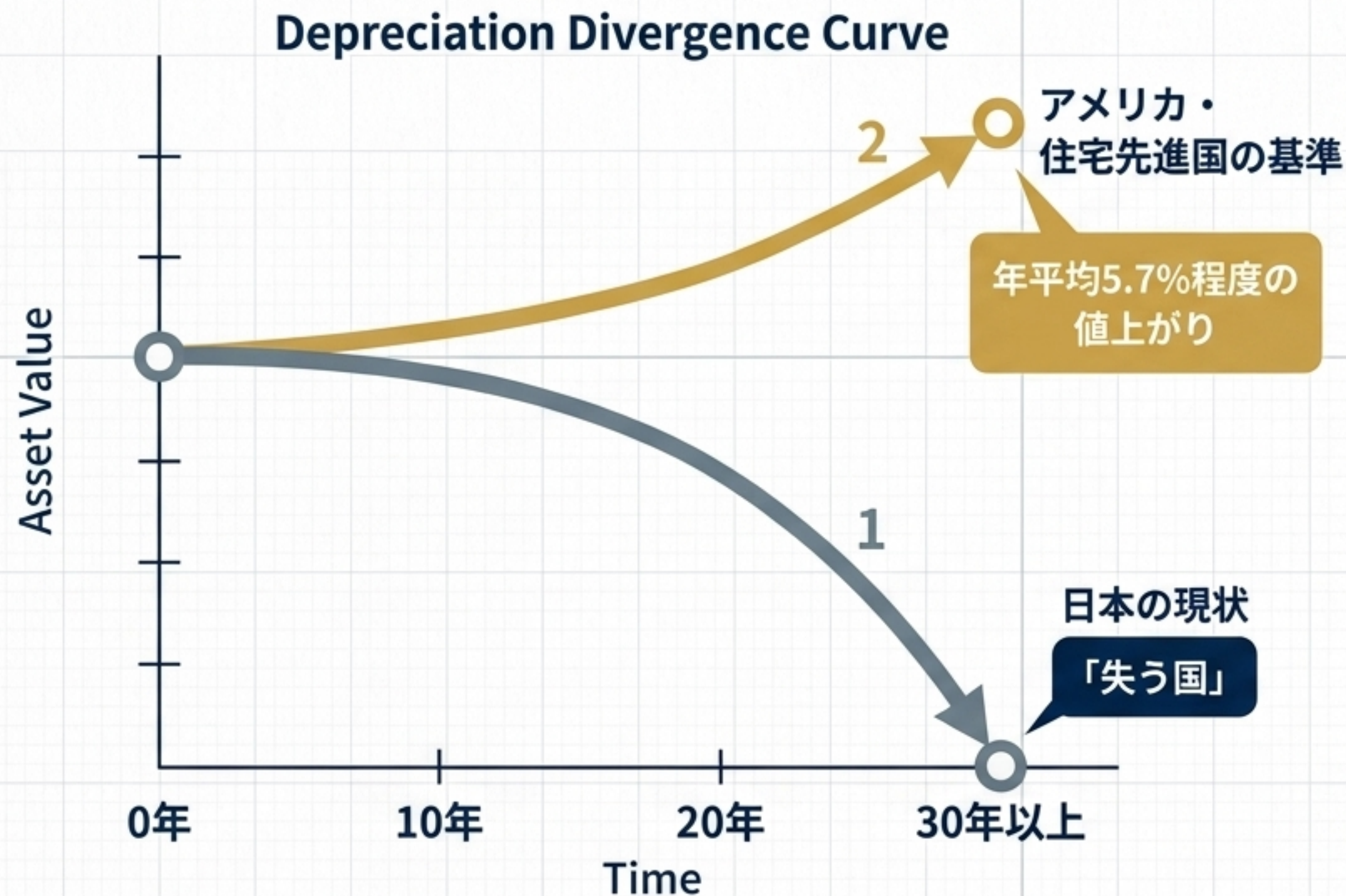
業界の構造的欠陥と、本来あるべき姿

	ローコスト住宅会社	大手住宅メーカー	理想の建築会社 [ウイングホーム]
入り口の価格	安く見せる	高額	適正・納得
最終的な支払い	当初の2~3倍	非常に高額	等価交換
経費の使途	広告と営業マン	展示場とブランド維持	職人の技術と 高品質な建材
資産価値	低い	流行に左右される	長期的に持続・存続

真の価値を生み出す「住宅の三大要素」



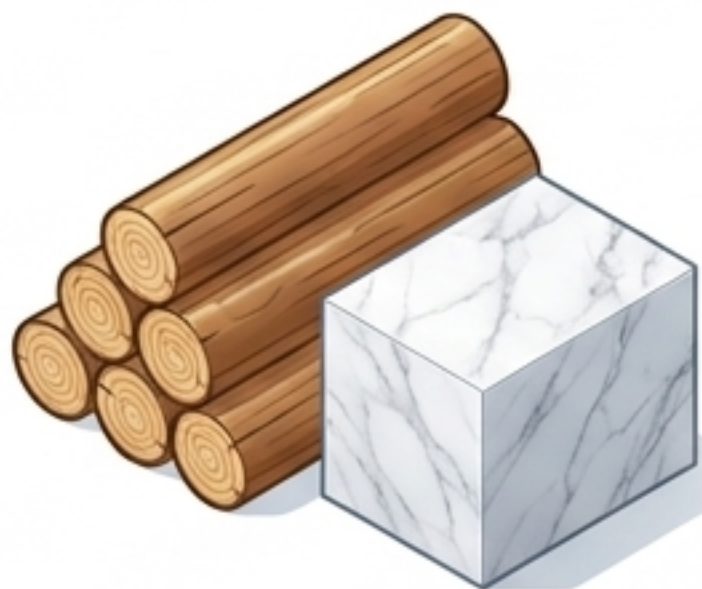
資産価値のグローバルスタンダード



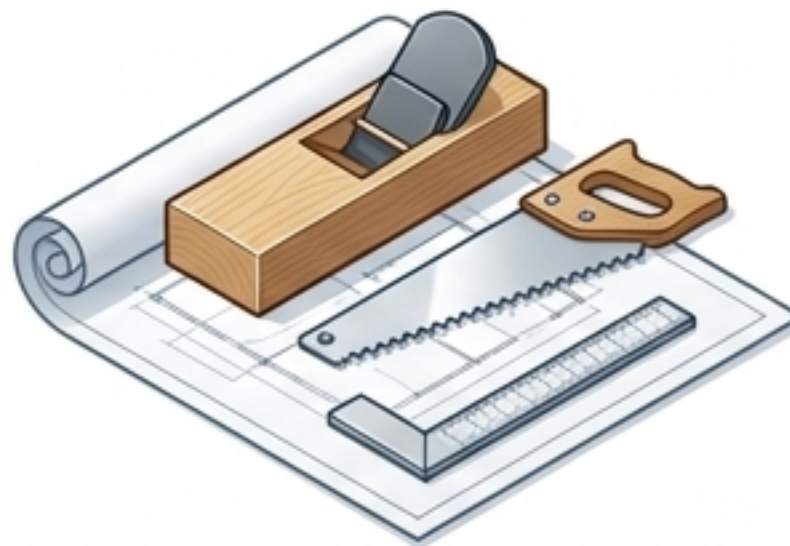
アメリカでは、銀行が住宅の「デザイン」を評価して価値を推定します。

優れたデザイン（性能・機能を含む）の家は、20～30年後に数倍の価値になる資産です。

「高級住宅」の揺るぎない定義



高価な材料を
ふんだんに使用



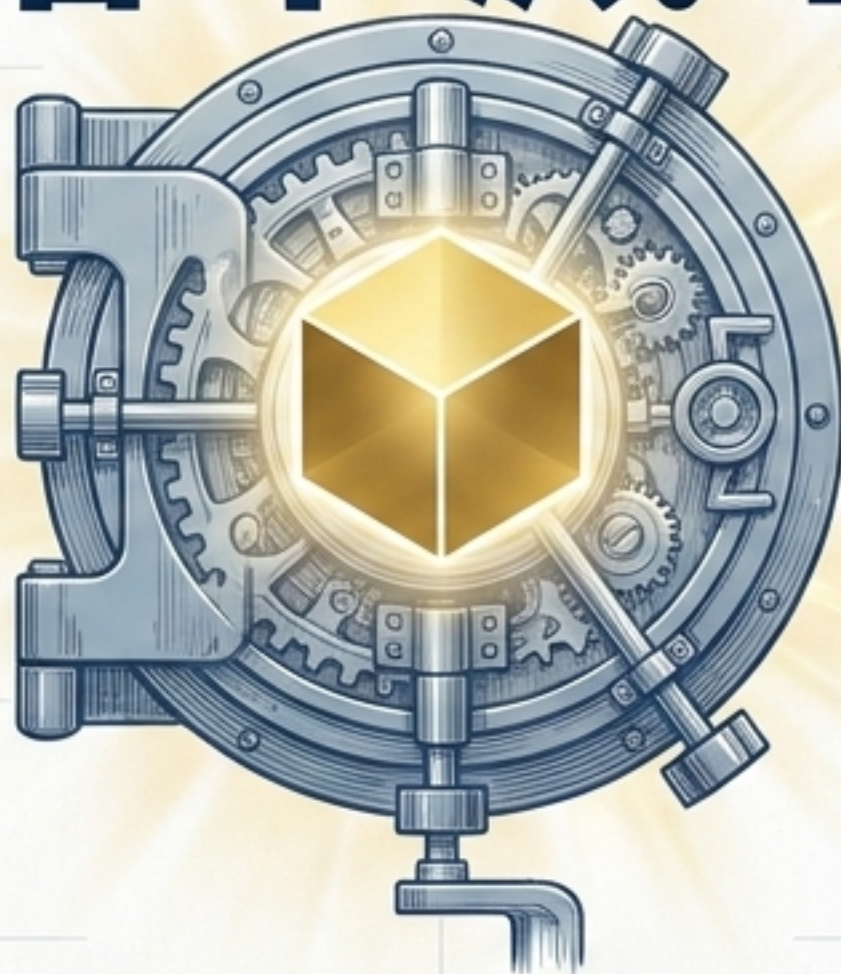
腕のいい・手間賃の高い
職人を長時間採用



資産としての価値がある
高級住宅

「高価な住宅」がすべて「高級住宅」ではありません。この定義に当てはまらない家は、いくら高くても高級とは呼べないのです。

妥協なき品質を、納得の価格で。 「価格半減理論」



高級住宅の定義(素材×職人)を一切妥協せず、
合理的・科学的なコストダウンを実現する独自の手法。



コストダウンのカラクリ：品質を下げずに無駄を削ぎ落とす

莫大な広告費・
展示場維持費

ムダな職人の時間

高価な材料

職人の正当な手間賃

正統の高い住宅

高価な材料

職人の正当な手間賃

Wingホームの売半理論

1: 材料の工夫

高価な材料を効率よく使い、デザイン上の工夫や図面の合理化でムダを出さない。

Architectural Slate

2: 職人の手間の合理化

腕の良い職人の「単価」は削らず、ムダな「時間」が掛からない工程計画を徹底する。

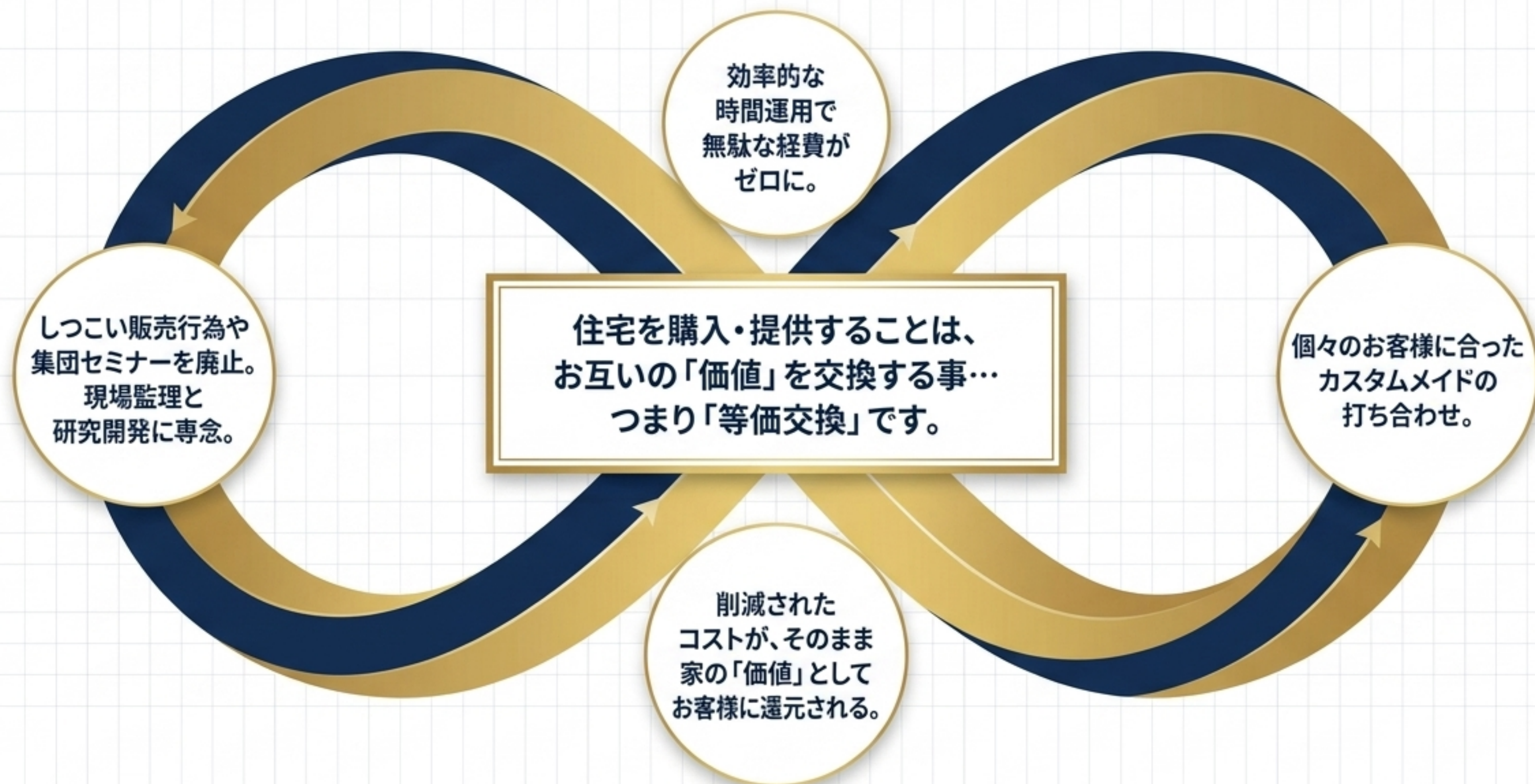
Architectural Slate

3: 固定費の削減

莫大な広告費や展示場維持費をゼロにし、すべてをお客様の家の「価値」に転換する。

Architectural Slate

「完全予約制」が実現する、真の等価交換



50年の歴史と、サステナブルハウスのパイオニア

1999年

国内初の「サステナブルハウス」商品化。

カナダ政府提唱

「スーパーEハウス」のライセンスを単独取得（当時国内60万社中、約20社のみ）。

Credentials Dashboard



国際基準の性能

デザイン、超省エネルギー、耐震耐久性、化学的安全性。



公的機関からの評価

国土交通省、通産省の広報誌で特集。



専門家への技術指導

年間400を超える企業への講演・技術指導。

私たちの根底にある、一つの問い

“ 「貴方は住宅建設をするに当たり、
大切な家族や友人、恋人にしてあげるように
相手のことを考えながら造る事が出来ますか？」

これは、世界最大の建設組合「全米ホームビルダー協会 (NAHB)」の加入希望者に必ず問われる言葉です。当社は「NAHB」の国際会員として、どんな困難な時もこの言葉を胸に、目の前のお客様のために全力を尽くします。



住宅難民にならないために、 お茶でも飲みながらお話ししませんか。



- 住宅は、購入できることよりも、そのローンを「返済」出来ること（アフォーダビリティ）が重要です。
- 「ハイコスト住宅」を「ロープライス」で建てる方法を、さらに詳しく知りたい方は、ぜひご予約の上でお越しください。

営業行為は一切致しません。「冷やかし」大歓迎です。

完全予約制

TEL: 029-871-1022

Email : wing@winghome.co.jp