



---

## Pressemitteilung:

### Town & Country-Häuser

#### Wenn Träume Wirklichkeit werden ...

#### ***Ob schlüsselfertig, zum Ausbauen oder zum Selbstbauen: Bauherren profitieren von der Angebotsvielfalt des Marktführers im lizenzierten Hausbau***

**(Behringen, 5. Mai 2010)** Angebotsvielfalt, beste Qualität und weitreichende Flexibilität für den Bauherrn – diese und viele weitere Vorteile zeichnen die Town & Country-Häuser aus. Aus gutem Grund behauptet das Thüringer Unternehmen in Deutschland die Marktführerschaft im lizenzierten Hausbau. Allein im Jahr 2009 verkaufte Town & Country-Haus 2305 Häuser und erreichte damit einen Umsatz von mehr als 350 Millionen Euro. Gründer und Firmenchef Jürgen Dawo führt den Erfolg des Unternehmens in der Hauptsache „auf die am Markt einzigartige Kombination von Variantenvielfalt und die im Kaufpreis enthaltenen Schutzmechanismen für den Bauherren vor, während und nach der Bauphase“ zurück. Das Angebot von Town & Country Haus zielt in der Hauptsache auf Normalverdiener, die mit einer mietähnlichen Belastung den Traum der eigenen vier Wände verwirklichen wollen.

Überzeugend für viele Käufer ist, dass sie zwischen drei unterschiedlichen Hausbau-Varianten wählen können: dem schlüsselfertigen Massivhaus, dem Ausbauhaus sowie dem Selbstbauhaus.

Dies entsprechend den persönlichen finanziellen Möglichkeiten des Bauherrn und seiner handwerklichen Fähigkeiten. So wird das **schlüsselfertige Massivhaus** in einer garantierten Bauzeit von maximal 6 Monaten erstellt. Auf Wunsch können Bauherren Boden und Wände nach individuellen Vorstellungen in Eigenregie gestalten. Das Massivhaus wird wahlweise in Porenbeton bzw. Liaporbauweise mit Wärmedämmverbundsystem, inklusive Bodenplatte und Erdarbeiten, erstellt. Eine detaillierte Planung der einzelnen Gewerke und die Optimierung der Materialzulieferung stellen sicher, dass kein Leerlauf auf der Baustelle entsteht. Denn die Projektleiter, in der Regel Inhaber mittelständischer Bauunternehmen, die in der Region verwurzelt sind, sorgen dafür, dass der Terminplan exakt eingehalten wird.

Nach Fertigstellung des Town & Country Massivhauses kann er nach eigenem Geschmack Materialien auswählen, selbst tapezieren und den Boden verlegen.

Das so genannte **Aktions-Ausbauhaus-Konzept** von Town & Country ist ideal geeignet für Bauherren, die mit Freude bei der Verwirklichung ihres Eigenheims mithelfen. Denn mit handwerklichem Geschick lässt sich fehlendes Eigenkapital problemlos durch Eigenleistung ersetzen. Alle Ausbauhäuser werden mit hoch dämmenden Porenbeton- oder Liapor-Wandelementen inklusive Bodenplatte erstellt. Größter Wert wird auf nachhaltige Bauweise durch die Verwendung von Rohstoffen gelegt, die in der Natur in Hülle und Fülle vorkommen. So sorgen die ökologischen Massivbaustoffe das ganze Jahr über im Haus für ein gesundes und ausgeglichenes Raumklima. Die perfekt passenden und günstigen Ausbauleistungen lassen somit die Verwirklichung des Traums von den eigenen vier Wänden zum Kinderspiel werden.

Beim **Selbstbauhaus** schließlich stellt Town & Country dem Bauherrn das seit mehr als zehn Jahren erprobte Selbstbau-Konzept sowie eine professionelle Betreuung zur Verfügung. Der Bauherr stellt sein handwerkliches Geschick unter Beweis, spart auf diese Weise viel Geld und errichtet sein Traumheim weitgehend selbst.

Ganz gleich, für welche der drei Varianten, das schlüsselfertige Massivhaus, das Ausbauhaus oder das Selbstbauhaus, man sich entscheidet: Jedes Town & Country Haus erfüllt die höchsten qualitativen Ansprüche bei Herstellung und Material. „Überdies profitiert jeder Bauherr bzw. Käufer von derzeit am Markt weit gehend einmaligen Vorteilen“, sagt Town & Country-Chef Jürgen Dawo. Denn im Kaufpreis eines Hauses sind die drei Town & Country HausBau-Schutzbriefe enthalten. „Sie sorgen für größtmögliche Sicherheit vor, während und nach der Bauphase“, erläutert Jürgen Dawo.

So enthält der **Bau-Finanz-Schutzbrief** etwa eine FinanzierungsSumme-Garantie sowie eine Geld-zurück-Garantie. Überdies erhalten Bauherren eine Baufertigstellungs-Bürgschaft in Höhe von 20% und damit das Vierfache an Absicherung, was der Gesetzgeber vorschreibt. Damit kann auch bei Insolvenz des Vertragspartners die Fertigstellung des Hauses wirklich erfolgen.

Und – in der heutigen Zeit immer wichtiger – die Immobilien-Kredit-Versicherung bei Arbeitslosigkeit für fünf Jahre.

Der **Bau-Qualitäts-Schutzbrief** garantiert die Erstellung von Baugrundgutachten, die TÜV-geprüfte Planung, eine Baukontrolle durch unabhängige Baugutachter sowie den so genannten Blower-Door-Test.

Wichtigstes Detail des **Bau-Service-Schutzbriefes** ist der **20 Jahre NotfallHilfeplan**. Der Hauskauf ist eine große Lebensentscheidung. Manchmal kommt es anders als geplant und unvorhersehbare Risiken können eintreten.

Wenn Bauherren unverschuldet in Not geraten, steht ihnen ein professioneller Schuldenberater zur Seite, der die Verhandlung mit Banken und Gläubigern übernimmt. Zudem enthält dieser Schutzbrief eine Bauzeitgarantie, die präzise Kostenkontrolle und den 24-Stunden-Finanzierungsservice.

So erhalten Sie in einer emotionalen Ausnahmesituation professionelle Verhandlungs-Unterstützung und behalten so die Übersicht.

### **Über Town & Country**

*Das im Jahr 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen ist in Deutschland der Marktführer im lizenzierten Hausbau mit mehr als 300 Franchise- und Lizenzpartnern. Das Geschäftskonzept beruht auf über 30 Typenhäusern, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country mit der Einführung von drei im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Schutzbriefen: dem Bau-Finanz-Schutzbrief, dem Bau-Qualitäts-Schutzbrief und dem Bau-Service-Schutzbrief. Mit der Entwicklung von Energiespar- und Solarhäusern trägt das Unternehmen der Kostenexplosion auf den Energiemärkten Rechnung. Im Geschäftsjahr 2009 erreichte Town & Country Haus einen Umsatz von 354 Millionen Euro. Die Zahl der verkauften Häuser betrug 2.305 Stück. Das Unternehmen ist somit bereits das dritte Jahr in Folge der Anbieter, der in Deutschland die meisten Markenhäuser verkauft hat.*

#### **Firmenkontakt**

##### **Sebastian Reif**

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Hauptstr. 90 E, 99947 Hörselberg-Hainich

OT Behringen

Tel.: 036254-7 51 20

Fax: 036254-7 52 22

E-Mail: [sebastian.reif@towncountry.de](mailto:sebastian.reif@towncountry.de)

[www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)

#### **Pressekontakt**

##### **BrunoMedia Communication GmbH**

Annette Pfennings

Tel.: 0221/35 80 38 34

E-Mail: [pfennings@brunomedia.de](mailto:pfennings@brunomedia.de)

[www.brunomedia.de](http://www.brunomedia.de)