



## Town & Country „bau-o-meter“

### Die Risiken beim Hausbau

#### Die meisten Bauherren haben Angst davor, dass ihre Baufirma Pleite geht

*Oft zählt der Hausbau zu den größten Abenteuern im Leben. Insbesondere weil Bauherren ein paar Jahrzehnte lang finanzielle Verpflichtungen auf sich nehmen. Es ist verständlich, dass da nichts schief gehen darf, was das Familienglück in den eigenen vier Wänden gefährdet. Als größtes Risiko empfinden Bauherren, dass ihre Baufirma pleite geht. Zu diesem Ergebnis kommt der Town & Country „bau-o-meter“, der regelmäßig von der „aproxima Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung“ in Weimar erstellt wird.*

Baugeld ist weiter historisch preiswert, die Immobilienpreise in Deutschland sind – falls überhaupt – nur moderat gestiegen. Für viele Familien mit durchschnittlichem Einkommen ist deshalb die Verwirklichung des Traums von den eigenen vier Wänden in greifbare Nähe gerückt. Gleichwohl „wagt nicht jeder den letzten Schritt zum Eigenheim, weil er dann doch zu große Risiken sieht“, sagt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus im thüringischen Behringen.

Welche Risiken angehende Bauherren überhaupt fürchten und welche davon sie als besonders schwerwiegend empfinden, zeigt regelmäßig der „bau-o-meter“ von Town & Country Haus. Erstellt wird er von der „aproxima Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung“, die zu diesem Zweck seit einigen Jahren die Ergebnisse der Online-Befragung auf der Town & Country-Internetseite [www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de) auswertet. Freiwillig und anonym teilgenommen an dieser Befragung haben bislang weit mehr als 1.600 Bauinteressenten.

Dass die Baufirma während der Bauphase oder kurz danach pleite gehen könnte, empfinden Bauinteressenten als das mit Abstand größte Risiko. In der Risiko-Wichtigkeitsskala folgen die Angst, dass der Hausanbieter seinen Gewährleistungsverpflichtungen nicht nachkommt, dass der garantierte Festpreis nicht eingehalten wird und dass das Grundstück sich als ungeeignet für die Bebauung erweist. Nur 26 Prozent der Teilnehmer an der Online-

Befragung empfinden die Verschlechterung der eigenen wirtschaftlichen Lage als das für sie größte Risiko (siehe Grafik).

Die Ergebnisse des „bau-o-meter“ dokumentieren, dass neben dem erwarteten sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis des Hauses an sich weitere Kriterien die Entscheidung für oder gegen den Bau der eigenen vier Wände maßgeblich beeinflussen. „Insbesondere Bauinteressenten mit durchschnittlichem Einkommen wollen die größtmögliche Sicherheit, dass so gut wie nichts schief gehen kann“, sagt Jürgen Dawo.

Deshalb hat Town & Country Haus bereits im Jahr 2004 drei Schutzbriefe entwickelt, die im Kaufpreis jedes Hauses enthalten sind. Der „Bau-Finanz-Schutzbrief“ überzeugt durch eine Reihe unterschiedlicher Sicherungsmechanismen wie die Baugewährleistungs-Bürgschaft in Höhe von 75.000 Euro. Der „Bau-Qualitäts-Schutzbrief“ enthält beispielsweise die Erstellung von Baugrundgutachten und die fortwährende Baukontrolle durch unabhängige Baugutachter. Der „Bau-Service-Schutzbrief“ umfasst unter anderem den 20-Jahre-NotfallHilfeplan, die präzise Kostenkontrolle schon bei der Planung sowie eine Bauzeitgarantie.

#### **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 das Unternehmen einen Umsatz von 354 Millionen Euro und verkaufte 2.305 Häuser. Town & Country ist somit bereits seit 2007 das meistgekauft Markenhaus Deutschlands.*

#### **Über aproxima | Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung**

*Die Stärken der aproxima | Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung liegen in der Einstellungs-, Evaluations- und Wirkungsforschung. Aufbauend auf einer hohen Methodenkompetenz pflegt aproxima ein multimethodisches Herangehen an ihre Aufträge und verbindet quantitative und qualitative Forschungsmethoden. aproxima verfügt über Kompetenzen bei der Durchführung deutschlandweiter wie auch internationaler Projekte auf den Gebieten der Bevölkerungsbefragung und der Privatkundenbefragung (B2C) im Dienstleistungssektor sowie der Geschäftskundenbefragung (B2B). Weitere Informationen unter: [www.aproxima.de](http://www.aproxima.de)*

#### **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 Pfenning  
Tel.: 0221/34 80 38 34  
E-Mail: [pfennings@brunomedia.de](mailto:pfennings@brunomedia.de)  
[www.brunomedia.de](http://www.brunomedia.de)