

## Pressemitteilung

---

### **Town & Country schafft den Sprung zum Marktführer**

**13 Prozent mehr verkaufte Häuser in 2007 / Weitere**

**Qualitätsoffensive in 2008**

**Hörselberg-Hainich.** Mit 2.331 verkauften Häusern in 2007 schafft der Massivhausanbieter Town & Country Haus erstmals den Sprung zum Marktführer im Segment für kostengünstiges Bauen im Ein- und Zweifamilienhausbereich. Dabei verzeichnet das Thüringer Unternehmen mit 275 mehr Häusern als in 2006 ein Plus von 13 Prozent. Town & Country konnte sich damit zum wiederholten Male gegen den Branchen-Trend steigern. Denn allein für den Zeitraum Januar bis September 2007 errechnete das Statistische Bundesamt einen Rückgang der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser von 39,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahres-Zeitraum. So wurden nach Angaben der Bundes-Statistiker von Januar bis September 2007 nur noch 59.582 Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser erteilt. In 2006 waren es in der gleichen Zeit noch 98.970. Als Ursache für den massiven Einbruch am Wohnungsbau-Markt gilt der Wegfall der Eigenheimzulage.

Ebenso deutlich wie bei der Anzahl der verkauften Häuser steigerte Town & Country auch den Umsatz. So konnte in 2007 das Jahresergebnis auf 322 Mio. Euro gesteigert werden. Vom Unternehmens-Start 1997 weg etablierte sich Town & Country damit in kurzer Zeit dank seiner konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Familien, die kostengünstig ins eigene Haus ziehen wollen. „Unser Ziel ist es, dass möglichst viele Familien ein eigenes Dach über dem Kopf haben. Und das ohne Stress in der Bauphase

---

#### **Kontakt:**

**ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH, Monheim am Rhein**

☎ 0 21 73/9 66 55 • Fax 0 21 73/96 65 65 • [contact@advisa-gruppe.de](mailto:contact@advisa-gruppe.de) • [www.advisa-gruppe.de](http://www.advisa-gruppe.de)

Seite 1

und ohne sich bis über die Halskrause zu verschulden“, betonen die Unternehmens-Gründer Gabriele und Jürgen Dawo.

### **Qualitätsoffensive für ein entspanntes Bauerlebnis**

Dabei konnte sich Town & Country Haus vor allem durch den stetigen Ausbau der Service-Leistungen rund um den Hausbau und die sehr gute Qualität der Häuser vom negativen Trend in der Bau-Branche abkoppeln. Ein Weg, der zukünftig noch forciert werden soll. „In 2008 starten wir eine weitere Qualitätsoffensive. Neben dem Service für ein entspanntes Bauerlebnis wollen wir dabei vor allem die Bau-Qualität für unsere Bauherren weiter optimieren und unsere Leistungen noch transparenter gestalten“, erklären Gabriele und Jürgen Dawo. Schon jetzt sind im Kaufpreis jedes Town & Country Hauses gleich drei Schutzbriefe enthalten. Der Bau-Finanz-, der Bau-Qualitäts- und der Bau-Service-Schutzbrief setzen dabei Standards im Marktsegment für kostengünstiges Bauen. So enthalten sie unter anderem eine Baufertigstellungs-Bürgschaft bei einer großen deutschen Gesellschaft und eine Immobilien-Kreditversicherung bei Arbeitslosigkeit für fünf Jahre, welche die Ratenzahlungen der Bauherren im Fall der Fälle mit abdeckt. Ebenso wird die Qualität der Häuser vor der Übergabe an die Bauherren eingehend dokumentiert. Dabei sind unter anderem eine Baubegleitung und Endabnahme durch unabhängige Baugutachter sowie eine Gewährleistungs-Bürgschaft fester Bestandteil eines Hausbaus mit Town & Country.

### **Dem Markt immer eine Nasenlänge voraus**

Getragen wird der Unternehmens-Erfolg durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den 280 im gesamten Bundesgebiet tätigen Partnern und der System-Zentrale in Behringen. Eben hier und in der

---

#### **Kontakt:**

**ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH, Monheim am Rhein**

☎ 0 21 73/9 66 55 • Fax 0 21 73/96 65 65 • [contact@advisa-gruppe.de](mailto:contact@advisa-gruppe.de) • [www.advisa-gruppe.de](http://www.advisa-gruppe.de)

Seite 2

großen Innovationskraft des Unternehmens liegen die Geheimnisse des Town & Country Erfolges. Mit den Partnern steht den Town & Country Bauherren jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. Dabei können sich die Partner ganz auf die Kunden-Akquise und -Betreuung konzentrieren. Denn aktuelle Trends und Entwicklungen im Markt werden von der Zentrale in Behringen aufgegriffen und schnell an die Partner weitergegeben, die so der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus sind.

Bestes Beispiel, wie vorausschauend Town & Country agiert, ist, dass das Unternehmen bereits seit 2005 Energiesparhäuser im Programm hat. Dabei bietet Town & Country nicht nur ein Energiesparhaus an, sondern die meisten der über 30 massiv gebauten Typenhäuser des Unternehmens lassen sich in einer Energiespar-Variante realisieren. Zudem entsprechen sie den Vorgaben der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und sind im Rahmen der zinsgünstigen KfW40- und KfW60-Darlehen förderfähig. Mittlerweile ist jedes vierte gebaute Town & Country Haus ein Energiesparhaus.

Galt es bisher als erklärtes Unternehmensziel, die Marktführerschaft zu erlangen, so definieren Gabriele und Jürgen Dawo dieses Ziel jetzt neu. „Langfristig wollen wir unsere Position im Markt ausbauen und über die Marke von 5.000 verkauften Häuser pro Jahr springen“, erklären die beiden Unternehmens-Gründer.

**Weitere Informationen und Download der Presseinformation unter:  
[www.HausAusstellung.de](http://www.HausAusstellung.de)**

---

**Kontakt:**

**ADVISA Wirtschaftskommunikation GmbH, Monheim am Rhein**

☎ 0 21 73/9 66 55 • Fax 0 21 73/96 65 65 • [contact@advisa-gruppe.de](mailto:contact@advisa-gruppe.de) • [www.advisa-gruppe.de](http://www.advisa-gruppe.de)