



Pressemitteilung

Erneutes Rekordjahr für Town & Country Haus

Die Zahl der verkauften Massivhäuser ist im Jahr 2017 um 7 Prozent gestiegen. Außerdem baute Deutschlands führende Massivhausmarke im vergangenen Jahr das 30.000 Haus seit seiner Gründung.

Das Geschäftsjahr 2017 ist ein erneutes Rekordjahr für Deutschlands führenden Massivhausanbieter Town & Country Haus. Insgesamt sind 4.466 Häuser verkauft worden, ein Plus von 7 Prozent. Das Auftragsvolumen stieg um 9 Prozent auf 844,29 Millionen Euro. Nicht nur der Verkauf, auch die Zahl der gebauten Häuser entwickelt sich erfreulich. Seit der Unternehmensgründung 1997 baute Town & Country Haus mehr als 30.000 Massivhäuser, 2.790 davon allein im Jahr 2017.

„Zwar liegen uns noch keine finalen Zahlen vor, aber die Baugenehmigungszahlen für 1- und 2-Familienhäuser sind im vergangenen Jahr um rund 5 Prozent zurückgegangen. Vor diesem Hintergrund ist es umso erfreulicher, dass so viele Menschen mit uns ihren Traum vom Eigenheim verwirklichen wollen“, sagt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus.

Hohe Mieten, niedrige Zinsen – Hausbau immer attraktiver für Normalverdiener

Das nach wie vor positive wirtschaftliche Umfeld macht vielen die Entscheidung für den Hausbau leichter. Die Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt sind gut, die Konjunkturprognose weiterhin positiv und die Zinsen sind auch 2017 vergleichsweise niedrig geblieben. Auf der anderen Seite stehen steigende Mieten und die zunehmende Sorge um die Rente. Laut IVD erhöhten sich die Bestandsmieten langsamer als in den Vorjahren, aber immer noch um 2,35 Prozent. Auch die Angst vor Altersarmut legte im Jahr 2017 laut der EY-Studie um rund 10 Prozent zu.

„Der Hausbau ist für viele Normalverdiener nicht mehr nur eine emotionale, sondern auch eine wirtschaftliche Entscheidung. Gerade in den Ballungszentren wird der Unterschied zwischen Miete und potentieller monatlicher Kreditrate für das Eigenheim immer geringer. Das eigene Haus und damit das mietfreie Wohnen spielt für viele Normalverdiener eine immer wichtigere Rolle in der Altersvorsorge“, erklärt Jürgen Dawo.

Angesichts des guten Umfelds für den Hausbau ist es erstaunlich, dass die Eigenheimquote in Deutschland mit rund 51 Prozent immer noch zu den niedrigsten in Europa gehört. „Ich wünsche mir, dass von staatlicher Seite mehr Anreize für den Erwerb von Wohneigentum geschaffen werden. Statt Häuslebauer mit immer neuen Auflagen und steigenden Abgaben, zum Beispiel bei der Grundsteuer und Grunderwerbsteuer, zu belasten, sollte dafür gesorgt werden, dass der Hausbau für Normalverdiener bezahlbar bleibt. Dazu gehört auch neues Bauland zu erschließen, denn bezahlbare Grundstücke sind mittlerweile kaum noch zu finden“, sagt Dawo von Town & Country Haus.

Massivhäuser der Serie „Flair“ bei Bauherren besonders gefragt

Im Geschäftsjahr 2017 waren die Massivhäuser aus der Serie „Flair“ bei den Town & Country Bauherren am beliebtesten. Das geräumige Stadthaus „Flair 152 Re“ war besonders gefragt und legte bei den Verkaufszahlen um mehr als 53 Prozent zu. Aber auch Klassiker wie das flexible Familienhaus „Flair 125“ oder Bungalows sind weiterhin beliebt.

„Unsere Kunden wünschen sich Häuser, die sich flexibel an ihre Bedürfnisse anpassen und mit cleveren Grundrissen überzeugen. Bungalows sind vor allem im Hinblick auf das barrierearme Wohnen im Alter attraktiv. Dank ihrer standardisierten Bauweise bieten Massivhäuser von Town & Country Haus ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, so können wir Normalverdienern den Hausbau zu mietähnlichen Konditionen ermöglichen“, erklärt Jürgen Dawo.

Normalverdiener schätzen die Service-Leistungen von Town & Country Haus. Insbesondere unerfahrene Familien profitieren von dem umfangreichen Beratungsangebot, zum Beispiel durch den unabhängigen Finanzierungsservice. Fast alle Franchise-Partner im System haben sich im Jahr 2017 zum Immobiliendarlehensvermittler nach §34i ausbilden lassen. Auch bei der Grundstückssuche werden Town & Country Bauherren nicht allein gelassen. Der Hausbau-Schutzbrief, der im Kaufpreis eines jeden Massivhauses enthalten ist, bietet Bauherren umfangreiche Sicherheitsleistungen vor, während und nach dem Bau.

Über Town & Country Haus:

Das 1997 in Behringen (Thüringen) gegründete Unternehmen Town & Country Haus ist die führende Massivhausmarke Deutschlands. Im Jahr 2017 verkaufte Town & Country Haus mit über 300 Franchise-Partnern 4.466 Häuser und erreichte einen Systemumsatz-Auftragseingang von 844,29 Millionen Euro. Damit ist Town & Country Haus Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

Rund 40 Typenhäuser bilden die Grundlage des Geschäftskonzeptes, die durch ihre Systembauweise preisgünstiges Bauen bei gleichzeitig hoher Qualität ermöglichen. Für neue Standards in der Baubranche sorgte Town & Country Haus bereits 2004 mit der Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau-Schutzbriefes, der das Risiko des Bauherrn vor, während und nach dem Hausbau reduziert.

Für seine Leistungen wurde Town & Country Haus mehrfach ausgezeichnet: So erhielt das Unternehmen zuletzt 2013 den „Deutschen Franchise-Preis“. Für seine Nachhaltigkeitsbemühungen wurde Town & Country Haus zudem mit dem „Green Franchise-Award“ ausgezeichnet. 2014 wurde Town & Country Haus mit dem Preis „TOP 100“ der innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand ausgezeichnet. Zudem wurde Town & Country Haus bei zahlreichen Wettbewerben nominiert und erhielt im Jahr 2017 den Hausbau-Design-Award für das Doppelhaus „Aura 136“ in der Kategorie „Moderne Häuser“.

Firmenkontakt:

Annika Levin

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Hauptstr. 90 E

99820 Hörselberg-Hainich OT Behringen

Tel. 036254-7 5 0

Fax 036254-7 5 140

E-Mail presse@tc.de

www.HausAusstellung.de