



**Town & Country Haus
Pressemappe**

Inhaltsverzeichnis

- 1. Daten & Fakten**
- 2. Firmenchronik**
- 3. Die Geschäftsidee**
- 4. Das Partnerkonzept**
- 5. Der Hausbau- Schutzbrief**



Daten & Fakten

Firma: Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstraße 90 E
99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen
Tel. 03 62 54-75-0
Fax 03 62 54-7 51 40
E-Mail: info@tc.de

Geschäftsführer: Gabriele Dawo, Dr. Gerrit Michelfelder

Gesellschafter: Jürgen Dawo, Benjamin Dawo

Mitarbeiter Town & Country Haus

Lizenzgeber GmbH: 89

Tochterunternehmen

Town & Country Kundenservice GmbH,
Pilotbetrieb KULSA Immobilien-Beratungs-GmbH
und P+A GmbH 39

Anzahl der Partner:

Deutschland: über 350 Partner

International: Partner in Österreich

Systemvolumen im Auftragseingang 2020: 1.021,1 Mio. Euro

Verkaufte Häuser 2020: 4.353

Gebaute Häuser 2020: 3.090

Pressekontakt: Isabell Hering
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen
Tel.: 036254-7 5 0 Fax: 036254-7 5 140
E-Mail: presse@tc.de
www.tc.de



Town & Country-Chronik

Von den Anfängen bis heute

- 1997** **Gründung Town & Country Haus:** Gabriele und Jürgen Dawo gründen am 1. Juli 1997 die Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH mit Sitz in Behringen (Thüringen). 70 Häuser werden im ersten Jahr fertig gestellt, es wurde ein Systemumsatz von 6,9 Mio. Euro beim Auftragseingang erzielt.
- 2000** Nach drei Jahren am Markt gewinnt Town & Country Haus seinen **50. Partner**. Die Marke von 500 fertig gestellten Häusern innerhalb eines Jahres wird geknackt und es wurde ein Systemumsatz beim Auftragseingang von 51,8 Mio. Euro erwirtschaftet.
- 2001** **Town & Country Haus** wird bundesweit die zweitgrößte Massivhausmarke.
- 2002** Der **100. Town & Country Partner** schließt sich dem Konzept an, während insgesamt 2.000 Häuser verkauft wurden. Die Produktpalette wird von 26 auf 36 Haustypen erweitert.
- 2003** **Town & Country Haus gewinnt den Franchise-Geber-Preis**, verliehen vom Deutschen Franchise-Verband e. V. und dem Wirtschaftsmagazin impulse. Das Unternehmen generiert ein Systemvolumen von 166 Mio. Euro im Auftragseingang.
- 2004** Mit der **Einführung des im Kaufpreis eines Hauses enthaltenen Hausbau-Schutzbriefes** (Bau-Finanz-, Bau-Qualitäts- und Bau-Service-Schutzbrief) setzt Town & Country Haus neue Maßstäbe in der Baubranche. 150 Partner stellen 1.515 Häuser fertig bei einem erreichten Systemvolumen von 177 Mio. Euro im Auftragseingang.



Town & Country Haus betritt internationales Parkett. Der Start erfolgt in Österreich. Es folgen in den nächsten Jahren Polen, Spanien, die Schweiz und Tschechien.

2005 Gemeinsam mit der IHK Erfurt entwickelt Town & Country Haus die **Ausbildung „Hausverkäufer“ (IHK)** und setzt damit bundesweit den ersten einheitlichen Standard in der gesamten Hausbranche. Town & Country Haus erwirtschaftet ein Systemvolumen von 309 Mio. Euro (+ 74,5 Prozent) im Auftragseingang. Dem System gehören zum Jahresende über 210 Partner an.

2007 Im Frühjahr **erweitert Town & Country Haus seine Produktpalette um ein Solarhaus.** Der umweltfreundliche Strom vom Dach wird dabei in das öffentliche Stromnetz eingespeist und vom Netzbetreiber vergütet.

Town & Country Haus wird der Titel „Wissensmanager des Jahres 2006“ in der Kategorie bis 250 Beschäftigte von der Commerzbank AG und dem Wirtschaftsmagazin impulse verliehen.

Town & Country Haus eröffnet die **weltweit erste virtuelle Musterhaus-Ausstellung** auf der 3D-Internetplattform Second Life.

2008 Gemeinsam mit der IHK Erfurt entwickelt Town & Country Haus zwei neue Ausbildungsmodule: die Qualifizierung zum „**Projektmanager Wohnbau (IHK)**“ sowie zum „**Baufinanzierungsberater (IHK)**“.

Der Hausbau-Schutzbrief wird um **eine FinanzierungsSumme-Garantie, eine Geld-zurück-Garantie sowie einen 20 Jahre Notfall-Hilfeplan** erweitert. Town & Country Haus sichert damit Bauherren gegen zu knapp kalkulierte Baufinanzierungen zusätzlich ab. Town & Country Haus wächst auf insgesamt



über **300 Franchise-Partner** und verzeichnet mit 2.503 verkauften Häusern sein bisher erfolgreichstes Jahr in der Unternehmensgeschichte.

2009 Jürgen Dawo wird vom Fachmagazin Immobilien Manager als **Kopf des Jahres** der Immobilienbranche nominiert.

Für die konsequente Umsetzung der Unternehmensstrategie wird Jürgen Dawo zudem vom **StrategieForum e.V.** für die absolute Fokussierung auf den Endkundennutzen mit dem **Strategiepreis 2009** ausgezeichnet.

Aus einem **Test der Schutzgemeinschaft für Baufinanzierende e.V.** München unter 550 Massiv- und Fertighausherstellern in Deutschland zu deren Sicherheitspaketen **geht Town & Country Haus als Sieger** hervor.

Im Juni 2009 wird die gemeinnützige Town & Country Stiftung errichtet. Die Stiftung unterstützt Hauseigentümer bei unvorhergesehenen Schicksalsschlägen zur Sicherung der eigengenutzten Immobilie. Verankert ist diese Hilfestellung auch im 20 Jahre NotfallHilfeplan. Damit wurde der Hausbau-Schutzbrief um einen wichtigen Meilenstein erweitert und sorgt damit für mögliche Hilfestellungen in der gesamten Hausbaubranche.

Im Jahr **2009 verkauft Town & Country Haus über 2.300 Häuser.**

2010 Eröffnung **des 1. Verkaufslehrpfades Deutschlands – Innovation im Vertrieb** durch die Town & Country-Vertriebsstrategie **Verkaufen 2.0.** Unter dem Motto: „Verkaufen heißt helfen, helfen beim Einkauf“ stellt Town & Country Haus den Kunden mit seinen Bedürfnissen, Erfahrungen und Kenntnissen in den Mittelpunkt und reagiert auf die Veränderungen im Zeitalter des Web 2.0. .

Town & Country Haus-Chefin **Gabriele Dawo wird Unternehmerin des Jahres 2010** der Wartburgregion.



Das Wirtschaftsmagazin „impulse“ wählt Town & Country Haus zu einem der drei **Top-Franchise-Geber des Jahres 2010**

Die Harvard Clubs of Germany verleihen Gabriele und Jürgen Dawo den Titel „**Unternehmer des Jahres 2010**“ in der Kategorie Franchise

2011 **Town & Country Haus verkauft 2010 insgesamt 2.720 Häuser.** Dieser Erfolg ist in hohem Maß auf die konsequente Implementierung der neuen Verkaufsstrategie „Verkaufen 2.0“ zurückzuführen

Kooperation mit EUROPARC Deutschland e.V., die die **Nationalen Naturlandschaften** als Dachmarke vertreten.

Town & Country Haus unterstützt die **Kampagne** zum **Internationalen Jahr der Wälder 2011**, die von den Vereinten Nationen mit der Resolution 61/193 ins Leben gerufen wurde.

„Welt am Sonntag“ schreibt am **9. Januar 2011**:

„**Deutsche, das ist euer Lieblingshaus** – Ein später Sieg des Bauhauses“

Town & Country Haus verkauft im Jahr 2011 insgesamt 2.706 Häuser.

2012 **TÜV-geprüfte Sicherheit für Bauherren:** Als erster Hausanbieter hat Town & Country Haus die Bau- und Leistungsbeschreibung seiner Bauwerkverträge einer aufwendigen TÜV-Prüfung unterzogen.

Mit dem **Beratungs- und Verkaufsansatz „Verkaufen 2.0“** gewinnt Town & Country Haus den dritten Platz beim **acquisa-Award** in der Kategorie B2C.



Im Rahmen des 15-jährigen Firmenjubiläums verlost das Unternehmen als **Kooperationspartner von Gewinnspielen** (McDonald's und RTL) insgesamt vier Massivhäuser.

Mit 3.187 Häusern verkauft Town & Country Haus 2012 erstmals mehr als 3.000 Häuser. Das Systemvolumen steigt parallel dazu auf ein neues Spitzenniveau von 523 Mio. Euro im Auftragseingang.

2013 Mit 3.277 Häusern verkauft Town & Country Haus 2013 zum zweiten Mal in Folge mehr als 3.000 Häuser. Das Systemvolumen steigt parallel dazu auf ein neues Spitzenniveau von 551 Mio. Euro im Auftragseingang.

Energiesparhäuser ab KfW-Effizienzklasse 70 machten rund 45 Prozent aller verkauften Eigenheime im Jahr 2012 aus.

Town & Country Haus wird der **Deutsche Franchise-Preis** vom Deutschen Franchise-Verband e. V. (DFV) und dem Wirtschaftsmagazin impulse und der **Green Franchise Award 2013** vom DFV verliehen.

Im Rahmen der **Nachhaltigkeits-Aktivitäten** „Zukunft Stadt und Natur“ in Kooperation mit dem DFV beteiligten sich die Town & Country Partner an mehr als 30 Aktionen.

Fortsetzung der Nachhaltigkeitsprojekte mit den **Nationalen Naturlandschaften** (EUROPARC Deutschland e.V.).

Entwicklung eines Pilotprojektes „**Glückswelthaus**“ als nachhaltiges Wohnkonzept auf kleinem Raum.



2014 **Town & Country Haus verkauft 2014 insgesamt 3.044 Häuser.** Damit wurden zum dritten Mal in Folge mehr als 3.000 Häuser verkauft. Der Systemumsatz belief sich auf 523 Mio. Euro im Auftragseingang.

Town & Country Haus erhält als erstes Unternehmen seiner Branche vom TÜV SÜD das Siegel „**TÜV SÜD-geprüfte Kundenzufriedenheit**“. Die Zertifizierung erfolgte nach dem sogenannten TÜV MS Standard Kundenzufriedenheit.

Für sein Innovationsmanagement und seinen Innovationserfolg wird Town & Country Haus als „**Top 100**“ Unternehmen beim Deutschen Mittelstands-Summit in Essen als „**TOP Innovator**“ ausgezeichnet.

2015 **Mit 3.859 verkauften Häusern und 684 Mio. Systemvolumen im Auftragseingang** verzeichnet Town & Country Haus das bis dahin erfolgreichste Jahr seiner Unternehmensgeschichte. Insgesamt konnten seit Gründung in 1997 27.500 Häuser an ihre Besitzer übergeben werden.

Gleich doppelt wird Town & Country Haus mit dem „**F&C Award Gold**“ des Internationalen Centrums für Franchising und Cooperation (F&C) in Münster ausgezeichnet: Sowohl die bauenden als auch die verkaufenden Franchise-Partner haben dem Unternehmen eine überdurchschnittlich hohe Zufriedenheit bescheinigt.

Town & Country Haus veranstaltete zweimal die Aktionswochen Eigenheim, im Frühjahr sowie im Herbst. Neben der Verlosung eines Hauses mit Kooperationspartner RTL und wertvollen Sachpreisen im Frühjahr wurden deutschlandweit mehr als jeweils 200 Veranstaltungen rund um das Thema Hausbau angeboten.



2016 Im Geschäftsjahr 2016 hat Town & Country Haus, Deutschlands richtungsweisender Massivhausanbieter, ein **neues Rekordergebnis** erzielt. So stieg die Zahl der **verkauften Häuser um 8 % auf 4.188** und damit erstmals über die 4000er-Marke.

Der Auftragseingang der Town & Country-Gruppe wuchs um rund 13 % auf 772,5 Millionen Euro. Für Unternehmensgründer Jürgen Dawo hat „das sehr starke Wachstum einen plausiblen Grund, nämlich die Kombination aus dem günstigen wirtschaftlichen Umfeld für den Eigenheimerwerb und einem einzigartigen und kundenorientierten Geschäftsmodell.“

2017 Mit **4.466 verkauften Massivhäusern** stellte Town & Country Haus einen neuen Verkaufsrekord in der Unternehmensgeschichte auf. Seit der Gründung **baute das Unternehmen bisher mehr als 30.000 Häuser**, 2.790 davon allein im Jahr 2017, in ganz Deutschland. Der Systemumsatz-Auftragseingang belief sich auf 844,29 Mio. Euro, der Systemumsatz-gebaute Häuser betrug 512,92 Mio. Euro.

Nicht nur das attraktive Preis-Leistungsverhältnis überzeugt die Kunden, sondern auch das Design der Town & Country Haus-Typen. Dies bestätigt der Gewinn des **Hausbau-Design-Award 2017** für das Doppelhaus „Aura 136“ in der Kategorie „Moderne Häuser“.

Jeder Town & Country Bauherr profitiert von umfangreichen Service-Leistungen, so gibt es unter anderem Haus, Grundstück und Finanzierung aus einer Hand. Die Mehrheit der Franchise-Partner hat im Jahr 2017 eine Fortbildung absolviert und damit die Zulassung als **Immobilardarlehensvermittler nach §34i** erhalten. Auch das Magazin FOCUS MONEY ist von der Fairness des Service-Angebotes von Town & Country Haus überzeugt und zeichnete dieses 6-fach aus, unter anderem in den Kategorien Kundenberatung und Preis-Leistungsverhältnis.



Im Jahr 2017 legte Town & Country Haus den Fokus auf die **Digitalisierung der Unternehmensprozesse**. So wurden neben einem Webportal für Bauherren, eine Virtual Reality – Hausbesichtigung eingeführt und die Massivhäuser können auch als Augmented Reality – Modell betrachtet werden, beispielsweise auf dem künftigen Grundstück.

2018 Die konsequente Umsetzung der Reform des Bauwerkvertragsrechts, die sogenannte Maas-Novelle, sowie die Umsetzung der neuen DSGVO binden im ersten Halbjahr wertvolle Ressourcen im Unternehmen. Trotzdem gelang Town & Country Haus ein neuer Rekord in der Unternehmensgeschichte.

Mit insgesamt **2.986 gebauten Häusern** und einem Systemumsatz von 575,18 Millionen Euro bauten die regionalen Town & Country Haus Partner so viele Häuser in einem Jahr wie noch nie zuvor. Das Ergebnis spricht für die Effizienz der Bauprozesse und die Qualität der regionalen Town & Country Haus Partner. Die Zahl der verkauften Häuser war leicht rückläufig mit **4.033 Massivhäusern** und einem Systemumsatz im Auftragseingang von 806,00 Millionen Euro. Mit insgesamt rund 33.333 gebauten Massivhäusern ist Town & Country Haus seit 2009 Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

Gabriele und Jürgen Dawo erhalten Ehrenpreis der PositionierungsExzellente Awards für ihr Lebenswerk.

Vom Magazin FOCUS MONEY wird Town & Country Haus 7fach ausgezeichnet, unter anderem für seine faire Kundenkommunikation sowie seine faire Produkt-Leistung und das gute Preis-Leistungsverhältnis.



Der „Bungalow 131“ gewinnt den **Hausbau-Design-Award 2018** in der Kategorie „Bungalows“. Insgesamt waren vier Town & Country Massivhäuser nominiert.

Mehr als 100 Musterhäuser können deutschlandweit besichtigt werden.

2019 Die Zahl der verkauften und gebauten Häuser ist seit 2018 wieder gestiegen: Im Jahr 2019 wurden **4.367 Massivhäuser** verkauft und **3.006 Massivhäuser** in Österreich und Deutschland gebaut. Das ergibt einen Systemumsatz im Auftragseingang von 957,19 Mio. Euro und eine Umsatzsteigerung von über 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Mit insgesamt rund **37.000 gebauten Massivhäusern** ist Town & Country Haus seit 2009 Deutschlands meistgebautes Markenhaus.

2020 In diesem Jahr erschwerte das neuartige Virus Covid-19 die Arbeit der mittlerweile **über 350 regionalen Town & Country Partner**. Dennoch wurden 2020 **3.090 Häuser gebaut** und **4.353 Häuser verkauft**. Des Weiteren knackte der Systemumsatz zum ersten Mal seit der Unternehmensgründung die 1-Milliarden-Marke (1.021,1 Mio. Euro). Die Marke Town & Country Haus erfuhr aufgrund guter Krisenkommunikation große mediale Aufmerksamkeit. Darunter waren auch eine Reportage im GALILEO-Magazin (Pro.7) über den Town & Country Haus Gründer Jürgen Dawo und ein Zeitungartikel der „Die Zeit“ über das Stadthaus Flair 152 RE, als meistverkauftes Massivhaus Deutschlands.



Die Town & Country Haus-Geschäftsidee

Massive Bauweise, niedrige Preise, höchste Sicherheitsstandards

Town & Country Haus ist die bundesweit führende Marke im lizenzierten Massivhausbau und das meistgebaute Markenhaus Deutschlands seit 2009.

Ausschlaggebend für den enormen Erfolg sind unterschiedliche unternehmensspezifische Faktoren: Zum einen, der von Town Country Haus konsequent angewendete sowie innovative Vertriebsansatz der „WU WEI Verkaufsmethode (vorher Verkaufen 2.0), der auf der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS) basiert. Der Kunde, seine Bedürfnisse und die Erhöhung seines individuellen Nutzens rücken in den Mittelpunkt aller Prozesse.

Zum anderen der im Kaufpreis der Massivhäuser enthaltene Town & Country-Hausbau-Schutzbrief, durch den Bauherren vor, während und nach dem Bau optimale Sicherheit geboten wird.

Die in Massivbauweise von Town & Country Haus errichteten Häuser überzeugen speziell bei Normalverdienern und Familien mit und ohne Kinder durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis. Die mehr als 40 verschiedenen Haustypen können dank der standardisierten Modulbauweise in mehreren hundert Varianten errichtet und so nach den individuellen Kundenwünschen gestaltet werden.

Die beim Bau verwendeten Materialien und Produkte stammen ausnahmslos von Markenherstellern. So kann Town & Country Haus durch die hohe Anzahl besonders preisgünstige Konditionen für Häuslebauer gewährleisten. In seiner technologischen Vorreiterrolle hat Town & Country Haus schon früh Energiesparhäuser in sein Produktangebot aufgenommen, die allen aktuellen gesetzlichen Standards entsprechen.

Pressekontakt: Isabell Hering

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen

Tel.: 036254-7 5 0 **Fax:** 036254-7 5 140

E-Mail: presse@tc.de

www.tc.de



Die Energieeffizienzhäuser treffen insbesondere bei jungen Familien, die auch den Kindern zuliebe größten Wert auf den verantwortungsbewussten Umgang mit Natur und Umwelt legen, auf eine zunehmende Akzeptanz. Diese wird durch umfangreiche KfW-Förderungen für diese Häuser unterstützt.

Die mit Abstand beliebtesten Häuser stammen nach wie vor aus der „Flair-Serie“. Dieses Haus gibt es in vielen unterschiedlichen Typen, abhängig von der Hausform und der Wohnflächengröße. Zudem bietet Town & Country Haus in seiner „Flair-Serie“ dutzende Ausstattungs- sowie Grundrissvarianten.

Auf Grund seines Lizenzpartner-Systems mit regionalen Partnern und regionalen Handwerkern ist Town & Country Haus ein bedeutsamer Faktor für die Wirtschaft. Die Massivhäuser werden durch Handwerker vor Ort errichtet. Dies sichert bestehende und schafft neue Arbeitsplätze in Vertrieb und Bauhandwerk.

Nach der Bauphase und Qualitätsprüfung durch einen unabhängigen Gutachter wird dem Bauherrn sein Haus schlüsselfertig übergeben. Der Festpreis und eine kurze Bauzeit sind garantiert, weiterhin besteht auch ein kostenloses Rücktrittsrecht.



Town & Country Haus–Partnerkonzept

Regionales Know-how unter dem Dach einer starken Marke

Ausschlaggebend für den Erfolg des Geschäftsmodells Town & Country Haus sind eine Reihe unterschiedlicher Faktoren, die ineinander spielen: niedrige Baukosten, ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis auf eine klar umrissene Zielgruppe ausgerichtet, von unabhängigen Gutachtern geprüfte Bauqualität sowie ein Rundum-Schutz für Eigentümer vor, während und nach dem Bau. Von großer Bedeutung für das branchenweit wohl einmalige Umsatz- und Ertragswachstum ist auch das Town & Country Haus-Partnerkonzept. Als Lizenz- und Franchise-Geber sowie Dachmarke organisiert Town & Country Haus den Verkauf und die Bauausführung durch selbstständige Unternehmer vor Ort. Bauherren profitieren somit von qualitativ hochwertigen handwerklichen Leistungen, insbesondere von der regionalen Präsenz und deshalb schnellen Erreichbarkeit ihrer Vertragspartner.

Der jeweilige Town & Country Haus-Partner verantwortet als selbstständiger Unternehmer, die örtlichen Kundengewinnungs- und Marketingstrategien unter dem Dach der starken Marke. In der Regel obliegen dem Partner auch die mit der Errichtung eines Hauses verbundenen Planungs-, Organisations- und Aufsichtsaufgaben sowie die regelmäßige persönliche Betreuung der Bauherren.

Das Gebiet eines Town & Country Haus Partners entspricht in der Regel einem Kreis oder Landkreis. Je nach Geschäftsgröße beschäftigen die Town & Country Haus Partner drei bis fünf Mitarbeiter. Bei Town & Country Partnern, denen die Erstellung der Massivhäuser obliegt, werden Mitarbeiter beispielsweise in der Projektsteuerung und als Bauleiter eingesetzt.

Diese Partner verfügen in der Regel über ein Musterhaus. „Durch den Bau eines Musterhauses wird das Vertrauen in den regionalen Partner erhöht“, erklärt Jürgen Dawo. „Vorgegebene Organigramme und Musterhauskonzepte helfen die Anfangsinvestitionen dabei rasch zu amortisieren.“ Derzeit existieren bundesweit mehr als 100 Town & Country Musterhäuser.

13

Pressekontakt: Isabell Hering

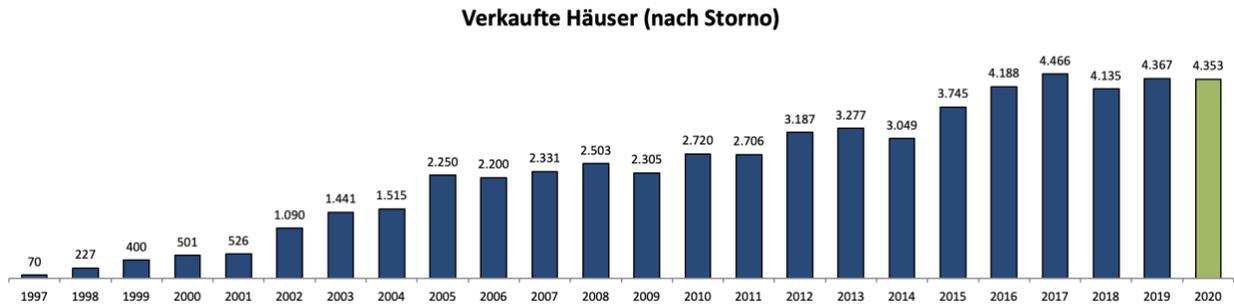
Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen

Tel.: 036254-7 5 0 **Fax:** 036254-7 5 140

E-Mail: presse@tc.de

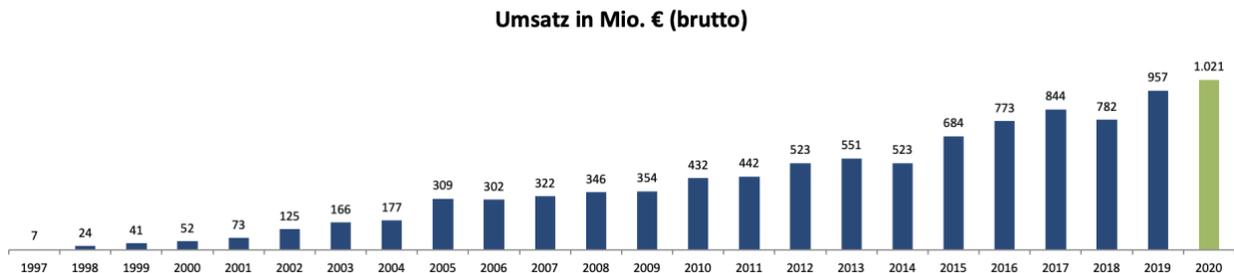
www.tc.de

Verkaufte Häuser 1997-2020



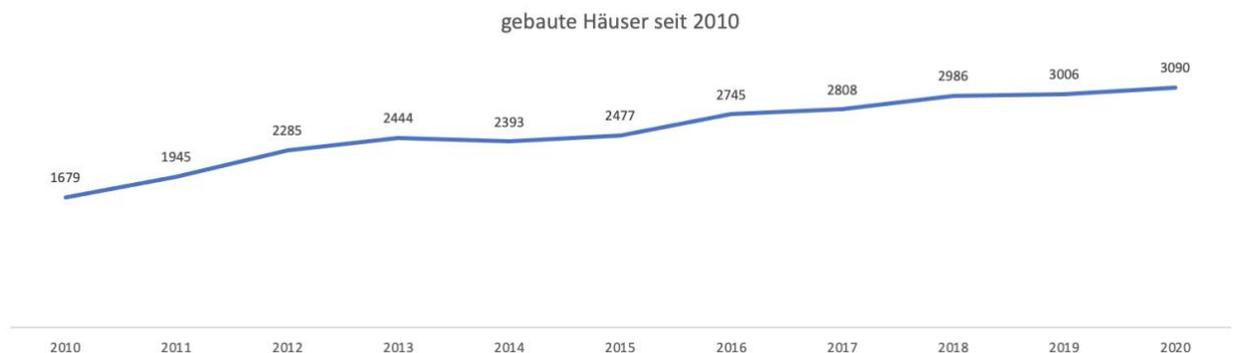
(Quelle: Town & Country Haus)

Systemvolumen im Auftragseingang 1997-2020



(Quelle: Town & Country Haus)

Gebaute Häuser seit 2010



(Quelle: Town & Country Haus)



Town & Country Hausbau – Schutzbrief

Der professionelle Rundum-Schutz für Bauherren und ihre Familien

Meinungsumfragen bestätigen regelmäßig die drei Prioritäten von Bauherren beim Erwerb von Wohneigentum. Diese sind: niedrige Kaufkosten, eine günstige Finanzierung sowie Schutz und Vorsorge vor, während und nach dem Bau. Mit diesem Wissen hat Town & Country Haus bereits im Jahr 2004 ein bis heute in der Branche außergewöhnliches Sicherheits- und Sicherungskonzept etabliert.

Dieses besteht im Wesentlichen aus dem so genannten Hausbau-Schutzbrief, um alle Risiken vor, während und nach dem Hausbau weitestgehend zu verringern. Die Kosten des Hausbau-Schutzbriefes sind im Kaufpreis eines jeden Town & Country-Hauses enthalten.

Planungs- und Finanzierungs-Sicherheit - Vor dem Bau

- 12 Monate-Festpreisgarantie
- Geld-zurück-Garantie
- Baugrundgutachten durch ein geologisches Institut (bei schlüsselfertiger Erstellung)
- Individuelle Gestaltung des Hauses
- TÜV-geprüfte Bau- und Montagevorschriften
- Unabhängiger Finanzierungs-Service
- Die FinanzierungSumme-Garantie von der R+V Versicherung zielt auf die Vermeidung von kostspieligen Nachfinanzierungen. Geprüft werden Finanzierungssumme für Haus und Grundstück sowie die üblichen Nebenkosten von der Münchener „Schutzgemeinschaft für Baufinanzierende e. V.“ und durch ein Zertifikat bestätigt. Bestandteil des Zertifikats ist eine Bürgschaft in Höhe von 15.000 Euro
- Kostenkontrolle schon bei der Planung

Pressekontakt: Isabell Hering

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH
Hauptstr. 90 E, 99820 Hørselberg-Hainich OT Behringen

Tel.: 036254-7 5 0 Fax: 036254-7 5 140

E-Mail: presse@tc.de

www.tc.de



Qualität und Sicherheit – Während der Bauzeit

- Bauzeitgarantie (bei schlüsselfertiger Erstellung) Jedes Town & Country Massivhaus wird garantiert nach der mit dem Partner abgestimmten Bauzeitgarantie übergeben
- 4-fache Baufertigstellungs-Bürgschaft in Höhe von 20 Prozent der Baukosten, also des Vierfachen der gesetzlich geforderten Summe (außer Selbstbau)
- Von einem Wirtschaftsprüfer verwaltetes Baugeldkonto (außer Selbstbau)
- Bauherrenhaftpflicht- und Bauleistungs-Versicherung
- Endkontrolle durch unabhängige Baugutachter
- Verwendung von Markenprodukten
- Blower-Door-Test zur Überprüfung und Optimierung der Winddichtigkeit des Hauses und deshalb Verringerung der Energiekosten
- Energieausweis

Schutz vor existenziellen Bedrohungen – Nach dem Bau

- Baugewährleistungs-Bürgschaft: Diese beträgt 75.000 Euro und deckt Mängel am Gebäude fünf Jahre nach Fertigstellung ab (außer Selbstbau)
- 20-Jahre NotfallHilfeplan: Gemeinsam mit der gemeinnützigen Town & Country-Stiftung werden unverschuldet in Not geratene Bauherren beraten und unterstützt

Pressekontakt: Isabell Hering

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.tc.de