# Hausbaumarkt bietet viel Potenzial

**Während die Zahl der Baugenehmigungen zurückgeht, stehen bei Town & Country Haus die Zeichen weiter auf Wachstum. Größte Erfolgsfaktoren: Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Hausangebots gemessen an den Wünschen und Bedürfnissen der Bauherren. Für Franchise-Partner bieten sich gute Einstiegsoptionen.**

Behringen. Trotz niedriger Zinsen wurden im Jahr 2017 bundesweit nur 90.779 Einfamilienhäuser genehmigt – 4.730 weniger als im Vorjahr (- 5,0 %), wie das Statistische Bundesamt jetzt bekanntgab. Engpässe bei der Grundstückssuche und das allgemeine Risiko eines Hausbaus halten viele Menschen davon ab, sich den Traum vom Eigenheim zu erfüllen.

Dass es auch anders geht, zeigt Town & Country Haus: Deutschlands führende Massivhausmarke verbuchte 2017 mit 4.466 verkauften Häusern das dritte Rekordergebnis in Folge. Fast genauso viele Häuser wie 2017 deutschlandweit weniger genehmigt wurden, wurden damit alleine von dem als Franchise-System aufgestellten Unternehmen binnen einen Jahres verkauft. Der Auftragseingang stieg auf insgesamt 844,29 Mio. Euro. Die 120 bauenden Partner haben 2018 alle Hände voll zu tun, um die nach dem Baukastenprinzip geplanten Häuser zu realisieren.

**Individuelle Bedürfnisse und Wünsche realisieren**

„Dass uns seit Jahren eine so positive Entwicklung entgegen dem Branchentrend gelingt, ist vor allem auf unsere konsequente Kundenfokussierung zurückzuführen“, erklärt Jürgen Dawo, Gründer von Town & Country Haus. So richtet sich Town & Country Haus mit seinem Angebot an Normalverdiener, die wenig Eigenkapital und meist keine bis wenig Erfahrung im Hausbau mitbringen. Dank eines umfangreichen Hausbau-Schutzbriefs können sie das finanzielle Risiko, das mit jedem Hausbau einhergeht, deutlich reduzieren. „Uns gelingt es darüber hinaus, aktuelle Trends aufzugreifen, die die Bauherren bewegen“, erläutert Dawo. Neben einer individuellen Wohnraumgestaltung gehören dazu beispielsweise auch ein verbesserter Einbruchschutz oder Smart-Home-Steuerungen. „Wer heute baut, will seine individuellen Bedürfnisse und Wünsche erfüllt wissen, ohne auf die Preisvorteile durch unsere standardisierte Bauweise zu verzichten“, so Dawo weiter.

**Antworten auf die Digitalisierung und den demografischen Wandel**

Auch gesellschaftliche Trends, wie die zunehmende Digitalisierung und der demografische Wandel, spielen bei Town & Country Haus eine große Rolle. „Wir investieren kontinuierlich in die Weiterentwicklung unseres Geschäftskonzepts“, erklärt Jürgen Dawo. „So wollen wir auch unseren Franchise-Partnern langfristig eine gute unternehmerische Perspektive bieten und Wettbewerbsvorteile sichern.“

Neben einer breit angelegten Digitalisierungsoffensive, die alle Unternehmensbereiche betrifft, wurden 2017 die sogenannten Glückswelthäuser entwickelt und in einem ersten Pilotprojekt – dem Bau einer altersgerechten Wohnanlage im thüringischen Altengottern - umgesetzt. Die barrierefreien, altersgerechten Häuser verfügen über eine Wohnfläche von 61 Quadratmetern. „Mit unseren Häusern können wir die Wohnbedürfnisse in jeder Lebensphase erfüllen. Während eine junge Familie das Platzangebot einer Stadtvilla bevorzugt, geht es im Alter darum, möglichst lange und selbstbestimmt im eigenen Zuhause leben zu können“, erklärt Jürgen Dawo.

**Potenzial für weiteres Wachstum**

Mit seinem Geschäftskonzept sieht sich das vor über 20 Jahren gegründete Unternehmen gut für weiteres Wachstum gerüstet. „Der Markt verändert sich und bietet uns gleichzeitig ein enormes Potenzial“, ist Dawo überzeugt. „Dies wollen wir gemeinsam mit unseren Franchise-Partnern nutzen und mittelfristig die Marke von 5000 Häuern pro Jahr schaffen.“ Neben dem Wachstum der bestehenden Partnerbetriebe sollen auch neue Partner gewonnen werden. Mit seinem Franchise-Konzept richtet sich Town & Country Haus dabei in erster Linie an führungserfahrene Manager, die ein werthaltiges Unternehmen in ihrer Region nach einem erprobten Geschäftskonzept aufbauen wollen.

**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“.