

Neuer Weg ins Eigenheim: Ab sofort wird die ‚runde Baufinanzierung‘ erlebbar - Eröffnung des ersten Interhyp-Stores / Pilotprojekt startet in Mönchengladbach

Deutschlands größter Vermittler privater Baufinanzierungen bietet seinen Kunden mittlerweile an über 100 Standorten persönliche Beratung an. Diese Regionalstrategie ergänzt Interhyp nun im Rahmen eines Pilotprojekts in Mönchengladbach um eine neue Facette.

„Mit dem ersten Interhyp-Store gehen wir einen neuen Weg, unsere Marke anders erlebbar zu machen und das von vielen Menschen als komplex empfundene Thema im wahrsten Sinne des Wortes zugänglicher zu machen“, erklärt Mirjam Mohr, im Interhyp-Vorstand für das Privatkundengeschäft verantwortlich, und fügt an: „Mit einem offenen Gestaltungskonzept laden wir Menschen ein, sich ungezwungen mit den Möglichkeiten, eine eigene Immobilie zu finanzieren, zu beschäftigen. Aber auch die Umgebung für die persönliche Beratung spiegelt wider, dass es bei uns um das eigene Zuhause geht: Warme Farben und Materialien sind ein deutlicher Kontrast zur nüchternen (sterilen) Atmosphäre vieler Banken.“

„Unsere Mission ist es, Menschen das Leben im eigenen Zuhause zu ermöglichen. Dazu gehört es manchmal auch, Befürchtungen und Hemmungen beim Thema Finanzierung aus dem Weg zu räumen und einen Zugang zu dieser als sperrig empfundenen Thematik zu schaffen“, erklärt Mirjam Mohr. Diese Haltung verdeutlicht der Pilot-Store auch durch seine Gestaltung: Ein großer, offen gehaltener, an das Interhyp-Logo angelehnter Eingang und viel Glas symbolisieren Offenheit und die Transparenz, die die Interhyp-Berater mit dem Zugriff auf die Angebote von mehr als 400 Banken bieten.

Aber auch im Inneren unterscheidet sich der Interhyp-Store deutlich von der klassischen Bankfiliale: Banktresen, Terminals oder austauschbare und seelenlose Besprechungsräume sucht man vergebens. Vielmehr schaffen im offenen Informationsbereich Stilelemente wie ein loftartiges Mauerwerk, in warme Farben getauchte Tapeten, ‚Familien‘-Bilder, ein Fernseher und Wohnzimmersessel eine wohnliche Atmosphäre. Interessenten sollen sich hier nicht zu einem Gespräch genötigt sehen. Wer sich zunächst nur einmal informieren möchte, kann mit einem fachkundigen Interhyp-Mitarbeiter sprechen und erste Einblicke in das Thema Baufinanzierung bekommen. Wer dagegen bereits ein konkretes Projekt im Auge hat, vereinbart einen individuellen Beratungstermin. Für diese individuellen Beratungsgespräche stehen im Beratungsbereich vier wohnlich gestaltete Kuben bereit, die die nötige Ruhe und Vertraulichkeit bieten.

„Mein Team und ich sind stolz, als Pionier diesen offenen Beratungsansatz und das neuartige Raumkonzept ausprobieren zu dürfen. Wir freuen uns, Bauherren und Immobilienkäufern aus Mönchengladbach bei der Verwirklichung ihres Traums vom eigenen Zuhause zu helfen. Und natürlich stehen wir auch gerne Immobilienbesitzern zur Seite, die eine bestehende Finanzierung ihres Zuhauses verlängern wollen“, erklärt Marcel Bolleßen, Interhyp-Niederlassungsleiter Mönchengladbach.

Tag der offenen Tür am 11. November

Am Freitag, den 11. November 2016 von 9 bis 18 Uhr, können sich Interessierte gerne selbst ein Bild der neuen Räumlichkeiten verschaffen: Das Interhyp-Team freut sich auf einen regen Austausch in der Bismarckstraße 44, 41061 Mönchengladbach.

Pressekontakt:

Heidi Müller

Telefon: 089 - 20 30 7 1305

E-Mail: heidi.mueller@interhyp.de

Unternehmen

Interhyp AG

Marcel-Breuer-Straße 18

80807 München

Internet: www.interhyp.de

Über Interhyp AG

Die Interhyp Gruppe mit den Marken Interhyp, die sich direkt an den Endkunden richtet, und Prohyp, die sich an Einzelvermittler und institutionelle Partner wendet, hat 2015 ein Baufinanzierungsvolumen von 16,1 Milliarden Euro erfolgreich bei ihren mehr als 400 Bankpartnern platziert. Damit ist die Interhyp Gruppe der größte Vermittler für private Baufinanzierungen in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 1.200 Mitarbeiter und ist an 99 Standorten persönlich vor Ort für seine Kunden und Partner präsent.