

PIERRE & NATURE: Selbst gesteckte Vorgaben im Dienste einer luftigen und natürlichen Umgebung

Gärten beflügeln Lebensqualität

Nomen est omen... Oder anders ausgedrückt: Der Name ist Programm. Pierre & Nature ist faktisch der „Gärtner“ unter den Immobilienunternehmen in der Region, vermarktet seit Gründung der Gesellschaft im Jahre 1996 in der Zwischenzeit beachtliche zweiundzwanzig „Gärten“ respektive „Jardins“.

Das über diese zwei Jahrzehnte gewachsene Selbstverständnis spiegelt sich vor allem in der Kreativität der unterschiedlichen Objekte, die wahlweise durch ihre exponierte Lage oder ihre griffige Architektur bestechen. „Wir waren von Beginn an bemüht, nicht im gleichen gestalterischen Schema zu verharren“, so Generaldirektor Jean-Pierre Trinon, der das Unternehmen gemeinsam mit seiner Frau Nathalie einst in Malmedy „aus der Taufe hob“, ehe Pierre & Nature drei Jahre später seine Tätigkeit nach Luxemburg ausweitete (wo vor drei Jahren Büros in den haus-eigenen „Jardins de Weiswampach 2“ bezogen wurden).



Der gestiegenen Nachfrage nach modulierbarem Büroraum in interessanter verkehrstechnischer Lage (besonders für „Star-ter“) kommt Pierre & Nature mit dem neuen Komplex in Beiler nach. Fotos: pierre & nature

Umfassende Website dient der Transparenz

In dieser Optik arbeitet Pierre & Nature mit wechselnden Architekturbüros, so aktuell etwa mit Crahay & Jamaïne aus Malmedy, die - nach anderen erfolgreichen Objekten - zuletzt bei der Residenz „Eynattengärten“ federführend waren. Qualität in der Vielfalt, Vielfalt in der Qualität - so könnte die architektonische Philosophie überschrieben werden, mit der das Unternehmen bis dato knapp vierhundert Appartements und Büros „an den Mann brachte“, zuzüglich eine Vielzahl fertig erschlossener Grundstücke und Parzellierungen. In der Zwischenzeit finden Wohnheiten von Pierre & Nature nicht selten bereits in-

teressanten nur wenige Wochen nach Bekanntgabe des Projektes. „Wir haben laufend Kunden, die grundsätzlich etwas suchen, um zu investieren“, umreißt Brice Rodheudt die Situation. „Oder es sind Kunden, die zuvor an anderer Stelle in unserem Portfolio nichts Passendes gefunden und nun gehört haben, dass wir eine neue Residenz planen, wo sie vielleicht fündig werden könnten“, ergänzt der Finanzfachmann aus Eupen, seit knapp fünf Jahren bei Pierre & Nature.

Nicht selten löse auch die Visualisierung des Projektes am Standort selbst Interesse im Umfeld aus, „das sich nachfolgend auf unserem Site über das Vorhaben informiert“, zeigt Laurie Gentges einen weiteren Weg der Kommerzialisierung auf. „Auf unserer Website fin-

den sich alle erforderlichen Informationen, damit der potenzielle Kunde sich selbst ein schlüssiges Bild machen kann - ehe er mit seinen Überlegungen bei uns vorstellig wird, um konkret über dieses oder jenes auszutauschen.“

Starke Verankerung im Einzugsgebiet

Letztlich sei das Unternehmen stets (erfolgreich) bemüht, „zunächst Neugierde zu kreieren und dann Vertrauen zu schaffen“, weiß die Malmedyerin, ebenfalls seit fast fünf Jahren im Betrieb, wo sie die Segmente Marketing und Verkaufssupport organisiert. Kurzum: Der Bauherr und Investor

setzt von Beginn an auf Transparenz, hält mit nichts hinterm Berg. „Es ist sicher so, dass wir durch unsere umfassende Darstellung im Internet nicht nur Interesse wecken, sondern möglichst alle relevanten Fragen vorab ansprechen - inklusive Preisstruktur.“

Es ist vor allem die Vielfalt der „Gärten“, die auch Vergleiche aus Sicht des Kunden zulässt. Selbst wenn jede Residenz ihre architektonische Eigenheiten aufweist, vorrangig ausgerichtet an den Optionen des Standortes. Und die liegen in der Zwischenzeit auf einer Achse von Marnach bis Eynatten, weitere Planungen gibt es für „Jardins“ u.a. in Malmedy, Montzen und Herstal. Der Vorlauf ist meist auf fünf, sechs Jahre angelegt. Dies setzt möglichst präzise Projektionen vor-

aus, was zum Ende dieses Zeitfenster am Markt gefragt ist.

Eine Herausforderung, bei der, so Laurie Gentges, „unsere konzeptionelle Erfahrung und unser weitverzweigtes Netzwerk von großem Nutzen sind“. Die strategische Verankerung in der Region sei das A und O, um einen optimalen Informationsfluss „am Puls des Marktes und der Zeit“ zu generieren, ergänzt Brice Rodheudt.



HINTERGRUND

Reges Interesse an Büroraum

Seit rund zwei Jahrzehnten „am Markt“, sieht Pierre & Nature sich in jüngerer Zeit verstärkt der Nachfrage nach Büroraum im Großherzogtum gegenüber. Vielfach auch kleinere Flächen, heißt es, zwei Räume, die etwa Betrieben in ihrer Startphase als umgehend verfügbare Drehscheibe dienen. Eine marktstrategische Erkenntnis, die letztlich den Anstoß zum Bau eines Büro- und Kulturkomplexes in Beiler gab. Unweit von Weiswampach, in verkehrstechnisch interessanter Lage, bietet die künftige Residenz vielgestaltigen Arbeitsraum auf modulierbaren Flächen zwischen 45 und 700 Quadratmetern. Büroräume, die wie gewohnt durch ihr lichtdurchflutetes Ambiente ansprechen. Zugleich fungiert Pierre & Nature gerne als gefragter Ansprechpartner für gezielte Empfehlungen bei gewerblichen Dienstleistungen, so Verwaltung, Steuer-gesetzgebung, Sozialsekretariat, Buchhaltung u.a.m. Im Grunde ein „full service“ von Beratung und Begleitung, bei dem das Unternehmen dank seiner langjährigen Präsenz in Weiswampach auf ein weitverzweigtes Netzwerk im direkten Umfeld zurückgreifen kann.

Weitere Infos unter www.piernat.com

NACHGEFRAGT BEI...

„...wo wir auch selbst gern wohnen möchten“

Er habe sich bereits in jungen Jahren für das Immobilienwesen interessiert, so Jean-Pierre Trinon, Initiator und Generaldirektor von Pierre & Nature mit Sitz in Weiswampach. Da darf es nicht wundern, dass er diese Vorliebe Mitte der neunziger Jahre zu seinem Beruf gemacht hat.

Anfangs habe es durchaus einige Überzeugungsarbeit gekostet, die beauftragten Architekten für das neue Konzept der „Gärten“/„Jardins“ mit einer stärkeren Ausrichtung zur Natur zu gewinnen. „Terrassen und Balkone in einer Größe, wie sie unsere Residenzen von Beginn an aufweisen, waren vor zwanzig Jahren keineswegs üblich“, blickt der Firmengründer zurück.

Pierre & Nature habe jedoch an dieser selbst gesteckten Vorgabe festgehalten - und wurde schon bald in dieser Vision bestätigt, da nachfolgend das natürliche Ambiente bei der Suche nach Wohnraum ein zunehmend wichtigeres Kriterium wurde.

Hohe Lebensqualität sei von Anfang an eine maßgebende Richtschnur gewesen, von der wir nicht abweichen wollten und „für die wir unsere Partner schon bald sensibilisieren konnten“. Die Prämisse ist im Grunde recht einfach: „Wir kreieren ausschließlich Wohn-

heiten, in denen wir auch selbst gerne wohnen möchten. Das Gleiche gilt für die



Jean-Pierre Trinon zieht die Fäden bei Pierre & Nature.

Büros, die wir konzipieren. Auch da bringen wir bei der Planung unsere eigenen Erwartungen konkret mit ein.“

Weshalb an den einzelnen Objekten intern auch so lange gefeilt wird, bis diese hohen Ansprüche erfüllt sind. Ganz gleich ob sich das räumliche Angebot an einen Single, eine junge Familie oder ein Senioren-paar richtet. „Für jeden potenziellen Käufer muss die Wertigkeit individuell greifbar sein“, so Jean-Pierre Trinon.

Das sei letztlich in den meisten Fällen das entscheidende Argument bei der Suche nach einem gemeinsamen Nenner für Verkäufer und Käufer. „Wenn der Kunde spürt, dass wir selbst hinter dem räumlichen Konzept stehen, ist er selbst auch leichter zu überzeugen.“



Die Nachfrage bei den attraktiv gelegenen „Stockemgärten“ war zuletzt derart groß, dass das Bauvorhaben in Eupen bis Ende des Jahres weitestgehend abgeschlossen werden kann.



Gerade im Norden des Großherzogtums ist die Tätigkeit von Pierre & Nature stark angestiegen, so u.a. mit „Gärten“/„Jardins“ in Heinerscheid und Weiswampach (hier sogar Volume 3).

