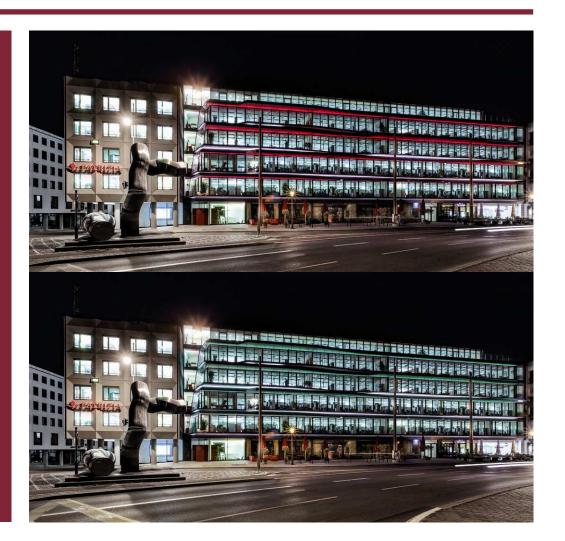


Wie macht man aus Immobilien Marken?

Marketingclub Augsburg zu Gast bei PATRIZIA

Ralf Lanzrath 19. Februar 2013

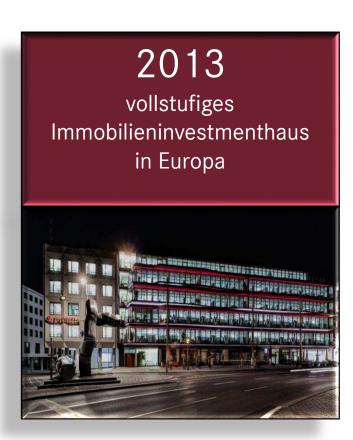


PATRIZIA – die Wurzeln in Augsburg



PATRIZIA – in Augsburg und aus Augsburg nach Europa

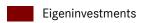
1984 mieterorientierte Wohnungsprivatisierung in Bayern



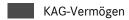
PATRIZIA im Überblick

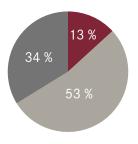
Gründung	1984
Börsennotiz (SDAX)	2006
Sitz	Augsburg
Mitarbeiter	567
Umsatz	269,0 Mio. €
Operatives Ergebnis (EBIT)	54,6 Mio. €
Eigenkapital	310 Mio. €
"Assets under Management" (AuM)	Annähernd 7 Mrd. €*
Fläche der AuM	5.000.000 m ² *
Spezialfonds	19
Sonstige Vehikel	3*

Assets under Management*







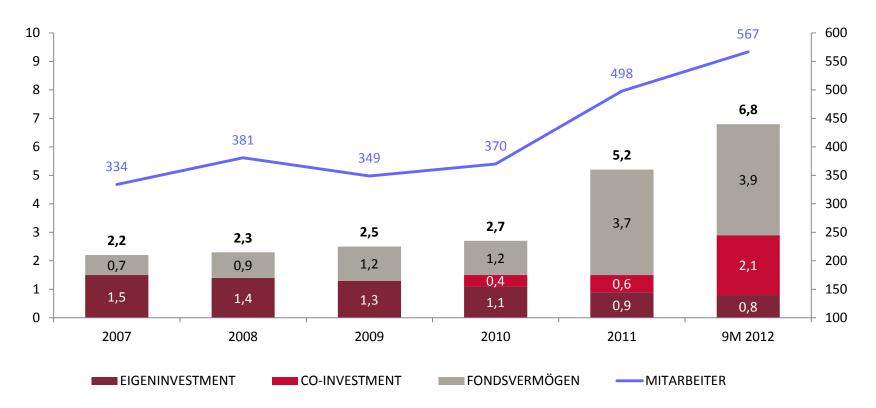


^{*}Stand 30. Juni 2012

PATRIZIA - Status Quo im Überblick (1)

ENTWICKLUNG DER ASSETS UNDER MANAGEMENT (IN MRD €)/MITARBEITER SEIT 2007

- Kontinuierliche Steigerung der Assets under Management seit 2007
- Stetige Zunahme der Mitarbeiterzahlen zwischen 2007 und 2012



Was sollte man über Zielgruppen wissen?

ALLES!!!

UND NOCH VIEL MEHR

- Werte und Einstellungen
- Lebensstile
- Mediennutzungsgewohnheiten
- Motive f
 ür den Immobilienkauf
- Informationsverhalten / Kaufentscheidungsprozesse
- Kanäle
- Wahrnehmung der Marke

PATRIZIA

MIETER



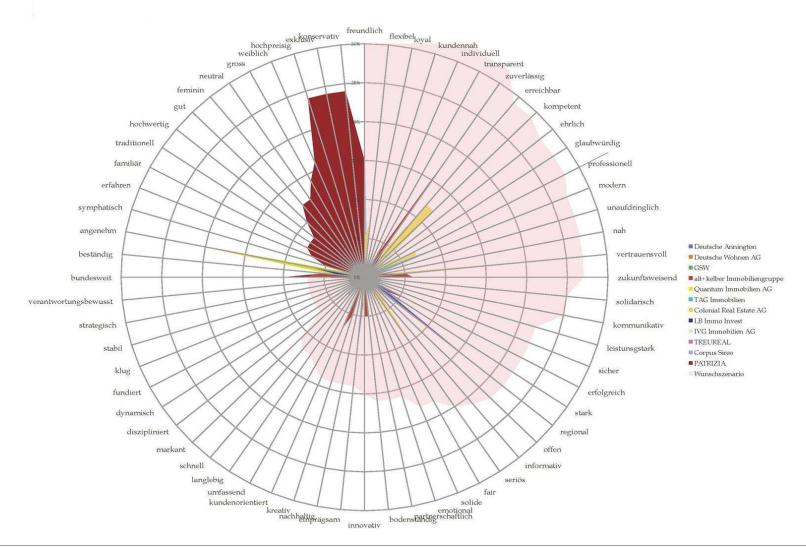




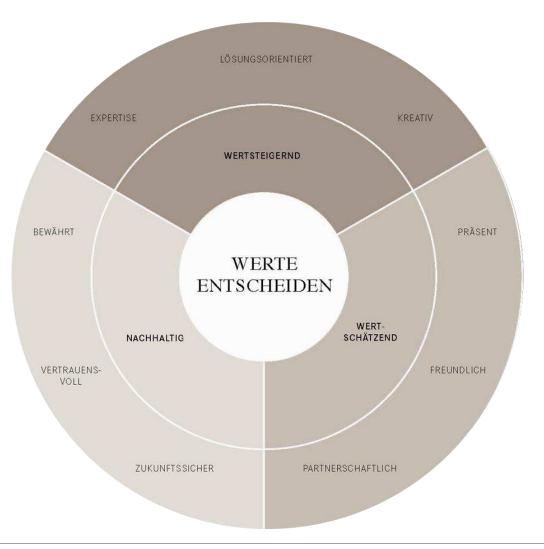
Die bekannteste Immobilienmarke weltweit?



Wie sahen die Zielgruppen die Marke PATRIZIA?



Wie ist die neue Marke PATRIZIA positioniert?



Wie baut man eine Marke für Zielgruppen auf?



Eine Marke braucht Relevanz und Differenzierung

Wie markiert man das Produkt "Wohnungen"?



Quelle: GSW

Differenzierend? JA

Relevant? NEIN

Oder so mit mehr Marke?



Man nimmt selten das
Objekt als Markenzeichen
sondern kreiert eine
Immobilien

"Produktmarke".

Differenzierend? JA

Relevant? NEIN

Wie sehen typische Immobilien Marken aus?



















CITYWOHNUNGEN IN MILBERTSHOFEN



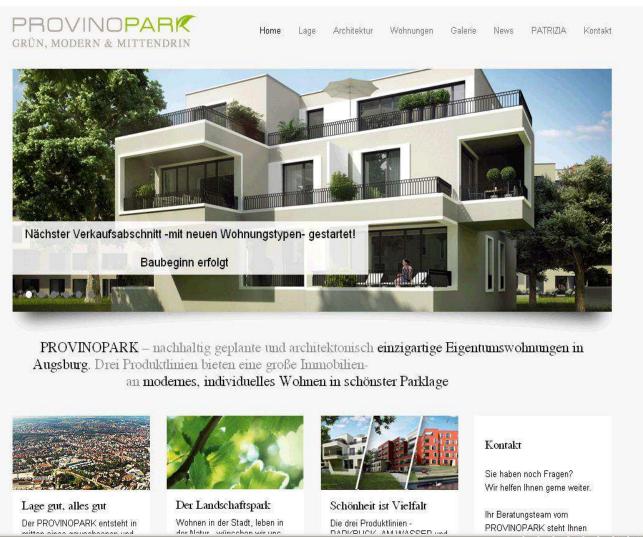








Internet Design - Beispiel 1

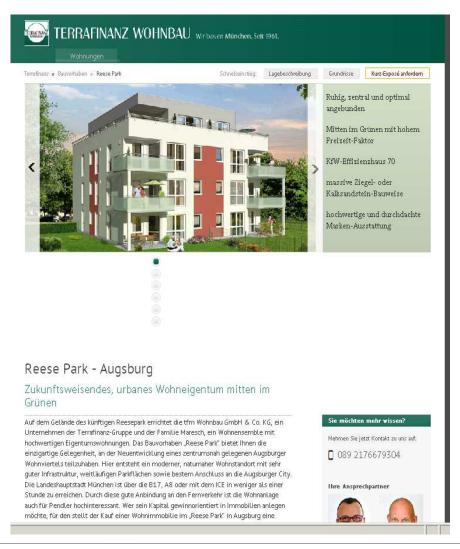


Relevant? JA

Differenzierend? NEIN



Internet Design – Beispiel 2



Relevant?
JA

Differenzierend? NEIN

Die Strategie: Unternehmensmarke vs. Produktmarke

FOKUS AUF PATRIZIA ALS UNTERNEHMENSMARKE

PRODUKTMARKEN WERDEN IMMER STÄRKER AN DIE UNTERNEHMENSMARKE ANGEBUNDEN



Der Marketingmix je Zielgruppe

MIETER:

DIGITAL

KÄUFER:

- DIGITAL (SEA /SEO/SPECIALS)
- CRM-DATENBANK MAILING/CALLS
- EXPOSÉS

INVESTOREN:

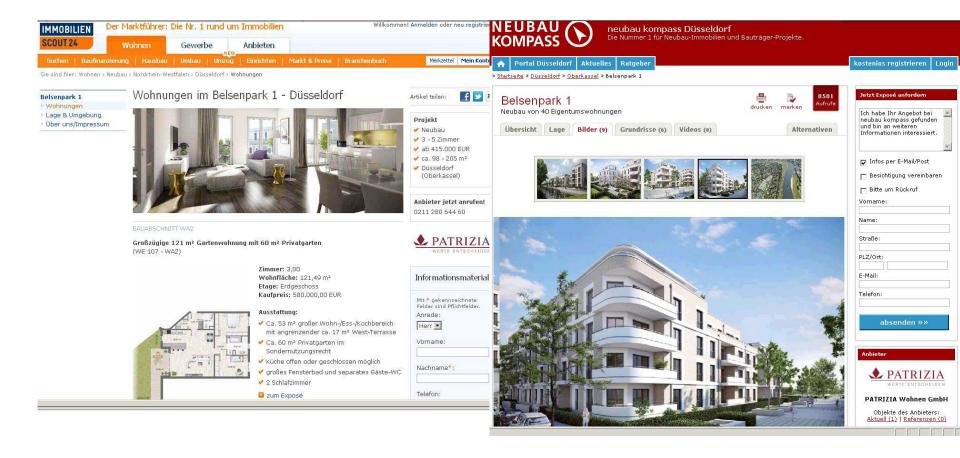
- EVENTS
- DIREKTANSPRACHE
- PRINT INTERNATIONAL



Quelle: www.flickr.com

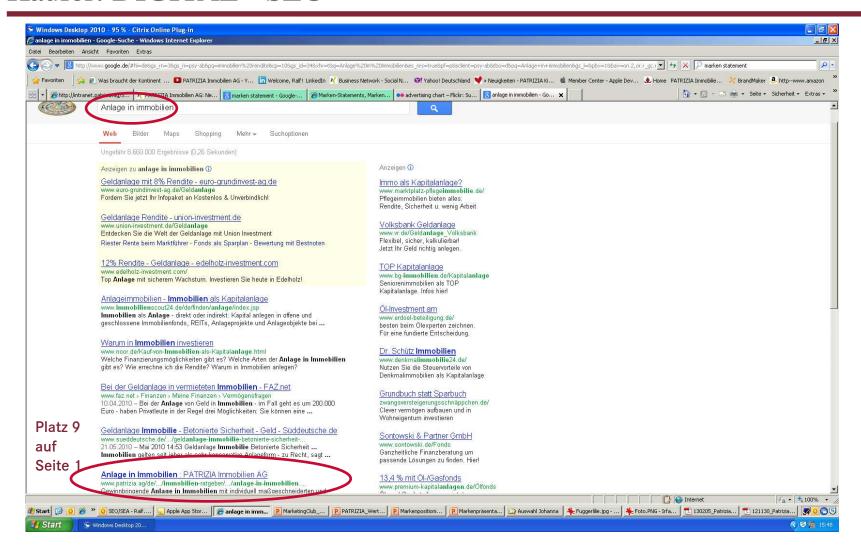


Käufer: DIGITAL



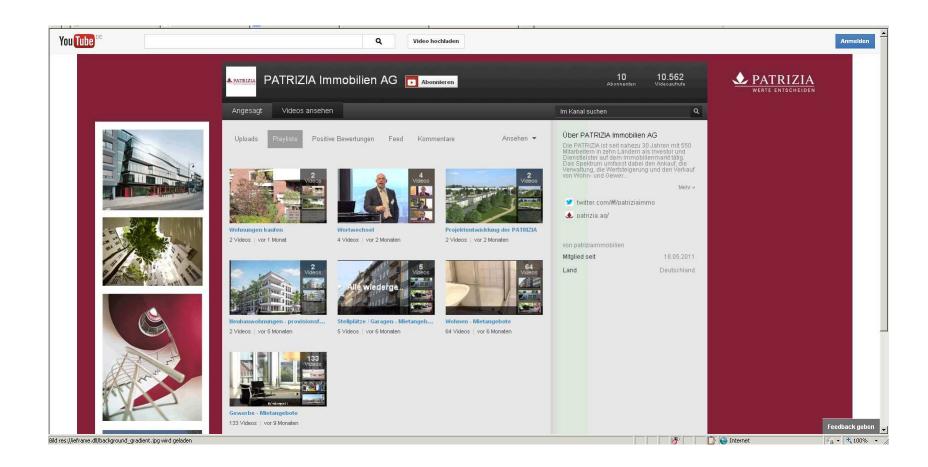


Käufer: DIGITAL - SEO





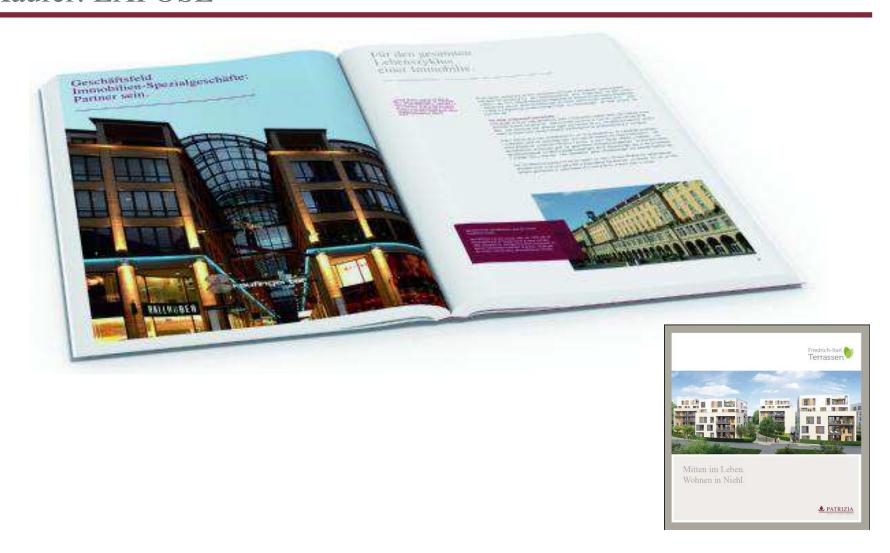
Käufer: DIGITAL - Special



Käufer: DIGITAL - Special



Käufer: EXPOSÉ



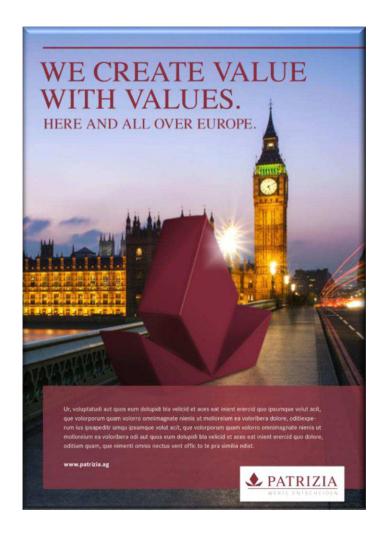
Institutionelle Kunden: EVENTS

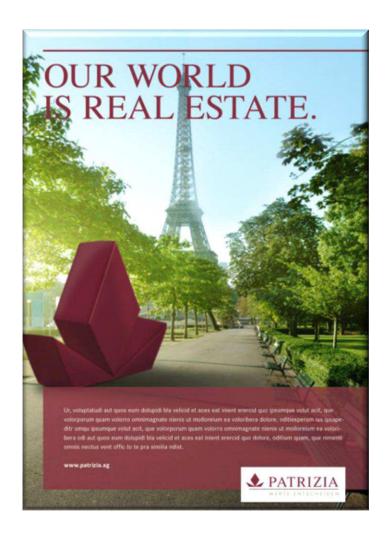


Institutionelle Kunden: PRINT



Institutionelle Kunden: PRINT







Bekanntheit ist nichts, Begehrlichkeit ist alles.

Haben Sie Fragen?