

JAGDFELD

REAL ESTATE | Real Joy.



PROJECT (RE)DEVELOPMENT | TRANSFORMATION | MANAGEMENT

WERTE STEIGERN. SINN STIFTEN. MIT FREUDE.

Die breite Immobilien-Expertise der Jagdfeld Real Estate reicht mehr als 40 Jahre zurück. Aus dem Treuhand- und Steuerberatungsgeschäft von Gründer Anno August Jagdfeld erwuchs die Unternehmensgruppe mit allen Aktivitäten, die auch heute noch das Immobiliengeschäft prägen. Zwischenzeitlich teilte sich die Organisationsstruktur der Immobilien-Aktivitäten in die DI-Gruppe und einige weitere Firmen.

Jetzt sind sämtliche Handlungsfelder des Familienunternehmens wieder unter einem Dach gebündelt: der Jagdfeld Gruppe. Als einer von insgesamt sechs Unternehmensbereichen dieser Gruppe agiert die Jagdfeld Real Estate mit Hauptsitz in Düren in der Vor-Eifel entlang der kompletten Immobilien-Wertschöpfungskette. Geblieben ist bis heute unsere Überzeugung: Werte zu steigern und dabei Sinn zu stiften gelingt mit Freude am Tun wesentlich besser.

JAGDFELD

REAL ESTATE | Real Joy.

RETAIL

- Ca. 292.000 m² realisierte Handelsfläche
- Aktuell 19 Einkaufszenter und Fachmärkte im Center Management
- Über 312.000 m² Handelsfläche mit über 12.000 Parkplätzen im kaufmännischen und technischen Property Management
- Mehr als 1.000 betreute Mietverträge mit über 275 Retailpartnern
- Rund 37,5 Mio. Kunden/Jahr

LIVING

- Aktuell 5.400 Verwaltungseinheiten und ca. 200.000 m² Wohnfläche im kaufmännischen und technischen Property Management
- Entwicklung von wohnwirtschaftlichen Immobilienprojekten im Wert von über 442 Mio. Euro

OFFICE

- Ca. 250.000 m² realisierte Bürofläche mit über 3.000 Parkplätzen
- Aktuell ca. 107.000 m² Bürofläche mit über 1.400 Parkplätzen im Leasing Management, sowie kaufmännischen und technischen Property Management
- Aktuell über 110 Mietverträge im Officebereich mit einer Vermietungsquote von 99 %

HOTEL

- Mehr als 200.000 m² realisierte Hotelfläche
- Aktuell über 100.000 m² Hotelfläche im Real Estate Management
- Kompletter Hoteleigenbetrieb oder Pachtmodell, z. B. mit Kempinski

WER ADLON KANN

WIR WIDMEN IHNEN TOP KNOW-HOW.

Freude und Erfahrung sind unser Erfolgsrezept. Über die Jahre haben sie uns mit dem richtigen Gespür ausgestattet, nachhaltige Werte zu schaffen. Was jahrelang exklusiv privaten Investoren vorbehalten war, haben wir in den vergangenen Jahren auch für die spezifischen Interessen von institutionellen Auftraggebern und Family-Offices weiterentwickelt.

Von Projektentwicklern, Architekten und Asset Managern über Center Manager, Immobilienverwalter und Gebäudetechniker bis hin zu Vermietungs-, IT-, Marketing- und Finanzspezialisten: Unser Team von über 200 Experten managt heute 44 Projekte im Wert von über 2,5 Mrd. Euro.

Unser Leistungsspektrum:

- Erfolgreiche Projektentwicklung
- Nachhaltiges Center Management
- Zielgruppenorientierte Revitalisierung
- Wertsteigerndes Asset Management
- Zuverlässiges Commercial Property Management
- Versiertes Technical Property Management
- Professionelles Car Park Management



Hotel Adlon

Eröffnung 1997, 382 Zimmer

- Projektentwicklung
- Asset und Property Management
- Technical Property Management
- Modernisierung Lobby 2016



DEN CHEF MASS NEH

WIR SIND PERSÖNLICH FÜR SIE DA.



Effiziente Entwicklung und wertsteigerndes Management sind unser unverwechselbares Markenzeichen geworden. Ob Retail-, Wohn-, Office- oder Hotelimmobilien: Wir stellen uns den Herausforderungen des gesamten Immobilienzyklus mit gleichem Erfolg in allen Geschäftsbereichen. Deutschlandweit. Individuell. Intelligent.

Aus mehr als 40 Jahren Erfahrung wissen wir, dass jede Immobilie anders ist. Daher arbeiten wir nicht mit Passepartouts, sondern nehmen individuell Maß. Garant für die richtige Größe und Güte Ihres „Maßanzugs“ sind Benedikt und Maximilian Jagdfeld sowie Christoph Stoll. Sie hören erst zu und liefern Ihnen dann maßgeschneiderte Lösungen – und zwar nach Ihren Vorstellungen. Zwei Generationen, die Erfahrung und Aufbruch miteinander verbinden. Anerkannte Unternehmer, die die Märkte verstehen.

MEN LASSEN



„Als Special Situations Manager erarbeite ich ergebnisorientierte Ansätze für Ihr Immobilienprojekt - mit unternehmerischem Instinkt für Ihre Bedürfnisse. Profitieren Sie von unserem tiefen Verständnis für die individuellen Herausforderungen Ihrer Immobilie.“

Benedikt Jagdfeld, Owner & CEO



„Auch und gerade in Umbruchzeiten sind Investitions-Entscheidungen unternehmerische Entscheidungen mit meist mittelfristigen Implikationen. Als kaufmännischer Leiter der Jagdfeld Real Estate bin ich in alle wichtigen Entscheidungsgremien aktiv eingebunden. Das schafft persönliche Nähe, sorgt für Vertrauen, beschleunigt Prozesse und erzielt effiziente Ergebnisse.“

Christoph Stoll, COO | General Manager

NACHHALTIGKEIT IM HERZEN BEGINNEN

WIR BEHANDELN ESG ALS FAMILIENTHEMA.

Die berühmten drei Buchstaben E (Environment), S (Social) und G (Governance) spannen das Thema Nachhaltigkeit weit auf. Und das ist gut so. Denn erst aus der Vernetzung und Umsetzung aller drei Aspekte lässt sich das Ziel, unseren Lebensraum auch für nachfolgende Generationen lebenswert zu gestalten und zu übergeben, ernsthaft umsetzen.

Die nachhaltigste Immobilie ist aus unserer Sicht die, die lange in gutem und energetisch hochwertigem Zustand existieren darf. Das beginnt bereits beim Bau und der Verwendung qualitativer, langlebiger und wenig ressourcenverbrauchender Materialien (Stichwort „graue Energie“). Idealerweise umgibt sie den Menschen auch mit einem angenehmen Wohlfühlklima und spricht damit auch den Buchstaben „S“ für Social im ESG an. Traditionelle, zeitweise vergessene Ressourcen wie Holz fließen auch bei uns wieder verstärkt in die Baukonzepte ein.

Es kommt aber auch auf die regelmäßige Wartung, Pflege und Anpassung solcher Immobilien an aktuelle Technologien in der TGA an – Stichwort: energetische Gebäudesanierung. Ein einfaches, aber wirksames Beispiel ist das Upgrade von Leucht- und Klimatechnologien, über das wir bis zu 60 % Energieverbrauch – und damit am Ende der Kette auch CO₂-Produktion – reduzieren können. Weitere von uns realisierte exemplarische Maßnahmen sind die Installation von PV-Anlagen, Dachbegrünung, Fassadendämmung, Abwasserrückgewinnung, Angebot von Ladestationen für Pkw und Fahrräder. Das Ganze abgestimmt auf die jeweilige Vor-Ort- und Investment-Situation.

Auch die Revitalisierung und Aufwertung von Immobilien an veränderte Kundenanforderungen sehen wir als Akt der Nachhaltigkeit, denn mit überschaubarem Einsatz wird die Immobilie erhalten und zukunftsfit gemacht.

Ändert sich das Nutzerverhalten einer Immobilie durch demographischen und gesellschaftlichen Wandel, optimieren wir hier strategisch kreativ, um die Immobilie dennoch als Plattform für Leben, Arbeiten und Erholen attraktiv zu halten. Sei es durch veränderte Services, wie zum Beispiel die verschiedenen Formate von analogen und digitalen Abholstationen in einem Shoppingcenter. Oder durch geschärfte (Re)Positionierung oder Umnutzung. Dann wird – wie von der Jagdfeld Real Estate bereits verschiedentlich vorgestellt – aus dem Hotel die Universität, aus dem Warenhaus der Kindergarten, aus dem Büroturm das Studentenwohnheim.



„Als Familienunternehmen, das die nachwachsende Generation stets unmittelbar vor Augen hat, leben wir Nachhaltigkeit auf zahlreichen Ebenen in unseren und den von uns gemanagten Objekten bereits seit vielen Jahren.“

Maximilian Jagdfeld, Member of the Executive Board | General Manager



Innovatives Beleuchtungskonzept in der City Galerie Aschaffenburg: ca. 60 % Energie gespart



Kreative Umnutzung in der City Galerie Aschaffenburg: aus Karstadt wird Kindergarten



Nahversorgungscharakter gestärkt im Forum Köpenick: REWE qualitativ und quantitativ upgedradet



Erfolgreich umgestellt: die Fahrzeugflotte der Jagdfeld Real Estate fährt größtenteils hybrid oder elektrisch



Unser Nachhaltigkeits-Kodex

UNBEWUSSTES BEWUSST NUTZEN

WIR TREFFEN ZIELGRUPPEN PRÄZISER.

Die Jagdfeld Real Estate nutzt seit vielen Jahren etablierte strategische Zielgruppenmodelle auf psychologischer Basis bei Entwicklung, Revitalisierung, Vermietung und Management von Handelsimmobilien. Sie stammen aus der Lebenswelt- oder neurowissenschaftlichen Forschung und verknüpfen diese mit der empirischen Konsumforschung und Geodatenbanken zur Lokalisierung. Die Hirnforschung beweist, dass ca. 70 Prozent der Kaufentscheidungen unbewusst getätigt werden. Sogar vermeintlich sehr bewusste und überlegte Entscheidungen werden von Emotionen beeinflusst.



Cengiz Herrmann
Executive Director Business Development
& Innovation | General Manager

„Auf den ersten Blick erscheinen die über 80 Millionen Konsumenten in Deutschland alle sehr ähnlich. Aber welcher individuelle Mensch welche Produkte kauft und mit welcher Ansprache (z. B. Begriffe, Farbe oder Bilder) wir ihn auf welchem Kanal effizient erreichen, kann allein über soziodemografische Faktoren nur unzulänglich ermittelt werden.

Das individuelle Wertesystem und damit auch das individuelle Einkaufsverhalten unterscheiden sich doch erheblich. Hier setzen wir unter Verwendung von strategisch-neurologischen Zielgruppenmodellen an. Die Profilanalysen zeigen die spezifischen Eigenschaften der Zielgruppen und wo sie quantitativ auftreten. Zusammen mit unserer über 45-jährigen Expertise optimieren wir Handelsimmobilien bezüglich Marken/Mieter, Materialien, Formen und Farben anhand der Vorlieben dieser Zielgruppen.“

Archetypen psychologisch-sozialer Zielgruppen-Ansätze



Performer / Achiever

(erfolgsorientiert, statusbewusst, technikaffin)



Disziplinierte / Believer

(traditionell, sicherheitsbewusst, bodenständig)



Hedonisten / Experiencer

(spaß- und erlebnisorientiert, trendbewusst)



Sozialökologische / Maker

(nachhaltigkeitsorientiert, ethisch, gemeinschaftsbezogen)



Entwicklungszeichnung Refurbishment Rathaus-Center Pankow für die vorherrschende, psychologische Zielgruppe

kplus konzept, Düsseldorf

Ein plastisches Beispiel: Eine klassische soziodemografische Zielgruppendefinition lautet: weiblich, in Beziehung lebend, über 35 Jahre alt, überdurchschnittliches Einkommen, wohnt in einer Metropole. Diese Beschreibung trifft sowohl auf Nicole Bauer, FDP - Jahrgang 1987, Sprecherin für Frauenpolitik und Diversity, als auch für Jennifer Weist, Punkrockerin, Jahrgang 1987, Leadsängerin von Jennifer Rostock zu. Das Wertesystem der beiden und somit auch ihr Einkaufsverhalten wird sich mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit aber erheblich unterscheiden.

Würden Sie Ihre Ansprache nur nach sozio-demografischen Daten ausrichten, würden Sie wahrscheinlich nicht das volle Absatzpotenzial erreichen. Wir helfen Ihnen dabei, dafür die richtige Entscheidung bezüglich Mieterauswahl, Centerwerbung, Architektur, Möblierung, Beleuchtung oder Materialauswahl zu treffen.

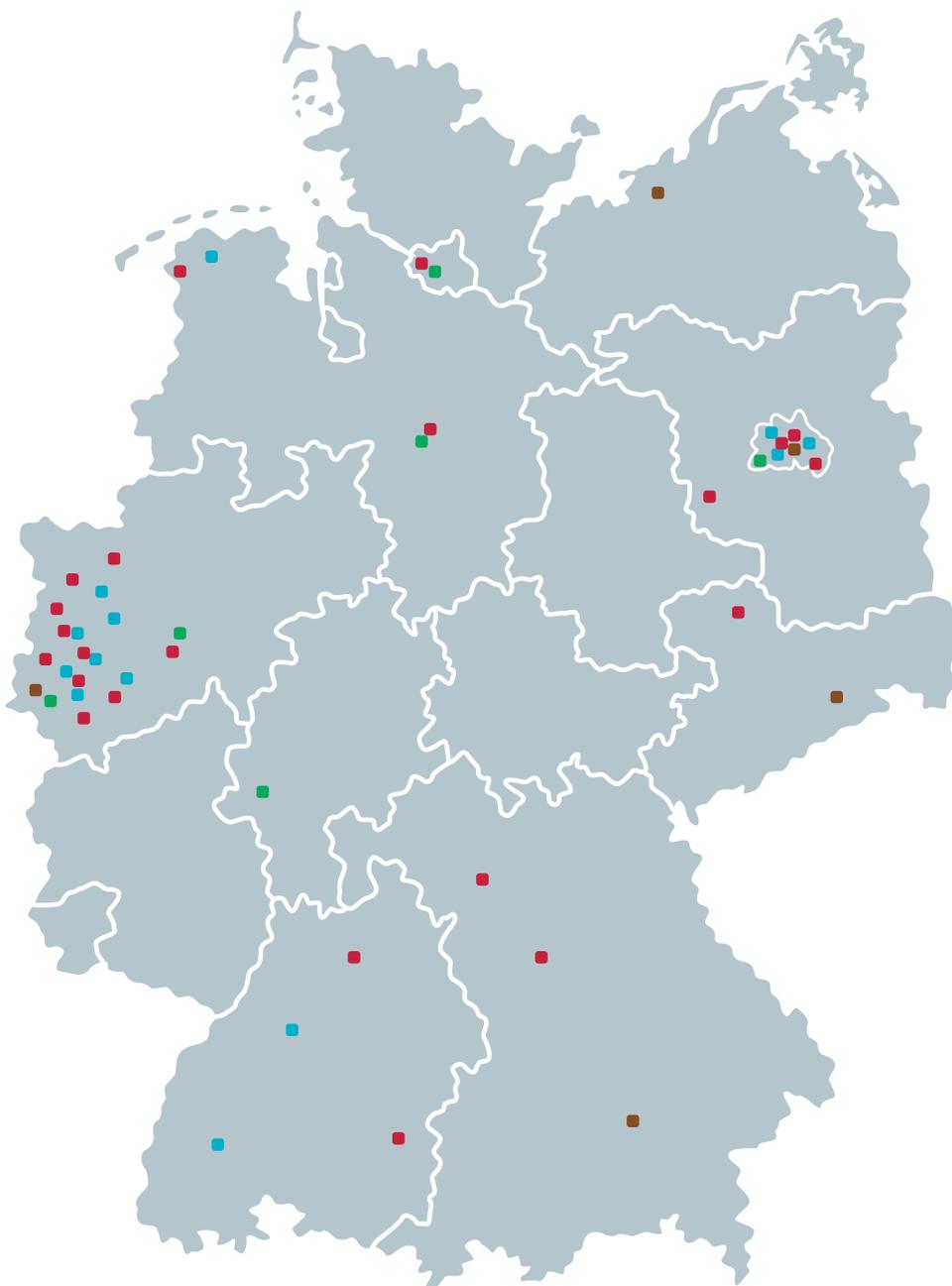


Sozio-demografische „Look-Alikes“ mit unterschiedlichem Wertesystem

ZUKUNFTS-PROJEKTE

WIR ÜBERFÜHREN ERFAHRUNG IN ERFOLG.

Vom lokalen Fachmarktzentrum bis zum Refurbishment großer Retail-Flächen und Shopping Center, vom Stadthaus mit Büro und Handel bis zum 40.000 m² großen Bürogebäude, von gemischt genutzter Immobilie bis zur reinen Wohnanlage, vom Mittelzentrumshotel bis zum mondänen Luxushotel in der Metropole: Seit mehr als 40 Jahren sind wir Ihr erfahrener und verlässlicher Partner in der Projektentwicklung. Über 800 Immobilien mit einem Volumen von mehr als 5 Mrd. Euro haben wir seither realisiert und verwaltet.



Realisierte Projektentwicklungen 1985 - 2022



Ca. 292.000 m²

RETAIL



Ca. 200.000 m²

LIVING



Ca. 250.000 m²

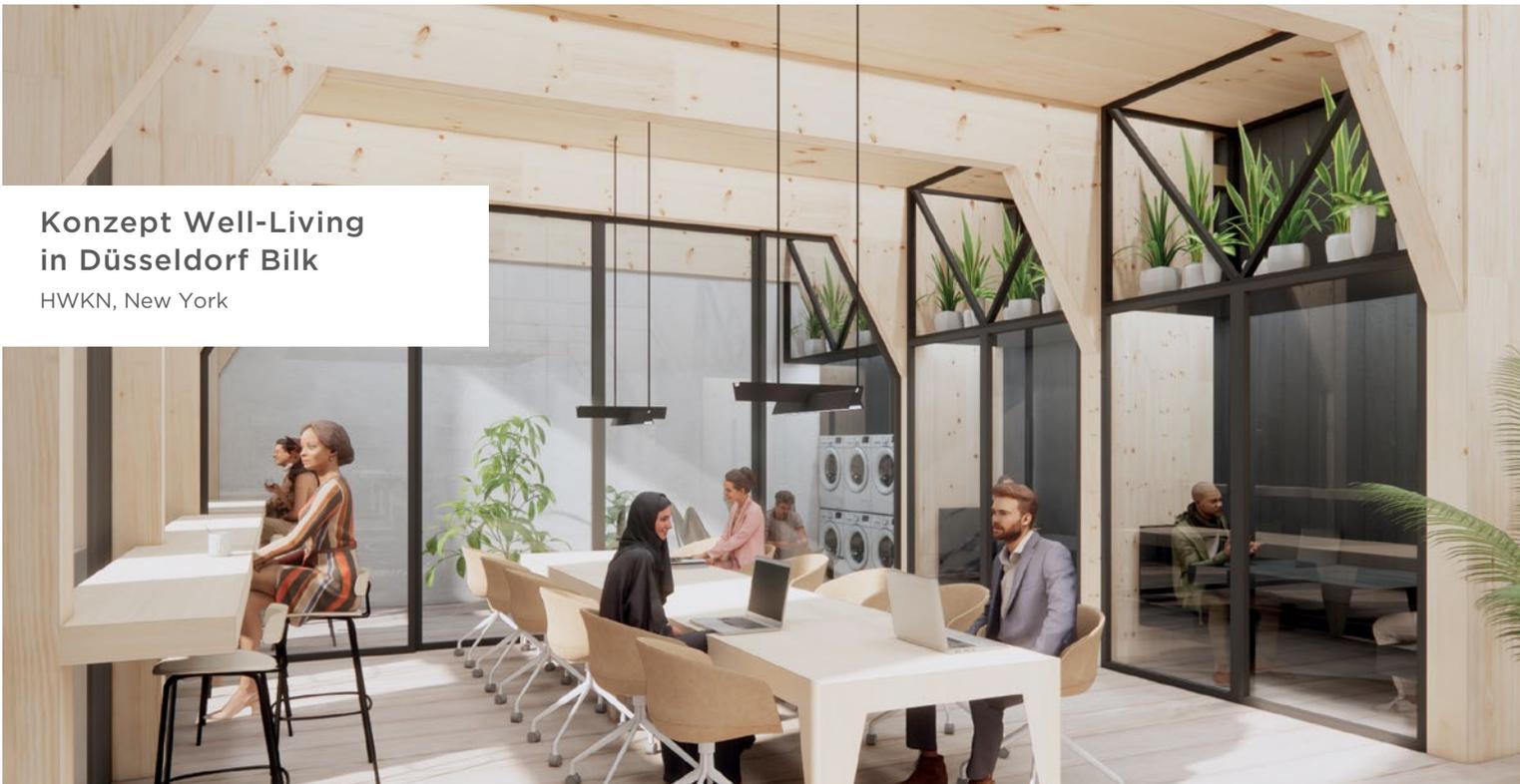
OFFICE



Ca. 200.000 m²

HOTEL

ENTWICKELN



Konzept Well-Living in Düsseldorf Bilk

HWKN, New York



„Projektentwicklung und Projektmanagement aus einer Hand sind mehr als nur Schaffung neuer Flächen mit gewinnbringender Vermarktung. Sie profitieren außerdem vom stetigen Werterhalt Ihrer Immobilie durch kosteneffiziente Modernisierung und optimierte Bewirtschaftungskosten.“

Friedrich Wilhelm Zimmermann
Head of Technical Project (Re)Development

LEBENSQUALITÄT GE

WIR VERNETZEN ASSETKLASSEN MITEINANDER.

Lange bevor der Begriff „Quartier“ in aller Munde war, hat die Jagdfeld Real Estate diese Form des Zusammenlebens als Inbegriff des neuen Marktplatzes bereits entwickelt. Aus der langen Fachexpertise in den Assetklassen Retail, Wohnen, Office und Hotel heraus wurde die Vernetzung dieser Disziplinen bereits in verschiedenen Projekten realisiert. Lebendiges und starkes Beispiel ist das City-Center Bergedorf (CCB) bei Hamburg. Das CCB wurde bereits 1973 entwickelt und in

den Folgejahren in mehreren Bauabschnitten mehrfach erweitert und revitalisiert. Es wurde bewusst gegenüber dem zentralen Bahn- und Bus-HUB errichtet und direkt an die Fußgängerzone der Bergedorfer Innenstadt angeschlossen. Somit ist das CCB ein integraler Bestandteil der City.

Es bietet neben der Nahversorgung erlebnisreiches Shopping mit 80 Fachgeschäften und



Film ansehen



STALTEN



QUARTIER

Gastronomieeinheiten auf insgesamt 36.500 m² sowie ein umfangreiches Dienstleistungsangebot auf insgesamt 11.000 m² Büro- und Praxisflächen. Auf 5.400 m² Wohnfläche bieten die 90 Wohneinheiten im Turm aufgrund ihrer herrlichen Fernsicht ein Stück beste Wohnlage in Bergedorf. Im CCB befinden sich neben einem Ärztezentrum mit 19 Fachärzten und einer anerkannten Augenklinik das Dienstleistungszentrum des Bezirkes Bergedorf sowie das Gesundheitsamt. Services

wie der Multilabel Paketshop und zwei Bankfilialen runden die „kleine Stadt in der Stadt“ ab. 1.200 Pkw-Stellplätze im Untergeschoss des Objektes und in dem gegenübergelegenen Parkhaus unterhalb des ZOB's ermöglichen den Menschen ein komfortables Ankommen und Verweilen. Die enge Anbindung an die Altstadt und ein baulich einbezogenes Gotteshaus sorgen für zahlreiche soziale und kulturelle Impulse und somit qualitatives Zusammenleben.



„Das Zusammenspiel der einzelnen Lebensbereiche in einem Stadtteil-Zentrum spiegelt sich bereits in der Organisation der Jagdfeld Real Estate. Alle Spezialisten für die Entwicklung von Quartier-Strukturen sitzen unter einem Dach und arbeiten Hand in Hand an deren Verwirklichung und Organisation. Als Projektentwickler neuer Quartiere kann ich jederzeit auf diese Expertise zugreifen.“

Armin Elsen, Head of Commercial Acquisition & (Re)Development



RETAIL



LIVING



OFFICE



HOTEL

HANDELSSTANDORTE ATTRAKTIVIEREN

WIR REVITALISIEREN IMMOBILIEN NACHHALTIG.

Bei unseren aktuellen Revitalisierungsplänen setzen wir auf Handels- und Hotelimmobilien insbesondere in Deutschlands Mittelzentren. Gemeinsam mit der GMA | Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH haben wir das Ranking der attraktivsten Mittelstädte in Deutschland herausgegeben.

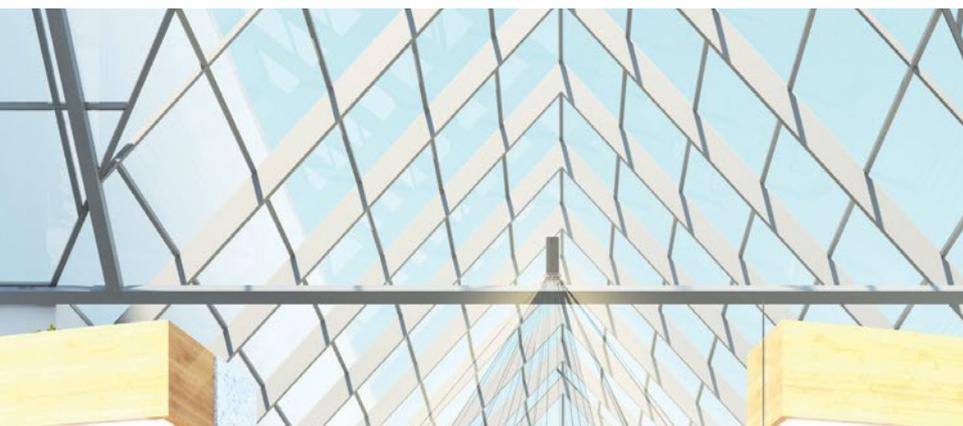
Dieses beweist: Der starke Konkurrenzdruck der großen Nachbarstädte erfordert ein Umdenken. Moderne Handelsflächen fehlen oder bestehende Einkaufszentren sind veraltet und unattraktiv. Sie schaffen es nicht mehr, die Kaufkraft in der eigenen Stadt zu binden und den lokalen Einkauf wieder zum Erlebnis zu machen.

Als zielstrebigere Wertsteigerer konzeptionieren wir bedarfsgerechte, moderne und nachhaltige Handelsimmobilien und revitalisieren in die Jahre gekommene Shoppingcenter zielgruppenorientiert. Aktuell haben wir fünf Revitalisierungskonzepte im Wert von ca. 70 Mio. Euro für die von uns gemanagten Handelsimmobilien vorgelegt, die in den kommenden zwei Jahren im laufenden Betrieb umgesetzt werden.





RETAIL



**Unser aktuelles Konzept zum
Shoppingcenter-Refurbishment
eines unserer aktuellen Center**

kplus konzept, Düsseldorf

KUNDENNÄHE ERZEU

WIR BAUEN ANZIEHENDE NAHVERSORGUNG.

Nahversorgung in deutschen Mittel- und Kleinstädten hat für uns einen hohen Stellenwert, es sind die Marktplätze von morgen. Voraussetzung für die Entwicklung von Nahversorgungs- und Fachmarktzentren sind ein großes Gespür für

den Standort und ein komplexes technisches und wirtschaftliches Fachwissen. Die Zusammenarbeit mit bonitätsstarken Handelspartnern wie z. B. Netto, Edeka, Rewe oder Kaufland garantiert den nachhaltigen Erfolg am jeweiligen Standort.



„Durch unseren ständigen Austausch mit Retailern aus der Lebensmittel- und Einzelhandelsbranche wissen wir, was der Kunde von morgen sucht. In aktiver Analyse von Neuentwicklungen erarbeiten wir so für Sie den bauplanungsrechtlichen Vorgaben entsprechende Konzepte und bringen diese gemeinsam mit Ihnen zu renditestarkem Wachstum.“

Zeitgemäße Architektur in unseren hochverdichteten Städten bedeutet für uns die Kombination aus verschiedenen Nutzungsformen. Dabei sehen wir uns als Partner der Städte und entwickeln passgenaue Konzepte. Die Schaffung von Wohnraum mit gleichzeitiger wohnortnaher Versorgung ist ein Aspekt unserer Entwicklungen.“

Armin Elsen, Head of Commercial Acquisition & (Re)Development



*Kurzfilm zum
Nahversorger in
Titz-Rödingen*



GEN



RETAIL

Unsere Spezialisten mit langjähriger Erfahrung entwickeln sowohl kleinflächigen als auch großflächigen Einzelhandel, wie z. B. für Verbrauchermärkte. Dabei spielen neben Stand-Alone-Ansätzen immer mehr auch Mixed-Use-Konzepte eine

Rolle, die zum Beispiel Handels- mit Wohnflächen kreativ verknüpfen: mit ökologischem und ökonomischem Gewinn für alle Seiten. Natürlich immer an den Standort und das Bedürfnis der Kunden angepasst.



Kurzfilm zum Nahversorger Kettig



Nahversorger Kettig



Mixed-Use-Ansatz

SHOPPING PLACES WEITERDENKEN

WIR MANAGEN CENTER VORAUSSCHAUEND.

Eine marktgerechte (Re)Positionierung unserer Handelsimmobilien und damit deren Verankerung als „Third Place“ in den Köpfen der Kunden ist in Zeiten des immer stärker wachsenden Onlinehandels unser primäres Ziel. Damit die Kunden ihre Lust am stationären Einkauf wieder neu entdecken, entwickeln wir individuelle und zielgruppengenaue Retail-Konzepte, einen optimalen Mieter- und Markenmix und ein der Positionierung des Centers angepasstes strategisches Marketing: Mit umfassendem 360°-Blick binden wir den

Kunden stärker an unser Center und sorgen durch unser Center Management vor Ort für eine optimale Ansprache sowie Serviceorientierung gegenüber den Besuchern. Unsere erfahrenen Leasing Manager können mithilfe von Limbic® heute schon die Kundenbedürfnisse von morgen voraussehen und mittels daraufhin angepasster Flächenstrukturen attraktive sowie innovative Vermietungs- und Branchenkonzepte ebenso entwickeln wie erfolgreich umsetzen.



Forum Köpenick, Berlin

Bewiesener Werterhalt:

Auch in den für Handel, Dienstleistung und Gastronomie schwierigen krisenbedingten Situationen der letzten Monate ist es uns gelungen, durch faire Partnerschaften und geeignete Marketingmaßnahmen den Leasingbestand und die Kundenfrequenzen zu stabilisieren.

Rathaus-Center Pankow, Berlin





RETAIL



TeckCenter, Kirchheim / Teck



„Retail ist Detail. Das gilt für alle Facetten der Betreuung unserer Mandate. Ob Center Management oder Leasing, mit unseren leistungsstarken und erfahrenen Teams generieren wir aus der Kenntnis aller feinen Stellschrauben Mehrwerte für unsere Besucher und Kunden. Wir entwickeln Handelsprojekte zum echten Third Place. Das kommt dem Erfolg unserer Retailpartner und Shopbetreiber zugute.“

Michael Bünnagel
Head of Center & Property Management

RETAIL-REFERENZEN

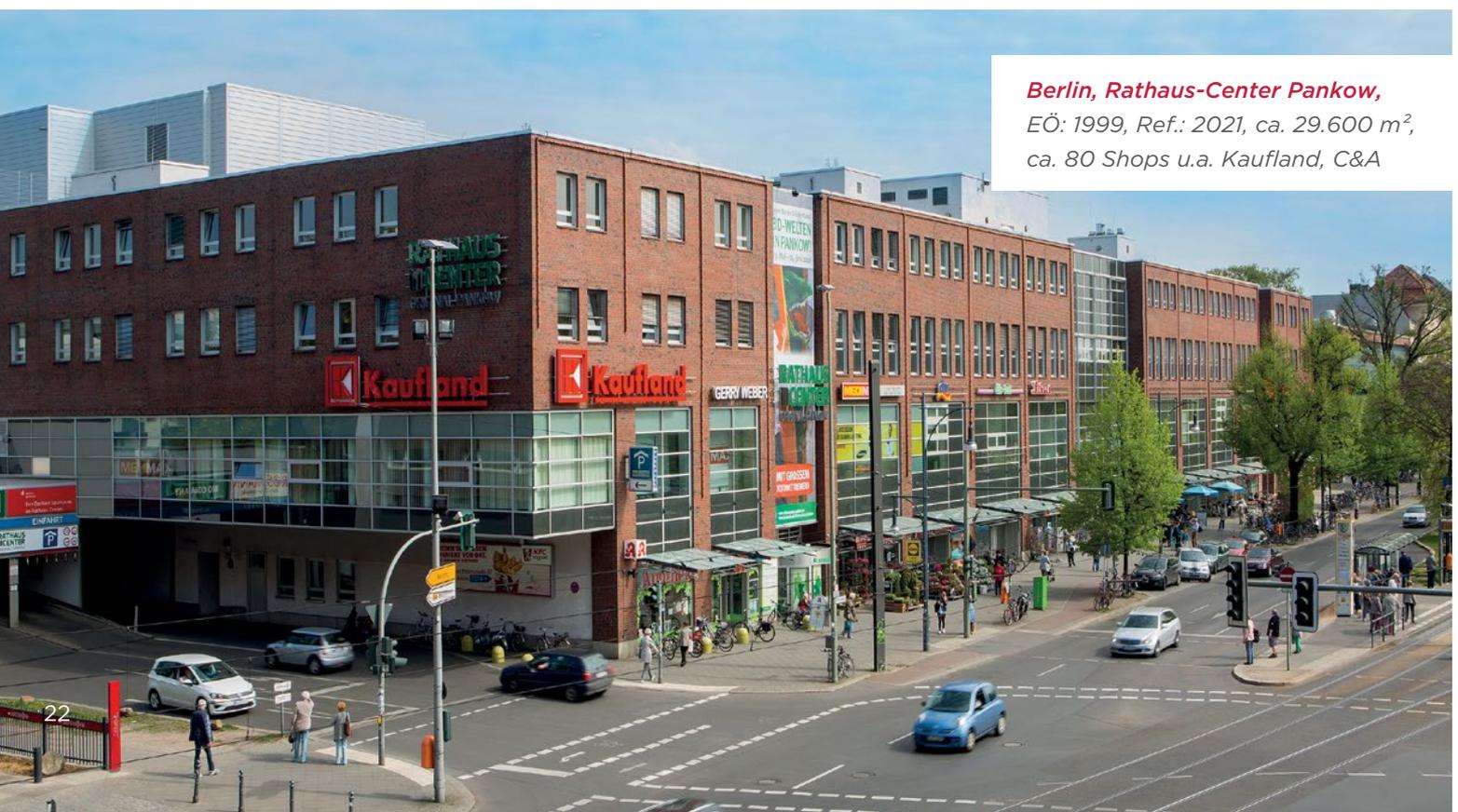
WIR BEDIENEN ALLE GRÖSSENKLASSEN.

EÖ = Eröffnung Ref. = letztes Refurbishment

Berlin, Forum Köpenick, EÖ: 1997,
Ref.: 2021, ca. 40.600 m², ca. 140 Shops
u. a. H&M, REWE, MEDIMAX



Berlin, Rathaus-Center Pankow,
EÖ: 1999, Ref.: 2021, ca. 29.600 m²,
ca. 80 Shops u.a. Kaufland, C&A



VORWEISEN



RETAIL

Emden, DollartCenter, EÖ: 2000, ca. 24.000 m², ca. 36 Shops u. a. Multi, expert, H&M, JYSK, Aldi



Berlin, LIO, EÖ: 2007, Ref.: 2015, ca. 12.600 m², ca. 25 Shops u. a. REWE, Aldi, C&A, Rossmann, Woolworth, Reno, Elixia



Kirchheim, TeckCenter, EÖ: 1978, Ref.: 2016, ca. 9.900 m², ca. 20 Shops u. a. C&A, Deichmann, Yeans Halle



Torgau, PEP Torgau, EÖ: 1994, ca. 30.000 m², ca. 30 Shops u. a. OBI, Kaufland, dm



Riesa, Riesapark, EÖ: 1993, Ref.: 2016, ca. 45.500 m², ca. 50 Shops u. a. Real, Aldi, Toom, MEDIMAX, Kress Modezentrum



Siegen, Siegerland Center, EÖ: 1973, Ref.: 2012, ca. 14.200 m², ca. 20 Shops, u. a. REWE, Media Markt, dm



RETAIL-REFERENZEN

WIR KÖNNEN ALLE HANDELSFORMEN.

EÖ = Eröffnung Ref. = letztes Refurbishment



Bonn Bad Godesberg, Fronhofer Galeria, EÖ: 2003, ca. 16.100 m², ca. 17 Shops, u. a. H&M, dm, C&A



Neuwied, Neuwied Galerie, EÖ: 2006, Ref.: 2016, ca. 13.400 m², ca. 20 Shops, u. a. Kaufland, dm, Reno



Titz-Rödingen, Nahversorger, EÖ: 2020, ca. 1.200 m², Shops: Netto Marken Discount, Bäckerei Schneider



Dülmen, Nahversorger, EÖ: 1992, Ref.: 2012, ca. 9.800 m², Shop Real-Markt



Aachen, Gut Kullen, EÖ: 1982, Ref.: 2017, ca. 3.500 m², ca. 10 Shops, u. a. HIT-Markt



Halver, Kaufpark, EÖ: 1983, Ref.: 2018, ca. 4.400 m², Shop: REWE

BEWEISEN



RETAIL



Delitzsch, Fachmarktzentrum, EÖ: 1992, Ref.: 2018, ca. 11.000 m², Shop: Kaufland

Hagen, Brandt-Quartier, EÖ: 2020, ca. 9.000 m², 9 Shops u. a. REWE, dm, Aldi, Clever fit



WOHNIMMOBILIEN KOMPLETT MANAGEN

WIR BIETEN PERSÖNLICHEN RUNDUM-SERVICE.

Verlassen Sie sich bei der Betreuung Ihres Wohnimmobilienvermögens auf unser erfahrenes Team von Immobilienkaufleuten, Steuerberatern, Bilanzbuchhaltern, Architekten und Gebäudetechnikern. Wir managen aktuell 5.400 Einheiten an über 20 Standorten deutschlandweit. Im Rahmen der Tätigkeitsschwerpunkte Miet- und Wohnungseigentumsverwaltung verantworten wir jährlich ein Miet- und Hausgeldvolumen von über 10 Mio. Euro sowie ein Instandhaltungsbudget von durchschnittlich 2 Mio. Euro.

Als Mitglied im Verband der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter (VNWI) liefern wir Ihnen verbindliche Qualitätskriterien für alle angebotenen Dienstleistungen. Durch die regelmäßige Schulung unserer Mitarbeiter sind wir sowohl juristisch wie praktisch immer auf dem neuesten Stand, um Ihr verlässlicher Fachmann für das ganzheitliche Objektmanagement zu sein.

Voll vermietete Wohnanlagen belegen seit vielen Jahren die vorhandene Wohnqualität im gesamten Verwaltungsbestand und sichern bestmögliche Ergebnisse. Für institutionelle Kunden genauso wie für selbst nutzende Wohnungseigentümer.



Unser Rundum-Service:

- Mietverwaltung
- WEG-Verwaltung
- Sondereigentumsverwaltung
- Technisches Gebäudemanagement
- Hausmeister-Dienstleistungen
- Asset Management





LIVING



„Die Werterhaltung Ihrer Wohnimmobilie ist unsere primäre Aufgabe. Die Wertsteigerung unser Ziel. Dabei handeln wir stets fair und verlässlich. Wir bieten Ihnen die ganzheitliche Objektbetreuung sowie ein für Sie erarbeitetes bedarfsgerechtes Servicepaket an. Unsere Spezialisten meistern Ihre Herausforderungen: zuverlässig, versiert und termingerecht. Für welche Dienstleistung Sie sich auch entscheiden: Bei uns haben Sie immer einen festen Ansprechpartner.“

Michael Sadecki

*Head of Residential Property Management |
General Manager*

LIVING-REFERENZEN VORWEISEN

WIR KENNEN DAS MARKTSEGMENT GENAUESTENS.



*Frankfurt/M.-Bonames,
Brandhöfchen*

*Asset Management
Miet-/WEG-/SE-Verwaltung
Verwaltet seit 1995
97 Wohneinheiten
109 Stellplätze*



Film ansehen



Hannover, Kronsberg

Asset Management
Mietverwaltung
Verwaltet seit 2000
145 Wohn-/Gewerbe-
einheiten, 129 Stellplätze

Film ansehen



Frankfurt/M., Westpark

Asset Management
Mietverwaltung
Verwaltet seit 1998
408 Wohneinheiten
358 Stellplätze

Frankfurt/M., Smiles

WEG-Verwaltung
Verwaltet seit 2019
123 Wohneinheiten
111 Stellplätze



Offenbach, Bürgel

Asset Management
Mietverwaltung
Verwaltet seit 1998
325 Wohneinheiten
301 Stellplätze



Berlin, Grunewald

Asset Management
Mietverwaltung
Verwaltet seit 1994
20 Wohneinheiten
20 Stellplätze

UNTERNEHMERISCHE ERFOLGE SICHERN

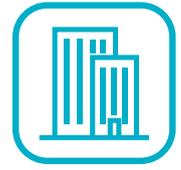
WIR MANAGEN OFFICE-OBJEKTE EFFIZIENT.

Die Jagdfeld Real Estate hat in den letzten 40 Jahren über 277.000 m² Büroflächen entwickelt und realisiert. Jahrzehntelange Erfahrung im kaufmännischen und technischen Asset Management von unterschiedlichsten Büroimmobilien zeichnet unsere Officeexperten aus.

Wir kombinieren die professionelle Vermarktung Ihrer Flächen über Print-, Online- und Out-of-Home-Medien mit unserem persönlichen Kunden- und Maklernetzwerk. Ob für potenzielle Mietinteressenten mit bedarfsgerechten Flächenkonzepten oder für Ihre Bestandsmieter mit nutzungsspezifischem Flächenbedarf: Wir erstellen passende Mietangebote und gestalten Mietverträge flexibel, individuell, renditeorientiert.

Unsere Office-Leistungen:

- Nachhaltige Ertragssicherung durch effiziente Flächenvermarktung
- Optimierung der Bewirtschaftungskosten
- Erzielung von rabattierten Energietarifen
- Kosteneffiziente Steuerung aller Dienstleister
- Technische Dienstleistungen inhouse
- Handlungsempfehlungen zur Wertoptimierung



OFFICE



„Die Verbesserung der Performance, der Arbeitsplatz- und Nutzungsqualität sowie die Optimierung der Flächen- und der Betriebskosten Ihrer Immobilie sind unser Ziel. Um Sie zu entlasten, setzt unser hochmotiviertes Officeteam auf ein ganzheitliches Real Estate Management: nachhaltig und effizient. Und vor allem innovativ. Plus: Unser 24-Stunden-Service ist für Sie und Ihre Mieter immer erreichbar. Zufriedene, solvente Mieter sichern Ihnen eine gute Wirtschaftlichkeit und einen langfristig steigenden Marktwert Ihrer Büroimmobilie.“

Thomas Kühl

Head of Fund Management | General Manager

OFFICE-REFERENZEN VORWEISEN

WIR BIETEN INNOVATIVE FLÄCHENKONZEPTE.



Berlin, Spreebogen Plaza

22.900 m² Fläche
300 Stellplätze
99 % Vermietungsquote



Film ansehen



Film ansehen



**Berlin, Plaza
Frankfurter Allee**

37.400 m² Fläche
740 Stellplätze
99 % Vermietungsquote

Bonn, Detecon

28.400 m² Fläche
400 Stellplätze
99 % Vermietungsquote



EXZELLENZ ENTWICKELN UND MANAGEN

WIR LIEFERN DIE KOMPLETTE WERTSCHÖPFUNGSKETTE.

Lage ist entscheidend bei der Entwicklung von Hotelimmobilien. Deutschlands beste Lage erlaubte unseren Hotelexperten 1997 die Eröffnung des wiederaufgebauten Hotels Adlon in Berlin als Luxushotel der internationalen 5-Sterne-plus-Kategorie. Ähnlich luxuriös wurde 1997 das Parkhotel Quellenhof in Aachen als Geschäfts- und

Kongresshotel der Extraklasse exklusiv saniert wiedereröffnet, aktuell wird es erneut von uns modernisiert. Das c/o56 Hotel in Chemnitz präsentiert sich dagegen als dynamisches junges Lifestyle-Hotel für ein breites Gästespektrum. Dem hohen Ruhe- und Entspannungsbedürfnis von Strandurlaubern entsprachen unsere Spezialisten



„Unser ganzheitlicher Konzept- und Beratungsansatz im Hotel Real Estate Management steigert dauerhaft den Wert Ihrer Immobilie. Wir garantieren den nachhaltigen Erhalt der Gebäudesubstanz mit pächterunabhängigen, regelmäßigen Kontrollen durch unser lokales Technikteam. Aufgrund unseres guten Verhältnisses und positiven Dialogs mit Kempinski konnten wir eine langfristige Verlängerung des Pachtvertrages für 20 Jahre im Hotel Adlon erreichen und damit stabile Einnahmen für den Fonds gewährleisten. Unsere Managementexpertise garantiert darüber hinaus auch bei den operativ selbst betreuten Hotels höchste Servicequalität.“

Benedikt Jagdfeld
Owner & CEO





bei der Entwicklung des Strandhotels Zingst. Entwicklung oder Refurbishment von Hotelimmobilien sind jedoch nur der erste Schritt in der Wertschöpfungskette. Unser versiertes und ganzheitliches Hotel und Real Estate Management garantiert darüber hinaus den standesgemäßen Erhalt der Hotelimmobilie und eine wertsteigernde Entwicklung.



Unsere Hotelexpertise:

- Grundstückssicherung und Erwirkung von Planungsrecht
- Entwicklung von bedarfsgerechten Hotelimmobilien
- Nachhaltige Vertragsgestaltung mit adäquaten Hotelbetreibern / Eigenbetrieb
- Ganzheitliches operatives Hotel Management
- Technical Property Management durch lokales Technikteam
- Beratung und Designkonzepte zur periodischen Modernisierung
- Ergänzende Nutzungskonzepte über deutschlandweites Retailernetzwerk
- Revitalisierung und Transformation
- Nachhaltiges Asset Management

HOTEL-REFERENZEN VORWEISEN

WIR BEDIENEN DIE EXTRAKLASSE.



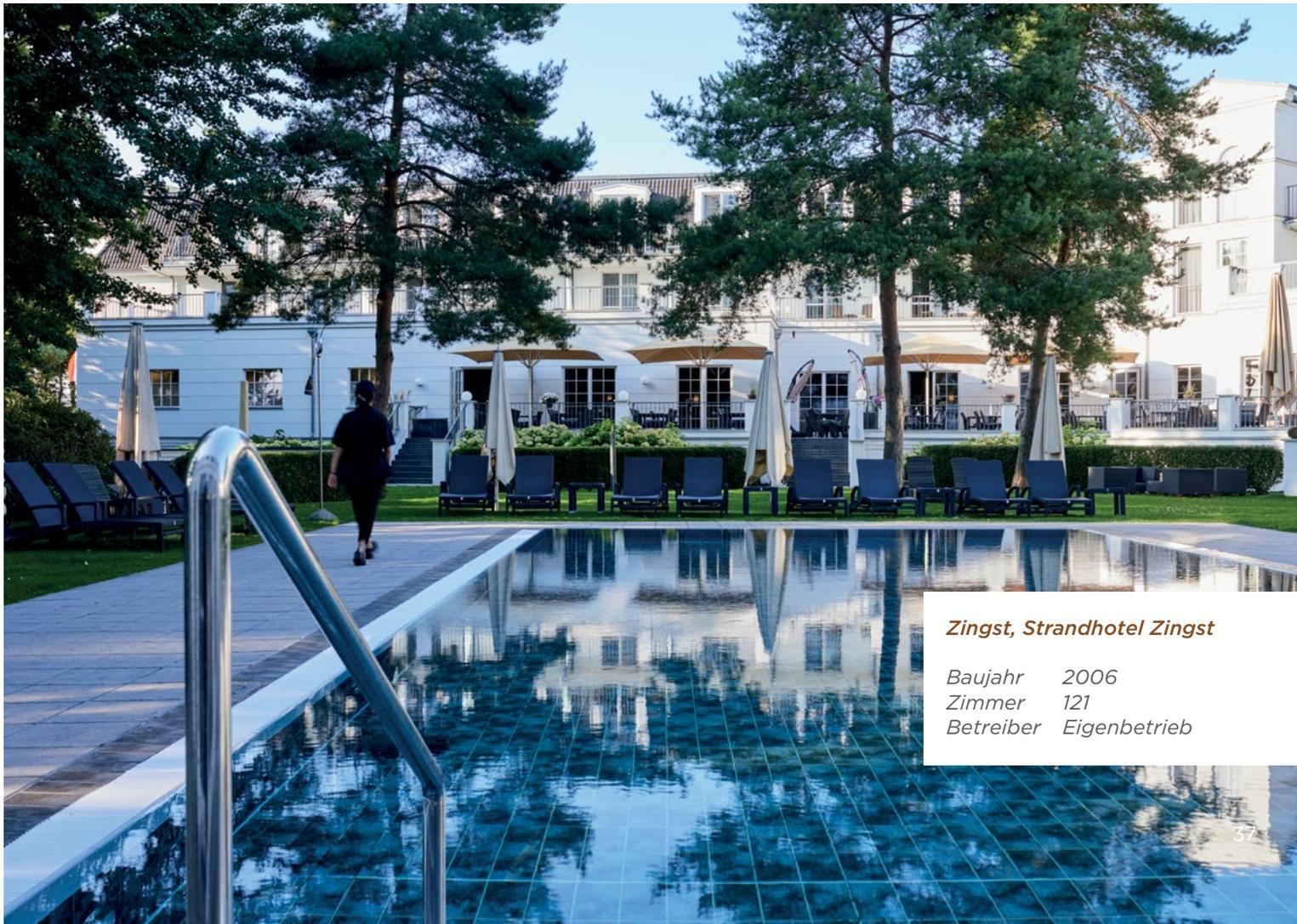
Aachen, Parkhotel Quellenhof

<i>Baujahr</i>	1916
<i>Refurbishment</i>	1999 Hotel 2002 Wellness- und Konferenzbereich 2020/21 Terrasse und Zimmer
<i>Zimmer</i>	185
<i>Betreiber</i>	Eigenbetrieb



Berlin, Hotel Adlon

Baujahr 1997
Zimmer 382
Betreiber Kempinski Hotels



Zingst, Strandhotel Zingst

Baujahr 2006
Zimmer 121
Betreiber Eigenbetrieb

SPEZIALISTEN AN EIN

WIR VERZAHNEN ASSET UND PROPERTY MANAGEMENT.

Die gebündelte Expertise unserer Spezialisten unter dem Dach der Jagdfeld Real Estate sorgt für einen schnellen und flexiblen Ablauf sowie für eine erfolgreiche Umsetzung. Dabei sichern Ihnen effiziente Lösungen langfristige Erfolge.

Asset Management:

- Objektentwicklung
- Realisierung von Einsparungspotenzialen
- Überprüfung Mietermix und Werbekonzept
- Vermietung
- Entwicklung von Branchenkonzepten
- Entwicklung von Gebäudeumnutzungskonzepten
- Investmentberatung



EN TISCH BRINGEN



„Expertise, Enthusiasmus, neueste wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Konsumforschung und Limbic®: Unser erfahrenes, interdisziplinäres Team generiert die größtmögliche Anziehungskraft für Ihre Immobilie. Voll vermietete Einkaufs- und Fachmarktzentren bestätigen unsere Effizienz.“

Zudem erstellen wir fokussierte Leistungspakete, mit denen das in den Auftragsgegenstand investierte Kapital unter Ausnutzung aller Wertsteigerungspotenziale gesichert und maximiert wird. Die Entwicklung einer zukunftsorientierten, spezifischen, transparenten und ganzheitlichen Anlagestrategie ist dabei der Weg zum Ziel.“

Monika Kliegel

Senior Property Manager | Teamleader

„Die Basis für unser erfolgreiches Property Management im Retail- und Officebereich bilden unsere Expertise sowie qualitativ hochwertige und vollständige Daten. Profitieren Sie als Eigentümer von unserer Datenakribie, die Ihnen jederzeit die gewünschten Informationen liefert und hohe Transparenz in allen Belangen verschafft. Für eine zukunftsorientierte Planung und ein ergebnisbasiertes Berichtsportfolio erstellen wir neben Performance-Analysen auch Risikobetrachtungen und Szenarioanalysen. Die Analyse von Markt, Konkurrenz und technischen Innovationen gewährleistet fundierte Empfehlungen für zielgerichtete Optimierungsmaßnahmen.“

Patrick Birgel

Senior Property Manager

Property Management:

- Vertrags- und Forderungsmanagement
- Mieterbetreuung / Korrespondenz
- Kautionsabwicklungen, Mietanpassungen und Nebenkostenabrechnung (in Yardi, SAP, MRI und RELion)
- Objektbesichtigungen zur Prüfung der Objektsubstanz
- Budgeterstellung und -überwachung bei Baumaßnahmen und Modernisierungen
- Vertragsprüfung bei Vermietungsvorschlägen (Bonität, Sonderregelungen)
- Erstellung von Vermietungs- und Investitionsvorschlägen
- Erstellung der regelmäßigen Reports

STRATEGISCH KREATIV

WIR ARBEITEN MIT BEIDEM: HERZ UND VERSTAND.

Marketing:

- Ganzheitlicher und zielgruppengenaue Marketingplan
- Strategische Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen
- Einzigartige Positionierungskonzepte
- Social-Media-Strategien
- Mall-Events mit Identifikationspotenzial
- Steigerung des Mall-Incomes
- Begleitung Retail-Refurbishment-Marketing



„Die Basis effektiven Marketings für die Projekte aller von uns betreuter Assetklassen ist Verstehen: Welche Menschen bewegen sich in welchem Lebensumfeld, wovon träumen sie, welche Werte sind ihnen wichtig, wie drückt sich das in ihrem Freizeit- und Konsumverhalten aus? Mit Limbic® kommen wir dem ganz nahe und entwickeln daraus punktgenaue und zielgerichtete Lösungen – 360° entlang der gesamten Customer Journey. Das umfasst neben strategischen Empfehlungen, geschärfter Corporate Identity, emotionalen Events oder vernetzten Online-/Offline-Kampagnen alle sich immer wieder wandelnden potenziellen Touchpoints unserer Kunden.“

Roland Hoffmann, Head of Marketing



AUCH IM HINTERGRUND PERFEKTION LIEFERN

WIR ORGANISIEREN DAS BACKEND REIBUNGS- UND LAUTLOS.

Wenn es um umfassende Objektbuchhaltung oder Property Management Accounting geht: Unser erfahrenes Team ist auch bei kniffligen Aufgaben Ihr zuverlässiger Partner. Neben der kompletten Sachkonten-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung schließen unsere Dienstleistungen auch die Erstellung Ihrer Betriebskostenabrechnung ein. Alle relevanten Zahlen für Ihre Umsatzsteuervoranmeldung sowie Reportings liefern wir Ihnen dauerhaft und natürlich stets auf Basis modernster immobilienpezifischer EDV-Programme. Versiert. Termingerecht. Zuverlässig.



Marita Schmidt, Head of Accounting /
General Manager

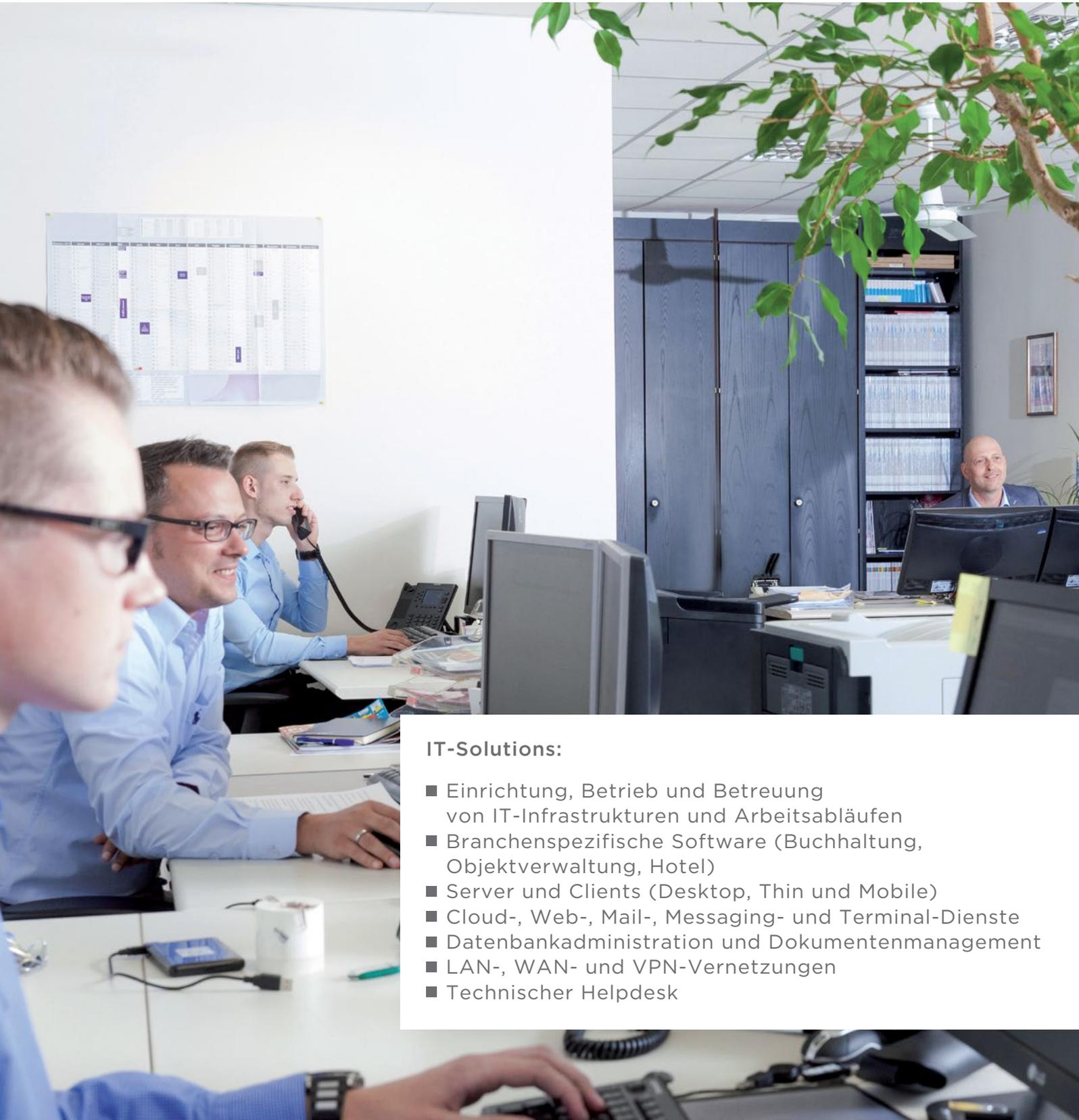
Bilanzbuchhaltung:

- Eigentümerversammlung
- Debitoren- und Kreditorenverwaltung
- Mietrechnungserstellung
- Mahnstufenbestimmung nach Eigentümerwunsch
- Elektronische Rechnungsbearbeitung
- Betriebskostenabrechnung
- Vorbereitung der Umsatzsteuervoranmeldung

„Ob Cloud-Computing, Remote Desks, Thin Clients oder konventionelle Arbeitsplätze auf UNIX-, Windows- oder Mac-Umgebungen – unsere hauseigenen IT-Spezialisten haben für alle Anforderungen die passende Lösung. Über mehrere Rechenzentren stellen wir die Produktivität der Unternehmensgruppe sicher und entwickeln unsere Lösungen stetig weiter. Unsere vielseitigen Tools und IT-Portfolios für alle Branchen der Jagdfeld Gruppe werden stetig weiterentwickelt, um den vielseitigen Herausforderungen gewachsen zu sein. Digitale Projektentwicklung, Bestandsbetreuung und Versammlungsdurchführung, Monitoring und individuell auf Kundenwunsch zugeschnittene Reportings sind nur einige unserer Stärken. Profitieren auch Sie von unserer Kompetenz, Flexibilität und Erfahrung.“

Mathias Epperlein
Chief Information Officer | General Manager

ND

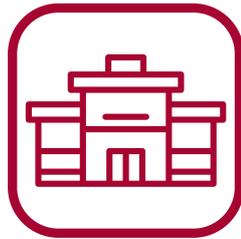


IT-Solutions:

- Einrichtung, Betrieb und Betreuung von IT-Infrastrukturen und Arbeitsabläufen
- Branchenspezifische Software (Buchhaltung, Objektverwaltung, Hotel)
- Server und Clients (Desktop, Thin und Mobile)
- Cloud-, Web-, Mail-, Messaging- und Terminal-Dienste
- Datenbankadministration und Dokumentenmanagement
- LAN-, WAN- und VPN-Vernetzungen
- Technischer Helpdesk

JAGDFELD

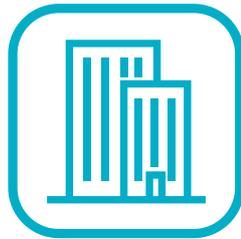
REAL ESTATE | Real Joy.



RETAIL



LIVING



OFFICE



HOTEL

www.jagdfeld-realestate.de

kontakt@jagdfeld-realestate.de

Tel.: +49 2421 49558 0

Kölnstraße 89 · 52351 Düren

JAGDFELD RE
Management GmbH

JAGDFELD RE
Living GmbH

JAGDFELD RE
Technical Services GmbH

