

PRESSEMITTEILUNG

„Jagdfeld Real Estate“ mit zweistelligem Umsatz- und Gewinnwachstum im „Parkhotel Quellenhof Aachen“ und „Strandhotel Zingst“

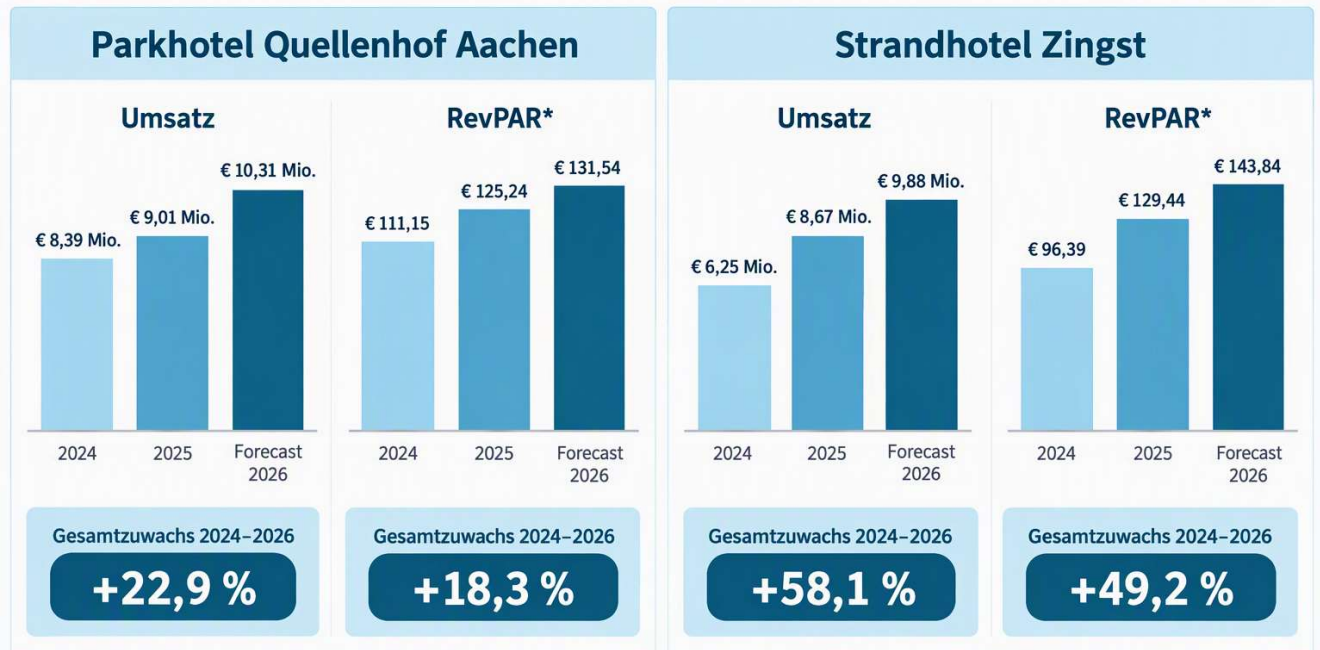
Umsatz-Plus von 17 % in Aachen und 16 % in Zingst in den ersten achten Monaten 2026/ In Eigenregie zum Outperformer seit 2024/ Internet-Vertrieb mit internationalen „WebAwards“ prämiert/ „Jagdfeld Real Estate“ öffnet Hotelmanagement jetzt auch für Dritte

Düren, den 02.10.2026. In Zeiten der Krise hat Asset Manager „Jagdfeld Real Estate“ in seinen beiden selbstgemanagten Spitzenhotels jetzt zweistellige Wachstumsraten erzielen können: So stieg der Umsatz im „Parkhotel Quellenhof Aachen“ um 17 % und im „Strandhotel Zingst“ um 16 % in den ersten acht Monaten dieses Jahres gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dabei trugen sowohl Logis wie Food & Beverage mit vergleichbar hohen Zuwachsraten zum Gesamtplus bei.

Auch die Zimmerbelegung nahm zu und ist mit 74,5 % im „Parkhotel Quellenhof Aachen“ und 72,5 % im „Strandhotel Zingst“ auf Rekordhöhe. Die wichtigsten Werte entwickelten sich am besten: Der Gewinn pro Zimmer stieg mit jeweils um die 25 % noch deutlich stärker als der Umsatz, und der Gesamtgewinn beider Hotels erreichte die allerhöchsten Zuwachsraten. Ohnehin konnten beide Häuser auch in absoluten Zahlen noch nie einen so hohen Gewinn erwirtschaften wie jetzt.

Damit verstetigt sich der bereits in den Vorjahren abzeichnende Wachstumstrend, in denen sich die beiden Hotels sowohl bei Umsatz, RevPar wie Gewinn kontinuierlich erheblich verbessern konnten:

Outperformer: Entwicklung der Kennzahlen 2024–2026



* RevPAR = Erlös pro verfügbarem Zimmer

© Jagdfeld Real Estate

Herauslösung aus der Hotelkettenindustrie als Schlüssel zum Erfolg

„Dieser außergewöhnliche Erfolg hat drei Väter: Unsere Entscheidung, die Hotels aus den Zwängen der Hotelkettenindustrie zu befreien und selbständig zu führen. Die Investitionen der Eigentümer und Kreditgeber in die Objekte. Und unsere tollen Teams in den drei Betrieben mit unserem verantwortlichen Manager Dr. Sebastian Schulz an der Spitze sowie unser zentrales Asset Management in Düren“, freut sich Benedikt Jagdfeld, Chef der „Jagdfeld Real Estate“.

Tatsächlich zeigen alle zentralen Kennziffern nach oben, obschon der Dürener Asset Manager in die Objekte seit Herauslösung aus der Kettenindustrie aufgrund von Revitalisierungsmaßnahmen nicht stets alle Zimmer zur Verfügung hatte. Auch die Umstellung als solche war anspruchsvoll wie arbeitsintensiv. „Da unsere Hotels unterschiedlicher kaum sein könnten, beweisen die erreichten Erfolge unsere Kompetenz in der Neupositionierung als selbständige und praktisch inhabergeführte Häuser. Wir sind noch ein kleiner Player, wollen aber wachsen und sind offen für Hotelmanagement-Mandate, wenn es tatsächlich passt“, erläutert Dr. Sebastian Schulz, Director Hospitality & Hotel Operations der „Jagdfeld Real Estate“.

Vorbild für den Turnaround auch im Hotel „c/o 56 Chemnitz“

„Parkhotel Quellenhof Aachen“ und „Strandhotel Zingst“ zeigen für Benedikt Jagdfeld, wie es auch im dritten in Eigenregie geführten Hotel der „Jagdfeld Real Estate“ weitergehen könnte, dem „c/o 56 Chemnitz“. „Auch hier haben wir, nachdem wir das Haus aus der Hotelketten-industrie befreit haben, eine positive Entwicklung in Gang setzen können, die mit dem Jahr 2025, als Chemnitz europäische Kulturhauptstadt war, eine regelrechten Boom erlebt hat“, erläutert Jagdfeld. „Wir brauchen jedoch auch das Bekenntnis der Eigentümer zu ihrem ‘c/o 56 Chemnitz’ und die Bereitschaft, ins Haus zu investieren. Dann schaffen wir auch dort den langfristig tragfähigen Turnaround, und die Eigentümer können sich für ihr Durchhaltevermögen am Ende selbst belohnen“, betont Jagdfeld.

Neuer Web-Vertrieb steigert Direktbuchungen und erhält internationale Auszeichnungen

Ein weiterer Schlüssel für den Erfolg ist die Entwicklung einer neuen E-Commerce-Strategie, die die Websites nicht als Visitenkarte behandelt, sondern als Vertriebskanal. Die Relaunches waren dabei Teil strukturierter und datenbasierter Kampagnen: Buchungsstrecke, Inhalte und Kampagnensteuerung wurden dabei konsequent auf das Ziel ausgerichtet, Direktbuchungen und Conversion zu erhöhen. Denn jede so erzielte Buchung erspart dem jeweiligen Haus die Provision von 15 bis 20 Prozent, die Portale wie Booking.com oder Expedia erheben.

„Dahinter steht eine Commercial-Strategie, die konsequent auf den Direktvertrieb setzt und deshalb dem Website-Relaunch höchste Priorität einräumt“, erläutert Jagdfeld-Manager Schulz. Mit meßbarem Erfolg:

- Im „**Strandhotel Zingst**“ konnten in den ersten acht Monaten des Jahres beachtliche 47 % des Gesamtumsatzes über die eigene Website generiert werden, nach 44 % im Vorjahreszeitraum. Der über die Website erzielte Umsatz wuchs dabei um 17 %.
- Im „**Parkhotel Quellenhof Aachen**“ legte der Website-Umsatz im Vergleichszeitraum um 35 % zu, der Anteil am Gesamtumsatz stieg von 16 auf 19 %.
- Und im „**c/o56 Chemnitz**“ kletterte der Website-Umsatz um 24 %. Die Chemnitzer Zahlen sind dem Jahr 2024 gegenübergestellt, weil 2025 als Jahr der Europäischen Kulturhauptstadt ein Ausnahmejahr war und keinen belastbaren Vergleich zuläßt.

Renommierete „WebAwards“ für alle drei Häuser

Bestätigt wurde diese besondere Kompetenz jüngst durch die Auszeichnung aller drei Hotels mit den renommierten „WebAwards 2026“. Vergeben werden die Preise seit 1997 von der „Web Marketing Association“, einem Verband von Fachleuten aus Online-Marketing, PR und Web-design. Bewertet wird im Blindverfahren: Jede Website geht an mindestens drei Juroren, die weder den Einreicher noch die Kategorie kennen und sich in der Rolle eines Zielnutzers durch die Seite bewegen.

Das „Strandhotel Zingst“ erreichte dabei 60 von 70 Punkten und damit in der Kategorie „Hotel & Lodging“ die Auszeichnung „Outstanding“. Die Websites der Häuser in Aachen und Chemnitz wurden mit 56,5 bzw. 56 Punkten ebenfalls als überdurchschnittlich gut bewertet.

Die Hotels der „Jagdfeld Real Estate“

Bei den drei von der „Jagdfeld Real Estate“ in Eigenregie geführten Hotels handelt es sich um das „Parkhotel Quellenhof Aachen“, das als erstes Haus zum 1. Januar 2020 in die Selbstständigkeit startete. Es folgte das „c/o 56 Chemnitz“ zum 1. Juli 2021 und schließlich das „Strandhotel Zingst“ zum 1. Januar 2022. Das „Hotel ADLON Kempinski“ gehört ebenfalls zum Portfolio der „Jagdfeld Real Estate“, bei dem die Dürener indes als Asset Manager und Kempinski als Hotelpächter operieren. Es kann daher in diese Betrachtung nicht einfließen.

Anm. für die Red.: Die beiliegenden Fotos zeigen das „Parkhotel Quellenhof Aachen“ (Copyright: Parkhotel Quellenhof Aachen) und das „Strandhotel Zingst“ (Copyright: Strandhotel Zingst, Fotograf: Christan Perl). Sie sind frei zur Veröffentlichung im Rahmen Ihrer Berichterstattung (unter Angabe von Copyright und Urheber).

Für Rückfragen:

Dr. Christian Plöger

Bereichsleiter Unternehmenskommunikation & Public Affairs der „Jagdfeld Real Estate“

Mob.: + 49 172 263 89 04

Mail: christian.ploeger@jagdfeld-realestate.de

Web: www.jagdfeld-realestate.de

Die „Jagdfeld Real Estate“ – ein Teil der „Jagdfeld Gruppe“ – entwickelt, realisiert und managt seit über 45 Jahren erfolgreich Einzelhandels-, Büro-, Hotel- und Wohnimmobilien. Der Asset Manager hat seither mehr als 800 Objekte mit einem Volumen von über fünf Milliarden Euro realisiert, revitalisiert und verwaltet. Aktuell betreuen fast 200 Spezialisten Immobilien im Wert von ca. 3 Mrd. Euro auf einer Gesamtfläche von etwa 704.000 m².