expertenReport

Demografie allein reicht nicht: Was Pflegeimmobilien wirklich erfolgreich macht

Der demografische Wandel verändert die Pflegeinfrastruktur grundlegend – und rückt neue Wohn- und Versorgungskonzepte in den Fokus. Welche Rolle Pflegeimmobilien und betreutes Wohnen dabei für Investoren spielen und wo Chancen und Risiken liegen, zeigt Thomas Häbich, Managing Director bei AIF Capital, in seinem Gastbeitrag. Der Text erschien zuerst im expertenReport 05/26.

Für Investoren, die nach langfristig stabilen und gesellschaftlich relevanten Anlageklassen suchen, rücken daher zwei eng verwandte Segmente in den Fokus: stationäre Pflegeimmobilien und betreutes Wohnen. Doch der demografische Rückenwind allein reicht nicht aus, um diese Assetklasse erfolgreich zu machen. Besonders interessant sind hybride Konzepte, die beide Welten unter einem Dach verbinden. Gleichzeitig zeigt sich gerade hier, wie anspruchsvoll das Zusammenspiel aus Regulierung, Betreiberqualität und baulicher Zukunftsfähigkeit tatsächlich ist.

Wachstumsmarkt zwischen Selbstbestimmung und Fürsorge

Betreutes Wohnen ist eines der dynamischsten Segmente im Pflegemarkt. Laut aktuellen Marktdaten existieren in Deutschland bereits über 8.000 betreute Wohnanlagen mit mehr als 334.000 Wohnungen: ein Wachstum von rund 29 Prozent seit 2018, während die Zahl stationärer Einrichtungen leicht rückläufig war. Das Konzept überzeugt durch sein modulares Serviceprinzip: Bewohner leben in einer eigenen, barrierefreien Wohnung und buchen Dienstleistungen bedarfsgerecht hinzu, vom Notruf über Versorgungsdienste (zum Beispiel Unterstützung beim Einkauf, „Essen auf Rädern“ et cetera) bis hin zu ambulanter Pflegeunterstützung. So lässt sich der Unterstützungsbedarf schrittweise ausbauen, ohne dass ein Umzug nötig wird.

Aus Investorensicht bietet das Segment gegenüber klassischen Pflegeheimen Vorteile wie eine geringere Regulierungsdichte und eine bessere Drittverwendbarkeit – bei zugleich vergleichbarem demografischem Rückenwind.

Hybridkonzepte als strategische Stärke und operative Herausforderung

Besonders zukunftsfähig erweisen sich Standorte, die betreutes Wohnen, Tagespflege und vollstationäre Pflege unter einem Dach integrieren. Bewohner können so bei steigendem Pflegebedarf gleitend in intensivere Versorgungsformen wechseln, ohne ihr soziales Umfeld aufzugeben. Wer im betreuten Wohnen lebt und gelegentlich Unterstützung benötigt, kann diese Leistungen flexibel aus dem Pflegebereich desselben Hauses hinzubuchen, und die Grundmiete wird um gebuchte Servicepakete ergänzt. Dieses Care-Kontinuum trägt dazu bei, Leerstandsrisiken zu reduzieren, die Betreiberökonomie zu stabilisieren und verschiedene Nutzergruppen gleichzeitig anzusprechen.

Davon profitieren Bewohner, Angehörige und Investoren gleichermaßen.

Wirtschaftliche Attraktivität

Menschen werden pflegebedürftig – unabhängig von Zinsniveau oder Konsumlaune. Stationäre Pflegeimmobilien werden über langfristige Pachtverträge mit Laufzeiten von 15 bis 20 Jahren betrieben; Double-Net-Strukturen, bei denen der Betreiber Betriebs- und Instandhaltungskosten trägt, bieten planbare und inflationsgeschützte Cashflows. Im betreuten Wohnen erlauben Einzelmietverträge mit Bewohnern eine höhere Flexibilität und steigern die Risikoallokation.

Versorgungslücke und Marktchance

Bis zum Jahr 2040 wird eine Versorgungslücke von mehr als 146.000 stationären Pflegeplätzen erwartet. Gleichzeitig wird der Neubau durch hohe Baukosten, gestiegene Finanzierungskonditionen sowie komplexe regulatorische Anforderungen deutlich ausgebremst. Der Kapitalmarkt ist grundsätzlich gefordert, diese strukturelle Lücke zu füllen, agiert bislang jedoch zurückhaltend.

Gerade daraus ergibt sich ein attraktives Investitionsfenster. Bestandsimmobilien, die unter regulatorischem oder wirtschaftlichem Anpassungsdruck stehen, sind derzeit häufig zu attraktiven Einstiegskonditionen verfügbar und eröffnen durch aktives Assetmanagement erhebliche Wertsteigerungspotenziale. Ob daraus jedoch ein dauerhaft tragfähiger Aufschwung entsteht, hängt wesentlich davon ab, wie sich Zinsumfeld, Betreiberbonität und politische Rahmenbedingungen weiterentwickeln.

Parallel dazu zeigt der Transaktionsmarkt wieder mehr Dynamik. Das Investitionsvolumen im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt hat sich im Jahr 2025 spürbar erholt und lag zwischen rund 1,2 und 1,4 Milliarden Euro. Damit hat sich das Marktvolumen gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt. Für das Jahr 2026 wird eine Fortsetzung dieser Entwicklung erwartet, getragen insbesondere von größeren Portfoliotransaktionen sowie einem steigenden Interesse internationaler Investoren.

Eine Assetklasse mit Profil

Senior Living ist eine Assetklasse mit einem klaren strukturellen Rückenwind: Die Nachfrage wächst demografisch bedingt und unabhängig von Konjunkturzyklen. Das unterscheidet sie fundamental von Büro, Einzelhandel oder Hotel, deren Bedarf von wirtschaftlichen Schwankungen, Homeoffice-Quoten oder Konsumlaune abhängt. Hinzu kommt die Vertragsstabilität: Langfristige, indexierte Pachtverträge mit professionellen Betreibern sichern planbare Cashflows. Hybridkonzepte aus stationärer Pflege und betreutem Wohnen erhöhen dabei die Auslastungsresilienz eines Standorts zusätzlich, weil verschiedene Nutzergruppen angesprochen werden und Bewohner bei steigendem Pflegebedarf im Haus bleiben können.

Gerade diese vermeintliche Stabilität verführt jedoch zu einfachen Annahmen. Das regulatorische Umfeld erzeugt jedoch eine strukturelle Komplexität: Heimgesetze, Brandschutzauflagen und Qualitätsstandards unterscheiden sich von Bundesland zu Bundesland erheblich und setzen spezialisiertes Fachwissen voraus. Auch die Drittverwendbarkeit verdient Aufmerksamkeit: Während Betreutes Wohnen im Bedarfsfall als reguläre Wohnimmobilie nutzbar bleibt, ist ein speziell konzipiertes Pflegeheim nur mit erheblichem Aufwand umzuwidmen. Nicht zuletzt beeinflusst das politische Umfeld die Wirtschaftlichkeit der Betreiber: Änderungen bei der Refinanzierung von Pflegesätzen oder veränderte Förderstrukturen können mittelbar auf die Stabilität der Pachterträge wirken. Genau diese Kombination aus struktureller Nachfrage und aktiv zu managender Komplexität definiert die Hürde und zugleich das Potenzial dieser Nischen-Anlageklasse.

Das zentrale Risiko liegt daher nicht in der Nachfrage, sondern beim Betreiber: Seine wirtschaftliche Stabilität entscheidet über die Nachhaltigkeit der Pachterträge. Im Falle eines Betreiberausfalls ist ein aktiver Assetmanager gefordert, der den Betrieb versteht und über einen breiten Markt- und Betreiberzugang verfügt.

Erfahrung als Erfolgsfaktor

Immobilien im Bereich betreutes Wohnen und Pflege gelten als anspruchsvolle, aber zugleich chancenreiche Assetklasse. Entscheidend ist dabei weniger der demografische Rückenwind als vielmehr die Fähigkeit, regulatorische Anforderungen, Betreiberstrukturen und bauliche Gegebenheiten zusammen zu denken. In der Praxis zeigt sich, dass erfolgreiche Strategien häufig auf einem aktiven Assetmanagement basieren. Dazu zählen etwa die Anpassung von Bestandsobjekten an neue regulatorische Rahmenbedingungen, die Weiterentwicklung von Betreiber-

und Vertragsstrukturen oder die flexible Nutzungskonzeption von Immobilien.

Wer in diesem Umfeld investiert, benötigt daher spezialisiertes Know-how, belastbare Netzwerke und ein Verständnis von den operativen Anforderungen der Betreiber. Erst im Zusammenspiel dieser Faktoren lassen sich die Chancen des demografischen Wandels nachhaltig nutzen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4950808/Demografie-allein-reicht-nicht-Was-Pflegeimmobilien-wirklich-erfolgreich-macht/