

Pressemitteilung

Umfrage: Pflegeappartements als Investment sind vielen Anlegern noch unbekannt

- Repräsentative Umfrage von Civey im Auftrag von Pecuria
- Gut zehn Prozent sind bereits investiert oder haben sich informiert
- Anleger sehen demografischen Wandel als attraktiven Treiber
- Betreiberrisiko und zu wenig Kenntnis vom Investitionsmodell werden als größte Risiken gesehen

Hannover, 24. März 2026. Pflegeappartements gelten als mögliche Antwort auf den demografischen Wandel und als potenziell stabile Kapitalanlage. Eine aktuelle repräsentative Umfrage* unter 1.000 potenziellen Anlegern** zeigt jedoch: Die Anlageform ist der Zielgruppe in großen Teilen noch kaum bekannt und mit erheblichen Informationsdefiziten behaftet. Die Umfrage wurde vom Markt- und Meinungsforschungsinstitut Civey im Auftrag von Pecuria, einem Spezialisten für den Einzelvertrieb nachhaltiger Pflegeappartements, durchgeführt.

Zwei Drittel kennen das Anlagesegment nicht, ein Viertel ist noch nicht überzeugt

64,7 % unbekannt	35,3 % bekannt
57,9 % nicht bekannt	24,9 % informiert, aber verworfen
	7,4 % informiert
6,8 % weiß nicht	3,0 % investiert

Von denen, die das Investment kennen, sind **8,5 Prozent** bereits investiert

57,9 Prozent der Befragten geben an, dass ihnen die Möglichkeit, einzelne Pflegeappartements als Kapitalanlage zu erwerben, nicht bekannt ist. Weitere 6,8 Prozent sind sich über ihren Kenntnisstand unsicher. Damit ist die Anlagemöglichkeit immerhin rund 35 Prozent der potenziellen Anleger bekannt. Und insgesamt

10,4 Prozent geben an, die Anlageoption zu kennen – und sie entweder nicht auszuschließen oder gar bereits investiert zu sein. Dementsprechend sind 8,5 Prozent derjenigen, die das Investment kennen, sogar bereits investiert. In Kombination mit dem großen Anteil an Anlegern, denen das Investment noch nicht bekannt ist, ergibt sich damit ein deutliches Marktpotenzial.

Attraktive Renditemöglichkeiten und -hebel sind Anlegern weitestgehend unbekannt

Gefragt nach Argumenten, die aus ihrer Sicht für ein Investment sprechen, nennen 36,1 Prozent den steigenden demografischen Pflegebedarf als wichtigsten Faktor. 16,1 Prozent sehen stabile und planbare Erträge als Vorteil, 15,7 Prozent verweisen auf steuerliche Vorteile. 12,9 Prozent heben hervor, dass bei Zahlungsunfähigkeit der Bewohner der Staat einspringt, während 10,7 Prozent ein geringes Risiko als Argument anführen. Hohe Renditechancen (5,5 Prozent) und der Renditehebel durch Fremdkapital (2,9 Prozent) spielen dagegen eine untergeordnete Rolle oder sind den Befragten mangels Wissen über die Anlageklasse nicht bekannt. Auffällig ist jedoch, dass 49,8 Prozent der Befragten keine konkreten Vorteile benennen können und mit „Weiß nicht“ oder „Nichts“ antworten.

„Die größte Herausforderung für den Vertrieb von Pflegeimmobilien an Privatanleger ist deren Unwissenheit über den Markt. Denn wer meint, die Vor- und Nachteile eines Investments nicht gut einschätzen zu können, der zögert zu Recht auch bei seiner Anlageentscheidung. Aufklärung und Transparenz, zum Beispiel in Form glaubhafter und neutraler Zertifizierungen, sind also äußerst wichtige Grundlagen für den Vertriebs Erfolg“, sagt Edwin Thiemann, Geschäftsführer von Pecuria.

„Völlig unterschätzt bei der Anlageoption ‚Pflegeappartements‘ werden die Renditechancen, nicht zuletzt vor dem Hintergrund, die Investition über Fremdkapital zu hebeln. Trotz der aktuellen Vorsicht vieler Banken sind auch derzeit sehr hohe Fremdfinanzierungsquoten von bis zu 100 Prozent möglich. Dadurch sind Eigenkapitalrenditen von zehn Prozent und mehr erreichbar“, erläutert Pascal Kleine, Geschäftsführer von Pecuria.

Betreiberrisiko im Fokus – lässt sich aber deutlich reduzieren

Auch bei den möglichen Gegenargumenten dominieren Unsicherheit und Informationslücken. 36,2 Prozent sehen das Risiko eines unzuverlässigen Betreibers als wesentliches Hemmnis. 34,9 Prozent geben an, zu wenig Kenntnis vom Investitionsmodell zu haben. 26,3 Prozent befürchten Konflikte in der Eigentümergemeinschaft, 17,6 Prozent einen schwierigen Wiederverkauf der Immobilie. Eine grundsätzlich geringe Pflegeplatznachfrage spielt hingegen kaum eine Rolle: Nur 0,6 Prozent nennen eine geringe generelle Nachfrage, 1,4 Prozent eine geringe lokale Nachfrage als Risiko. Gleichzeitig antworten 34,6 Prozent auch hier mit „Weiß nicht“ oder „Nichts“.

„Zwar stimmt es, dass die Nachfrage nach stationärer Pflege hoch ist. Dennoch sollten Anleger vorsichtig sein. Denn lokal kann es durchaus zu einer nicht ausreichenden Nachfrage kommen – beispielsweise, wenn es vor Ort bereits diverse moderne Pflegeheime gibt. Korrekt ist die Einschätzung der Befragten, dass der Anlageerfolg maßgeblich vom Betreiber der Pflegeimmobilie abhängt. Jedoch lässt sich dessen Qualität und Professionalität umfassend im Voraus prüfen und über entsprechende neutrale Analysen nachweisen“, erklärt Kleine. „Die anderen angegebenen Risiken – Konflikte in der Eigentümergemeinschaft sowie Schwierigkeiten beim Wiederverkauf der Immobilie – werden, und das zeigt die Erfahrung, deutlich überschätzt. Denn Probleme unter den Eigentümern kommen kaum vor. Der Wiederverkauf von Appartements hat in den letzten Jahren problemlos stattgefunden.“

** Der Befragungszeitraum lag zwischen dem 19. Dezember 2025 und dem 31. Januar 2026; der statistische Fehler im Gesamtergebnis beträgt rund $\pm 5,6$ Prozent.*

*** Befragt wurden 1.000 Personen in Deutschland a) im Alter von 30 bis 55 Jahren, die mit einem Partner oder einer Partnerin in einem gemeinsamen Haushalt leben und über Haushaltsnettoeinkommen von mindestens 5.000 Euro verfügen, b) im Alter von 30 bis 55 Jahren, die als Single über Haushaltsnettoeinkommen von mindestens 3.000 Euro verfügen oder c) bei denen es sich um Rentner bis 70 Jahre mit einem potenzielle Investitionsvermögen von 25.000 bis 50.000 Euro handelt.*

Bildmaterial & Downloads



Präsentation – Umfrageergebnisse „Mit Pflegeimmobilien zur sicheren Altersvorsorge“

[Download hier...](#)

Urheber: Pecuria

64,7 % unbekannt	35,3 % bekannt
57,9 % nicht bekannt	24,9 % informiert aber versprochen
6,8 % weiß nicht	7,4 % informiert
	3,0 % investiert

Grafik – Bekanntheitsgrad Anlageprodukt Pflegeappartement aus Umfrage, BU: 8,5 Prozent derer, die das Investment kennen, sind bereits investiert.

[Download hier...](#)

Urheber: Pecuria



Foto – Edwin Thiemann, Geschäftsführer Pecuria GmbH

[Download hier...](#)

Urheber: Pecuria



Foto – Pascal Kleine, Geschäftsführer Pecuria GmbH

[Download hier...](#)

Urheber: Pecuria

Pressekontakt

Christoph Wilhelm
Pecuria GmbH

T +49 171 56 86 575
E presse@pecuria.de
W www.pecuria.de

Über die Pecuria GmbH

Die Pecuria GmbH ist seit 2024 ein Spezialist für den Einzelvertrieb von nachhaltigen Pflegeappartements. Die innovative Vertriebsplattform für Seniorenimmobilien besteht aus einem 20-köpfigen Team an den Standorten Hannover und Hamburg, das mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Konzeption, dem Bau und dem Vertrieb von Seniorenimmobilien über unterschiedliche Kanäle vereint.

Pecuria bietet für Anleger eine in doppelter Hinsicht nachhaltige Investmentlösung und ist der einzige Anbieter unabhängig extern geprüfter Pflegeimmobilien: So werden ausschließlich KfW40-Neubauimmobilien oder bereits im Bau befindliche Projekte nach KfW40-Standard – teils mit dem Ziel der DGNB-Silber-Zertifizierung – angeboten, die dem Klimaschutzplan 2050 der Bundesregierung entsprechen. Diese Immobilien werden demnach ökologisch nicht stranden, sie haben noch lange laufende Betreiberverträge und ein zunächst geringes Risikoprofil in Hinblick auf Folgeinvestitionen. Jedem Erwerber sind darüber hinaus nachhaltige persönliche Sicherheiten und Mehrwerte garantiert: Eine eigens eingerichtete Sicherheit gegen Mietausfall steht für Ertragssicherheit und ein Belegungsvorrang für den Erwerber und sein familiäres Umfeld garantiert bevorzugten Zugang zu rund 14.200 Pflegeplätzen und Service-Wohneinheiten in Partnerresidenzen in Deutschland. Pecuria-Objekte werden in Hinblick auf ihre technische, ökonomische und soziale Tragfähigkeit von unabhängigen Unternehmen wie dem TÜV SÜD, der Dekra und der SozialGestaltung analysiert.

Derzeit vertreibt Pecuria hochwertige Pflegeappartements an den Standorten Kassel (Hessen) und Osterholz-Scharmbeck (Niedersachsen). Weitere Standorte in West- und Norddeutschland folgen laufend. Die zu erwartende Nettoanfangsrendite für Anleger liegt derzeit bei bis zu vier Prozent.
www.pecuria.de