

# Pecuria



Mit Pflegeimmobilien zur  
sicheren Altersvorsorge

Hannover, 24. März 2026



**Wir verstehen uns als Spezialist  
für Pflegeimmobilien**



**Pecuria steht für:**

**Initiator für Pflegeimmobilien**

**Klarheit und Verbindlichkeit**

**Nachhaltigkeit und Sicherheit**

**Systembaukompetenz**

**Marktgestaltende Innovation**

**Über 30 Jahre Erfahrung**



# Was Pecuria auszeichnet

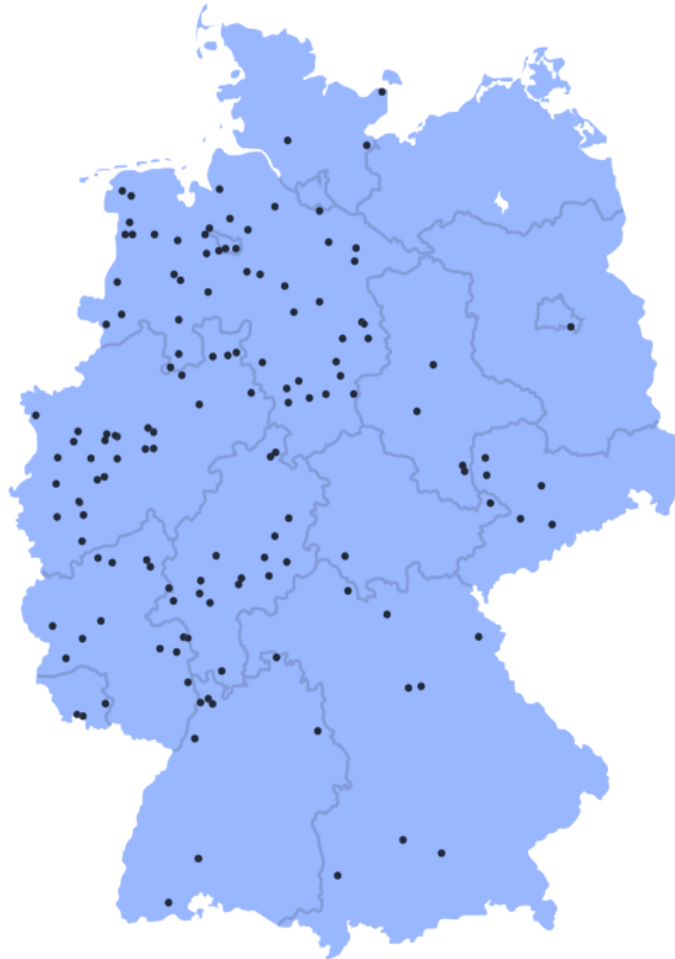
## Von der Erfindung zur Neuerfindung der Pflegeimmobilie

**276**

Objekte  
bundesweit

**24.200**

neu geschaffene  
Pflegeplätze



**22.000**

verkaufte  
Objekteinheiten

Wir bieten mehr als Immobilien und  
eine sichere Kapitalanlage.

Unsere Immobilien geben Menschen die  
Freiheit, bis ins hohe Alter selbstbestimmt  
zu leben. Das gilt für private Investoren und  
für Bewohner.



# Was Pecuria auszeichnet

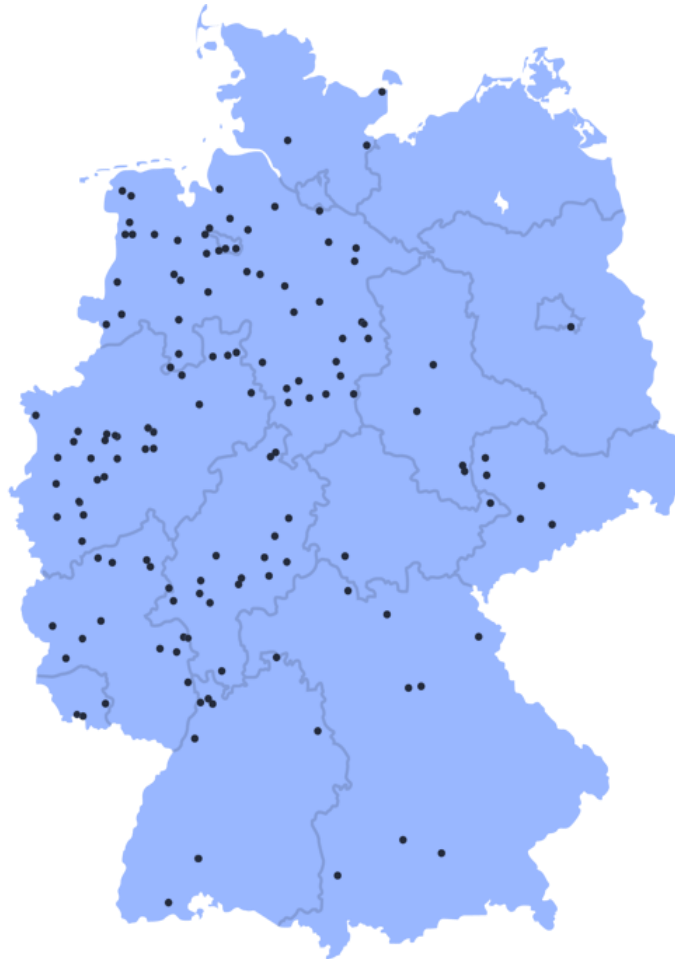
Von der Erfindung zur Neuerfindung der Pflegeimmobilie

## Neubauqualität

KfW-40-Standard  
Klimaziele 2050

## Pflegeplätze

Vorbelegungsrecht auf  
über 14.200 Plätze



## Sicherheit

Miettreuhandkonto  
gegen Mietausfall

Wir bieten mehr als Immobilien und  
eine sichere Kapitalanlage.

Unsere Immobilien geben Menschen die  
Freiheit, bis ins hohe Alter selbstbestimmt  
zu leben. Das gilt für private Investoren und  
für Bewohner.



# Warum eine Pflegeimmobilie?

## Allgemeine Vorteile einer Pflegeimmobilie

Monatlich sichere Mieteinnahmen durch  
Generalmietvertrag von 20 bis 25 Jahren  
ggf. Option auf Verlängerung  
(in Summe max. 30 Jahre [§544 BGB])

Indexierung der Miete nach VPI

Wartung, Instandhaltung und Instandsetzung  
durch Eigenleistung des Mieters (Dach- und Fachregelung)

Einnahmen des Betreibers gem. SGB XI sichergestellt





# Die Pecuria Vorteile



## Starke Partnerschaft

# CUREUS

**74** Bestandsobjekte, **10** Projekte im Bau,  
**21** Standorte mit gesicherten Projekten

### Erfahrung, Qualität und Effizienz

- Gut ausgewählte Standorte
- Hohe bauliche Qualität
- Sehr hohes Maß an Energieeffizienz
- Stabile Betreiberpartner
- CUREUS-typischer Systemansatz in Planung, Bau und Betrieb
- 74 Bestandsobjekte >> 10 Projekte im Bau  
>> 21 Standorte mit gesicherten Projekten





# Mietausfallsicherheit



## Ertragssicherheit dank Schutz vor Mietausfall!

Wir wissen um die Stärke unserer Standorte, denn wir prüfen sie intensiv. Daher glauben wir auch in herausfordernden Zeiten an ihre Beständigkeit und belegen dies mit einer im Markt einzigartigen Mietausfallsicherheit.

Sollte es doch einmal zu insolvenzbedingten Mietausfällen kommen, profitieren alle Käufer automatisch von einem Mehr an Sicherheit für ihre Anlage. Denn unser Miettreuhandkonto übernimmt in solch einem Fall die Mietzahlung an den Eigentümer als Überbrückung bis zu einem Anschlusspachtvertrag.



# Exklusives Belegungsrecht



## Sicherheit für Sie und Ihre Familie – Das Pecuria Belegungsrecht!

Unsere Käufer wählen aus rund 160 Senioreneinrichtungen mit mehr als 13.100 Pflegeplätzen und rund 1.100 Einheiten für Service Wohnen in Deutschland den Ort, der in ihr Leben passt.

Denn jedem Erwerber eines Pecuria Appartements ermöglichen wir ein einzigartiges, vorrangiges Belegungsrecht per Zertifikat. Es greift exklusiv für ihn und seinen nahen Angehörigenkreis nach §15 AO und ermöglicht die vorrangige Berücksichtigung bei der Pflegeplatzvergabe in einer unserer Partnerresidenzen. Alle verfügbaren Standorte finden Sie auf unserer Internetseite, die Vermittlung läuft unkompliziert direkt über Pecuria.



## Standorte Pflegeplätze

**+ 13.100**  
Pflegeplätze  
bundesweit

**+ 160**  
Senioreneinrichtungen  
bundesweit

**+ 1.100**  
Plätze für  
Service Wohnen  
bundesweit



Eine aktuelle Übersicht aller verfügbaren Standorte für das Belegungsrecht finden Sie auf [pecuria.de](https://pecuria.de)



## Vorteile der Pecuria Pflegeimmobilie

1.

Hochwertiger Neubaustandard

2.

Nachhaltigkeit mit Fördervorteilen

3.

TÜV / Dekra geprüft

4.

Standortgüte durch SozialGestaltung geprüft

5.

Mietausfallsicherheit

6.

Belegungsrecht



# Seniorenresidenz Osterholz-Scharmbeck



|                    |                                           |
|--------------------|-------------------------------------------|
| Baujahr            | 2026                                      |
| Objekteinheiten    | 143                                       |
| Appartementgrößen  | 42,6 m <sup>2</sup> – 46,1 m <sup>2</sup> |
| Kaufpreise         | 227.760 € - 244.860 €                     |
| Mieteinnahmen p.a. | 8.190 € – 8.804 €                         |





# Seniorenwohnen Osterholz-Scharmbeck



|                    |                                             |
|--------------------|---------------------------------------------|
| Baujahr            | 2026                                        |
| Objekteinheiten    | 28                                          |
| Appartementgrößen  | 59,38 m <sup>2</sup> – 91,65 m <sup>2</sup> |
| Kaufpreise         | 333.200 € - 514.310 €                       |
| Mieteinnahmen p.a. | 11.333 € – 17.494 €                         |





# Seniorenwohnen Kassel



|                    |                                           |
|--------------------|-------------------------------------------|
| Baujahr            | 1913 / 2027                               |
| Objekteinheiten    | 96                                        |
| Appartementgrößen  | 32,8 m <sup>2</sup> – 66,8 m <sup>2</sup> |
| Kaufpreise         | 259.660 € - 437.640 €                     |
| Mieteinnahmen p.a. | 6.505 € – 13.262 €                        |





# Seniorenresidenz Kassel



|                    |                                           |
|--------------------|-------------------------------------------|
| Baujahr            | 2027                                      |
| Objekteinheiten    | 163                                       |
| Appartementgrößen  | 48,3 m <sup>2</sup> – 56,1 m <sup>2</sup> |
| Kaufpreise         | 266.900 € - 309.720 €                     |
| Mieteinnahmen p.a. | 8.540 € – 9.911 €                         |





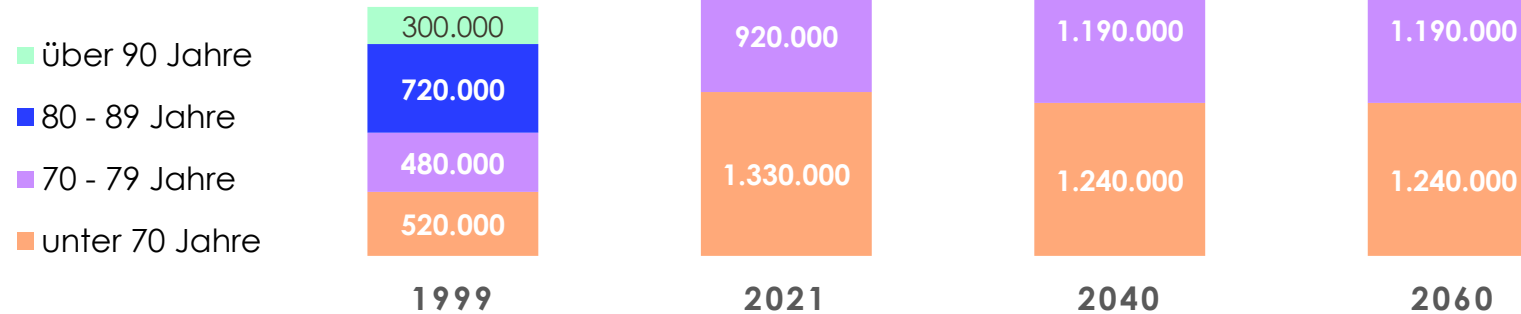
# **Der Pflegemarkt in Deutschland**



# Stetig steigender Bedarf

Annahmen für 2040/2060:  
konstante Pflegequoten von 2025  
Bevölkerungsentwicklung entsprechend  
Variante 4 der 15. koordinierten  
Bevölkerungsvorausberechnung

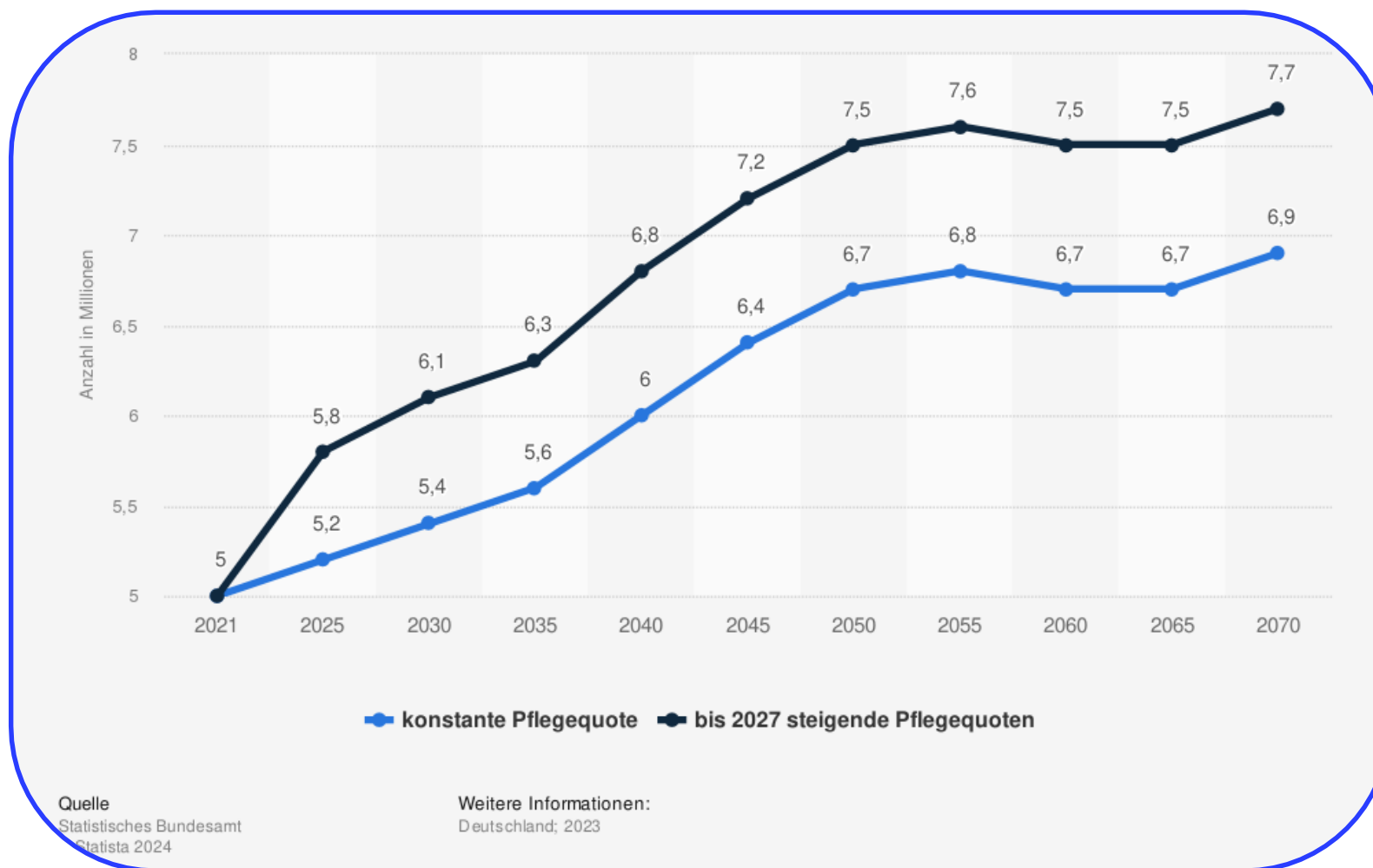
Quelle:  
Statistisches Bundesamt





# Pflegebedarf in Deutschland

Prognostizierte Anzahl von Pflegebedürftigen in Deutschland im Zeitraum 2021 bis 2070 (in Millionen).





## Fazit

Heute leben **886.600 Menschen** in Pflegeeinrichtungen, **2040 werden 5,9 Millionen, 2070 ca. 7 Mio. Pflegebedürftig** sein.

Bis **2040** müssten jährlich **32.400 Plätze** neu erstellt werden.\*

Zusätzlich müssten von den bundesweit bestehenden Plätzen **rd. 100.000 neu erstellt werden** (Ersatzbauten).

Das bedeutet **470 neue Einrichtungen pro Jahr, bis 2040 werden rd. 7.050 neue Einrichtungen benötigt**.

Durchschnittlich müssten **953 neue Einrichtungen pro Jahr** neu gebaut oder renoviert werden, wenn man modernisierungsbedürftige Bestandgebäude miteinbezieht.

\*80 Plätze im Schnitt pro Einrichtung  
Quelle: Berechnung bulwiengesa;  
Orientierung an Landesheimgesetzgebung  
beim Neubau von Einrichtungen





## Fazit

**231**

neue Pflegeheime  
wurden 2025 realisiert

**470**

Neue Pflegeheime  
werden pro Jahr  
benötigt

**7.050**

Neue Einrichtungen  
fehlen bis 2040





## Fazit

1.

Stetig wachsender Bedarf an Pflegeplätzen durch den demografischen Wandel

2.

Pflegeplätze sind bereits heute Mangelware, durchschnittliche Wartezeit von 1,5 Jahren!

3.

Wohnungsnotstand in Deutschland ist dramatisch, der Notstand an Pflegeplätzen noch viel größer!



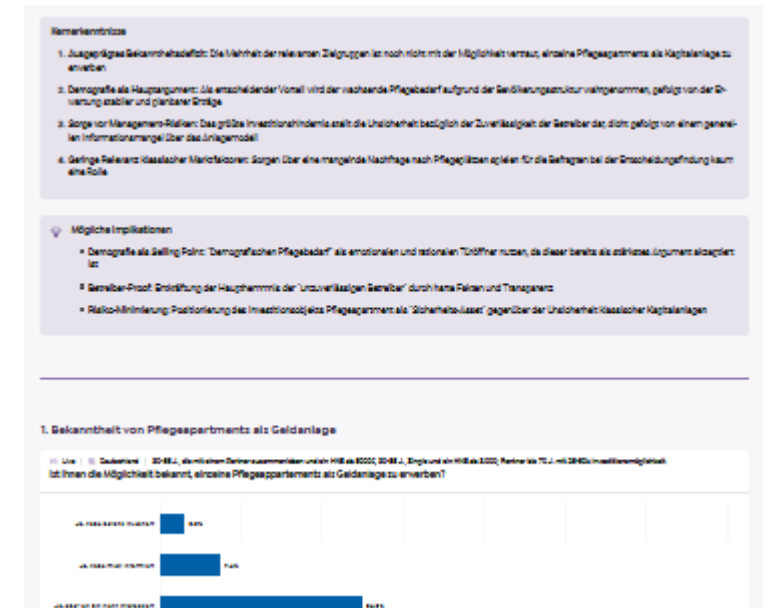
# Umfrageergebnisse



# Bevölkerungsrepräsentative Umfrage

- Befragt wurden 1.000 Personen in Deutschland
  - im Alter von 30 bis 55 Jahren
    - die mit einem Partner oder einer Partnerin in einem gemeinsamen Haushalt leben, Haushaltsnettoeinkommen von mindestens 5.000 Euro ODER
    - Single mindestens 3.000 Euro Einkommen ODER
  - Rentner bis 70 Jahre mit einem potenziellen Investitionsvermögen von 25.000 bis 50.000 Euro

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

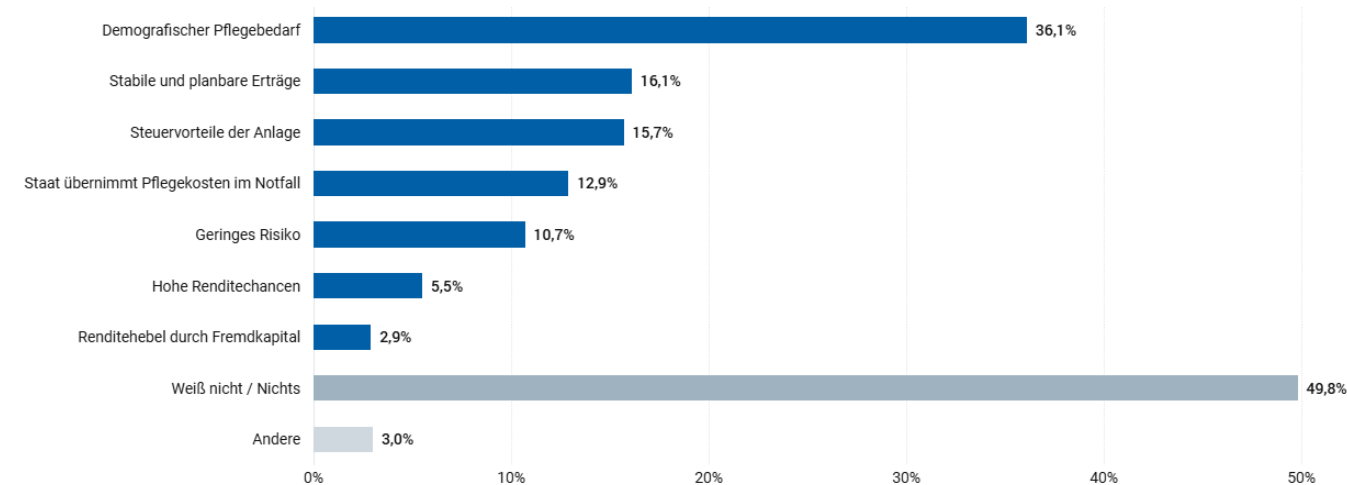




# Was spricht für ein Investment?

Was spricht Ihrer Meinung nach am ehesten für die Investition in ein Pflegeapartment als Geldanlage?

- 36,1 % sehen **steigenden demografischen Pflegebedarf als wichtigster Faktor**
- 16,1 % empfinden **stabile und planbare Erträge** als Vorteil
- 15,7 % verweisen auf **steuerliche Vorteile**
- 12,9 % heben hervor, dass **im Pflegefall der Staat einspringt**
- 10,7 % führen ein **geringes Risiko** als Argument an
- 5,4 % sehen **attraktive Renditechancen**
- 2,0 % erkennen einen Renditehebel durch **Fremdkapital**



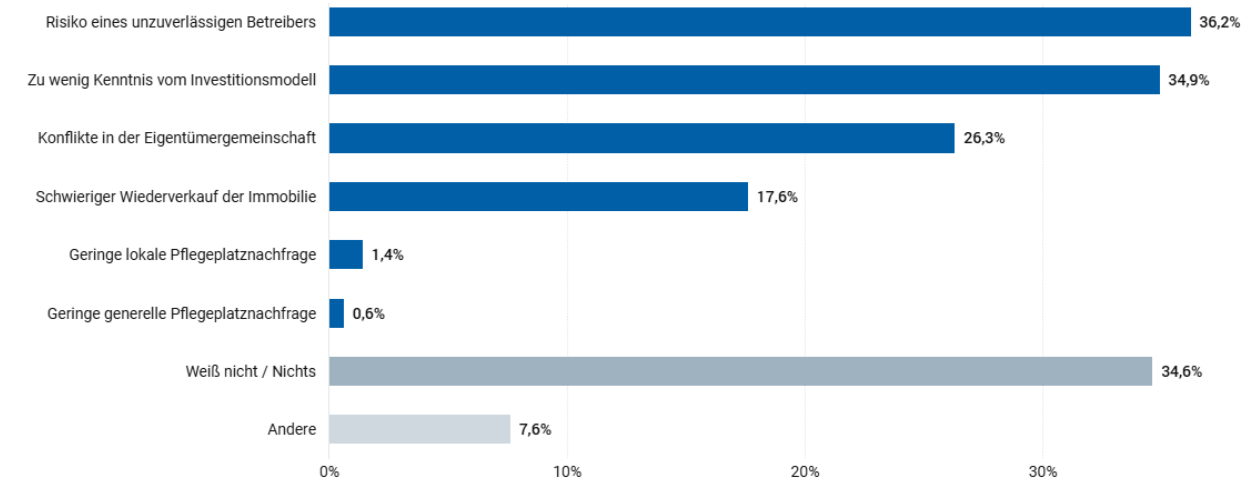
→ **Attraktive Renditemöglichkeiten und -hebel sind Anlegern weitestgehend unbekannt!**



# Was sind Hürden für ein Investment?

Was spricht Ihrer Meinung nach am ehesten gegen die Investition in ein Pflegeapartment als Geldanlage?

- **Zu wenig Kenntnis** vom Investitionsmodell – 36,7 %
- Risiko eines **unzuverlässigen Betreibers** – 30,3 %
- **Konflikte** in der Eigentümergemeinschaft – 21,5 %
- **Schwieriger Wiederverkauf** der Immobilie – 17 %
- Geringe lokale **Pflegeplatznachfrage** – 1,7 %
- Geringe generelle **Pflegeplatznachfrage** – 0,5 %
- Weiß nicht / Nichts – 39,1 %



→ **Betreiberrisiko im Fokus – lässt sich aber deutlich reduzieren!**



# Generelle Bekanntheit?

Ist Ihnen die Möglichkeit bekannt, einzelne Pflegeappartements als Geldanlage zu erwerben?

- Ja, habe bereits **investiert** – 3,0 %
- Ja, habe mich **informiert** – 7,4 %
- Ja, aber ich bin **nicht interessiert** – 24,9 %
- Nein, ist mir **nicht bekannt** – 57,9 %

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

8,5 % derer,  
die das Investment kennen,  
sind bereits investiert.

→ Knapp zwei Drittel kennen das Anlagesegment nicht, ein Viertel ist noch nicht überzeugt!

→ Aber: Fast 10 Prozent derer, die das Investment kennen, sind bereits investiert!



## Fazit

1.

Bekanntheitsdefizit – dadurch hohes Potenzial

2.

Demografie als Hauptargument

3.

Sorge vor Management-Risiken

4.

Geringe Relevanz klassischer Marktfaktoren (Nachfrage)

5.

Stabil, wenig Risiko, Steuervorteil, Staat stützt

6.

Geringe Kenntnis, Betreiberrisiko, Wiederverkauf,  
Eigentümergeinschaft



Pecuria