



KAPITALANLAGE

Betreutes Wohnen als Kapitalanlage

Der unabhängige Ratgeber: Mietsicherheit, AfA, KfW, Rendite,
Pflegegrade, Standortwahl und mehr.

Dr. Thomas Ulsamer ImmobilienWerte

Unabhängige Vermittlung hochwertiger Kapitalanlagen

Inhalt

- 01 AfA bei Betreutem Wohnen: Lineare, degressive und Sonder-AfA im Überblick
- 02 Finanzierung einer Betreutes-Wohnen-Immobilie: Eigenkapital, Banken, Tilgung
- 03 KfW-Förderung für Betreutes Wohnen: Welche Programme passen?
- 04 Marktprognose Betreutes Wohnen 2025–2040: Demografie als Renditemotor
- 05 Mietsicherheit bei Betreutem Wohnen: Was bei Betreiberausfall passiert
- 06 Pflegegrade erklärt: Warum die Demografie der Renditemotor für Betreutes Wohnen ist
- 07 Rendite bei Betreutem Wohnen: Realistische Werte vs. Werbeversprechen
- 08 Standortwahl bei Betreutem Wohnen: Welche Regionen sich lohnen
- 09 Steuervorteile bei Betreutem Wohnen als Kapitalanlage
- 10 Betreutes Wohnen vs. Pflegeimmobilie vs. Service-Wohnen: der Unterschied

AfA bei Betreutem Wohnen: Lineare, degressive und Sonder-AfA im Überblick

Was ist die AfA und warum ist sie für Kapitalanleger relevant?

AfA steht für **Absetzung für Abnutzung**. Sie bildet den steuerlichen Wertverlust eines Wirtschaftsguts über die Nutzungsdauer ab. Bei vermieteten Wohnimmobilien zählen die jährlichen AfA-Beträge zu den **Werbungskosten** und mindern die zu versteuernden Mieteinkünfte. Das senkt die persönliche Steuerlast und verbessert die Netto-Liquidität aus der Investition.

Wichtig: Nur der **Gebäudeanteil** des Kaufpreises ist abschreibbar. Der Grundstücksanteil bleibt außen vor, da Grund und Boden steuerlich nicht abgenutzt werden. Üblich sind 80 bis 90 Prozent Gebäudeanteil; der konkrete Wert wird im Kaufvertrag fixiert und sollte realistisch angesetzt werden.

Drei AfA-Modelle für Wohnimmobilien

Bei einer Kapitalanlage in Betreutes Wohnen sind je nach Objekt und Bauantragsdatum drei Modelle relevant:

Modell	Rechtsgrundlage	Höhe	Voraussetzung
Lineare AfA Neubau	§7 Abs. 4 Nr. 1 EStG	3 % p. a. (linear)	Fertigstellung ab 01.01.2023
Lineare AfA Bestand	§7 Abs. 4 Nr. 2a EStG	2 % p. a. (linear)	Fertigstellung 1925 bis 2022
Degressive AfA	§7 Abs. 5a EStG	5 % p. a. auf Restwert	Baubeginn 01.10.2023 bis 30.09.2029
Sonder-AfA Mietwohnungsneubau	§7b EStG	bis zu 5 % zusätzlich in den ersten 4 Jahren	Bauantrag in zwei förderfähigen Zeitfenstern

Die degressive AfA und die Sonder-AfA können **kombiniert** werden, sofern die jeweiligen Voraussetzungen erfüllt sind. In den ersten Jahren ergibt sich dadurch ein besonders hoher Abschreibungsbetrag.

Degressive AfA nach §7 Abs. 5a EStG

Mit dem Wachstumschancengesetz vom März 2024 wurde die degressive AfA für Wohngebäude wieder eingeführt. Sie ermöglicht eine Abschreibung von **5 % pro Jahr auf den jeweiligen Restbuchwert**. Der Abschreibungsbetrag ist im ersten Jahr am höchsten und nimmt jährlich ab.

Voraussetzungen:

- **Baubeginn** zwischen dem 01.10.2023 und dem 30.09.2029 (Datum der Bauanzeige oder Bauantrag).
- Bei Erwerb vom Bauträger: Kauf im **Jahr der Fertigstellung**.
- Das Gebäude muss zu **Wohnzwecken** vermietet werden.
- Ein späterer Wechsel zur linearen AfA ist möglich und wird in der Regel nach 8 bis 12 Jahren wirtschaftlich sinnvoll.

> **Hinweis:** Die degressive AfA wirkt linear-vergleichbar nur in den ersten Jahren als Liquiditätsbeschleuniger. Über die gesamte Nutzungsdauer hinweg ist die Summe der abschreibbaren Beträge identisch mit der linearen AfA.

Sonder-AfA Mietwohnungsneubau nach §7b EStG

Die Sonder-AfA nach §7b EStG ist eine **zusätzliche** Abschreibung in den ersten vier Nutzungsjahren. Sie beträgt bis zu **5 % pro Jahr** und kommt **on top** zur regulären linearen oder degressiven AfA. In Summe können in den ersten vier Jahren bis zu **20 % zusätzlich** abgeschrieben werden.

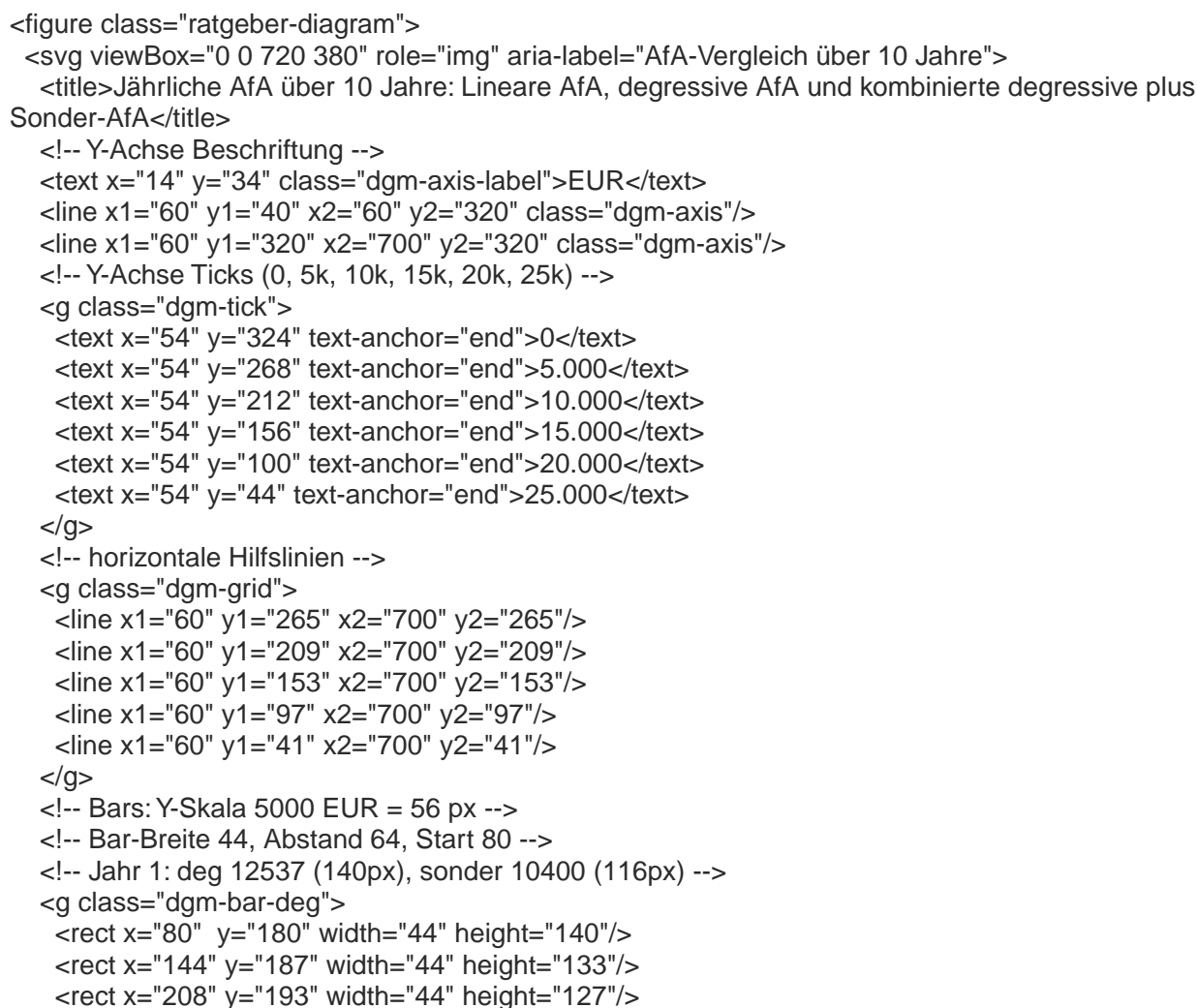
Voraussetzungen (Stand 2025, ohne Anspruch auf Vollständigkeit):

- Bauantrag oder Bauanzeige zwischen dem **01.09.2018 und 31.12.2021** oder zwischen dem **01.01.2023 und 30.09.2029** (zwei förderfähige Zeitfenster).
- Neue, **bisher nicht vorhandene Wohnungen** in einem Wohngebäude.
- Mindestens **zehn Jahre Vermietung zu Wohnzwecken** nach Anschaffung oder Herstellung.
- **Baukostengrenze:** maximal 5.200 € pro Quadratmeter Wohnfläche (Förderfähigkeitsgrenze).
- **Bemessungsgrundlage:** maximal 4.000 € pro Quadratmeter Wohnfläche (gedeckelter Abschreibungswert).
- Für Bauanträge ab dem 01.01.2023: Einhaltung des Energiestandards **Effizienzhaus 40 mit Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude (QNG)**.

> **Achtung:** Bei Verstoß gegen die Zehnjahres-Bindung (z. B. Eigennutzung, Verkauf, Umnutzung in Gewerbe) kann die in Anspruch genommene Sonder-AfA rückwirkend versagt werden. Die steuerliche Korrektur erfolgt im betroffenen Veranlagungszeitraum.

AfA-Verlauf über 10 Jahre im Vergleich

Die folgende Grafik zeigt für eine Beispiel-Einheit (Kaufpreis 295.000 €, Gebäudeanteil 85 %, Wohnfläche 52 m²), wie sich die jährliche AfA in den ersten zehn Jahren entwickelt:



```

<rect x="272" y="200" width="44" height="120"/>
<rect x="336" y="206" width="44" height="114"/>
<rect x="400" y="212" width="44" height="108"/>
<rect x="464" y="217" width="44" height="103"/>
<rect x="528" y="222" width="44" height="98"/>
<rect x="592" y="227" width="44" height="93"/>
<rect x="656" y="232" width="44" height="88"/>
</g>
<g class="dgm-bar-sonder">
  <rect x="80" y="64" width="44" height="116"/>
  <rect x="144" y="71" width="44" height="116"/>
  <rect x="208" y="77" width="44" height="116"/>
  <rect x="272" y="84" width="44" height="116"/>
</g>
<!-- Werte über Bar -->
<g class="dgm-bar-value">
  <text x="102" y="58">22.937</text>
  <text x="166" y="65">22.310</text>
  <text x="230" y="71">21.715</text>
  <text x="294" y="78">21.149</text>
  <text x="358" y="200">10.211</text>
  <text x="422" y="206">9.701</text>
  <text x="486" y="211">9.216</text>
  <text x="550" y="216">8.755</text>
  <text x="614" y="221">8.317</text>
  <text x="678" y="226">7.901</text>
</g>
<!-- Linear-AfA-Referenz: 7522 -> 320 - (7522/5000 * 56) = 320 - 84 = 236 -->
<line x1="60" y1="236" x2="700" y2="236" class="dgm-ref"/>
<rect x="64" y="221" width="190" height="16" fill="#fff" stroke="none"/>
<text x="68" y="233" class="dgm-ref-label">Lineare AfA 3 %: 7.522 €/Jahr</text>
<!-- X-Achse Jahres-Labels -->
<g class="dgm-x-label">
  <text x="102" y="340" text-anchor="middle">J 1</text>
  <text x="166" y="340" text-anchor="middle">J 2</text>
  <text x="230" y="340" text-anchor="middle">J 3</text>
  <text x="294" y="340" text-anchor="middle">J 4</text>
  <text x="358" y="340" text-anchor="middle">J 5</text>
  <text x="422" y="340" text-anchor="middle">J 6</text>
  <text x="486" y="340" text-anchor="middle">J 7</text>
  <text x="550" y="340" text-anchor="middle">J 8</text>
  <text x="614" y="340" text-anchor="middle">J 9</text>
  <text x="678" y="340" text-anchor="middle">J 10</text>
</g>
<!-- Legende -->
<g class="dgm-legend">
  <rect x="60" y="358" width="14" height="14" class="dgm-bar-deg-fill"/>
  <text x="80" y="370">Degressive AfA (§7 Abs. 5a EStG)</text>
  <rect x="320" y="358" width="14" height="14" class="dgm-bar-sonder-fill"/>
  <text x="340" y="370">Sonder-AfA §7b (Jahre 1–4)</text>
</g>
</svg>
<figcaption>Beispielwerte: Kaufpreis 295.000 €, Gebäudeanteil 85 %, Wohnfläche 52 m². Sonder-
AfA gedeckelt auf 4.000 €/m². Die Werte mindern die zu versteuernden Mieteinkünfte als
Werbungskosten.</figcaption>
</figure>

```

Beispielrechnung: Neubau-Einheit Betreutes Wohnen

Annahmen: Kaufpreis **295.000 €** ab Bauträger, Fertigstellung 2025, Bauantrag 2024, KfW 40 QNG erfüllt, Wohnfläche 52 m². Die Bemessungsgrundlage liegt mit ca. 5.673 €/m² über der Sonder-AfA-Grenze von 4.000 €/m², sodass die Sonder-AfA nur auf den gedeckelten Anteil greift.

Position Betrag
----- -----
Kaufpreis gesamt 295.000 €
Gebäudeanteil 85 % 250.750 €
Grundstücksanteil 15 % (nicht abschreibbar) 44.250 €
Sonder-AfA-Bemessungsgrundlage (52 m ² × 4.000 €) 208.000 €
Degressive AfA 1. Jahr (5 % von 250.750 €) 12.538 €
Sonder-AfA 1. Jahr (5 % von 208.000 €) 10.400 €
Gesamt-AfA im 1.&thinsp;Jahr 22.938 €

Bei einem persönlichen Spitzensteuersatz von 42 % entspricht das einer Steuerersparnis von rund **9.634 €** im ersten Jahr. Über die ersten vier Jahre kumuliert ergibt sich durch das Zusammenspiel von degressiver und Sonder-AfA eine Steuerersparnis im fünfstelligen Bereich.

> **Beispielrechnung-Disclaimer:** Die Zahlen sind illustrativ und vereinfachen die Realität. Die tatsächliche Steuerwirkung hängt von Ihrem Grenzsteuersatz, der Kostenstruktur des Objekts und der konkreten Vertragsausgestaltung ab.

Häufige Fallstricke

- **Falsch ausgewiesener Gebäudeanteil.** Ein zu niedrig angesetzter Gebäudeanteil mindert die AfA-Basis. Der Anteil sollte vor dem Notartermin geprüft und realistisch verhandelt werden.
- **Eigennutzung schließt die Förderung aus.** Sowohl die degressive AfA als auch die Sonder-AfA setzen Vermietung voraus. Schon eine kurzfristige Selbstnutzung kann die Förderung gefährden.
- **Liebhaberei-Vermutung.** Wenn AfA, Zinsen und Bewirtschaftungskosten die Mieteinnahmen dauerhaft übersteigen, prüft das Finanzamt die Gewinnerzielungsabsicht. Bei langlaufenden Pachtverträgen mit professionellem Betreiber ist das Risiko in der Regel überschaubar.
- **AfA-Wechsel rechtzeitig prüfen.** Nach mehreren Jahren der degressiven AfA ist der Wechsel zur linearen AfA auf den Restwert meist günstiger. Ihr Steuerberater sollte den optimalen Wechselzeitpunkt jährlich neu bewerten.

Fazit

Die degressive AfA nach §7 Abs. 5a EStG und die Sonder-AfA nach §7b EStG sind die stärksten steuerlichen Hebel für neue Wohnimmobilien-Investments. Beim Betreuten Wohnen kommt ein zweiter struktureller Vorteil hinzu: Der langfristige Pachtvertrag mit dem Betreiber sichert stabile Mieteinnahmen, sodass die "Liebhaberei"-Prüfung des Finanzamts in der Regel unproblematisch verläuft.

> **Rechtlicher Hinweis:** Diese Darstellung dient ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzt keine Steuerberatung. Die konkreten steuerlichen Effekte hängen von Ihrer individuellen Situation, der Vertragsgestaltung des Objekts und dem aktuellen Stand der Gesetzgebung ab. Vor jeder Investitionsentscheidung empfiehlt sich eine Beratung durch Ihren Steuerberater. Stand der Informationen: Mai 2026.

Finanzierung einer Betreutes-Wohnen-Immobilie: Eigenkapital, Banken, Tilgung

Typische Kapitalstruktur einer 325.000-€-Investition



Was Finanzierung bei Betreutem Wohnen ausmacht

Eine vermietete Wohnung darf grundsätzlich höher beliehen werden als selbstgenutzte Immobilien, weil die Mieteinnahmen einen Teil der Tilgung tragen. Bei Betreutem Wohnen mit langfristigem Pachtvertrag ist die **Mietsicherheit besonders hoch**, viele Banken kalkulieren das positiv ein und reduzieren den Eigenkapitalbedarf.

Drei Finanzierungs-Bausteine

1. Eigenkapital

Klassische Faustregel: **mindestens Kaufnebenkosten** (Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch, ggf. Makler, zusammen etwa 8–12 % des Kaufpreises) aus eigenem Kapital. Plus 0–20 % auf den eigentlichen Kaufpreis.

Beispiel: Kaufpreis 295.000 € + 10 % Nebenkosten = 325.000 € Gesamtaufwand. Eigenkapital 30.000–60.000 € deckt mindestens Nebenkosten, optimal mehr.

2. KfW-Förderdarlehen

Bei energieeffizienten Neubauten: bis zu **150.000 € KfW-Förderung pro Einheit** (Programm KfW 297/298 Klimafreundlicher Wohnungsbau mit QNG-Siegel). Zinsvorteil 0,5–1,5 Prozentpunkte gegenüber Markt. **Beantragung über die Hausbank vor Vertragsabschluss** ist zwingend.

3. Hausbank-Kredit für den Restbetrag

Annuitätendarlehen mit fester Zinsbindung (typisch 10–20 Jahre). Aktuell typische Konditionen für Kapitalanlage-Immobilien:

- **Beleihungswert:** 60–90 % des Kaufpreises
- **Sollzins:** je nach Bonität und Beleihung 3,5–4,8 %
- **Tilgung:** 1–3 % pro Jahr (anfangs niedrig, um Cashflow positiv zu halten)

Cashflow im ersten Jahr, Beispielrechnung

Kaufpreis 295.000 €, Pachtmiete ca. 850 €/Monat (Bruttorendite 3,5 %):

Position	Monatlich	Jährlich
--- --- ---		
Mieteinnahme	+850 €	+10.200 €
Zinsen (60 % Finanzierung, 4 %)	" 590 €	" 7.080 €
Tilgung (2 %)	" 295 €	" 3.540 €
Bewirtschaftung & Rücklage	" 80 €	" 960 €
Cashflow vor Steuern	" 115 €	" 1.380 €

Auf den ersten Blick negativ, aber: die Steuerersparnis durch AfA + Werbungskosten beträgt im ersten Jahr ca. 5.000–7.000 €. Damit wird der Cashflow **nach Steuern deutlich positiv** (+3.500–5.500 €/Jahr).

Welche Banken passen?

Nicht jede Bank kennt sich mit Pflegeimmobilien / Betreutem Wohnen aus. Erfahrene Banken bewerten den Pachtvertrag richtig und sind bei der Beleihung großzügiger. Wir arbeiten mit einem festen Banken-Netzwerk, das auf Kapitalanlage-Pflegeimmobilien spezialisiert ist und KfW-Kompetenz hat.

Tilgungsstrategie

Drei typische Ansätze:

- **Niedrige Tilgung (1–2 %):** maximiert die Steuer-Wirkung in den ersten Jahren (Zinsen bleiben hoch und absetzbar)
- **Mittlere Tilgung (2–3 %):** ausgewogenes Verhältnis zwischen Cashflow und Schuldenabbau
- **Sondertilgungs-Option:** für Sondertilgungen aus erwarteten Sondererträgen (Bonus, Erbschaft, Verkauf anderer Anlagen)

Die optimale Strategie hängt von Ihrer Lebensphase ab, wir besprechen das im Erstgespräch.

Fallstricke

- **Zu wenig Eigenkapital**, Banken werden bei <10 % Eigenkapital sehr restriktiv, der Zinssatz steigt überproportional
- **Falsche Zinsbindung**, bei 30+ Jahren Haltedauer ist eine 10-Jahres-Bindung riskant; 15–20 Jahre stabiler
- **KfW nicht beantragt**, wer ohne KfW finanziert, lässt typischerweise 10.000–25.000 € auf der Straße liegen
- **Zinsbindung über Mietvertrag hinaus**, wenn der Pachtvertrag in 25 Jahren endet und die Zinsbindung früher, Anschluss-Risiko prüfen

Fazit

Mit der richtigen Finanzierungsstruktur kann Betreutes Wohnen bereits ab 30.000–60.000 € Eigenkapital starten. KfW-Förderung + erfahrene Hausbank sind die zwei Bausteine, die über den Erfolg entscheiden.

Wir prüfen für jedes Objekt die individuelle Finanzierungsstruktur und stellen Kontakt zu erfahrenen Banken her, Teil unseres Vermittlungsservices.

> **Rechtlicher Hinweis:** Die genannten Konditionen sind Marktrichtwerte (Stand Mai 2026) und keine Zusicherung. Konkrete Angebote der finanzierenden Bank weichen je nach Bonität, Beleihung und Objekt erheblich ab. Diese Darstellung ersetzt keine Finanzierungsberatung.

KfW-Förderung für Betreutes Wohnen: Welche Programme passen?

Warum die KfW bei Betreutem Wohnen zählt

Bei Investitionen in Betreutes Wohnen kommen zwei staatliche Hebel zusammen, die bei klassischen Anlageklassen nicht existieren: die **degressive AfA nach §7 Abs. 5a EStG** sowie die **Sonder-AfA nach §7b EStG** auf der steuerlichen Seite und die **KfW-Förderung** auf der Finanzierungsseite. Die KfW kann bei energieeffizienten Neubauten erheblichen Kostenvorteil bringen, vor allem über günstige Zinssätze.

Die aktuell relevanten Programme

> **Wichtig:** Die KfW-Programmlandschaft wurde 2023/2024 grundlegend reformiert. Das frühere Programm 261 (Wohngebäude) ist eingestellt. Die folgenden Angaben entsprechen dem Stand Mai 2026.

KfW 297/298, Klimafreundlicher Neubau (KFN)

Förderkredit für neue Wohngebäude mit Standard **Klimafreundlicher Wohnungsbau (KFN)**. Zwei Stufen:

- **Klimafreundliches Wohngebäude:** Förderhöchstbetrag bis **100.000 € pro Wohneinheit**.
- **Klimafreundliches Wohngebäude mit QNG (Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude):** Förderhöchstbetrag bis **150.000 € pro Wohneinheit**, zusätzlich vergünstigter Zinssatz.

Voraussetzung ist mindestens das Effizienzhaus 40 mit detaillierten Anforderungen an Treibhausgas-Emissionen über den gesamten Lebenszyklus (LCA-Berechnung).

KfW 358/359, Wohneigentum für Familien (für Selbstnutzer)

Für Kapitalanleger meist nicht relevant, da Eigennutzung Voraussetzung ist. Genannt zur Abgrenzung.

KfW 270, Erneuerbare Energien Standard

Photovoltaik-, Wärmepumpen- oder Speicheranlagen als Teil des Investitionspakets können separat gefördert werden.

> **Achtung:** KfW-Programme werden regelmäßig angepasst. Vor jedem Investment den **aktuellen Stand auf kfw.de** prüfen oder durch die finanzierende Bank klären lassen.

Voraussetzungen für Kapitalanleger

- **Antragstellung VOR Beginn der Maßnahme**, nachträgliche Anträge sind ausgeschlossen
- Das Förderobjekt muss zu Wohnzwecken vermietet werden, bei Betreutem Wohnen erfüllt
- Mindesthaltedauer der Wohneinheit oft 5–10 Jahre (programmabhängig)
- Antragstellung erfolgt über eine **durchleitende Bank**, nicht direkt bei der KfW

Antragsweg

Sie können nicht direkt bei der KfW beantragen. Stattdessen läuft alles über Ihre

Finanzierungsbank, die den KfW-Kredit-Anteil als Teil des Gesamtpaketts durchleitet:

1. Bauträger stellt eine **Förderfähigkeits-Bescheinigung** aus
2. Sie wählen eine Bank (der Bauträger hat oft Empfehlungen)
3. Bank prüft Ihre Bonität und beantragt den KfW-Kredit-Anteil
4. Genehmigung erfolgt in Wochen, Auszahlung nach Baufortschritt

Förderhöhe in der Praxis

Bei einer **Wohneinheit von 400.000 €** mit KfW-40-QNG-Standard:

Position	Wert
Kaufpreis	400.000 €
KfW-297-Kredit (QNG-Variante)	bis 150.000 €
Anteil des KfW-Kredits am Kaufpreis	ca. 38 %
Zinsvorteil über die Laufzeit	0,5 bis 1,5 PP unter Marktniveau

Über eine 20-jährige Zinsbindung kann das den Gesamtaufwand abhängig vom Marktzinsniveau um **15.000 bis 25.000 €** reduzieren. Aktuelle Tilgungszuschüsse sind unter den neuen KfW-Programmen seltener geworden und nicht generell zugesichert.

Kombination mit anderen Förderungen

Die KfW-Förderung lässt sich kombinieren mit:

- Hausbank-Finanzierung für den Restbetrag
- Degressive AfA nach **§7 Abs. 5a EStG** (5 % auf Restwert)
- Sonder-AfA Mietwohnungsneubau nach **§7b EStG** (zusätzliche 5 % p.a. in den ersten vier Jahren)
- Landesförderprogramme (z. B. Wohnraumförderung Bayern)

Nicht jede Kombination ist möglich; der Bauträger und die finanzierende Bank prüfen das im konkreten Fall.

Typische Fallstricke

- **Antragsfristen versäumt**, die häufigste Stolperfalle. Antrag muss vor Bauantrag bzw. Vertragsabschluss vorliegen.
- **Falsche Effizienz-Klasse**, der Bauträger muss die Klassifizierung dokumentieren; ohne diese keine Förderung.
- **Konditionsänderungen**, die KfW passt Sätze mehrmals pro Jahr an. Maßgeblich ist immer der Stand zum Antragszeitpunkt.

Fazit

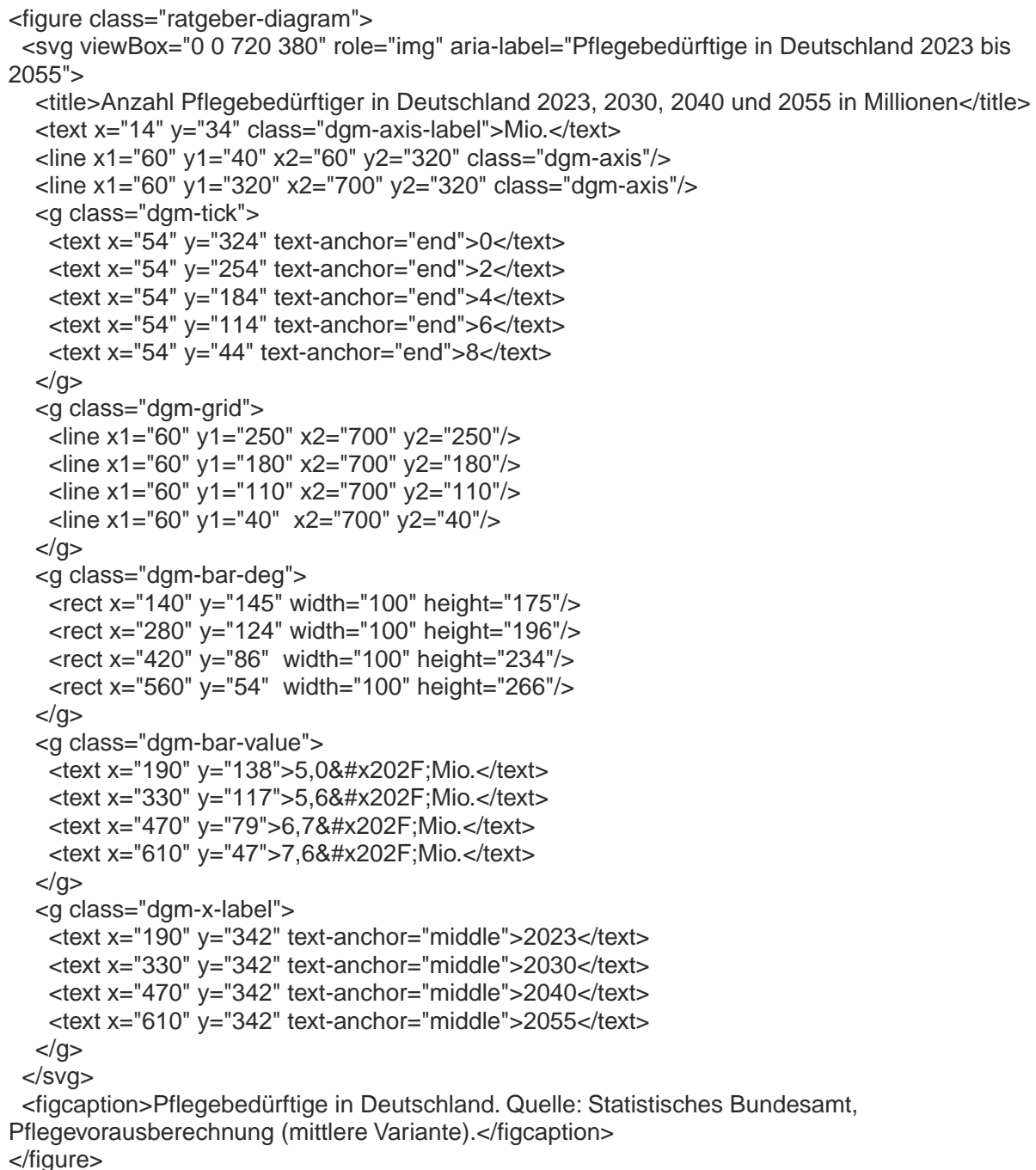
Die KfW-Förderung ist bei energieeffizienten Betreutes-Wohnen-Objekten ein erheblicher Hebel, sie macht den Unterschied zwischen "rechnet sich knapp" und "rechnet sich gut". Da die Beantragung über die finanzierende Bank läuft, sollten Sie schon bei der Bankenwahl auf KfW-Erfahrung achten.

Wir prüfen für jedes konkrete Objekt, welche KfW-Programme passen und welche durchleitenden Banken Erfahrung damit haben.

> **Rechtlicher Hinweis:** Die KfW-Konditionen und Programmstrukturen ändern sich regelmäßig. Die hier dargestellten Angaben entsprechen dem Stand Mai 2026. Verbindlich sind ausschließlich die zum Antragszeitpunkt geltenden Bedingungen auf kfw.de. Diese Darstellung ersetzt keine Förder- oder Finanzierungsberatung.

Marktprognose Betreutes Wohnen 2025–2040: Demografie als Renditemotor

Demografische Welle bis 2055



Die Ausgangslage 2025

In Deutschland leben 2024 etwa **18,4 Millionen Menschen über 65 Jahre**. Davon sind 6,2

Millionen über 80 Jahre alt. Die Zahl der Pflegebedürftigen liegt bei rund 5,0 Millionen (Stand 2023, Pflegebericht des Bundesgesundheitsministeriums).

Betreutes Wohnen richtet sich primär an die Gruppe der **selbstständigen Senioren mit Pflegegrad 0–2**, also den größten Teil des Senioren-Segments.

Prognose bis 2040

Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamts (Variante G2-L2-W2):

Indikator 2024 2040 Veränderung
--- --- --- ---
Bevölkerung über 65 18,4 Mio. 21,4 Mio. +16 %
Bevölkerung über 80 6,2 Mio. 8,5 Mio. +37 %
Pflegebedürftige 5,0 Mio. 6,7 Mio. +34 %

Schlussfolgerung: Die Hochaltrigen-Gruppe wächst überproportional. Genau diese Gruppe ist die Kern-Zielgruppe für Betreutes Wohnen und Pflegeeinrichtungen.

Versorgungslücke

Aktuell fehlen in Deutschland nach Studien des Pflege-Atlas und der Bertelsmann Stiftung:

- **Über 300.000 Pflegeplätze** bis 2035 (vollstationär)
- **Über 500.000 Betreutes-Wohnen-Einheiten** bis 2040 (geschätzte Differenz zwischen Nachfrage und Angebot)

Das aktuelle Bauvolumen reicht nicht aus, um diese Lücke zu schließen. Genehmigungszahlen für altersgerechten Wohnungsbau lagen zuletzt deutlich unter dem benötigten Niveau.

Was das für Investoren bedeutet

1. Strukturelle Nachfragesteigerung

Die Nachfrage wächst über die kommenden 15 Jahre **strukturell und planbar**. Das ist keine zyklische Spekulation, sondern eine demografische Notwendigkeit.

2. Indexierte Mieten

Pachtverträge bei Betreutem Wohnen sind meist an den Verbraucherpreisindex gekoppelt. In einer Inflations-Phase wachsen die Mieteinnahmen automatisch mit. Bei nachfragestarken Standorten sind sogar überproportionale Mietsteigerungen möglich.

3. Wertstabilität der Bausubstanz

Eine moderne Betreutes-Wohnen-Einheit (KfW-40 oder besser) ist auch nach 20–25 Jahren noch marktfähig. Beim Auslaufen des Pachtvertrags lässt sich die Wohnung entweder neu verpachten oder als reguläre Eigentumswohnung verkaufen, die barrierefreie Bauweise wird auch ohne Service-Konzept attraktiv bleiben.

4. Politische Stabilität

Pflege und altersgerechtes Wohnen sind in Deutschland politisch konsensual. Die Pflegeversicherung ist seit 1995 stabil; die KfW-Förderkulisse wurde mehrfach reformiert, aber das Grundgerüst bleibt. Anders als bei Energie- oder Steueranreizen ist hier weniger mit kurzfristigen Politik-Schocks zu rechnen.

Risiken nicht vergessen

Trotz der starken Demografie gibt es Risiken:

- **Standortrisiko**, peripher gelegene Objekte können trotz demografischer Welle leer stehen
- **Betreiberrisiko**, schlecht geführte Betreiber gehen pleite (siehe „Mietsicherheit bei Pflegeimmobilien“)
- **Zinsrisiko**, eine deutliche Zinswende kann die Finanzierungsbedingungen verschlechtern
- **Politisches Risiko (Restwahrscheinlichkeit)**, Reformen der Pflegeversicherung oder der AfA-Regeln können Renditen verändern

Diese Risiken sind aber **diversifizierbar**: mit der Auswahl etablierter Standorte, geprüfter Betreiber und stabiler Förderkulissen werden sie minimiert.

Wann ist der richtige Einstiegszeitpunkt?

Die Antwort ist nüchtern: **demografisch betrachtet jederzeit in den nächsten 10–15 Jahren**. Wer heute kauft, profitiert von der starken Nachfragewelle. Wer 2030 kauft, ebenso. Der einzige zeitkritische Faktor ist die **§7b-Sonder-AfA-Förderkulisse**, diese ist befristet und kann sich ändern.

Fazit

Die nächsten 15 Jahre werden für Betreutes Wohnen besser als die zurückliegenden 15. Die demografische Welle ist real, messbar und politisch stabil flankiert. Wer heute in gut gewählte Standorte mit etablierten Betreibern investiert, kauft sich strukturelle Nachfrage für die nächsten Jahrzehnte.

Welche Standorte aktuell besonders interessant sind und welche Pachtmodelle die demografische Nachfrage am besten kapitalisieren, klären wir gern im Erstgespräch.

> **Quellen**: Bevölkerungszahlen und Pflegeprognose: Statistisches Bundesamt, 14. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung; Pflegestatistik des Bundesministeriums für Gesundheit. Stand: Mai 2026.

Mietsicherheit bei Betreutem Wohnen: Was bei Betreiberausfall passiert

> **Hinweis:** Die Mietsicherheit bei Betreutem Wohnen ist strukturell anders organisiert als bei einer klassischen Eigentumswohnung. Verstehen Sie die Mechanismen, bevor Sie investieren.

Wie sind Mieteinnahmen bei Betreutem Wohnen strukturiert?

Anders als bei einer klassischen Wohnung vermieten Sie als Kapitalanleger **nicht direkt an den Bewohner**, sondern an den **Betreiber** der Wohnanlage. Dieser zahlt Ihnen die Miete und kümmert sich um die Vermarktung, Bewohner-Auswahl, Verwaltung und Instandhaltung der Wohnung. Sie sind faktisch Verpächter, nicht klassischer Wohnungsvermieter.

Die Miete ist über den **Pachtvertrag** vertraglich fixiert, typischerweise auf 20 bis 25 Jahre. Eine **Wertsicherungsklausel** sorgt dafür, dass die Miete mit der Inflation steigt (meist gekoppelt an den Verbraucherpreisindex).

Vorteil: Solange der Betreiber zahlt, ist Ihre Miete planbar, unabhängig davon, ob die einzelne Wohnung gerade bewohnt ist oder nicht.

Welche Sicherheiten gibt es typischerweise?

Verträge bei seriösen Anbietern enthalten mehrere Sicherungs-Mechanismen:

- **Mietsicherheit** in Höhe von 2–3 Monatsmieten als Kautions- oder Bürgschaft
- **Wertsicherungsklauseln** (Index-Bindung an VPI)
- **Sonderkündigungsrechte** bei Zahlungsverzug oder Insolvenz des Betreibers
- **Patronatserklärungen** der Betreiber-Muttergesellschaft (bei Konzern-Strukturen)
- In manchen Fällen: **Mietausfallversicherung** durch den Bauträger für die Anfangsphase

Der Worst Case, Betreiberausfall

Was passiert, wenn der Betreiber tatsächlich in Schieflage gerät? Drei Szenarien:

1. Vorübergehende Zahlungsstockung

Häufigster Fall. Mietzahlung verspätet sich um Wochen oder Monate. Lösung: Kommunikation, ggf. Stundungsvereinbarung. Solange das Geschäftsmodell intakt ist, normalisiert sich das.

2. Insolvenz, aber Betrieb wird fortgeführt

Bei einer Insolvenz in Eigenverwaltung führt der Betreiber den Betrieb in vielen Fällen weiter, oft mit Sanierungs-Plan. Die Pachtzahlungen können temporär gekürzt werden; nach Sanierung normalisieren sie sich. Die Wohnungseinheit selbst bleibt bewohnbar und vermietet.

3. Insolvenz mit Betreiberwechsel

Im Worst Case wird ein neuer Betreiber gesucht. Das ist bei Betreutem Wohnen meist möglich, weil der **Markt nach geeigneten Pflege- und Servicebetreibern groß ist** und die wohnliche Substanz weiterhin attraktiv ist. Die Übergangszeit (oft 3–9 Monate) ist die kritische Phase, in der Mieten reduziert oder ausgesetzt sein können.

Auswahl-Kriterien für gute Betreiber

Eine Schlüssel-Entscheidung ist die Wahl des Anlage-Objekts mit Blick auf den Betreiber. Achten Sie auf:

1. **Bonität / Bilanzhistorie**, etablierter Betreiber mit nachweisbar mehreren Jahren erfolgreicher Betriebsführung
2. **Trägerstruktur**, gemeinnützige oder etablierte private Träger sind oft stabiler als reine Investmentvehikel
3. **Standort-Qualität**, gut angebundene Lagen mit Nachfrage-Überschuss schützen vor Auslastungsproblemen
4. **Auslastung**, Betreiber mit nachweisbar hoher Auslastung haben planbare Cashflows
5. **Bauträger-Reputation**, etablierte Bauträger arbeiten meist nur mit geprüften Betreibern zusammen

Wir vermitteln nur Objekte von **Bauträgern mit etablierten Betreiberbeziehungen**, das ist das wichtigste Auswahl-Kriterium, das das individuelle Risiko bereits erheblich reduziert.

Fazit

Mietsicherheit bei Betreutem Wohnen ist **strukturell hoch**, weil Betreiber-Wechsel-Mechanismen, Wertsicherungsklauseln und ein wachsender Markt zusammenwirken. Das Restrisiko liegt in der Betreiber-Qualität, und das lässt sich durch sorgfältige Auswahl im Vorfeld minimieren.

Wenn Sie konkret prüfen wollen, welche Mietsicherheits-Strukturen die für Sie relevanten Objekte bieten: Wir analysieren die Pachtverträge gemeinsam mit Ihnen.

> **Rechtlicher Hinweis:** Diese Darstellung ersetzt keine rechtliche oder finanzielle Beratung. Konkrete Sicherungs-Mechanismen unterscheiden sich von Vertrag zu Vertrag und sollten vor Investitionsentscheidung von einem Rechtsanwalt geprüft werden. Stand der Informationen: Mai 2026.

Pflegegrade erklärt: Warum die Demografie der Renditemotor für Betreutes Wohnen ist

Was sind Pflegegrade?

Seit 2017 ersetzen **Pflegegrade** die früheren Pflegestufen. Sie messen, wie selbstständig eine Person noch ist, von Pflegegrad 1 (geringe Beeinträchtigung) bis Pflegegrad 5 (schwerste Beeinträchtigung mit besonderen Anforderungen).

Die Einstufung erfolgt durch den **Medizinischen Dienst (MD)** auf Basis des Neuen Begutachtungsassessments (NBA). Bewertet werden sechs Lebensbereiche: Mobilität, kognitive Fähigkeiten, Verhaltensweisen, Selbstversorgung, Krankheitsbewältigung und Alltagsbewältigung.

Pflegegrade 1 bis 5 im Überblick

Pflegegrad	Beeinträchtigung	Typische Versorgungsform	Pflegesachleistung 2026 (Beispielwerte)
1	gering	ambulant / Betreutes Wohnen	keine Sachleistung, nur Entlastungsbetrag
2	erheblich	ambulant + Betreutes Wohnen	bis ca. 800 €
3	schwer	ambulant intensiv oder teilstationär	bis ca. 1.500 €
4	schwerst	teil- oder vollstationär	bis ca. 1.850 €
5	schwerst mit besonderen Anforderungen	vollstationär (Pflegeimmobilie)	bis ca. 2.300 €

Die genauen Beträge ändern sich gesetzlich; aktuelle Werte stehen auf der Website der Pflegeversicherung.

Welche Rolle spielen Pflegegrade für Betreutes Wohnen?

Betreutes Wohnen richtet sich primär an Personen **mit Pflegegrad 0 bis 2**, also Menschen, die noch weitgehend selbstständig leben können, aber Sicherheit, Barrierefreiheit und einen optionalen Service-Rahmen wünschen.

Das ist die **größte demografische Gruppe** im Alterssegment. Nicht jeder Senior wird pflegebedürftig, die meisten bewegen sich lange in Pflegegrad 0–2 und brauchen genau das, was Betreutes Wohnen bietet: eigene Wohnung, barrierefreie Architektur, optionale Pflegeleistungen.

Das macht Betreutes Wohnen zu einem **Mengenmarkt** im Gegensatz zur klassischen Pflegeimmobilie (Pflegegrad 3+), die ein engerer Markt ist.

Demografische Entwicklung: die nüchternen Zahlen

```
<figure class="ratgeber-diagram">
  <svg viewBox="0 0 720 380" role="img" aria-label="Bevölkerung 65 plus und 80 plus in
  Deutschland 2024 vs. 2040">
  <title>Bevölkerungsanteil 65+ und 80+ in Deutschland 2024 vs. 2040</title>
  <text x="14" y="34" class="dgm-axis-label">Mio.</text>
  <line x1="60" y1="40" x2="60" y2="320" class="dgm-axis"/>
  <line x1="60" y1="320" x2="700" y2="320" class="dgm-axis"/>
  <g class="dgm-tick">
    <text x="54" y="324" text-anchor="end">0</text>
    <text x="54" y="268" text-anchor="end">5</text>
```

```

<text x="54" y="212" text-anchor="end">10</text>
<text x="54" y="156" text-anchor="end">15</text>
<text x="54" y="100" text-anchor="end">20</text>
<text x="54" y="44" text-anchor="end">25</text>
</g>
<g class="dgm-grid">
  <line x1="60" y1="265" x2="700" y2="265"/>
  <line x1="60" y1="210" x2="700" y2="210"/>
  <line x1="60" y1="155" x2="700" y2="155"/>
  <line x1="60" y1="100" x2="700" y2="100"/>
  <line x1="60" y1="45" x2="700" y2="45"/>
</g>
<!-- 11 px/Mio: 65+ 2024 = 18,4 !' 202 px; 65+ 2040 = 21,4 !' 235 px; 80+ 2024 = 6,2 !' 68 px; 80+
2040 = 8,5 !' 94 px -->
<!-- Group "65+", 2 bars (2024 navy, 2040 gold); Group "80+", 2 bars -->
<g class="dgm-bar-deg">
  <!-- 2040 (gold) -->
  <rect x="220" y="85" width="80" height="235"/>
  <rect x="490" y="226" width="80" height="94"/>
</g>
<g class="dgm-bar-sonder">
  <!-- 2024 (navy) -->
  <rect x="130" y="118" width="80" height="202"/>
  <rect x="400" y="252" width="80" height="68"/>
</g>
<g class="dgm-bar-value">
  <text x="170" y="112">18,4</text>
  <text x="260" y="79">21,4</text>
  <text x="440" y="246">6,2</text>
  <text x="530" y="220">8,5</text>
</g>
<g class="dgm-x-label">
  <text x="215" y="342" text-anchor="middle">65 Jahre und älter</text>
  <text x="485" y="342" text-anchor="middle">80 Jahre und älter</text>
</g>
<g class="dgm-legend">
  <rect x="60" y="358" width="14" height="14" class="dgm-bar-sonder-fill"/>
  <text x="80" y="370">2024</text>
  <rect x="160" y="358" width="14" height="14" class="dgm-bar-deg-fill"/>
  <text x="180" y="370">2040 (Prognose)</text>
</g>
</svg>
<figcaption>Hochaltrige (80+) wachsen mit +37 % deutlich stärker als die Gesamtgruppe 65+ (+16
%). Quelle: Statistisches Bundesamt, 14. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung.</figcaption>
</figure>

```

Die Zahlen sind eindeutig:

- **2024:** ca. 18,4 Millionen Menschen in Deutschland sind 65 Jahre oder älter
- **2040:** prognostiziert über 21,4 Millionen (+16 %)
- **Hochaltrige (80+):** wachsen von 6,2 Millionen (2024) auf ca. 8,5 Millionen (2040), also **+37 %**
- **Pflegebedürftige insgesamt:** Anstieg von 5,0 Mio. (2023) auf prognostiziert 7,6 Mio. (2055)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegebericht des Bundesgesundheitsministeriums.

Was bedeutet das für Investoren?

Drei Konsequenzen:

1. Strukturelle Nachfragesteigerung

Die Nachfrage nach Betreutem Wohnen wächst über die kommenden 15 Jahre **strukturell und planbar**. Das ist keine zyklische Spekulation, sondern eine demografische Notwendigkeit.

2. Standortwahl wird wichtiger

Nicht jeder Standort wächst gleich. **Speckgürtel-Lagen rund um Großstädte, mittelgroße Städte mit guter Infrastruktur** und **etablierte Senioren-Standorte** (z.B. Bayern, Baden-Württemberg) profitieren überdurchschnittlich. Strukturschwache Regionen können auch in der demografischen Welle Leerstand erleben.

3. Politische Stabilität der Förderkulisse

Pflege ist in Deutschland ein **politisch stabiles Thema** mit breiter Konsensbasis. Die Pflegeversicherung wird zwar regelmäßig reformiert, aber das Grundsystem (Sachleistungen + private Zuzahlung) ist seit 1995 stabil. Anders als bei Energie- oder Steueranreizen ist hier mit kurzfristigen Politik-Schocks weniger zu rechnen.

Fazit

Pflegegrade sind nicht nur ein Versicherungs-Detail, sie spiegeln die strukturelle Markt-Logik wider, von der Betreutes-Wohnen-Investments profitieren. Die demografische Welle ist real, messbar und planbar bis 2040. Wer heute in gut gewählte Standorte investiert, kauft sich strukturelle Nachfrage für die nächsten Jahrzehnte.

Welche Standorte aktuell besonders interessant sind und welche Pachtmodelle die demografische Nachfrage am besten kapitalisieren, klären wir gern im Erstgespräch.

> **Quellen:** Pflegegrad-Definition und Sachleistungsbeträge: §§ 14, 15, 36 SGB XI.
Bevölkerungsdaten: Statistisches Bundesamt. Aktuelle Pflegegeld- und Sachleistungsbeträge: [pflege.de](https://www.pflege.de) bzw. [bundesgesundheitsministerium.de](https://www.bundesgesundheitsministerium.de). Stand: Mai 2026.

Rendite bei Betreutem Wohnen: Realistische Werte vs. Werbeversprechen

Was ist „Rendite“ bei einer Kapitalanlage-Immobilie?

Drei Begriffe werden im Vertrieb oft synonym verwendet, sind aber sehr unterschiedlich:

1. **Bruttomietrendite** = Jahresnettokaltmiete ÷ Kaufpreis. Die Schlagzeile in jedem Exposé.
2. **Nettomietrendite** = (Jahresnettokaltmiete - Bewirtschaftungskosten) ÷ (Kaufpreis + Nebenkosten).
3. **Gesamtrendite** = Nettomietrendite + Wertentwicklung der Immobilie + Steuer-Effekt (AfA, Werbungskostenabzug).

Vertriebs-Material zeigt fast immer die **Bruttomietrendite**, die ist am höchsten und am wenigsten aussagekräftig.

Realistische Bruttomietrenditen bei Betreutem Wohnen

Aktuelle Marktwerte für Betreutes Wohnen als Kapitalanlage:

- **Premium-Lagen (München, Hamburg, Köln):** 3,0 bis 3,5 %
- **Sehr gute Lagen (Mittelstädte, Speckgürtel-Großstädte):** 3,4 bis 3,8 %
- **Solide Lagen (Mittelstädte mit Nachfrageüberhang):** 3,8 bis 4,2 %
- **B-Lagen oder kleinere Städte:** 4,0 bis 4,5 %, höher, aber mit erhöhtem Standort-risiko

Werte von **5 % oder mehr** sollten Sie kritisch hinterfragen, entweder ist der Standort sehr peripher, die Kaufnebenkosten sind nicht eingerechnet oder die Mietkalkulation ist optimistisch.

Was zieht die Brutto- in Richtung Netto-Rendite?

Von der Bruttomietrendite gehen jährlich ab:

- **Verwaltungskosten Pachtvertrag**, meist gering bei Betreutem Wohnen (Betreiber verwaltet)
- **Instandhaltungsrücklage**, typisch 0,5 bis 1,0 % des Gebäudewerts p.a.
- **Mietausfallreserve**, typisch 1 bis 3 % der Bruttojahresmiete als Puffer
- **WEG-Verwaltung**, bei Eigentumswohnungen-Modell oft 200 bis 350 €/Jahr

Faustregel: Aus 3,8 % Brutto werden etwa **3,2 % Netto vor Steuern**.

Der Steuer-Hebel, wo die echte Rendite herkommt

Der entscheidende Punkt für die **Gesamtrendite**: Die **degressive AfA nach §7b EStG** (5 % auf Gebäudeanteil, in den ersten Jahren) liefert bei Spitzensteuersatz signifikante Steuerersparnis. Über die ersten 5 Jahre können dies bei einem 295.000-€-Objekt rund **25.000–30.000 €** sein, das entspricht in dieser Phase einer **zusätzlichen Rendite von etwa 1,5–2,0 Prozentpunkten**.

Plus: **Finanzierungskosten** (Schuldzinsen) sind als Werbungskosten absetzbar. Bei einer 60%-Finanzierung zu aktuellen Konditionen ergibt sich ein zusätzlicher Liquiditätsvorteil in den ersten Jahren.

Beispielrechnung, realistisch

<figure class="ratgeber-diagram">

<svg viewBox="0 0 720 380" role="img" aria-label="Wasserfall Brutto-Mietrendite zur

Gesamtrendite">

<title>Wasserfall-Diagramm: von der Bruttomietrendite über Bewirtschaftung, AfA und Zinseffekt zur Gesamtrendite</title>

```
<text x="14" y="34" class="dgm-axis-label">%</text>
<line x1="60" y1="40" x2="60" y2="320" class="dgm-axis"/>
<line x1="60" y1="320" x2="700" y2="320" class="dgm-axis"/>
<g class="dgm-tick">
  <text x="54" y="324" text-anchor="end">0</text>
  <text x="54" y="277" text-anchor="end">1</text>
  <text x="54" y="230" text-anchor="end">2</text>
  <text x="54" y="184" text-anchor="end">3</text>
  <text x="54" y="137" text-anchor="end">4</text>
  <text x="54" y="91" text-anchor="end">5</text>
  <text x="54" y="44" text-anchor="end">6</text>
</g>
<g class="dgm-grid">
  <line x1="60" y1="273" x2="700" y2="273"/>
  <line x1="60" y1="227" x2="700" y2="227"/>
  <line x1="60" y1="180" x2="700" y2="180"/>
  <line x1="60" y1="133" x2="700" y2="133"/>
  <line x1="60" y1="87" x2="700" y2="87"/>
  <line x1="60" y1="40" x2="700" y2="40"/>
</g>
<!-- Bar 1: Brutto 3.8% -->
<rect x="105" y="143" width="60" height="177" class="dgm-bar-deg-fill"/>
<text x="135" y="135" text-anchor="middle" class="dgm-bar-value-text">3,8&#xa0;%</text>
<!-- Delta -0.6 Bewirtschaftung -->
<rect x="195" y="143" width="60" height="28" fill="#ef4444" opacity="0.85"/>
<text x="225" y="161" text-anchor="middle" fill="#fff" font-size="11" font-weight="700">" 0,6 pp</
text>
<!-- Bar 3: Netto 3.2% -->
<rect x="285" y="171" width="60" height="149" class="dgm-bar-sonder-fill"/>
<text x="315" y="163" text-anchor="middle" class="dgm-bar-value-text">3,2&#xa0;%</text>
<!-- Delta +1.4 AfA -->
<rect x="375" y="105" width="60" height="66" class="dgm-bar-deg-fill" opacity="0.7"/>
<text x="405" y="142" text-anchor="middle" fill="#fff" font-size="11" font-weight="700">+1,4 pp</
text>
<!-- Delta +0.5 Zinsen -->
<rect x="465" y="82" width="60" height="23" class="dgm-bar-deg-fill" opacity="0.7"/>
<text x="495" y="98" text-anchor="middle" fill="#fff" font-size="11" font-weight="700">+0,5 pp</
text>
<!-- Bar 6: Total 5.1% -->
<rect x="555" y="82" width="60" height="238" class="dgm-bar-sonder-fill"/>
<text x="585" y="74" text-anchor="middle" class="dgm-bar-value-text">5,1&#xa0;%</text>
<g class="dgm-x-label">
  <text x="135" y="342" text-anchor="middle">Brutto-miet-rendite</text>
  <text x="225" y="342" text-anchor="middle">" &#xa0;Bewirt-schaft.</text>
  <text x="315" y="342" text-anchor="middle">Netto-rendite</text>
  <text x="405" y="342" text-anchor="middle">+&#xa0;AfA-Effekt</text>
  <text x="495" y="342" text-anchor="middle">+&#xa0;Zins-abzug</text>
  <text x="585" y="342" text-anchor="middle">Gesamt-rendite</text>
</g>
</svg>
<figcaption>Beispiel: 295.000 €, 60 % finanziert, Spitzensteuersatz 42 %, Mittelwert Jahre 1–5.
Werte vereinfacht und gerundet, ohne Wertsteigerung der Immobilie.</figcaption>
</figure>
```

Eine 295.000-€-Einheit, 60 % finanziert, 4 % Zinsen, 2 % Tilgung:

Position	Wert
Bruttomietrendite	3,8 %
" Bewirtschaftung & Mietausfallreserve	" 0,6 pp
Netto-Mietrendite vor Steuern	**3,2 %**
+ Steuer-Effekt AfA (über 5J gemittelt, Spitzensteuersatz 42 %)	+1,4 pp
+ Steuer-Effekt Zinsen (Werbungskosten)	+0,5 pp
Gesamtrendite vor Wertsteigerung (Jahre 1–5)	**~5,1 %**

Das ist realistisch, ohne Wertsteigerung des Objekts zu berücksichtigen.

Worauf achten?

- **Keine Werbung mit „5 %+ Mietrendite“ glauben**, fast immer Bruttomietrendite ohne Bewirtschaftungs- und Steuereffekt
- **Indexierung im Pachtvertrag prüfen**, eine Wertsicherungsklausel schützt gegen Inflation
- **Bauträger-Konstrukt verstehen**, geschlossene Fonds und Bauträgermodelle haben unterschiedliche Risikoprofile
- **Eigene Steuersituation**, wer keinen Spitzensteuersatz hat, profitiert weniger von der AfA

Fazit

Realistische Brutto-Renditen für Betreutes Wohnen liegen bei 3,2 bis 4,2 %. Die echte Stärke liegt in der **Gesamtrendite** über den Steuer-Hebel und die Wertstabilität. Wer ehrlich rechnet, kommt in den ersten Jahren auf 4,5–5,5 % Gesamtrendite, bei deutlich geringerem Volatilitäts-Risiko als bei Aktien-Investments vergleichbarer Größenordnung.

Eine individuelle Renditerechnung ist bei jedem Objekt sinnvoll, wir machen sie mit Ihnen im Erstgespräch.

> **Rechtlicher Hinweis:** Die genannten Renditen sind Marktbeobachtungswerte und keine Zusicherung künftiger Erträge. Beispielrechnungen sind illustrativ und ohne Berücksichtigung individueller Steuerprogression und Bonität. Diese Darstellung ersetzt keine Steuer-, Rechts- oder Anlageberatung. Stand: Mai 2026.

Standortwahl bei Betreutem Wohnen: Welche Regionen sich lohnen

Warum der Standort bei Betreutem Wohnen entscheidend ist

Anders als bei klassischen Wohnungen ist bei Betreutem Wohnen nicht nur die Mieterschaft, sondern auch die **Betreiber-Infrastruktur** standortabhängig. Ein guter Standort hat hohe Nachfrage UND etablierte Betreiber, die das operative Geschäft tragen.

Die fünf wichtigsten Kriterien

1. Demografische Entwicklung (15-Jahres-Horizont)

Schauen Sie auf die prognostizierten Hochaltrigen-Anteile bis 2040. Das Statistische Bundesamt veröffentlicht Bevölkerungsvorausrechnungen auf Kreisebene. **Wachstumsregionen** bei der über-65-Bevölkerung sind:

- Speckgürtel-Regionen rund um Großstädte (München, Hamburg, Berlin, Köln)
- Wachstumsachsen Süddeutschland (Bayern, Baden-Württemberg)
- Bestimmte Tourismusregionen mit hohem Zuzugsanteil im Alter

Schwächere Demografie: strukturschwache Räume in Ostdeutschland und einigen Mittelgebirgsregionen.

2. Infrastruktur fußläufig erreichbar

Betreutes Wohnen funktioniert nur, wenn die wesentliche Infrastruktur fußläufig oder mit kurzem ÖPNV erreichbar ist:

- Apotheke, Hausarzt, Facharzt
- Lebensmittel-Versorgung, Bank, Post
- ÖPNV-Anschluss
- Sozial-räumliche Angebote (Café, Park, Treff)

Objekte ohne diese Infrastruktur haben höhere Leerstandsrisiken auf Bewohner-Ebene, und damit indirekt auf Betreiber-Ebene.

3. Pflegelandschaft / Betreiber-Dichte

Wo es mehrere etablierte Pflegebetreiber gibt, ist die **Re-Betreuung im Fall eines Betreiberausfalls** einfacher. Bayern und Nordrhein-Westfalen haben besonders dichte Betreiber-Landschaften. In dünner besiedelten Regionen ist der Markt enger, und ein Betreiber-Wechsel kann länger dauern.

4. Lokale Pflegekräfte-Verfügbarkeit

Selbst Betreutes Wohnen (das primär Service, nicht Pflege bietet) ist auf lokale Pflege- und Hauswirtschaftskräfte angewiesen. Strukturschwache Räume mit Fachkräftemangel können hier Probleme bekommen, die sich auf Servicequalität und Vermietbarkeit auswirken.

5. Kommunale Förderung und Bauland-Politik

In einigen Bundesländern gibt es Landesförderprogramme für altersgerechten Wohnungsbau (z. B.

WoFG Bayern). Wenn eine Kommune Senioren-Quartiere aktiv plant, profitieren Investoren von synergetischen Maßnahmen wie neuen Pflegeeinrichtungen und ärztlichen Versorgungszentren.

Wo aktuell investiert wird

Aus unserer Vermittlungspraxis sehen wir besondere Nachfrage in:

- **Bayern:** Großraum München, Ingolstadt, Nürnberger Land, Chiemgau, überdurchschnittliche Demografie und Betreiberdichte
- **Niedersachsen:** Hannover-Umland, Küste, wachsende Senioren-Nachfrage
- **Baden-Württemberg:** Bodenseeregion, Stuttgart-Speckgürtel
- **Nordrhein-Westfalen:** Rheinland (Bonn, Düsseldorf-Umland), Münsterland

Vorsicht: Sehr ländliche Räume in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Teilen Thüringens, höhere Renditen sind dort oft trügerisch, weil das demografische und betreiberseitige Risiko nicht eingepreist wird.

Standorte vergleichen, Praktische Schritte

1. **Bevölkerungsentwicklung im Landkreis** prüfen (destatis.de oder Bertelsmann „Wegweiser Kommune“)
2. **Ärztedichte** je 1.000 Einwohner (Kassenärztliche Vereinigung)
3. **Bestehende Pflegeeinrichtungen** im 10-km-Radius (Pflegeatlas)
4. **Mietspiegel der Region** für klassische Wohnungen, gibt Orientierung über zahlungsfähige Nachfrage
5. **Lokale Bauträger-Reputation**, gibt es bereits etablierte Projekte?

Fazit

Standortwahl bei Betreutem Wohnen ist **demografisch + infrastrukturell**, nicht nur preisbasiert. Ein Objekt in einer schwachen Region mit höherer Rendite ist oft die schlechtere Wahl als ein moderat-rentierliches Objekt in einer demografisch wachsenden Region mit dichter Betreiber-Landschaft.

Wir vermitteln nur Objekte an Standorten, die unsere Standort-Prüfung bestehen. Im Erstgespräch teilen wir diese Bewertung mit Ihnen, auch für Objekte, die wir gerade NICHT vermitteln.

> **Quellen:** Demografische Kennzahlen: Statistisches Bundesamt, Regionaldatenbank Deutschland. Mietspiegel: jeweilige Kommune. Pflegeinfrastruktur: Pflegeatlas der Pflegekassen. Stand: Mai 2026.

Steuervorteile bei Betreutem Wohnen als Kapitalanlage

Drei Hebel, die zusammenwirken

Im Gegensatz zu Aktien, ETFs oder Festgeld bietet eine Betreutes-Wohnen-Immobilie gleich drei steuerliche Hebel, die sich kombinieren lassen:

1. **Degressive AfA** nach §7 Abs. 5a EStG (5 % p.a. auf den verbleibenden Buchwert)
2. **Sonder-AfA Mietwohnungsneubau** nach §7b EStG (zusätzliche 5 % p.a. in den ersten vier Jahren, gedeckelt auf 4.000 €/m²)
3. **Werbungskostenabzug** für Finanzierungs- und Bewirtschaftungskosten

Eine Vertiefung der einzelnen AfA-Modelle finden Sie im Beitrag [AfA bei Betreutem Wohnen](#).

1. Degressive AfA nach §7 Abs. 5a EStG, 5 % auf den Restwert

Die degressive AfA wird auf den verbleibenden Buchwert angewendet. Im ersten Jahr 5 %, im zweiten Jahr 5 % vom Restwert, und so weiter. Das bedeutet: in den ersten Jahren hohe Abschreibungsbeträge, später abnehmend.

Beispiel: Kaufpreis 400.000 €, Gebäudeanteil 80 % = 320.000 €

Jahr	Restwert	Degressive AfA 5 %
1	320.000 €	16.000 €
2	304.000 €	15.200 €
3	288.800 €	14.440 €
4	274.360 €	13.718 €

Nach einigen Jahren ist ein Wechsel auf die lineare AfA möglich und meist günstiger.

2. Sonder-AfA Mietwohnungsneubau nach §7b EStG

Zusätzlich zur degressiven AfA können in den **ersten vier Jahren weitere bis zu 5 %** geltend gemacht werden, bei neuen Mietwohnungen mit Bauantrag im förderfähigen Zeitraum (01.09.2018–31.12.2021 oder 01.01.2023–30.09.2029).

> **Wichtig:** Die Sonder-AfA ist **gedeckelt** auf eine Bemessungsgrundlage von 4.000 € pro Quadratmeter Wohnfläche; die Förderhöchstgrenze für die Baukosten liegt bei 5.200 € pro Quadratmeter. Bei höheren Kaufpreisen pro Quadratmeter greift die Sonder-AfA also nur teilweise.

Im Beispiel: Bei einer Wohnfläche von 60 m² liegt die maximale Bemessungsgrundlage bei 240.000 € (60 × 4.000). Daraus ergibt sich eine jährliche Sonder-AfA von 12.000 €, kumuliert über vier Jahre **48.000 €**

Die Sonder-AfA wird **zusätzlich** zur degressiven oder linearen AfA gewährt, nicht statt dieser.

3. Werbungskosten

Alle Kosten im Zusammenhang mit der Immobilie sind als Werbungskosten absetzbar:

- **Finanzierungszinsen**, bei 60 % Finanzierung schnell mehrere Tausend Euro pro Jahr
- **Notarkosten, Grunderwerbsteuer, Maklerkosten**, über die Haltedauer abschreibbar
- **Bewirtschaftungskosten**, meist gering bei Betreutem Wohnen (Betreiber übernimmt das)

meiste)

- **Steuerberatungskosten** im Zusammenhang mit der Immobilie

Gesamtwirkung im Beispiel

Investition: 400.000 €, 60 % finanziert zu 4 % Zinsen, Spitzensteuersatz 42 %:

Position	Jahr 1	Über 4 Jahre
Degressive AfA	16.000 €	ca. 58.000 €
Sonder-AfA	16.000 €	64.000 €
Zinsen (Werbungskosten)	9.600 €	ca. 35.000 €
Steuerersparnis (42 %)	**~17.500 €**	**~66.700 €**

Das entspricht in den ersten vier Jahren einer zusätzlichen Netto-Rendite von **4 bis 5 Prozentpunkten p.a.**, unabhängig von der laufenden Mietrendite.

Wichtige Voraussetzungen

- **Vermietungsabsicht**, Eigennutzung schließt die Vorteile aus
- **Erstkäufer**, Sie kaufen direkt vom Bauträger
- **Förderfähiger Zeitraum**, die Sonder-AfA ist befristet; prüfen Sie den aktuellen Stand
- **Saubere Steuererklärung**, die Vorteile entfalten sich nur bei korrekter Dokumentation

Was bei kleinerem Einkommen?

Bei Einkommen unter dem Spitzensteuersatz sinkt die absolute Ersparnis proportional. Trotzdem lohnt sich Betreutes Wohnen oft, weil Mietrendite plus Wertstabilität auch ohne hohen Steuer-Effekt attraktiv sind. Eine individuelle Steuerrechnung zeigt, ob sich das Investment in Ihrer Situation rechnet.

Fazit

Drei steuerliche Hebel addieren sich bei Betreutem Wohnen zu einem signifikanten Liquiditätsvorteil, am stärksten in den ersten vier Jahren. Danach lebt das Investment von Mietrendite und Wertstabilität.

Eine konkrete Steuerrechnung ist Teil jedes Erstgesprächs. Eine zusätzliche Abstimmung mit Ihrem Steuerberater empfehlen wir vor jeder Investitionsentscheidung.

> **Rechtlicher Hinweis:** Diese Darstellung dient der allgemeinen Information und ersetzt keine Steuerberatung. Beispielrechnungen sind illustrativ. Konkrete steuerliche Effekte hängen von Ihrer individuellen Situation, der Vertragsgestaltung und der aktuellen Gesetzgebung ab. Stand der Informationen: Mai 2026.

Betreutes Wohnen vs. Pflegeimmobilie vs. Service-Wohnen: der Unterschied

Die drei Hauptmodelle im Überblick

	Betreutes Wohnen	Pflegeimmobilie	Service-Wohnen

| **Zielgruppe** | überwiegend selbstständige Senioren | pflegebedürftige Senioren (Pflegegrad "e 2") | gehobenes Senioren-Segment, gesund bis leicht eingeschränkt |

| **Wohneinheit** | eigene barrierefreie Wohnung | Einzelzimmer in stationärer Einrichtung | hochwertige eigene Wohnung mit Premium-Service |

| **Pflege** | optional zubuchbar | inklusive (vollstationär) | optional, hotelartiger Service |

| **Mietvertrag** | Pachtvertrag mit Betreiber | Pachtvertrag mit Heimbetreiber | Pachtvertrag oder Einzelvermietung |

| **Typische Rendite** | 3,2 bis 4,2 % | 3,8 bis 5,0 % | 2,8 bis 3,8 % |

| **Risiko** | mittel | mittel-hoch (Betreiberisiko) | gering bis mittel |

> **Hinweis:** "Betreutes Wohnen" ist in Deutschland kein geschützter Begriff. Der Leistungsumfang variiert je nach Anbieter. Achten Sie auf das DIN-Norm-konforme Label "Service-Wohnen" (DIN 77800) als Qualitätsindikator.

Betreutes Wohnen, der goldene Mittelweg

Bei **Betreutem Wohnen** erwerben Sie eine eigenständige, barrierefreie Wohnung in einer Wohnanlage, die zusätzlich einen Service-Pakt anbietet: Hausnotruf, Gemeinschaftsräume, Ansprechpartner vor Ort, optionale Hauswirtschafts- und Pflegeleistungen. Die Wohnung wird per **langfristigem Pachtvertrag** (meist 20–25 Jahre) an einen Betreiber vermietet, der die Bewohner-Auswahl und das tägliche Management übernimmt.

Vorteile als Kapitalanlage:

- Stabile, lange Mietverträge mit professionellen Betreibern
- Mieten werden indexiert (oft an den Verbraucherpreisindex gekoppelt)
- Geringeres Risiko bei Bewohner-Wechsel: der Betreiber, nicht Sie, sucht neue Mieter
- Demografisch sehr starkes Marktsegment

Nachteile:

- Renditen liegen unter denen reiner Pflegeimmobilien
- Die Bewirtschaftung ist abhängig von der Betreiber-Qualität

Pflegeimmobilie, höhere Rendite, mehr Komplexität

Eine **Pflegeimmobilie** ist eine vollstationäre Einrichtung. Sie als Eigentümer kaufen ein Apartment oder eine ideelle Fläche in einer Pflegeeinrichtung. Der Betreiber pachtet die gesamte Immobilie und betreibt sie als Heim.

Spezifika:

- WBVG (Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz) reguliert die Verträge.
- Die Mieten werden teilweise über die Pflegeversicherung refinanziert, das schafft hohe Zahlungssicherheit, aber auch Abhängigkeit von gesetzlichen Rahmenbedingungen.
- Pachtverträge sind oft länger (bis 25 Jahre) und höher rentierlich.
- Bei Betreiberausfall ist die Re-Vermarktung anspruchsvoller, weil weniger Betreiber existieren.

Service-Wohnen, Premium-Variante

Service-Wohnen richtet sich an wohlhabende Senioren, die selbstständig leben wollen und gleichzeitig hotelartige Annehmlichkeiten wünschen (Concierge, Wellness, Gastronomie, soziales Programm). Die Wohnungen sind hochwertig ausgestattet, oft im urbanen oder Premium-Tourismus-Umfeld.

Renditen sind typischerweise niedriger, weil Kaufpreise höher liegen und der Markt enger ist. Risikoärmer, dafür mit weniger steuerlichen Hebel-Effekten.

Welches Modell passt zu Ihnen?

| Ihr Profil | Empfehlung |

|---|---|

| Stabilität, mittlere Rendite, breite Streuung | **Betreutes Wohnen** |

| Höhere Rendite, längere Erfahrung mit Pacht-Modellen | **Pflegeimmobilie** |

| Vermögensschutz, niedriges Risiko, Substanzwerterhalt | **Service-Wohnen** |

In jedem Fall lohnt eine individuelle Beratung, gerade weil die steuerlichen und finanzierungstechnischen Hebel je nach Modell unterschiedlich greifen.

> **Rechtlicher Hinweis:** Die Angaben zu Renditen sind Marktbeobachtungswerte und keine Zusicherung. Konkrete steuerliche, rechtliche und finanzielle Effekte hängen von Ihrer individuellen Situation, der Vertragsgestaltung des Objekts und dem aktuellen Stand der Gesetzgebung ab. Vor jeder Investitionsentscheidung empfiehlt sich eine Beratung durch Ihren Steuerberater bzw. Rechtsanwalt. Stand: Mai 2026.

Persönliche Beratung

Sie möchten Ihre individuelle Situation analysieren? In einem unverbindlichen 30-Minuten-Gespräch besprechen wir Ihre Anlageziele, prüfen die passenden Objekte und rechnen die Renditeszenarien konkret für Sie.

Dr. Thomas Ulsamer ImmobilienWerte

Telefon: +49 331 98192136

Web: kapitalanlage-betreutes-wohnen.de

Hinweis: Dieser Ratgeber dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Steuer-, Rechts- oder Anlageberatung dar. Renditeangaben sind Beispielwerte und keine Zusicherung. Stand: 16.5.2026.