

Der demografische Rückenwind: Warum der Bedarf an Pflegeplätzen über Jahrzehnte steigt — und was das für Anleger bedeutet

Stand: Juni 2026 · Lesezeit: rund 12 Minuten

Das Wichtigste in Kürze

- Deutschland altert: Rund fünf Millionen Menschen sind pflegebedürftig, und mit den Babyboomern steigt der Bedarf über Jahrzehnte weiter — die Demografie ist die verlässlichste aller Prognosen. [1][2]
- Auf dieser Lücke zwischen Bedarf und Ausbau ruht die Anlageklasse Pflegeimmobilie: ein einzelnes Pflegeappartement, langfristig an einen Betreiber verpachtet, oft mit indexierter Pacht über zwei Jahrzehnte.
- Ein struktureller Trend garantiert jedoch keine Rendite — er verschiebt nur die Wahrscheinlichkeiten. Zwischen dem gesamtwirtschaftlichen Bedarf und dem einzelnen Pachtscheck stehen Betreiber, Standort und Regulierung.
- Wahrheit vor Höflichkeit: Das zentrale Risiko ist der Betreiber, nicht die Nachfrage. Eine Betreiberinsolvenz kann die Pacht ausfallen lassen, obwohl der Bedarf hoch ist. [3]

Fun-Fact 1: Demografie ist außergewöhnlich gut vorhersehbar: Die Menschen, die 2045 hochbetagt sein werden, leben heute bereits. Der Bedarfstrend ist damit so sicher, wie eine Prognose nur sein kann.

Fun-Fact 2: Ein Megatrend ist keine Rendite. Der sicherste Bedarf der Welt nützt dem Anleger wenig, wenn der Betreiber ausfällt, der Standort nicht trägt oder die Regulierung die Wirtschaftlichkeit verschiebt.

Berg Finance — unsere Sicht

Kaum eine Anlageklasse wird so gern mit dem Wort „sicher“ beworben wie die Pflegeimmobilie — schließlich altert Deutschland unaufhaltsam. Wir bei Berg Finance teilen die Einschätzung, dass der demografische Rückenwind real und dauerhaft ist. Aber wir widersprechen der stillen Gleichung, die daraus oft gezogen wird: dass ein sicherer Bedarf auch eine sichere Rendite bedeute. Zwischen dem Megatrend und dem Geld auf Ihrem Konto liegen mehrere Stationen, an denen der Trend versickern kann.

Unsere Haltung in drei Sätzen.

Erstens: Der Bedarf steigt verlässlich, das ist der stärkste Punkt der Anlageklasse und kein Marketing.

Zweitens: Ein Trend verschiebt Wahrscheinlichkeiten, er garantiert nichts — die Rendite hängt am Betreiber, am konkreten Standort und an der Regulierung, nicht an der Demografie allein.

Drittens: Wer eine Pflegeimmobilie erwägt, kauft weniger einen Trend als einen langfristigen Pachtvertrag mit einem Unternehmen; dessen Bonität und das lokale Umfeld entscheiden, ob der Rückenwind ankommt.

Was wir bewusst nicht tun: Ihnen die Pflegeimmobilie empfehlen oder ausreden. Diese Seite ersetzt weder die Steuer- noch die Rechtsberatung und kein individuelles Gespräch. Sie beleuchtet Chance und Grenzen neutral, damit Sie aus Ihren eigenen Erfahrungen eine begründete Entscheidung treffen — seriös abgewogen, statt vom Megatrend geblendet.

Stand: Juni 2026

Der demografische Befund: Warum der Bedarf steigt

Der Ausgangspunkt ist unstrittig. In Deutschland sind rund fünf Millionen Menschen pflegebedürftig, und die Zahl ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen [1]. Der Grund ist die Altersstruktur: Die geburtenstarken Jahrgänge, die Babyboomer, rücken in den kommenden zwei Jahrzehnten ins hohe Alter, in dem Pflegebedürftigkeit häufiger wird. Die Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes zeigt einen anhaltenden Anstieg der Hochbetagten — und damit des Pflegebedarfs — über Jahrzehnte [2].

Diesem wachsenden Bedarf steht ein Ausbau gegenüber, der nicht Schritt hält. Neue stationäre Plätze entstehen langsamer, als der Bedarf wächst, gebremst durch hohe Baukosten, knappe Grundstücke und vor allem durch den Fachkräftemangel: Ohne Personal lässt sich kein Heim betreiben, so groß die Nachfrage auch sein mag. Diese Lücke zwischen steigendem Bedarf und begrenztem Angebot ist die ökonomische Grundlage, auf der die Anlageklasse Pflegeimmobilie ruht — ein realer, struktureller und langfristiger Trend.

Wie die Anlageklasse Pflegeimmobilie funktioniert

Anders als bei einer normalen Anlagewohnung kauft der Anleger hier meist ein einzelnes Pflegeappartement als Teileigentum innerhalb einer Pflegeeinrichtung. Er wird nicht selbst zum Vermieter im Alltag, sondern verpachtet seinen Anteil an einen Betreiber, der die gesamte Einrichtung führt. Die Pacht ist häufig über einen langen Zeitraum — oft zwei Jahrzehnte oder mehr — vertraglich festgelegt und an die Inflation gekoppelt. Der Betreiber übernimmt in vielen Verträgen einen Großteil der Instandhaltung, und der Anleger erhält teils ein bevorzugtes Belegungsrecht für den eigenen Pflegefall.

Das klingt komfortabel, und in guten Konstellationen ist es das auch: ein langfristiger, indexierter Zahlungsstrom ohne den Alltagsaufwand der klassischen Vermietung. Doch die Konstruktion verschiebt das Risiko nur, sie beseitigt es nicht. Der Anleger tauscht das Mieterisiko einer normalen Wohnung gegen ein Betreiberisiko — und macht sich von

einem einzigen Unternehmen und einem hochregulierten Geschäftsmodell abhängig. Wer die Anlageklasse versteht, versteht sie deshalb vom Pachtvertrag her, nicht vom Megatrend.

Was der Rückenwind leistet — und was nicht

Der demografische Trend leistet Reales: Er sorgt für eine strukturelle, über Jahrzehnte steigende Nachfrage nach Pflegeplätzen, die von kurzfristigen Konjunkturschwankungen weitgehend unabhängig ist. Das unterscheidet die Pflegeimmobilie von vielen anderen Anlagen, deren Nachfrage mit der Wirtschaftslage schwankt. In Verbindung mit langfristigen, indexierten Pachtverträgen entsteht das Bild eines planbaren, inflationsgeschützten Zahlungsstroms — die eigentliche Attraktivität der Anlageklasse [1].

Was der Rückenwind jedoch nicht leistet: Er garantiert weder, dass ein bestimmtes Heim wirtschaftlich arbeitet, noch dass der Betreiber solvent bleibt, noch dass die Regulierung die Margen nicht beschneidet. Der Bedarf ist eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung. Zwischen der demografischen Gewissheit und der einzelnen Pachtzahlung stehen unternehmerische und politische Faktoren, die der Trend nicht aufhebt. Genau diese Lücke zwischen Makro-Sicherheit und Mikro-Unsicherheit ist der entscheidende Punkt, den Vertriebsversprechen gern überspringen.

Wahrheit vor Höflichkeit: Die Grenzen des Trends

Die ehrliche Betrachtung beginnt beim Betreiberrisiko, dem zentralen Risiko dieser Anlageklasse. Die Pacht ist nur so sicher wie das Unternehmen, das sie zahlt. Wird der Betreiber insolvent — und es hat in Deutschland prominente Betreiberinsolvenzen gegeben —, fällt die Pacht aus, bis ein neuer Betreiber gefunden ist, oder dauerhaft, wenn sich keiner findet. Der einzelne Anleger mit seinem einen Appartement hat darauf kaum Einfluss. Hinzu kommt die Standortabhängigkeit: Ein Heim am falschen Ort oder mit schlechtem Ruf lässt sich schwer neu verpachten [3].

Der zweite Grenzpfiler ist die Regulierung. Pflege ist ein politisch gestalteter Markt: Pflegesätze werden mit den Kostenträgern verhandelt, Personalvorgaben und Fachkraftquoten bestimmen die Betriebskosten, und landesrechtliche Bauvorgaben können Bestandsheime entwerten oder teure Umbauten erzwingen. Jeder dieser Eingriffe kann die Wirtschaftlichkeit des Betreibers und damit die Sicherheit der Pacht verschieben. Und schließlich ist die Pflegeimmobilie eine Spezialimmobilie: Ihr Wiederverkauf ist noch schwerer als der einer normalen Wohnung, weil der Käuferkreis klein und das Objekt an ein Betreiberkonzept gebunden ist. Der Trend ist real — aber er trägt nur, wenn Betreiber, Standort und Regulierung mitspielen.

Chance und Grenze im Überblick

Die folgende Übersicht stellt die Argumente neutral gegenüber — als Landkarte, nicht als Empfehlung.

Stand Juni 2026

Aspekt	Chance (Rückenwind)	Grenze (Gegenwind)
Nachfrage	Struktureller Bedarf über Jahrzehnte [2]	Sagt nichts über das einzelne Heim

Aspekt	Chance (Rückenwind)	Grenze (Gegenwind)
Vertrag	Langfristig, indexiert, wenig Alltag	Nur so sicher wie der Betreiber [3]
Standort	Guter Standort trägt die Nachfrage	Falscher Standort kaum neu verpachtbar
Regulierung	Stabiler Rahmen der Pflegeversicherung	Pflegesätze, Personalvorgaben, Baurecht
Liquidität	Planbarer Zahlungsstrom	Spezialimmobilie, schwer verkäuflich

Drei praktische Rechenbeispiele

Annahme 1 — der planbare Zahlungsstrom

Ein Pflegeappartement kostet 200.000 Euro und wirft eine indexierte Pacht von angenommen rund 4 Prozent ab, also etwa 8.000 Euro im Jahr, vertraglich über zwei Jahrzehnte festgelegt. Das ist mehr laufende Rendite als in einer Top-Wohnlage und dazu planbar und inflationsgekoppelt — die eigentliche Attraktivität. Diese Zahl gilt jedoch nur, solange der Betreiber zahlt; sie ist keine risikofreie Rendite, sondern eine an ein Unternehmen gebundene. Annahme, keine Renditezusage.

Annahme 2 — wenn der Betreiber ausfällt

Gerät der Betreiber in die Insolvenz, endet der planbare Zahlungsstrom abrupt. Bis ein neuer Betreiber die Einrichtung übernimmt, fällt die Pacht ganz oder teilweise aus — und findet sich keiner, etwa an einem schwachen Standort, kann der Ausfall dauerhaft sein. Der demografische Bedarf ändert daran nichts: Er ist hoch, aber er zahlt keine Pacht. Genau hier zeigt sich, dass die Anlage am Betreiber hängt, nicht am Trend (Annahme zur Veranschaulichung) [3].

Annahme 3 — der regulatorische Eingriff

Ändern sich die Rahmenbedingungen — strengere Personalvorgaben, veränderte Pflegesätze oder eine landesrechtliche Bauvorgabe, die höhere Einzelzimmeranteile verlangt —, kann das die Kosten des Betreibers erhöhen oder das Bestandsheim entwerten. Steigende Kosten bei regulierten Erlösen drücken die Marge und damit indirekt die Sicherheit der Pacht. Solche Eingriffe sind nicht vorhersehbar, gehören aber als Möglichkeit in jede nüchterne Kalkulation. Annahme.

Wie Sie eine Pflegeimmobilie prüfen — praktische Umsetzung

Aus den Grenzen folgt eine klare Prüfreihefolge, die beim größten Risiko beginnt. Zuerst der Betreiber: Wie finanzkräftig, erfahren und breit aufgestellt ist das Unternehmen, das die

Pacht zahlt? Ein Blick in Geschäftszahlen, Historie und Referenzobjekte ist wichtiger als jede Renditeangabe im Prospekt.

Dann der Standort: Besteht am konkreten Ort ein belegbarer, dauerhafter Bedarf, oder verlässt man sich auf den bundesweiten Trend? Der Megatrend gilt für Deutschland, nicht automatisch für jede Adresse.

Danach der Vertrag: Wie lang läuft die Pacht, wie ist sie indexiert, wer trägt welche Instandhaltung, und was geschieht bei Betreiberwechsel?

Schließlich die Regulierung und die Liquidität: Wie abhängig ist das Modell von Pflegesätzen und Personalvorgaben, und wie realistisch ist ein späterer Wiederverkauf dieser Spezialimmobilie?

Wer diese vier Ebenen — Betreiber, Standort, Vertrag, Rahmen — nüchtern prüft, trennt das tragfähige Angebot vom bloßen Trendversprechen. Ob die Anlageklasse zur eigenen Risikotragfähigkeit und Vermögensstruktur passt, gehört ins individuelle Gespräch.

Steuer und ESG — der nüchterne Rahmen

Steuer.

Steuerlich wird die Pflegeimmobilie wie eine vermietete Immobilie behandelt: Die Pachteinahmen zählen zu den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung und unterliegen dem persönlichen Einkommensteuersatz, während Kosten und die Gebäudeabschreibung absetzbar sind. Der Veräußerungsgewinn ist nach zehn Jahren Haltedauer in der Regel steuerfrei [8]. Beim Kauf fällt Grunderwerbsteuer an, deren Satz je nach Bundesland zwischen 3,5 und 6,5 Prozent liegt [9]. Die konkrete Gestaltung ist einzelfallabhängig und gehört in die Hand steuerberatender Berufe.

ESG.

Die Pflegeimmobilie wird gern als Sozialinvestment beworben, und tatsächlich hat sie eine soziale Dimension: Sie finanziert Infrastruktur, die eine alternde Gesellschaft braucht. Doch ESG ist mehr als das „S“. Auch hier zählen die energetische Qualität des Gebäudes und die Governance des Betreibers — etwa Arbeitsbedingungen und Pflegequalität, die zunehmend auch regulatorisch und reputationsseitig relevant werden. Der soziale Nutzen ist real, ersetzt aber keine Prüfung der ökologischen und unternehmerischen Substanz.

Wann passt eine Pflegeimmobilie zu Ihnen — und wann nicht?

Für eine Pflegeimmobilie kann sprechen, wenn Sie einen langfristigen, indexierten Zahlungsstrom ohne Vermieteralltag suchen, den demografischen Bedarf schätzen und bereit sind, das Betreiber- und Standortrisiko sorgfältig zu prüfen und zu tragen. Entscheidend ist, dass Sie die Anlage als Pachtvertrag mit einem Unternehmen verstehen, nicht als sicheren Megatrend.

Gegen sie kann sprechen, wenn Sie hohe Liquidität benötigen, das konzentrierte Risiko eines einzelnen Objekts mit einem einzigen Betreiber scheuen oder sich mit der starken Regulierungsabhängigkeit unwohl fühlen. Auch wer den Trend nutzen möchte, ohne das Einzelrisiko einer Spezialimmobilie, kann zu einer bewussten Zurückhaltung kommen — das ist eine ebenso begründete Entscheidung wie der Kauf.

Wenn Sie unsicher sind, ob der Megatrend sich in Ihrem Fall in eine tragfähige Anlage übersetzt, dann liegt die Antwort nicht im Trend, sondern in der Prüfung von Betreiber, Standort und Vertrag. Eine seriöse Einordnung verwechselt den gesamtwirtschaftlichen Bedarf nie mit der Sicherheit des einzelnen Investments.

Fazit

Der demografische Rückenwind ist echt und dauerhaft — der Bedarf an Pflegeplätzen steigt über Jahrzehnte so verlässlich, wie eine Prognose nur sein kann. Doch ein struktureller Trend ist eine notwendige, keine hinreichende Bedingung für eine gute Anlage. Er verschiebt Wahrscheinlichkeiten, er garantiert keine Rendite. Zwischen der demografischen Gewissheit und dem einzelnen Pachtscheck stehen Betreiber, Standort und Regulierung, und dort entscheidet sich, ob der Rückenwind beim Anleger ankommt. Aus unseren Erfahrungen steht am Ende keine Trendwette, sondern eine nüchterne Prüfung — und wer sie diszipliniert führt, steht trittsicher, statt sich vom Megatrend tragen zu lassen, der keine Pacht zahlt.

Wissenswertes — vier Fun-Facts

Demografie ist die verlässlichste Prognose.

Die Menschen, die 2045 hochbetagt sein werden, leben heute bereits. Kaum ein anderer Trend lässt sich so gut vorhersehen wie der steigende Pflegebedarf einer alternden Gesellschaft. [2]

Bedarf zahlt keine Pacht.

Der sicherste Bedarf der Welt nützt dem Anleger nichts, wenn der Betreiber ausfällt. Zwischen dem Megatrend und der einzelnen Pachtzahlung stehen Unternehmen, Standort und Regulierung. [3]

Das zentrale Risiko heißt Betreiber.

Betreiberinsolvenzen haben Anlegern schon Pachtausfälle beschert, obwohl der regionale Bedarf hoch war. Die Bonität des pachtzahlenden Unternehmens ist wichtiger als jede Renditeangabe im Prospekt.

Eine Spezialimmobilie ist schwer zu verkaufen.

Ein Pflegeappartement ist an ein Betreiberkonzept gebunden und hat einen kleinen Käuferkreis. Seine Illiquidität übersteigt die einer normalen Wohnung deutlich — ein oft unterschätzter Punkt.

In 15 Minuten zur Klarheit — Schritt für Schritt

Schritt	Aktion	Zeit
1	Betreiber prüfen: Finanzkraft, Erfahrung und Breite des pachtzahlenden Unternehmens. [3]	3 Min
2	Standort prüfen: Besteht am konkreten Ort ein belegbarer, dauerhafter Bedarf — nicht nur bundesweit?	3 Min
3	Vertrag lesen: Laufzeit, Indexierung, Instandhaltung, Regeln bei Betreiberwechsel.	3 Min

Schritt	Aktion	Zeit
4	Rahmen abwägen: Wie abhängig ist das Modell von Pflegesätzen und Personalvorgaben?	3 Min
5	Liquidität bedenken: Wie realistisch ist ein späterer Wiederverkauf dieser Spezialimmobilie?	3 Min

Häufige Fragen (FAQ)

Lohnt sich eine Pflegeimmobilie als Kapitalanlage?

Das hängt vom Einzelfall ab. Der demografische Bedarf spricht für die Anlageklasse, garantiert aber keine Rendite. Ob sie sich lohnt, entscheidet nicht der Trend, sondern die Bonität des Betreibers, der konkrete Standort, der Pachtvertrag und die Regulierung. Der Bedarf ist notwendig, aber nicht hinreichend. [1][3]

Warum steigt der Bedarf an Pflegeplätzen in Deutschland?

Weil die Bevölkerung altert: Rund fünf Millionen Menschen sind pflegebedürftig, und die Babyboomer rücken in den kommenden Jahrzehnten ins hohe Alter. Zugleich hält der Ausbau neuer Plätze nicht Schritt, auch wegen des Fachkräftemangels. Daraus entsteht eine wachsende Lücke. [1][2]

Was ist das größte Risiko bei einer Pflegeimmobilie?

Das Betreiberrisiko. Die Pacht ist nur so sicher wie das Unternehmen, das sie zahlt. Eine Betreiberinsolvenz kann die Pacht ausfallen lassen, obwohl der Bedarf hoch ist. Hinzu kommen Standortabhängigkeit, regulatorische Eingriffe und die schwere Veräußerbarkeit der Spezialimmobilie. [3]

Wie funktioniert eine Pflegeimmobilie als Investment?

Der Anleger kauft meist ein einzelnes Pflegeappartement als Teileigentum und verpachtet es langfristig an einen Betreiber, oft über zwei Jahrzehnte mit indexierter Pacht. Er wird nicht zum Alltagsvermieter, trägt dafür aber das Risiko, von einem einzigen Betreiber und einem regulierten Markt abzuhängen.

Ist der Megatrend „alternde Gesellschaft“ eine sichere Anlage?

Der Trend ist sicher, die einzelne Anlage nicht automatisch. Ein struktureller Bedarf verschiebt Wahrscheinlichkeiten, er ersetzt keine Prüfung. Zwischen dem gesamtwirtschaftlichen Bedarf und dem eigenen Pachtscheck stehen Faktoren, die der Trend nicht aufhebt. [2]

Wie steuert sich eine Pflegeimmobilie steuerlich?

Wie eine vermietete Immobilie: Die Pacht zählt zu den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung, unterliegt dem persönlichen Steuersatz, dafür sind Kosten und Abschreibung absetzbar. Der Veräußerungsgewinn ist nach zehn Jahren meist steuerfrei. Die individuelle Lage entscheidet. [8]

Wenn Sie prüfen möchten, ob sich der demografische Trend in Ihrem Fall in eine tragfähige Anlage übersetzt — mit Blick auf Betreiberbonität, Standortbedarf, Vertrag und Regulierung statt auf das Trendversprechen: Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch bei Berg Finance. Kein Produktverkauf, keine Megatrend-Rhetorik, sondern eine neutrale Einordnung auf Augenhöhe.

Wichtiger Hinweis: Dieser Artikel dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung im Sinne § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG / § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG und keine Steuer- oder Rechtsberatung dar. Er ersetzt nicht das individuelle Beratungsgespräch und enthält keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten bestimmter Immobilien oder Anlageprodukte. Angaben zu Bedarf, Renditen und Nebenkosten sind allgemeiner Natur und einzelfallabhängig; Prognosen sind mit Unsicherheit behaftet. Beispielrechnungen sind als Annahme gekennzeichnet; Kapitalanlagen können zu Verlusten bis hin zum Totalverlust führen.

Stand: Juni 2026. © Berg Finance

Über den Autor

Berg Finance Redaktion — Fachredaktion Vermögensstruktur, Steuern und Vorsorge. Dieser Beitrag entstand in Abstimmung mit den Beraterinnen und Beratern von Berg Finance, die Privatkundinnen und Privatkunden mit größeren Vermögen begleiten. Für steuerliche und immobilienrechtliche Einzelfragen arbeiten wir mit steuerberatenden und rechtsberatenden Berufen zusammen.

Redaktion: marketing@bergfinance.de

Quellenverzeichnis

Stand der Abrufe: 14. Juni 2026. (P) = Primärquelle.

- [1] (P) **Statistisches Bundesamt (Destatis)** — Pflegestatistik: Zahl der Pflegebedürftigen und Pflegeeinrichtungen in Deutschland. <https://www.destatis.de>
- [2] (P) **Statistisches Bundesamt (Destatis)** — Bevölkerungsvorausberechnung: Alterung und Zahl der Hochbetagten. <https://www.destatis.de>
- [3] **BaFin** — Verbraucherinformationen zu Anlagerisiken, Betreiber- und Illiquiditätsrisiko. <https://www.bafin.de>
- [4] (P) **Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BiB)** — Demografischer Wandel und Alterung der Gesellschaft. <https://www.bib.bund.de>
- [5] (P) **Bundesministerium für Gesundheit (BMG)** — Soziale Pflegeversicherung, Pflegegrade und Leistungen. <https://www.bundesgesundheitsministerium.de>
- [6] **Verbraucherzentrale** — Pflegeimmobilie als Kapitalanlage — Chancen, Risiken und Vertragsfragen. <https://www.verbraucherzentrale.de>
- [7] (P) **Gesetze im Internet** — Sozialgesetzbuch XI (SGB XI), Soziale Pflegeversicherung. https://www.gesetze-im-internet.de/sgb_11/
- [8] (P) **Gesetze im Internet** — Einkommensteuergesetz (EStG), § 23 (private Veräußerungsgeschäfte, 10-Jahres-Frist). https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_23.html
- [9] (P) **Gesetze im Internet** — Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG); Ländersätze 3,5–6,5 % je Bundesland. https://www.gesetze-im-internet.de/grestg_1983/

[10] (P) **Bundesagentur für Arbeit** — Fachkräftesituation in der Alten- und Krankenpflege.
<https://statistik.arbeitsagentur.de>

[11] **Just, T. / IREBS, Universität Regensburg** — Immobilienökonomie: Sozialimmobilien, Betreiberrisiko und Standortfaktoren. <https://www.irebs.de>

[12] (P) **Statistisches Bundesamt (Destatis)** — Verbraucherpreisindex und Inflationsrate; Mai 2026: +2,6 %. <https://www.destatis.de>

[13] **Stiftung Warentest / Finanztest** — Pflegeimmobilien: Renditeangaben, Verträge und Risiken im Vergleich. <https://www.test.de>

[14] (P) **Europäische Kommission** — Energieeffizienz von Gebäuden (EPBD) und Anforderungen an den Bestand. <https://energy.ec.europa.eu>