

REPORT

IMMOTISS

Faktencheck: Pflegeheiminsolvenzen



Insolvenzen deutscher Pflegeheime
– eine Analyse und Einordnung

Der Faktencheck

Große Zahlen und zugespitzte Begriffe dominieren die öffentliche Diskussion. Wer den Pflegemarkt verstehen will, muss genauer hinsehen – und Schlagzeilen von Fakten trennen. Zwei Begriffe stehen dabei im Zentrum der Debatte: Heimsterben und Insolvenzwellen. Beide vermitteln ein dramatisches Bild, das so nach genauerer Betrachtung nicht zutrifft.

Heimsterben – eine Zahl macht Schlagzeilen

„Mehr als 1.200 Einrichtungen insolvent oder geschlossen“ – solche Meldungen haben zuletzt für Aufmerksamkeit gesorgt. Doch diese Zahl ist ein Sammelbegriff: Sie umfasst stationäre Pflegeheime, ambulante Dienste, Tagespflege – und sogar Angebotseinschränkungen. Wer von einem Heimsterben spricht, vermischt diese Kategorien und erzeugt ein verzerrtes Bild.

Insolvenzwellen – die Fakten dahinter

Auch das Bild einer Insolvenzwellen ist irreführend. Insolvenz bedeutet nicht automatisch Stilllegung. Die große Mehrheit der betroffenen Häuser bleibt in Betrieb, sei es durch Fortführung oder Übernahme. Im Rahmen einer internen Analyse, in der wir die Hintergründe der Insolvenzen auf Einrichtungsebene detailliert untersucht und ausgewertet haben, konnten wir feststellen, dass die Ausfallquote durch Insolvenzen (Anteil der infolge einer Insolvenz geschlossenen Einrichtungen am Gesamtbestand) konstant im Promillebereich liegt:

- 0,39% in 2023
- 0,12% in 2024

Von einer Schließungswelle kann also keine Rede sein. Vielmehr zeigt sich ein Markt, der trotz einzelner Insolvenzen stabil bleibt.

IMMOTISS-Auswertung

Um das verzerrte Bild aufzulösen, genügt es nicht, die kolportierten Zahlen zu wiederholen. Entscheidend ist, sie zu zerlegen und auf das Wesentliche zu reduzieren: Wie viele stationäre Pflegeheime waren tatsächlich betroffen? Wie viele dieser Einrichtungen wurden dauerhaft geschlossen und wie viele konnten weitergeführt werden? Genau hier setzt die vorliegende IMMOTISS-Analyse an¹.

Auswertungsergebnisse

Entscheidend ist die Abgrenzung – berücksichtigt wurden nur Insolvenzen mit tatsächlicher Schließung. Eine Insolvenz bedeutet nicht automatisch Stilllegung.

2023: Wir konnten 205 stationäre Einrichtungen identifizieren, die von einer Insolvenz betroffen waren. Endgültig geschlossen wurden jedoch nur 44 Häuser. Rund 80 Prozent der betroffenen Einrichtungen wurden fortgeführt oder von neuen Trägern übernommen.

2024: Insgesamt meldeten 66 vollstationäre Betriebe Insolvenz an. Am Ende wurden lediglich 14 Häuser endgültig geschlossen, während 78 Prozent der Einrichtungen in Betrieb blieben.

Kein signifikanter Zusammenhang zwischen Insolvenzgeschehen und Trägerform

Hinzu kommt eine Verschiebung bei der Trägerschaft. Während 2023 noch 81 Prozent der Einrichtungen im Verfahren privat geführt waren, sank dieser Anteil 2024 auf 62 Prozent. Gleichzeitig stieg der Anteil frei-gemeinnütziger Träger auf 32 Prozent. Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Trägerschaft und Insolvenz zeigt sich dabei nicht – vielmehr verteilt sich die Entwicklung über die gesamte Trägerlandschaft.

Kleine Häuser stärker betroffen

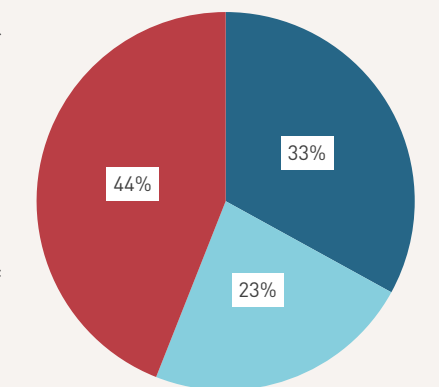
Auffällig ist zudem die Struktur, denn während 2023 vor allem größere Häuser betroffen waren, entfielen 2024 ganze 93 Prozent der Schließungen auf kleine Einrichtungen mit weniger als 80 Betten.

Ursachen: Warum Betriebe unter Druck geraten

Insolvenzen sind in der Regel nicht auf einen einzelnen Auslöser zurückzuführen. Meist greifen strukturelle, betriebliche und finanzielle Faktoren ineinander.

Pflegeeinrichtungen arbeiten traditionell mit engen Margen. Den größten Anteil bilden Personalausgaben, die zwischen 55 bis 66 Prozent der Ausgaben ausmachen. Hinzu kommen steigende Energie- und Sachkosten, Pachten und Investitionsstaus. Fachkräftemangel, regulatorische Anforderungen (Fachkraftquote, Zimmergrößen, Brandschutz) und die Nachwirkungen der Pandemie verstärken den Druck.

Haupttreiber Schließungen 2023/24



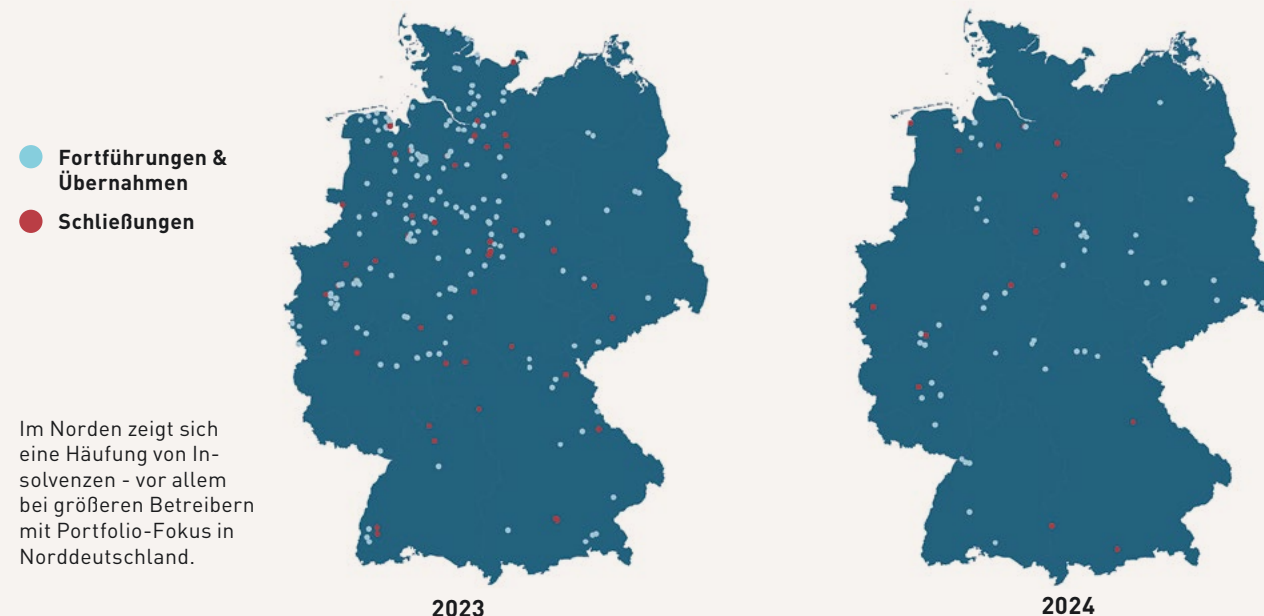
- **Objektstruktur** (z. B. Sanierungsstau, Standortprobleme, ungeeignete Raumprogramme)
- **Personal** (z. B. Fachkräftemangel, Personalfuktuation, Zeitarbeit)
- **Wirtschaftlichkeit** (z. B. Kostensteigerungen, Unterfinanzierung, Managementfehler, Wachstums- und Expansionsrisiken, Investoren-mangel)

Verborgenes Potenzial

Besonders kritisch sind unzureichend verhandelte Pflegeentgelte, insbesondere im Bereich der Investitionskosten. Die daraus resultierenden Finanzierungslücken können das Betriebsergebnis erheblich belasten, schränken den Handlungsspielraum der Betreiber ein und können zu dauerhaften Liquiditätsengpässen führen.

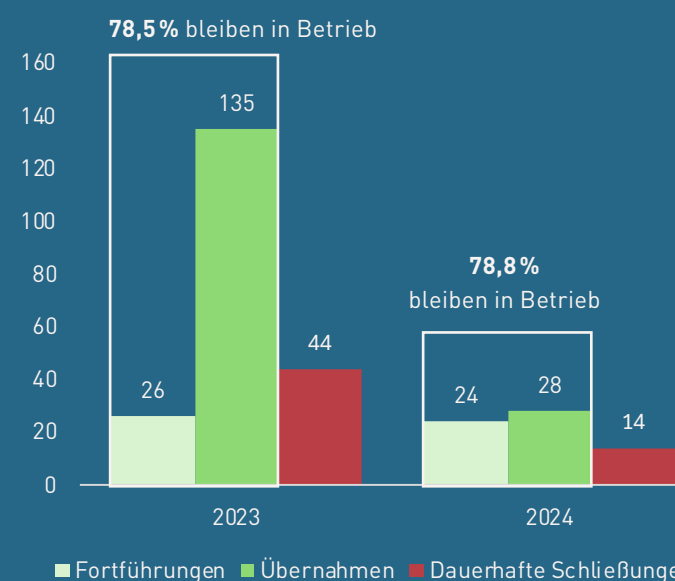
Pflegeheime nach der Insolvenz: Mehrheit der Standorte bleibt in Betrieb

TRASENIX Research (2025)



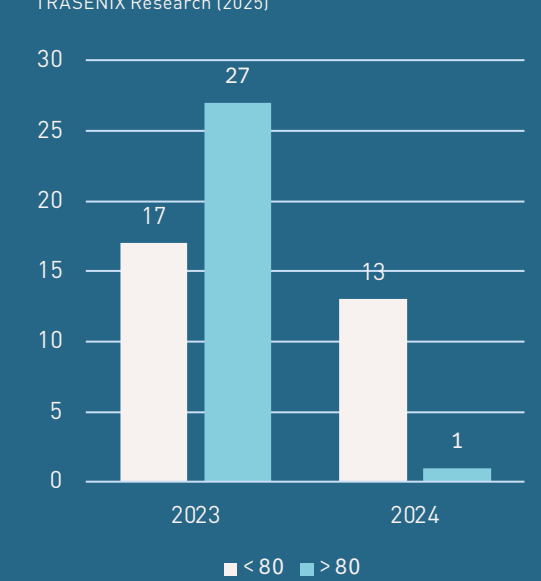
Weiterbetrieb vs. Schließungen

TRASENIX Research (2025)



Größenstruktur geschlossener Einrichtungen

(Anzahl der Plätze)
TRASENIX Research (2025)



¹Die Ergebnisse beruhen auf einer internen Auswertung von Insolvenzmeldungen, die im Rahmen von intensiver Research-Arbeit ermittelt und geprüft wurden. Die Analyse ist als stichprobenartige Untersuchung zu sehen, die zentrale Entwicklungen sichtbar macht und eine Orientierung bietet.

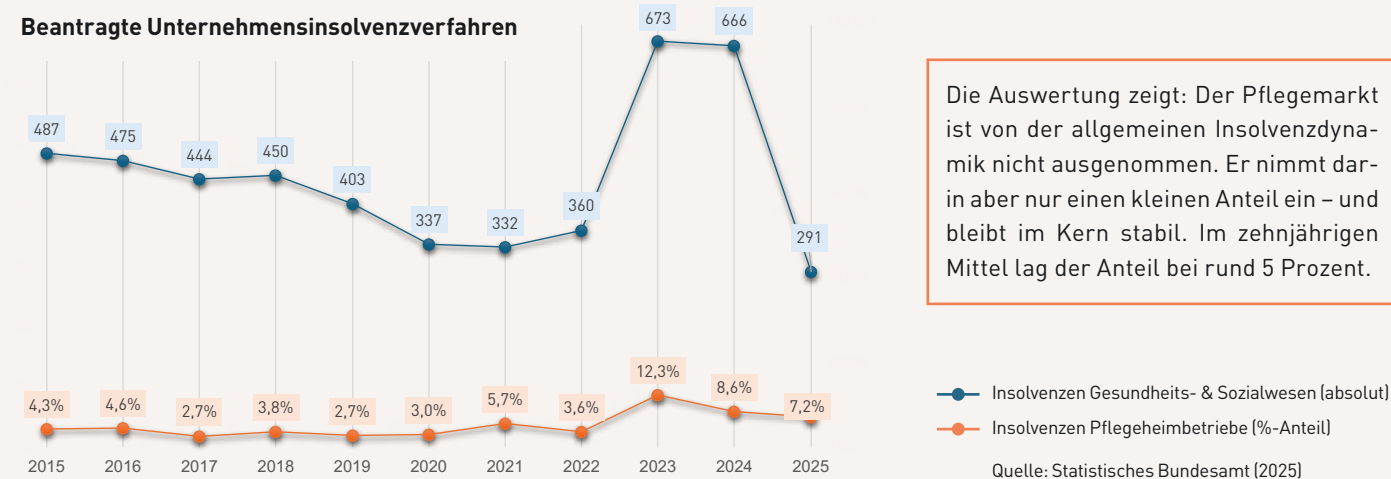
Pflegeunternehmen im Vergleich zum Gesamtsektor

Bei der Betrachtung von Insolvenzen im Pflegemarkt müssen diese im Verhältnis zum gesamten Gesundheits- und Sozialwesen beurteilt werden. Unsere Analyse erfolgt auf Einrichtungsebene und erfasst einzelne Pflegeheimstandorte. Demgegenüber weist das Statistische Bundesamt die Zahl der rechtlich selbstständigen Pflegeheimunternehmen aus. Mehrere Standorte eines Betreibers erscheinen dort folglich als ein Unternehmen, sofern nicht für jeden

Standort eine eigene juristische Einheit (z. B. Tochtergesellschaft) besteht. Während für das Jahr 2023 insgesamt 673 Verfahren eröffnet wurden, entfielen lediglich 83 auf Pflegeunternehmen. Damit lag der Anteil der Pflege an allen Insolvenzen dieses Sektors bei gut 12 Prozent. Im Jahr 2024 wurden lediglich 57 Verfahren von Pflegeunternehmen eröffnet, was einen Anteil von ca. 8,6 Prozent gemessen an der Gesamtzahl von 666 Unternehmen im Gesundheits- und Sozialwesen ausmacht.

Ein Blick auf die Zeitreihe zeigt zudem: Die Zahl der Verfahren im Gesundheits- und Sozialwesen blieb weitgehend stabil und schwankte zwischen etwa 280 und 400 Fällen pro Jahr. Erst 2023 kam es zu einem deutlichen Ausschlag nach oben. Pflegeunternehmen machten in dieser Entwicklung jedoch nur einen kleinen Teil aus. Selbst im Spitzenjahr 2023 lag der Anteil der Verfahren bei Pflegeheimen nur bei etwas mehr als 12 Prozent.

Beantragte Unternehmensinsolvenzverfahren



Die Auswertung zeigt: Der Pflegemarkt ist von der allgemeinen Insolvenzdynamik nicht ausgenommen. Er nimmt darin aber nur einen kleinen Anteil ein – und bleibt im Kern stabil. Im zehnjährigen Mittel lag der Anteil bei rund 5 Prozent.

Worin liegen Chancen?

Wie die vorliegende Auswertung zeigt, bedeutet eine Insolvenz nicht zwingend das Ende, sondern kann Ausgangspunkt für einen Neuanfang sein. Rechtzeitiges Handeln eröffnet die Möglichkeit, Betriebe nicht nur fortzuführen, sondern auch zukunftsorientiert neu auszurichten. Dies kann durch ein angepasstes pflegerisches Angebot, ein modernes Wohn- oder Betreuungskonzept sowie durch optimierte, zeitgemäße Mietverträge erfolgen.

Refinanzierung und entschlossenes Handeln sind die Schlüsselfaktoren

Nur durch rasches und verantwortungsbewusstes Eingreifen im Falle einer Insolvenz lässt sich der Fortbestand einer Einrichtung sichern. Maßgeblich sind tiefes Know-how zur Bewertung der Rahmenbedingungen sowie die zeitnahe Entwicklung eines tragfähigen und nachhaltigen Nutzungskonzepts. Dazu gehören die jährliche und frühzeitige Pflegeentgeltverhandlung mit besonderem Fokus auf Investitionskosten,

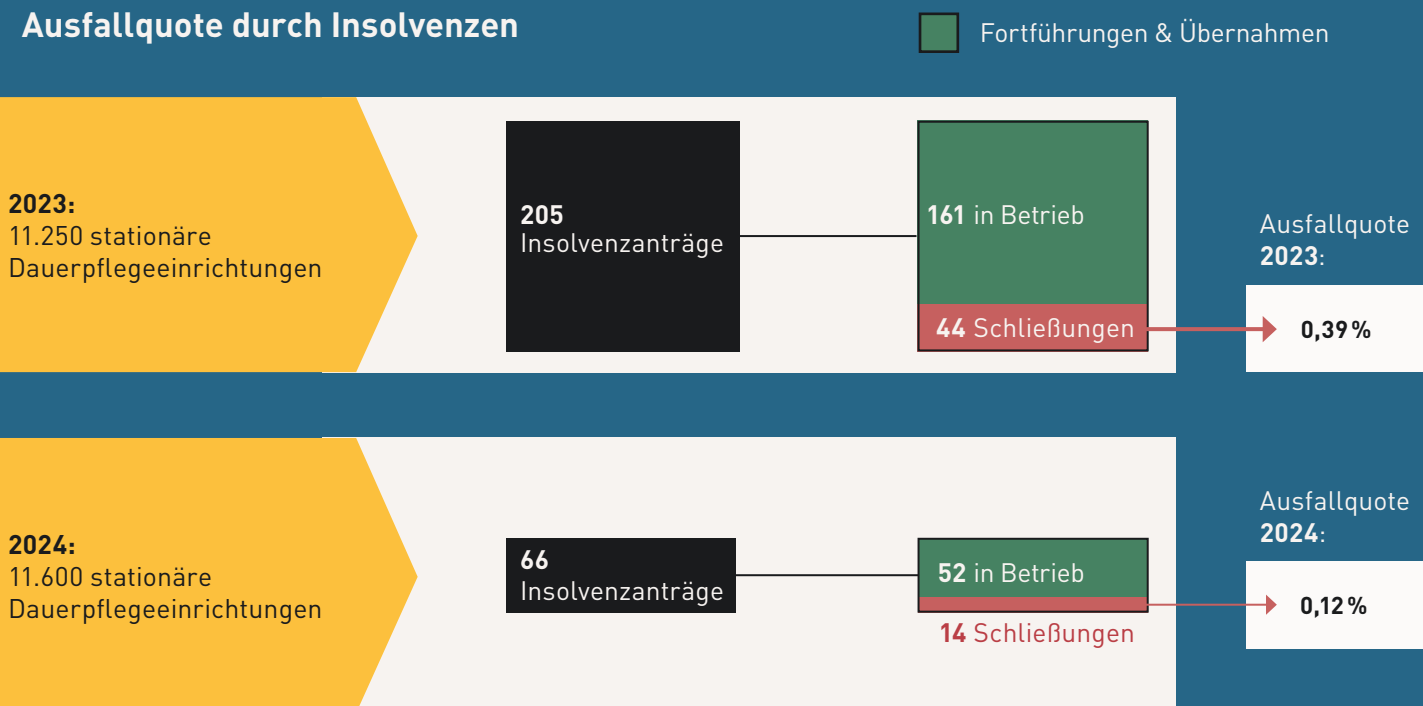
die Prüfung landesheimrechtlicher Vorgaben vor Ankauf oder Anpachtung sowie eine gründliche Analyse der Expansionsstrategie des Betreibers.

Klar definierte Investitionskosten schaffen Verlässlichkeit und Stabilität:

- **Refinanzierung sicherstellen**
Investitionskosten sind ein wesentlicher Bestandteil zur Deckung von Mieten und Pachten, einschließlich notwendiger Indexanpassungen.
- **Sicherheit für Eigentümer**
Sie bilden die Grundlage dafür, dass Immobilieneigentümer dauerhaft und verlässlich Mietzahlungen erhalten.
- **Planungssicherheit für Finanzpartner**
Klar verhandelte Investitionskosten schaffen Vertrauen bei Banken und Investoren und machen Finanzierungen kalkulierbar.

Durch sorgfältig ausgehandelte Investitionskosten werden Verlässlichkeit und Stabilität gewährleistet, was die langfristige Bedienung der Pachtzahlungen sichert. Bleiben die Sätze über Jahre unverändert, fehlen die notwendigen Refinanzierungen – die wirtschaftliche Tragfähigkeit gerät so massiv unter Druck im Falle von indexierten Mietverträgen.

Ausfallquote durch Insolvenzen



LET'S TALK: A1.132

MASSIVER
INVESTITIONSBEDARF
DER 100-MILLIARDEN-
EURO-MARKT

Pflege im Vergleich zu Hotellerie und anderen Assetklassen

Ein Blick auf die Hotellerie zeigt sowohl Parallelen als auch Unterschiede. Wie Pflegeheime sind Hotels klassische Betreiberimmobilien. Viele kleinere, familiengeführte Häuser mit strukturellen Schwächen finden keine Fortführungsperspektive und müssen schließen. Betriebe in guten Lagen mit Entwicklungspotenzial werden dagegen meist übernommen – eine typische Konsolidierung und Marktberichtigung. Wie in der Pflege belasten auch hier steigende Kosten und Personalmangel die Betreiber. Doch die Hotellerie ist zusätzlich stark konjunkturabhängig und saisonal geprägt. In wirtschaftlich schwachen Phasen oder außerhalb der Hochsaison sinken Auslastung und Erträge deutlich. Ähnliche Abhängigkeiten zeigen sich bei anderen Assetklassen. Büro- und Logistikimmobilien sowie Einzelhandelsflächen stehen in engem Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der Nachfrage bestimmter Branchen. Konjunkturschwankungen, Veränderungen im Handel, demografische Entwicklungen oder ein verändertes Konsumverhalten schlagen sich direkt in der Auslastung nieder.

Pflegeimmobilien sind ebenfalls Betreiberimmobilien, unterscheiden sich jedoch fundamental: Die Nachfrage nach Pflegeplätzen ergibt sich aus dem demografischen Wandel und gilt als Teil der Daseinsvorsorge. Sie ist weder konjunktur- noch saisonabhängig. Dadurch bleibt die Auslastung auch in Krisenzeiten stabil. Für Investoren bedeutet das: Während andere Betreiberimmobilien und Assetklassen stärkeren Schwankungen unterliegen, bietet die Pflege einen vergleichsweise stabilen Markt mit langfristiger Perspektive.

Fazit: Investieren lohnt sich

Die öffentliche Debatte erweckt den Eindruck einer flächendeckenden und strukturellen Krise. Die Daten zeigen jedoch ein anderes Bild: Eine Insolvenz bedeutet nicht automatisch die Schließung. **In rund vier von fünf Fällen wurden Einrichtungen trotz Insolvenz fortgeführt oder von neuen Trägern übernommen.** Auch ist keine Schließungswelle erkennbar. Der Anteil von Pflegeheimunternehmen an allen Unternehmensinsolvenzen im Gesundheits- und Sozialwesen ist vergleichsweise gering und lag im Mittel der vergangenen zehn Jahre bei nur rund fünf Prozent.

Dennoch gilt: Frühzeitiges Handeln beugt Insolvenzen vor. Dort, wo tragfähige Pflegesatz- und Investitionskostenverhandlungen, eine stringente Betriebsorganisation und bei Bedarf professionelles Interim Management greifen, bleibt die Versorgung stabil.

Für Investoren ergibt sich daraus ein klarer Handlungsauftrag: Die Nachfrage nach Pflegeplätzen steigt weiter – ohne zusätzliche Investitionen lässt sich der Bedarf nicht decken. Die Fundamentaldaten sprechen für sich. Bei einer fundierten Analyse von Markt, Betrieb und Immobilie bleiben Pflegeimmobilien ein vergleichsweise renditestarkes und zugleich sicheres Investment.

Als unabhängiger Partner im deutschen Pflegemarkt verbinden wir Marktkenntnis, Betreiber-Insights und Immobilienexpertise für Investitionen, die Bestand haben.

IMMOBILIE - BETRIEB - MARKT

Resilienz ist kein Zufall.

IMMOTISS

Wir vernetzen Immobilien, Betrieb & Markt – Ihr direkter Kontakt

REAL ESTATE INVESTMENT & M+A

IMMOTISS care – Frankfurt
jz@immotiss.de
+49 172 6593339



JOCHEN ZEEH

Strukturierte Transaktionen, die Kapitalgeber, Entwickler und Betreiber zusammenbringen – marktgerecht und zukunftsfähig.

REFINANZIERUNG & BETRIEBSTRUKTURIERUNG

TIMM KLÖPPER

Operative Einblicke und Finanzexpertise verbinden sich zu stabilen Kostenstrukturen und nachhaltigen Modellen.



IMMOTISS care – Bremen
tk@immotiss.de
+49 151 10821295

ASSET MANAGEMENT

IMMOTISS asset management
dw@immotiss.de
+49 151 54918220



DANIEL WOLF

Operative Stärke und vorausschauendes Handeln sichern Resilienz, Wertsteigerung und erfolgreiche Markteintritte.

IMMOBILIENBEWERTUNG

TIM SCHULTE

Präzise Bewertungen und strategische Impulse schaffen belastbare Grundlagen für Akquisitionen und Portfolios.



IMMOTISS valuation
ts@immotiss.de
+49 152 08072158

RESEARCH & ADVISORY SERVICE

TRASENIX
cw@immotiss.de
+49 421 572696919



CHRISTIAN WAGNER

Eigene Datenbank und fundierte Analysen eröffnen Transparenz, Marktzugang und verlässliche Entscheidungsgrundlagen.

**IMMC
DTISS**

 www.immotiss.de