



Ruhestandsberatung wird breiter: Jung, DMS & Cie. setzt auf Immobilienverrentung

Michael Fiedler

Die Ruhestandsplanung entwickelt sich zunehmend zur ganzheitlichen Vermögensberatung. Neben Renten, Wertpapieren und Versicherungen rückt nun auch das in selbstgenutzten Immobilien gebundene Vermögen stärker in den Fokus. Mit einer neuen Kooperation will Jung, DMS & Cie. seine Poolpartner auf diese Entwicklung vorbereiten.

JDC erweitert Beratungskompetenz für die Ruhestandsplanung

Jung, DMS & Cie. baut das Beratungsangebot seiner angeschlossenen Vermittler im Bereich Ruhestandsplanung weiter aus. Der Maklerpool kooperiert künftig mit der vobahome GmbH, einem auf Immobilienverrentung spezialisierten Finanzdienstleister. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Poolpartner beim Aufbau von Beratungskompetenz rund um die verschiedenen Modelle der Immobilienverrentung zu unterstützen. Dazu gehören fachliche Schulungen, strukturierte Beratungsprozesse sowie die Einbindung entsprechender Lösungen in bestehende Finanz- und Ruhestandskonzepte. Nach Angaben beider Unternehmen steht dabei nicht ein einzelnes Produkt im Mittelpunkt, sondern die Erweiterung der ganzheitlichen Beratung.

Immobilie wird Teil der Vermögensplanung

Die Kooperation verweist auf eine Entwicklung, die den Beratungsmarkt seit einigen Jahren verändert. Lange konzentrierte sich die Ruhestandsplanung vor allem auf gesetzliche und private Renten, betriebliche Altersversorgung sowie Kapitalanlagen. Zunehmend rückt jedoch auch das in selbstgenutzten Immobilien gebundene Vermögen in den Mittelpunkt der Beratung. Steigende Immobilienwerte, der demografische Wandel und ein wachsender Liquiditätsbedarf im Alter führen dazu, dass Vermittler die eigene Immobilie immer häufiger als Bestandteil der finanziellen Gesamtplanung betrachten. Die Ruhestandsberatung entwickelt sich damit Schritt für Schritt zur umfassenden Vermögensberatung.

Beratung statt Produktverkauf

Mit der Kooperation verfolgt Jung, DMS & Cie. nach eigenen Angaben einen beratungsorientierten Ansatz. vobahome soll die Poolpartner dabei unterstützen, Immobilienverrentung in bestehende Beratungsprozesse zu integrieren und unterschiedliche Modelle fachlich einzuordnen. Ziel sei es,

gemeinsam mit den Kunden sämtliche Vermögensbausteine in die Ruhestandsplanung einzubeziehen und individuelle Lösungen zu entwickeln. Für Vermittler eröffnet sich damit ein zusätzliches Beratungsfeld, das über klassische Versicherungs- und Anlageprodukte hinausgeht.

Immobilienvermögen gewinnt strategisch an Bedeutung

Die Kooperation knüpft an eine Entwicklung an, die sich bereits seit mehreren Jahren beobachten lässt. Während die Nachfrage nach Immobilienverrentung grundsätzlich hoch bleibt, verändert sich zugleich die Beratung rund um das Thema. Neben Teilverkaufsmodellen, Leibrenten oder Nießbrauchlösungen gewinnt zunehmend die Frage an Bedeutung, wie Immobilienvermögen sinnvoll in eine langfristige Ruhestandsstrategie eingebunden werden kann. Bereits Anfang des Jahres berichtete [experten.de](#) über die Entwicklung des Marktes. Damals zeigte sich: Das [Interesse an der Immobilienverrentung bleibt hoch, gleichzeitig gehen die Abschlüsse zurück](#) – ein Hinweis darauf, dass der Beratungsbedarf weiter wächst.

Beratung entwickelt sich weiter

Für Makler und Finanzberater verändert sich damit das Selbstverständnis der Ruhestandsplanung. Gesetzliche Rente, betriebliche Altersversorgung, Kapitalanlagen und Immobilienvermögen werden zunehmend als Bestandteile einer gemeinsamen Vermögensstrategie betrachtet. Für Vermittler bedeutet das neue Beratungsfelder, zugleich aber auch höhere Anforderungen an Fachwissen und die Fähigkeit, unterschiedliche Vermögenswerte zu einer schlüssigen Ruhestandsstrategie zusammenzuführen. Auch rechtliche Standards entwickeln sich weiter. So wurde [2026 erstmals ein Mustervertrag für den Immobilien-Teilverkauf veröffentlicht](#), der mehr Transparenz in den Markt bringen soll.

Immobilienverrentung in der Beratung

- Jung, DMS & Cie. kooperiert künftig mit der vobahome GmbH.
- Ziel ist der Ausbau der Beratungskompetenz zur Immobilienverrentung.
- Poolpartner erhalten Zugang zu Schulungen, Beratungsprozessen und spezialisiertem Fachwissen.
- Im Mittelpunkt steht die Einbindung von Immobilienvermögen in eine ganzheitliche Ruhestandsplanung.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951319/Ruhestandsberatung-wird-breiter-Jung-DMS--Cie-setzt-auf-Immobilienverrentung/>