



Im neuen Showroom (v.l.): Daniel Herrmann und Dennis Maruhn | Bild: M. Löffelhardt

BAUWERT AG eröffnet Showroom am Kurfürstendamm

10. März 2026

Die **BAUWERT AG** setzt erneut ein klares Zeichen für Wachstum und Investitionskraft und erhöht ihren Service. Direkt neben ihrem Hauptsitz eröffnet der Projektentwickler BAUWERT heute am Kurfürstendamm einen eigenen Showroom und stärkt damit gezielt den eigenen Immobilienvertrieb. Die neue, rund 160 Quadratmeter große Fläche im Kranzler Eck, wird künftig zentrale Präsentations-, Beratungs- und Vertriebsfläche für aktuelle und zukünftige Projektentwicklungen. Zeitgleich übernimmt Immobilienexperte Dennis Maruhn die Vertriebsleitung.

Antizyklische Wachstumsstrategie und starke Projektpipeline

Die Investition in den neuen Showroom basiert auf einer starken Pipeline an Eigentumswohnungen und Quartiersentwicklungen, mit denen BAUWERT in diesem und den kommenden Jahren in den Vertrieb geht. Ziel ist es, die eigenständige, professionelle Vermarktung der Projekte zu stärken und den Kundenservice weiter auszubauen.

Noch vor der Eröffnung strukturierte das Management der BAUWERT den internen Vertrieb neu. Seit Anfang Februar führt der gebürtige Bielefelder Dennis Maruhn als Leiter Vertrieb das wachsende Verkaufsteam. Bereits im Oktober 2025 war er als Team Lead Sales bei BAUWERT eingestiegen. Als früherer Geschäftsführer des Berliner Projektvertriebs von [Engel & Völkers](#) bringt Maruhn über sechzehn Jahre fundiertes Marktverständnis für Neubauvertrieb, Käuferbedürfnisse und zielgruppengerechte Produktpositionierung im Berliner Wohnungsmarkt mit.

Daniel Herrmann, Vorstand BAUWERT AG: „BAUWERT entwickelt sich bewusst weiter und investiert dort, wo andere sich eher zurückziehen. Die neue Vertriebsstruktur ist ein sichtbares Zeichen unserer antizyklischen Wachstumsstrategie, unserer Investitionskraft und unserer Überzeugung, dass hochwertige Projektentwicklungen und bestmöglicher Service langfristig erfolgreich sind. Mit einer starken Projektpipeline gehen wir selbstbewusst in die kommenden Jahre und freuen uns, Dennis Maruhn für die Leitung des neu strukturierten Vertriebs gewonnen zu haben.“

Dennis Maruhn, Leiter Vertrieb BAUWERT AG: „Durch die Neuaufstellung des Vertriebs können wir unsere Prozesse noch stärker an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. Auch der neue Showroom ist dafür ein zentraler Baustein: Hier bündeln wir Vertrieb und Erwerbermanagement unter einem Dach und schaffen ein ganzheitliches Beratungserlebnis. Unsere Kunden erleben BAUWERT an einem Ort, der Qualität und architektonischen Anspruch widerspiegelt. Der Immobilienerwerb direkt über den Bauträger stärkt das Vertrauen und macht unsere Marke emotional erlebbar. Ich freue mich auf meine neue Aufgabe und danke für das in mich gesetzte Vertrauen.“

BAUWERT stärkt Kundenservice

Der Showroom versteht sich nicht nur als klassischer Verkaufsraum, sondern als physische Verlängerung der Marke BAUWERT, die selbst für einen besonders hohen Qualitätsanspruch sowie Architektur steht. Damit stärkt BAUWERT bewusst den Kundenservice und verbessert die Verzahnung zwischen Vertrieb, Beratung und technischer Planung. In acht Präsentationsnischen werden Ausstattungselemente aktueller Wohnprojekte anschaulich gezeigt. Käuferinnen und Käufer werden vor Ort vom Erwerbermanagement begleitet – einem interdisziplinären Team aus zwei Architekten, einer Innenarchitektin und einer Ingenieurin. Das Team unterstützt den gesamten Prozess von der individuellen Beratung über die Bemusterung bis zur Abstimmung von Sonderwünschen und begleitet darüber hinaus die Projektentwicklung bereits in frühen

Phasen der technischen Planung. (red)