

Con dos exposiciones en el País Vasco y una línea de negocio especializada en el contract de ámbito nacional, las marcas Bautista Home & Deco y Laus Contract representan la evolución de una misma familia con más de 50 años en el mundo del mueble y la cocina

Bautista Home & Deco y Laus Contract: comprometidos con la excelencia en el servicio

Si bien Bautista Home & Deco y Laus Contract son marcas independientes, comparten la misma esencia: ofrecer soluciones de alta calidad, un diseño cuidado y un servicio cercano y personalizado, tanto al particular como al profesional. Bautista Home & Deco, fundada en 1971 es una empresa familiar de tercera generación, especialista en la distribución e instalación de mueble de hogar y cocinas, principalmente de Afar Cocinas.

Por su parte, Laus Contract desarrolla proyectos de equipamiento integral de viviendas y espacios residenciales en toda España. Dispone de un establecimiento en Llodio (Álava), con 6.000 m² de exposición, y otro en Abadiño (Bizkaia), con 2.500 m², que cubren el mercado del País Vasco y localidades colindantes de Cantabria como Castro Urdiales o Noja. Ambas firmas, que emplean a 17 personas, sumaron en 2024 una facturación de 4,9 millones de euros.

• ¿Cómo es el producto que ofrecen?

En el segmento medio-medio alto del mercado, las cocinas de Bautista Home & Deco destacan por la amplia variedad de acabados, la calidad de los herrajes y la durabilidad de los materiales. Diseñamos espacios para el día a día, adaptados a las necesidades y estilo de cada cliente. Cuidamos cada detalle y trabajamos de forma cercana, para ofrecer cocinas totalmente a medida, pensadas para ser vividas y disfrutadas cada día.

Por su parte, Laus Contract aplica la misma filosofía al ámbito profesional, desarrollando proyectos de equipamiento integral



de gran volumen. Colaboramos estrechamente con promotoras, gestoras y fondos de inversión para incorporar materiales y soluciones que combinan diseño, calidad y funcionalidad.

• ¿Cuántas referencias ofrecen y cuáles son la preferidas?

Contamos con más de 100 modelos de puertas para satisfacer el estilo y las necesidades de cada cliente. Vemos una clara preferencia por los tonos claros y naturales, como los crudos y los blancos, combinados con acabados en madera como el roble, que aportan calidez y un toque muy acogedor. En los proyectos de contract, sin embargo, se priorizan los acabados atemporales, resistentes y fáciles de mantener.

• Enumere sus servicios e indique sus plazos de entrega.

La satisfacción del cliente ha estado siempre en el centro de todo lo que hacemos. Desde que alguien entra en nuestra exposición, buscamos que viva una experiencia de compra diferente, cercana y personalizada. Nuestros especialistas acompañan al cliente en cada detalle del proceso, asegurando que el resultado



sea la cocina soñada. Ofrecemos visualizar los proyectos en 3D e incluso recorrer la futura cocina mediante gafas de realidad virtual, para una experiencia más inmersiva y dinámica. Nuestro plazo medio de entrega es de mes y medio, siempre, con los más altos estándares de calidad.

El servicio continúa tras la venta, porque estamos comprometidos con la excelencia. Nuestro departamento logístico y de postventa coordina los pedidos y garantiza que todo llegue en perfectas condiciones. Nuestros montadores aseguran que cada instalación en el hogar del cliente sea impecable. En Laus Contract, esta exigencia se extiende a la coordinación de proyectos, la gestión logística a gran escala y el cumplimiento riguroso de los plazos.

• ¿Cuál es su perfil de cliente?

En Bautista Home & Deco, son personas de entre 30 y 65 años con poder adquisitivo medio-medio alto, que valoran la durabilidad, el diseño y la atención personalizada. Nuestros clientes buscan cocinas modernas y funcionales, de líneas limpias, materiales de alta calidad y soluciones adaptadas a su estilo de vida. Las puertas lisas con uñero y las cocinas con sistema de gola siguen siendo las más demandadas, aunque ofrecemos una amplia gama de propuestas, desde estilos clásicos y atemporales hasta opciones contemporáneas y vanguardistas.

Por su parte, Laus Contract se orienta a clientes profesionales —promotoras, fondos, arquitectos y gestoras— que requieren un socio especializado capaz de ofrecer proyectos de equipamiento integral, con un enfoque técnico, una gestión rigurosa y un servicio llave en mano.

• ¿Cada cuánto tiempo renuevan la exposición de producto?

Las dos exposiciones de Bautista Home & Deco, en Llodio y Abadío, muestran una amplia variedad de cocinas. Se trata de exposiciones vivas, que actualizamos constantemente para incorporar las últimas novedades, materiales y tendencias del mercado.

Consideramos que la exposición es una herramienta esencial: permite al cliente ver, tocar y experimentar de primera mano la calidad de nuestros productos y las infinitas posibilidades de diseño que ofrecemos. De este modo, puede apreciar claramente el valor añadido que nos diferencia en el sector.

• ¿Cómo cerraron 2024 y qué esperan para 2025/26?

2024 fue muy positivo, gracias al impulso de los proyectos desarrollados por Laus Contract y al crecimiento sostenido de Bautista Home & Deco. 2025 también está mostrando una evolución muy favorable, con una tendencia al alza especialmente en el canal retail. Las perspectivas para los próximos años son igualmente optimistas, respaldadas por la construcción de nuevas viviendas en el País Vasco y otras regiones, el dinamismo del sector y la creciente participación de fondos de inversión en el mercado residencial. La complementariedad entre las líneas retail y contract nos permite mantener una estructura sólida, equilibrada y con una visión global del mercado.

• ¿Por qué se han asociado a AMC y qué pueden aportar?

Una de las grandes ventajas de AMC es su amplia red de contactos. Esta colaboración nos permite acercarnos a fabricantes nacionales, conectar con profesionales del montaje y mantenernos al día de las tendencias y de la evolución del mercado. Por nuestra parte, aportamos una larga trayectoria y una visión global del sector. Además, la coexistencia de Bautista Home & Deco y Laus Contract nos permite ofrecer una perspectiva más transversal, combinando la experiencia del canal retail con la gestión de proyectos a gran escala.

• ¿Cómo valoran la pasada edición de Espacio Cocina SICI y que esperan de la edición de 2026?

Lo que más nos llamó la atención fue el buen hacer y la energía de las marcas nacionales, así como su determinación por seguir creciendo y potenciando el diseño español. Sin duda, fue una experiencia muy enriquecedora y ya tenemos muchas ganas de asistir a la próxima edición, que seguro que no nos decepcionará.

www.bautistamuebles.com

www.lauscontract.com