

“Queremos seguir siendo un partner para los profesionales del sector contract”

Mila Marash directora comercial de ANNOOK

Mila Marash, directora comercial de ANNOOK, analiza la evolución del contract, las nuevas tendencias en hospitality y las soluciones que la firma presentará en Hábitat València.

¿Qué es ANNOOK Contract Solutions y cuál es su propuesta de valor para el sector contract?

Annook Contract Solutions se especializa en el desarrollo de soluciones de mobiliario para proyectos contract. Contamos con más de 20 años de experiencia y combinamos colecciones propias con desarrollos a medida, adaptándonos a las necesidades técnicas, estéticas y presupuestarias de cada proyecto. Nuestra propuesta va más allá del suministro de mobiliario. Acompañamos cada proyecto desde la definición y desarrollo del producto hasta la producción, el control de calidad y el suministro. A nuestra sede en España se suma una estructura operativa en Asia, con almacenes, equipo logístico, control de calidad y desarrollo de producto, que nos permite coordinar el proceso de una forma flexible y adaptada a cada proyecto.

¿Qué tipo de proyectos y clientes forman parte habitualmente de su actividad?

Trabajamos en proyectos de **hospitality, restauración y promoción inmobiliaria**, colaborando con arquitectos, interioristas, grupos hoteleros y otros profesionales vinculados al desarrollo de



espacios contract. Esto nos lleva a trabajar en entornos muy diferentes: hoteles y resorts, restaurantes, beach clubs, zonas exteriores o proyectos inmobiliarios de mayor escala. Cada proyecto plantea necesidades distintas para las que buscamos soluciones a medida. En proyectos de gran volumen cobran especial importancia la consistencia, la capacidad de adaptación y la eficiencia en la ejecución, así como la elección de materiales y sus necesidades de mantenimiento.

¿Qué elementos diferencian a ANNOOK dentro del mercado del mobiliario profesional?

La **innovación, la calidad y la versatilidad** definen nuestra forma de trabajar. Evolucionamos incorporando nuevas soluciones de producto, tecnologías y procesos; cuidamos la calidad desde la selección de materiales y fabricantes hasta el resultado final, y trabajamos con distintas tipologías, materiales y soluciones para adaptarnos a las necesidades específicas de cada proyecto. Uno de nuestros principales

diferenciales es nuestro **equipo propio de desarrollo técnico**, que nos permite adaptar o desarrollar a medida las piezas que requiere cada proyecto. Ofrecemos una **primera respuesta** técnica en un plazo de 24/48 horas, a partir de la cual nuestro equipo desarrolla planos y fichas técnicas definiendo medidas, materiales, acabados y detalles constructivos hasta convertir la propuesta en un producto preparado para avanzar hacia producción. Esta capacidad de respuesta nos permite abordar diseños a medida con **plazos muy competitivos**.

¿Qué tendencias están marcando el diseño de espacios hospitality y contract?

Estamos viendo una búsqueda cada vez mayor de soluciones que combinen **diseño, durabilidad, funcionalidad y facilidad de mantenimiento**. En hospitality, el mobiliario tiene que responder a un uso intensivo sin perder coherencia estética. Al mismo tiempo, sigue existiendo una clara valoración de los materiales naturales y nobles —madera, piedra, mármol o fibras naturales— por la calidez y autenticidad que aportan a los espacios.

Junto a ello, están ganando terreno soluciones técnicas capaces de reproducir esa estética aportando mayores prestaciones. Ese es precisamente el planteamiento de nuestras nuevas **Woodlook Collections**: conservar la apariencia cálida de la madera aprovechando las posibilidades del aluminio.

Este año volverán a participar en FERIA Hábitat Valencia. ¿Qué expectativas tienen ante esta cita?

Para nosotros, FERIA Hábitat València es una oportunidad para

presentar de forma conjunta la evolución de Annook Contract Solutions y encontrarnos directamente con profesionales del sector. Este año llegamos con una propuesta especialmente amplia, con nuevas colecciones, nuevos materiales y soluciones pensadas tanto para proyectos singulares como para proyectos de mayor escala. El nuevo catálogo 2026–2027 refleja precisamente esa evolución.

También esperamos que la feria nos permita escuchar a los profesionales, conocer nuevos proyectos y generar oportunidades de colaboración. Durante los cuatro días estaremos en el **pabellón 4, nivel 3, stand B30**, con nuestro equipo listo para atender a los profesionales que quieran conocer las novedades de esta temporada 2026–2027 o plantearnos sus próximos proyectos.

¿Qué novedades presentarán en la feria?

Una de las principales novedades será **Annook Woodlook Collections**, nuestra nueva propuesta de mobiliario contract en aluminio con acabados efecto madera. Combina una estética cálida y natural con las prestaciones del aluminio y, además, cuenta con **cinco años de garantía y mantenimiento cero**, dos aspectos especialmente relevantes para el sector contract. Presentaremos también **Annook Basics**, desarrollada para proyectos de gran volumen mediante un sistema flexible de bases, tapas, acabados y sillas apilables que facilita la prescripción y los pedidos a gran escala.

Todo ello convivirá con **Annook Nature Collections**, nuestras propuestas en materiales nobles, además de nuevas so-

luciones para hospitality y desarrollos como nuestra mesa **Eco-Solar Charge**, que integra una placa solar y un punto de carga USB-C directamente en la propia mesa.

¿Qué importancia tiene Hábitat Valencia como punto de encuentro para el sector?

Hábitat València tiene un valor especial porque concentra en un mismo espacio a marcas, arquitectos, interioristas, prescriptores y profesionales vinculados al desarrollo de proyectos. Para nosotros no es únicamente un escaparate de producto. Es una oportunidad para hablar directamente sobre materiales, acabados, posibilidades de personalización y, sobre todo, sobre las necesidades reales de los proyectos. Queremos que nuestro stand sea también un punto de encuentro para los profesionales. Por eso, **el 29 de septiembre a las 16:00 h celebraremos Annook Chill Session**, un encuentro más distendido con clientes, colaboradores y profesionales del sector, con una sesión de DJ a cargo de Ángel Sánchez y una selección de vinos.

¿Qué objetivos se marca ANNOOK Contract Solutions para seguir creciendo en los próximos años?

Nuestro objetivo es seguir consolidando a **Annook Contract Solutions como especialista en el sector contract** y ampliar nuestra capacidad para abordar proyectos de diferentes tipologías y escalas. Queremos seguir ampliando nuestra oferta de producto, materiales y soluciones, pero también reforzar aspectos que consideramos fundamentales para el profesional: desarrollo a medida, capacidad de adaptación, control de calidad, **desarrollo de producto y una estructura sólida de producción y suministro**.

El crecimiento de Annook pasa por evolucionar como partner para los profesionales del sector, combinando colecciones cada vez más completas con nuestra capacidad para desarrollar soluciones específicas y acompañar el proyecto desde su fase inicial hasta el suministro final.

