

NUEVO BLOG

MÉTODO MIRMAR

Leer más

WWW.MIRMARHOMES.ES

ÍNDICE

El Método MIRMAR

Prólogo – El origen de una nueva mirada

Breve historia personal y motivación: de la arquitectura tradicional al acompañamiento inmobiliario integral.

1. El Personal Shopper Inmobiliario: una figura en evolución

Definición del PSI, diferencias con una agencia tradicional y el nuevo modelo de acompañamiento arquitectónico.

2. Por qué nació MIRMAR HOMES

Origen del proyecto, su filosofía y el equilibrio entre la parte racional y emocional del proceso.

3. El Método MIRMAR paso a paso

Descripción completa del proceso: escucha, análisis, selección, visitas técnicas, negociación y asesoramiento postcompra.

4. Las ventajas de un asesor inmobiliario con visión de arquitecta

Cómo la mirada técnica y sensible transforma la forma de buscar y valorar una vivienda.

5. El cliente MIRMAR: personas que buscan más que una casa

Perfiles tipo, relación personalizada y acompañamiento humano que caracteriza al método.

6. Cómo se diferencia MIRMAR de una agencia tradicional

El modelo de servicio frente al modelo de comisión: independencia, representación del comprador y honorarios profesionales.

7. La experiencia MIRMAR: más allá de la compra

El servicio integral y llave en mano tras la adquisición: reforma, interiorismo y gestión de obra.

Epílogo – Una casa, una decisión de vida

Reflexión final sobre la importancia de la calma, la autenticidad y el acompañamiento consciente en el proceso de búsqueda.

Página final – Créditos

Nota de autoría, derechos reservados y transparencia sobre el uso de herramientas de inteligencia artificial en la redacción.

PRÓLOGO

El origen de una nueva mirada

Durante más de treinta años he vivido entre planos, obras y conversaciones sobre espacios. La arquitectura ha sido siempre mi manera de ver y entender la vida: observar cómo construimos los edificios, cómo los habitamos y cómo, en silencio, transforman la forma de vivir de quienes los ocupan.

Con el tiempo empecé a notar algo que se repetía. Muchas personas compraban o encargaban un proyecto de vivienda sin comprender del todo lo que elegían. No conocían la luz que llenaría las estancias, ni la orientación, ni la ventilación. Tampoco veían el potencial que podía esconderse detrás de una fachada discreta.

Entonces se me encendió una luz y entendí que mi trabajo podía ir más allá de proyectar espacios: podía **acompañar a los compradores** a mirar con calma, con criterio y sin prisas; **ser su representante exclusivo** en el arduo y, por otra parte maravilloso, camino de elegir dónde y cómo vivir.

Así nació MIRMAR HOMES. Quizá fuera una pequeña locura de la que no me arrepiento en absoluto, porque es un proyecto que une la precisión técnica de la arquitectura con la sensibilidad propia de quien sabe que una casa no es solo una inversión: es un refugio, parte de la identidad y equilibrio personal. También lo he podido comprobar en mi propia vida y en las de la gente más cercana.

El Método MIRMAR surgió así como una evolución natural de esa mirada profesional e íntima: se trata de un sistema basado en la escucha de los clientes, de un análisis atento y en la respuesta sincera a la búsqueda de hogar entendido como un **proyecto de vida**.

Quisiera insistir en que el Método MIRMAR no es solo un sistema riguroso; es, ante todo, una manera de devolver confianza y serenidad a quienes buscan su hogar. Porque, para muchos, encontrar casa termina siendo una carrera de obstáculos. Sin embargo, una decisión tan profunda, quizá la más importante de la vida, merece vivirse con calma: como un viaje pausado hacia un lugar que respire contigo, que se adapte a tu ritmo y a tu forma de vivir.

Con esta guía quiero compartir lo que la experiencia me ha enseñado: que la belleza y el equilibrio no aparecen por azar, sino cuando se observa con atención cada detalle y se **decide con conocimiento técnico**.

Y que, cuando el camino se recorre con honestidad y método, buscar casa puede convertirse en una de las experiencias más humanas y hermosas de la vida

El Método MIRMAR es una invitación a mirar la vivienda con calma, con sensibilidad y con la confianza que el lugar perfecto existe para cada persona.

Lola Miralles Miralles
Arquitecta y creadora de MIRMAR HOMES

CAPÍTULO 1

El Personal Shopper Inmobiliario: una figura en evolución

Durante muchos años, el proceso de compra de una vivienda ha girado en torno a un modelo muy claro: las inmobiliarias representan al vendedor, gestionan carteras de propiedades y su objetivo es cerrar una operación. Sin embargo, el mundo ha cambiado: el trabajo y la falta de tiempo lleva, cada vez a más personas, a necesitar a alguien que las acompañe desde el otro lado, que escuche, analice y defienda sus intereses. Así nació la figura del Personal Shopper Inmobiliario: **un profesional que trabaja exclusivamente para el comprador, no para el vendedor.**

Su papel no consiste en enseñar casas, sino en analizarlas desde un punto de vista especializado; en entender las necesidades del comprador, estudiar el entorno, ver las virtudes y defectos del inmuebles, tanto desde el punto de vista técnico como legal. El buen asesor no se deja llevar por la prisa ni por la emoción del momento: observa e investiga. Cada visita se convierte así en un aprendizaje del lugar.

En el caso de MIRMAR HOMES, esta figura adquiere una dimensión aún más profunda. No solo se trata de encontrar una vivienda, sino de ayudar a mirar con sensibilidad y conocimiento, evaluando aquello que muchas veces pasa desapercibido: la orientación, la calidad de la luz, **la estructura, el potencial de reforma o el valor del entorno.** Cada recomendación se apoya en una visión arquitectónica, en el conocimiento urbanístico y en la convicción de que una vivienda debe ser algo exclusivo de quien la habita.

A diferencia de una agencia tradicional, el Personal Shopper no vende propiedades. No tiene intereses cruzados ni comisiones ocultas. Su independencia es su fuerza. Mientras la agencia busca un comprador para cada inmueble, **el Personal Shopper busca el inmueble ideal para cada persona.** Y ese pequeño cambio lo transforma todo: desaparece la presión, aparece el criterio. Dejan de existir las numerosas visitas para centrarse en propiedades adecuadas a cada comprador.

Aspecto	Agencia tradicional	Personal Shopper
Interés principal	Representa al vendedor	Defiende al comprador
Enfoque	Comercial	Asesoramiento técnico
Método	Enseñar propiedades	Buscar lo que encaja
Resultado	Venta cerrada	Elección consciente

El crecimiento de este modelo en España no es casual. El mercado inmobiliario se ha vuelto más complejo y el comprador actual es más exigente. Busca transparencia y, sobre todo, acompañamiento. Contar con un Personal Shopper Inmobiliario es contar con un aliado que traduce la confusión del mercado en claridad; alguien que filtra, analiza con criterio y convierte los datos en decisiones. En el Mediterráneo, donde la luz y el entorno forman parte de nuestra identidad, esta figura cobra aún más sentido. Porque aquí, comprar una casa no es solo una inversión: es aprender a mirar con calma.

En definitiva, el Personal Shopper Inmobiliario es una figura en crecimiento, pero también un resultado a un cambio de mentalidad. Comprar casa ya no es solo adquirir una propiedad; es elegir un modo de vida. El PSI representa ese nuevo paradigma: **un profesional que une conocimiento técnico, sensibilidad estética y compromiso personal.**

Buscar casa acompañado de un profesional que te entiende no solo cambia el resultado, cambia también la experiencia.

CAPÍTULO 2

Por qué nació MIRMAR HOMES

A lo largo de mi vida profesional he visto repetirse un mismo escenario: personas que se dejaban llevar por la emoción o por la estética de una vivienda durante la visita, sin valorar los aspectos esenciales que marcarían su calidad de vida. Fue entonces cuando comprendí que la arquitectura podía ir más allá de proyectar espacios: podía ayudar a las personas a tomar decisiones más conscientes y humanas sobre el lugar donde iban a vivir.

MIRMAR HOMES nació de esa convicción. No como una agencia más, sino como una forma distinta de acompañar: con experiencia, criterio y honestidad. Nació de escuchar a quienes se sentían perdidos en el proceso de compra, de entender sus miedos y ofrecerles una guía que uniera conocimiento técnico y sensibilidad personal.

En ese equilibrio, la propiedad aporta el sueño y la emoción; MIRMAR, el análisis, la técnica y la visión arquitectónica que dan solidez a cada decisión. Así, cada proyecto se convierte en una historia compartida, una búsqueda en la que lo racional y lo emocional se encuentran en armonía.

El valor diferencial de MIRMAR reside en esa mirada arquitectónica que permite interpretar el potencial oculto de cada espacio. No se trata sólo de elegir un inmueble, sino de imaginar lo que puede llegar a ser: una orientación mejor aprovechada, una reforma precisa, una distribución más humana. Desde esa perspectiva, MIRMAR HOMES ofrece un acompañamiento que combina asesoramiento técnico con una visión de bienestar.

Durante los primeros años, cada cliente fue una fuente de aprendizaje. Había quienes buscaban una segunda residencia junto al mar, otros que querían empezar una nueva vida en el Mediterráneo. Todos compartían una misma inquietud: querían que su casa tuviera sentido, que fuera funcional, pero también coherente con su forma de vivir. Y en esa escucha constante fue tomando forma el Método MIRMAR: observar, entender, acompañar y resolver.

En un mercado saturado de prisa y de cifras, MIRMAR HOMES propone detenerse. Volver a mirar con calma, redescubrir la esencia de cada lugar y recordar que comprar una vivienda trasciende lo económico. Es una apuesta por la calidad de vida, por la armonía y por la belleza cotidiana.

MIRMAR HOMES nació de una idea sencilla: acompañar desde la experiencia y la sensibilidad para que cada persona encuentre un hogar que refleje su manera de vivir.

CAPÍTULO 3

El Método MIRMAR paso a paso

Siguiendo la filosofía de MIRMAR HOMES, el Método MIRMAR nace de una forma de trabajar que une precisión técnica y empatía humana.

Es un proceso estructurado, transparente y cercano, pensado para que cada comprador pueda decidir con calma y confianza.

A continuación se recorre, paso a paso, el camino que lleva desde la primera conversación hasta la entrega del hogar soñado.

1. Escucha activa

Todo comienza con una conversación. Antes de hablar de metros cuadrados o presupuestos, se trata de entender quién eres, cómo vives y qué esperas de tu casa. Esta primera fase permite descubrir tus verdaderas necesidades y definir una hoja de ruta personalizada.

2. Análisis del entorno

El siguiente paso es estudiar el contexto: ubicación, orientación, clima, accesos y entorno urbano. Desde MIRMAR HOMES se analizan tanto los aspectos técnicos (soleamiento, ventilación, estructura), como los emocionales (luz, vistas, ambiente). Una buena localización es siempre el primer pilar del bienestar.

3. Selección profesional

Con la información clara, se realiza una preselección de viviendas reales y viables, sin intereses comerciales ni presiones externas. Cada opción se filtra con criterios objetivos: ubicación, estado, potencial de reforma y adecuación al perfil del cliente. Esa independencia es la esencia del método.

4. Visitas técnicas

Cada visita se convierte en un ejercicio de observación arquitectónica. Se valoran la estructura, los materiales, la luz natural y las posibilidades de mejora. Además, MIRMAR HOMES ofrece asesoramiento directo sobre la viabilidad de una reforma, sus costes aproximados y los plazos estimados. Así, el cliente puede imaginar no solo lo que la vivienda es, sino también lo que puede llegar a ser.

5. Negociación y acompañamiento

Cuando se elige la vivienda adecuada, el acompañamiento continúa. Se revisa la documentación, se coordinan gestiones con notaría, bancos y abogados, y se vela por la transparencia en cada paso. El propósito es que el cliente se sienta acompañado, informado y seguro hasta la firma final.

6. Proyecto futuro

El método no termina con la compra. El estudio ofrece una fase posterior de asesoramiento postcompra: búsqueda de empresas, seguimiento, reforma,, incluso interiorismo. MIRMAR HOMES puede asumir el seguimiento completo de la obra, desarrollando el proyecto técnico, solicitando presupuestos, comparando propuestas y supervisando la ejecución. Este servicio integral convierte el proceso en una experiencia llave en mano. Cada detalle se cuida con precisión, respetando la calidad, los tiempos y la visión compartida con el cliente. El resultado es un hogar que evoluciona junto a quien lo habita, manteniendo su funcionalidad, su belleza y su valor con el paso del tiempo.

El Método MIRMAR convierte la búsqueda de vivienda en un proceso consciente, humano y sereno, donde cada decisión se toma con conocimiento y con alma.

CAPÍTULO 4

Las ventajas de un asesor inmobiliario con visión de arquitecta

Comprar una vivienda es una de las decisiones más importantes de la vida. Hacerlo con la mirada de arquitecta cambia por completo la forma de vivir ese proceso. En MIRMAR HOMES, la diferencia está en saber mirar más allá de lo evidente: analizar la estructura, la orientación, los materiales y el potencial oculto de cada espacio antes de dejarse llevar por la emoción.

El conocimiento técnico permite detectar oportunidades donde otros solo ven límites. Una vivienda con distribución confusa puede transformarse en un hogar funcional y luminoso; una fachada orientada al sur puede convertirse en un aliado esencial para el confort térmico. Entender estos factores evita errores costosos y convierte cada visita en un análisis de valor real.

Desde la experiencia arquitectónica se estudian los aspectos que marcan la diferencia entre una compra impulsiva y una elección consciente: la calidad de los materiales, el estado de las instalaciones, la ventilación cruzada, el aislamiento, la accesibilidad o la posibilidad de incorporar soluciones sostenibles. Cada detalle cuenta, porque cada elemento suma bienestar y valor futuro al inmueble.

Tener a una arquitecta como asesora permite planificar con realismo cualquier intervención posterior. Antes de comprar, se analizan las opciones de reforma, sus costes aproximados y la viabilidad técnica. Así se evitan sorpresas y se garantiza que el proyecto encaje en el tiempo, el presupuesto y los objetivos del cliente.

En MIRMAR HOMES, la mirada arquitectónica aporta rigor, pero también sensibilidad. Ayuda a imaginar cómo la luz recorre cada estancia, cómo fluye el espacio o cómo la naturaleza puede integrarse en la vida cotidiana. Es una forma de entender la vivienda no solo como un producto inmobiliario, sino como un entorno de bienestar y equilibrio.

La diferencia no está en ver una casa, sino en saber mirarla: comprender su estructura, su alma y su posibilidad de convertirse en hogar.

CAPÍTULO 5

El cliente MIRMAR: personas que buscan más que una casa

Detrás de cada búsqueda de MIRMAR HOMES hay una historia personal. Son clientes que buscan un lugar donde construir su vida con sentido, calma y belleza, que refleje su forma de vivir y se convierta, poco a poco, en una extensión natural de su identidad.

Existen distintos perfiles que coinciden en esta búsqueda:

- Parejas que buscan su primer hogar, donde la luz y el equilibrio sean los verdaderos protagonistas.
- Profesionales o extranjeros que eligen Almería como refugio, atraídos por su clima, su autenticidad y su ritmo tranquilo.
- Inversores que valoran la arquitectura y el estilo de vida como una forma de rentabilidad y bienestar.

Cada cliente recibe un acompañamiento personal. Desde la primera conversación se establece un diálogo profundo para comprender no sólo las necesidades prácticas, sino también los valores y aspiraciones. MIRMAR HOMES trabaja desde la empatía y la confianza, creando vínculos que van más allá de una simple transacción.

Durante el proceso, el cliente participa activamente: comparte ideas, emociones y expectativas. El papel de MIRMAR es interpretar esas emociones, transformarlas en decisiones arquitectónicas y ofrecer seguridad en cada paso. Así, el cliente no siente que compra una vivienda: siente que construye su hogar, con ayuda profesional y mirada experta.

Con el tiempo, muchos de esos vínculos se mantienen. Algunos clientes regresan para nuevas reformas, inversiones o simplemente para recomendar el servicio a sus amigos. Esa continuidad refleja el verdadero propósito del método: acompañar con confianza, visión humana y resultados tangibles.

El cliente MIRMAR no busca solo una vivienda. Busca un hogar que tenga sentido, equilibrio y alma.

CAPÍTULO 6

Cómo se diferencia MIRMAR de una agencia tradicional

La diferencia esencial entre MIRMAR HOMES y una agencia inmobiliaria tradicional está en el enfoque. No trabajamos por comisiones de venta: ofrecemos un **servicio profesional independiente**, centrado únicamente en el comprador. Nuestro compromiso no es con el vendedor, sino con la persona que busca su hogar.

Cuando una agencia tradicional interviene, su objetivo principal es vender las propiedades que tiene en catálogo. En cambio, MIRMAR HOMES no dispone de stock ni representa intereses de terceros. Nuestro trabajo consiste en un acompañamiento técnico y humano, donde cada decisión se toma desde el conocimiento, la transparencia y la defensa de los intereses del cliente.

El comprador es, en realidad, el eje de todo el proceso. Es quien asume el coste económico de la operación y, sin embargo, tradicionalmente ha sido el menos protegido. Por eso, nuestro papel es representarlo en cada fase: desde la búsqueda inicial hasta la firma final, pasando por la negociación y el asesoramiento técnico y legal.

Este servicio integral se apoya en un seguimiento completo:

- Definición del perfil del comprador y de sus necesidades reales.
- Análisis objetivo de las viviendas candidatas y de su potencial.
- Negociación del precio y de las condiciones en nombre del cliente.
- Coordinación con notaría, entidades financieras y abogados.
- Asesoramiento técnico previo a cualquier decisión de compra.

A diferencia de una agencia, que busca cerrar una venta, MIRMAR HOMES busca asegurar la elección correcta. No nos mueven las prisas ni los intereses externos, sino la satisfacción del cliente y la calidad del resultado final. El comprador mantiene una relación exclusiva con su Personal Shopper Inmobiliario, quien actúa como su único representante en toda la operación. Por ello, el cliente abona únicamente los honorarios profesionales correspondientes a este servicio personalizado, sin comisiones ni intermediarios adicionales.

Nuestro modelo se asemeja más al de un estudio de arquitectura o una consultoría personalizada que al de una inmobiliaria. Ofrecemos tiempo, análisis y criterio. Cada operación se estudia con la misma atención que un proyecto arquitectónico: desde la orientación y la estructura hasta los costes de mantenimiento y el potencial de revalorización.

En resumen, MIRMAR HOMES no vende casas: acompaña personas. Nuestro trabajo es guiar, analizar, negociar y proteger los intereses del comprador con una mirada profesional, honesta y profundamente humana.

No cobramos por vender una propiedad, sino por ofrecer un servicio que garantiza seguridad, criterio y tranquilidad al comprador.

CAPÍTULO 7

La experiencia MIRMAR: más allá de la compra

Siguiendo con el compromiso de MIRMAR HOMES, el acompañamiento no termina cuando el cliente firma la compra de su vivienda. La verdadera diferencia comienza después: un servicio integral que continúa en la etapa más emocionante y decisiva, la de transformar esa vivienda en un hogar.

El proceso sigue con la misma cercanía y profesionalidad que definen todo el método. Se analiza la vivienda elegida, se valoran las necesidades de adaptación o mejora y se proponen soluciones personalizadas según el estilo de vida, el presupuesto y la visión del cliente. Cada hogar encierra un potencial único, y nuestro trabajo consiste en hacerlo visible y posible.

MIRMAR HOMES ofrece un servicio completo en la fase posterior a la compra: diseño interior, planificación de reforma, selección de materiales y seguimiento de obra. La arquitecta coordina a constructores, técnicos y proveedores para garantizar que cada detalle se ejecute con la calidad y el cuidado que merece.

El objetivo es sencillo: que el cliente no tenga que preocuparse de nada. Que viva el proceso con tranquilidad y confianza. A través del seguimiento de obra y la gestión integral, MIRMAR HOMES actúa como interlocutor único, asegurando que cada decisión mantenga la esencia del proyecto original.

Esta forma de trabajar convierte cada experiencia en un proceso llave en mano, donde la confianza se mantiene intacta hasta el final. El cliente recibe no solo una vivienda terminada, sino un espacio coherente, luminoso y sereno, preparado para ser vivido

La experiencia MIRMAR no termina en la compra: comienza cuando el espacio empieza a transformarse en hogar.

EPÍLOGO

Una casa, una decisión de vida

Cada proyecto que nace en MIRMAR HOMES tiene un propósito que va más allá de la arquitectura o de la compra de una vivienda. Se trata de acompañar a las personas en una de las decisiones más significativas de su vida: elegir el lugar donde van a construir su bienestar, su rutina y sus recuerdos.

A lo largo de este recorrido, he aprendido que vivir bien no depende del tamaño de una casa, sino del equilibrio con que se habita. La luz, la orientación, la calma, los materiales, la proporción y la energía de un espacio son los verdaderos pilares de un hogar. Por eso, el Método MIRMAR no se centra en vender, sino en entender; no busca rapidez, sino armonía; no promete lujo, sino autenticidad.

Cada cliente que confía en MIRMAR se convierte en parte de una historia compartida. Porque encontrar la casa ideal no es solo una operación inmobiliaria, es un acto de introspección y confianza. Acompañar ese proceso, ayudar a mirar con criterio y transformar la búsqueda en una experiencia serena es, para mí, la verdadera esencia de este método.

Déjate acompañar. Tu casa ideal existe, y juntos la encontraremos.

Lola Miralles Miralles
Arquitecta y creadora de MIRMAR HOMES

CRÉDITOS

El Método MIRMAR

E-book gratuito desarrollado dentro del Proyecto e-book por **MIRMAR HOMES**, estudio fundado por la arquitecta Lola Miralles Miralles.

Autora: Lola Miralles Miralles
Arquitecta y creadora de MIRMAR HOMES

Dirección y concepto original: Lola Miralles Miralles

Redacción y estructuración de contenidos: Con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial bajo la dirección y autoría de la arquitecta Lola Miralles Miralles.

"Este e-book ha sido desarrollado con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial para la redacción y estructuración de contenidos, bajo la dirección y autoría original de Lola Miralles Miralles, arquitecta y creadora del método MIRMAR"

© 2025 MIRMAR HOMES – Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial sin la autorización expresa de la autora.

www.mirmarhomes.es

El Método MIRMAR

Arquitectura, criterio y calma en el proceso de encontrar tu hogar.

Este e-book es una invitación a mirar el proceso de búsqueda de vivienda desde una nueva perspectiva: la de una arquitecta que une técnica, sensibilidad y acompañamiento.

*A través de sus páginas, **Lola Miralles Miralles**, arquitecta y fundadora de **MIRMAR HOMES**, comparte su experiencia y su método de trabajo, diseñado para guiar al comprador en cada etapa —desde la elección y el análisis, hasta la reforma y la creación del hogar— con serenidad, honestidad y visión arquitectónica.*

El Método MIRMAR no es una guía de venta, sino una forma de vivir la arquitectura y el espacio con equilibrio y sentido. Porque encontrar casa puede ser un proceso consciente, humano y profundamente inspirador.

No se trata de comprar una casa, sino de descubrir tu forma de vivir.



www.mirmarhomes.es