



COTTAGE  
PROPERTIES  
REAL ESTATE

# 5 errores que te llevan a vender tu masía por debajo de su valor real

Los cinco errores más comunes que hacen que las masías, castillos y fincas rústicas se vendan por debajo de su valor y las estrategias para evitarlo.

# Índice

---

De tres años sin ofertas  
a vendida en tres meses **01.**  
Por Àngels Sabater, co-directora  
de Cottage Properties.

---

5 errores que te llevan a vender tu  
masía por debajo de su valor real **03.**  
Evita estas equivocaciones comunes y protege la  
rentabilidad de tu propiedad rural

---

El último secreto para vender  
al precio justo **11.**  
Y cómo protegerte de la publicidad a veces  
engañosa que existe en el mercado inmobiliario.

---

Acerca de Cottage Properties **13.**  
Expertos en compraventa y rehabilitación de  
propiedades rústicas.

---

Solicita una valoración **14.**  
Descubre el verdadero valor de tu propiedad y  
entiende tus expectativas reales en el mercado  
de hoy.

# De tres años sin ofertas a vendida en tres meses



Por Àngels Sabater, co-directora de Cottage Properties.

Hace unos años, tuve un encuentro con el propietario de una masía que **lo cambió todo para mí**.

Era un hombre que llevaba tres años intentando vender su masía, situada en el extremo norte del Alt Empordà en Girona. Empezó con un precio de venta alrededor de 1,5 millones de euros.

Pero, a pesar de muchas visitas, su agencia inmobiliaria le repetía lo mismo:

- Que la masía estaba demasiado alejada de todo.
- Que la zona no era conocida.
- Que necesitaba bastante rehabilitación.
- Que tenía que rebajar el precio de venta.

El propietario estaba agotado y ya pensaba en bajar el precio en más de cien mil euros. Fue entonces cuando me llamó para una consulta. Quería una segunda opinión.

*“Tres meses después, vendí su masía por 1,5 millones de euros.”*



# Cómo desbloquear la venta de una masía estancada



Durante mis nueve años como codirectora de Cottage Properties, he visto muchas inmobiliarias quemar propiedades rústicas. Acumulan visitas sin estrategia de venta, esperando que alguien diga “me la quedo”.

Eso puede funcionar con inmuebles convencionales, pero rara vez da resultado con masías.

Para vender esta masía estancada, entendí la necesidad de filtrar a los compradores desde el inicio. Así evitaría cuatro horas en coche para una visita con alguien solo curioseando. Luego, podría dedicar ese tiempo a quien realmente encaja y darle un servicio extraordinario.

Y así fue.

A pocos días de publicar la masía en nuestra web, me llamó un comprador interesado y que tenía presupuesto para comprar y reformar. Hablamos sobre la ubicación aislada de la masía, le presenté una propuesta de rehabilitación, conseguí un abogado para resolver todas sus dudas legales... y cerramos la venta en pocas semanas.

No siempre ocurre tan rápido, pero cuando ocurre, sé que no es suerte: es estrategia.

## **M<sup>a</sup> Àngels Sabater Anell**

Co-directora y socia fundadora de Cottage Properties



# 5 errores que te llevan a vender tu masía por debajo de su valor real



## 1. No te dejes engañar por un precio de venta sobrevalorado

*Y como saber el valor real de tu masía en el mercado actual.*

Uno de los errores más frecuentes que veo es la valoración exagerada, y normalmente hecha por una agencia inmobiliaria con el único objetivo de captar la propiedad.

### **Mucho cuidado.**

En mis nueve años de experiencia, te diría que al menos el 90% de las casas rústicas que he vendido necesitaban algún tipo de rehabilitación. Y no hablo de pintar una pared: hablo de reforzar vigas de madera centenarias, instalar sistemas sépticos, trabajar con muros de piedra de 50 cm de grosor...

¿Y qué pasa cuando se pone un precio elevado sin contemplar la reforma?

El comprador acude a un técnico externo para tener una propuesta de obras. Y luego pasan dos cosas: o el comprador se espanta, o usa el informe para negociar una rebaja drástica del precio sobrevalorado.

## **Solución: Valora tu propiedad con un especialista en masías**

Para evitar este error, lo más importante es empezar con una valoración realizada por alguien que conozca el mercado rústico.

Mejor aún si ese profesional tiene experiencia en rehabilitación.

Por eso en Cottage Properties, no solo contamos con un equipo inmobiliario especializado en rústica, sino también con un equipo propio de aparejadores, arquitectos y profesionales de la construcción tradicional. Esto nos permite, desde la primera visita, estimar de forma precisa el coste total de rehabilitación, y definir un precio de venta que:

- Respetar el valor auténtico de la propiedad.
- Generar confianza en el comprador.
- Evitar que una propuesta de rehabilitación posterior sirva para negociar una rebaja drástica.

No se trata de vender económico. Se trata de vender bien. Y para un proceso tan importante —y a veces tan largo— como la venta de una masía, no pierdes nada por solicitar una valoración gratuita de una agencia especializada como Cottage Properties.

# Masía de 1,1€ millones vendida en una semana



Subimos la masía valorada en 1,1 millones en nuestra cartera, y el día después nos llamó un comprador muy interesado en comprarla.

Durante una consulta con nuestra directora, Àngels Sabater, entendimos que el comprador llevaba tiempo buscando una masía en la zona de Vulpellac, en el Baix Empordà, donde se encontraba la masía. El comprador tenía seriedad y presupuesto para cerrar la operación, solo faltaba la visita.

Dentro de una semana, el comprador estaba firmado el contrato de arras para comprar la masía sin rebajar el precio de venta.

Las propiedades rústicas no siempre se venden así de rápido, pero en este caso, nuestra visibilidad en buscadores, nuestra tasación precisa y nuestro servicio de negociación facilitaron una venta extraordinaria.



## 2. Facilita una propuesta de rehabilitación

*Y por qué dejar esto a terceros puede frenar la venta de tu masía.*

No presentar una propuesta de rehabilitación está relacionado con el error de sobrevaloración, pero merece destacarse.

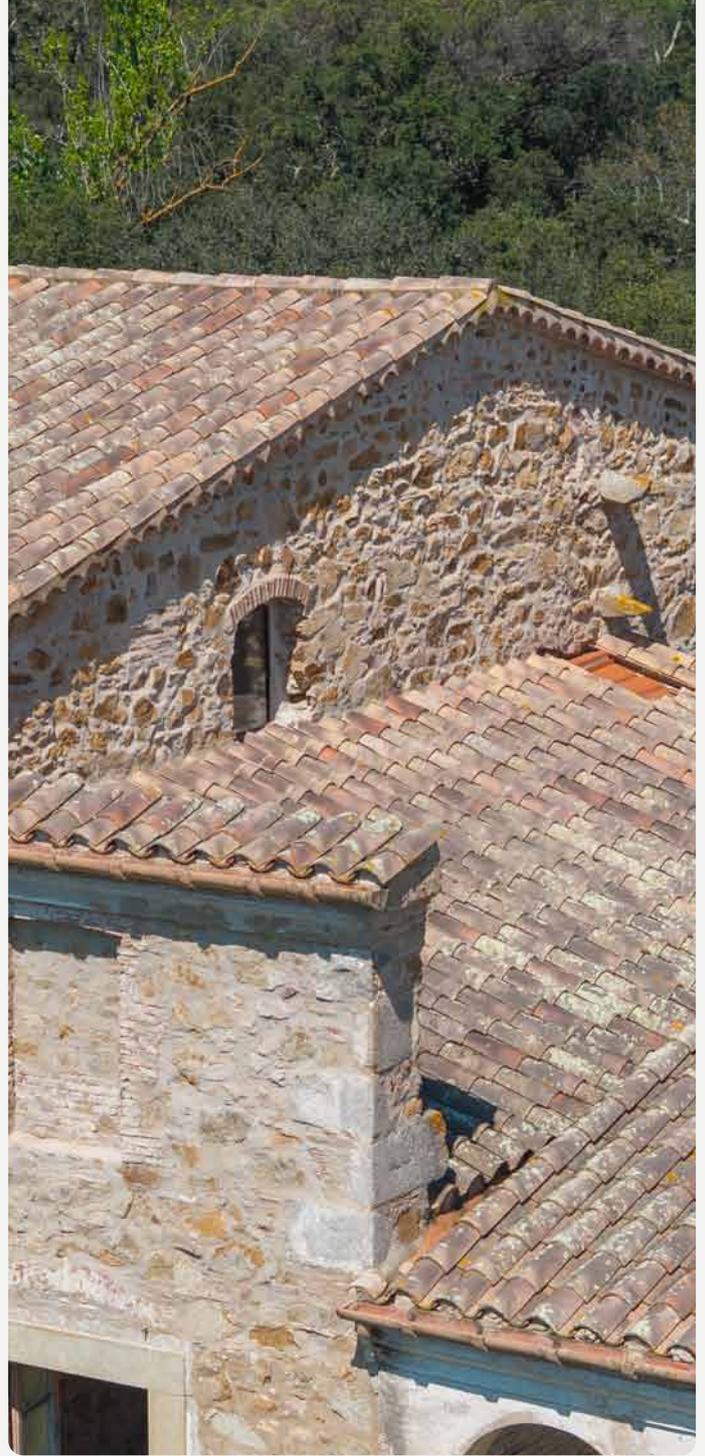
**Pongo un ejemplo real.**

Hace unos meses, me llamó un comprador sobre una masía que había visitado con otra agencia inmobiliaria. La vivienda necesitaba reformas. Y la agencia le recomendó contratar un arquitecto tercero para preparar un proyecto ejecutivo de reforma por una tarifa de mínimo 15.000 € y con varias semanas de espera.

Al ver que teníamos la misma masía en nuestra cartera —y que ofrecemos este servicio gratuito para el comprador— visitó la masía con nuestro aparejador, y acabó comprando tanto la masía como el proyecto de reforma con Cottage Properties.

Si tu masía necesita reformas, el comprador estará pensando en los gastos.

Si no puedes facilitar un presupuesto fiable de las obras, el proceso de compra se frena. El comprador duda, tarda en decidir, o —peor aún— empieza a negociar una rebaja drástica en el precio de venta.



### **La solución: Ofrece al comprador una propuesta profesional**

En mi experiencia, facilitar una propuesta es una de las herramientas más efectivas para vender una masía por el precio que se merece.

Sabemos que no todos los propietarios van a tener acceso a un aparejador. Pero si vas a vender tu masía con una agencia inmobiliaria, pregunta si pueden facilitar una propuesta ellos mismos o si el comprador tendría que contratar a un tercero.

Ofrecer este servicio —sin coste extra para el propietario— nos ha permitido vender no solo muchas masías, sino también venderlas de una manera más rápida. El comprador recibe una hoja de ruta clara, con presupuestos reales y visión arquitectónica, lo que acelera la decisión de compra y elimina los argumentos para bajar el precio.

### 3. No filtrar a los compradores antes de hacer una visita



*Y por qué decir “no” al comprador equivocado te acerca al comprador ideal.*

Este es, sin duda, el error más importante de todos.

Hay miles de personas enamoradas con la idea de vivir en una masía. Y lo entendemos perfectamente: una masía es una propiedad con alma, con una conexión única con la naturaleza, la historia y la cultura del lugar.

Pero una cosa es la ilusión, y otra es la realidad de lo que implica vivir en una masía.

Hace poco, hablé con un comprador que me decía: *“Si esta masía tiene 200 m<sup>2</sup> y la reforma cuesta 2.000 €/m<sup>2</sup>, entonces serían unos 400.000 € como mucho, ¿no?”*

Tuve que explicarle que no era así de simple. Los materiales tradicionales, los permisos del ayuntamiento y la necesidad de técnicos especializados elevaban el coste muy por encima de su cálculo inicial. Lamentablemente, era un proyecto fuera de su presupuesto.

Pero lo importante es que esa conversación la tuvimos antes de visitar la propiedad.

Porque lo contrario, recibir a decenas de curiosos sin filtro, es exactamente lo que nos cuentan muchos propietarios frustrados: *“He tenido 50 o 60 visitas en unos meses... y ni una sola oferta sería.”*

#### La estrategia: Filtrar compradores para ahorrar tiempo y ofrecer un mejor servicio

Filtrar a los compradores antes de organizar una visita no es solo recomendable, es esencial.

Por dos razones.

##### Primero, para ahorrar tiempo.

En el sector inmobiliario tradicional, muchos agentes programan visitas con compradores sin preguntar sobre el presupuesto que tienen, si necesitan financiar la reforma y si conocen los gastos de mantenimiento.

Estas conversaciones no son fáciles, y a veces son incómodas y agotadoras. Pero son necesarias. En nuestra experiencia, de cada cinco personas que solicitan visita, solo una tiene realmente el presupuesto necesario para comprar, rehabilitar y vivir en una propiedad así.

En Cottage Properties, nuestros agentes prefiltran constantemente a los compradores interesados. Y lo hacemos por una segunda razón aún más importante: poder ofrecer un servicio extraordinario a quienes sí están preparados.

Gracias a este enfoque, podemos dedicar mucho tiempo a los compradores adecuados:

- **Revisamos la documentación legal de la propiedad**
- **Preparamos propuestas de rehabilitación**
- **Creamos visualizaciones personalizadas del proyecto con IA**
- **Facilitamos negociaciones, consultas y múltiples conversaciones**

En este mercado, lo que importa no es la cantidad de visitas, sino la calidad del comprador. El perfil adecuado. El interés real. Y la capacidad de valorar tu propiedad al precio que realmente merece.

## 4. Prepara toda la documentación



*Y como una simple negligencia puede ver la venta de tu masía caer en el día de notario.*

Si tu masía tiene más de 50-100 años de historia, es muy probable que tenga alguna irregularidad en el Catastro o el Registro de la Propiedad.

¿Entonces, cuál es el problema?

Si no te das cuenta de irregularidades hasta el día de la firma, el notario no va a dar fe en la compraventa. Tendrás que volver en unas semanas o meses mientras intentas inscribir los datos correctos de la propiedad, y tal vez con gastos de abogado. En el peor de los casos, puedes perder al comprador para siempre.

Te pongo un ejemplo real.

Hace unos años, conseguí un comprador para una masía con varias edificaciones en la parcela. Llega el día de notario y, sorpresa: dos de las edificaciones no son legales. La venta no puede ir adelante.

Es un caso extremo, pero son errores que acaban en masías vendidas después de muchos años y por debajo de su valor real.

### La estrategia: Revisa la documentación cuanto antes

La solución es clara: revisar la documentación antes de poner tu masía en venta.

Asegúrate de que toda la superficie construida esté correctamente inscrita, que el Catastro y el Registro coincidan, que no existan cargas o deudas, y que todos los documentos estén listos para el notario.

En Cottage Properties, uno de los beneficios de contar con nuestro arquitecto, ingeniero urbanista y abogado inmobiliario interno es poder revisar los documentos y encontrar errores que podrían poner en peligro la venta.

Si trabajas con nosotros, te decimos qué irregularidades existen y qué tienes que hacer. También ofrecemos un servicio para preparar la documentación por ti.

Así nos aseguramos de poder cerrar la venta de tu masía al precio original y sin largas esperas.



## 5. Descuidar la presentación visual y emocional de la propiedad

*Y cuales son las estrategias que funcionan en el mercado de hoy para acelerar la venta de tu masía.*

Muchas masías salen al mercado con precios por encima de un millón de euros. Pero, cuando un comprador las ve por primera vez en pantalla, no siempre lo parecen.

La primera impresión es crítica.

Cuando las decisiones empiezan desde el móvil o el ordenador, la presentación visual de una propiedad marca la diferencia. Por eso, muchas agencias apuestan hoy por fotografía profesional, descripciones atractivas, tours virtuales y listas de características que transmiten el valor de una propiedad.

Pero con masías, hay un reto adicional:

¿Qué pasa cuando la propiedad necesita rehabilitación?



### La estrategia: Ayudar al comprador a visualizar el potencial real

En propiedades rústicas, la presentación no se limita a sacar buenas fotos.

Se trata de ayudar al comprador a imaginar cómo podría vivir allí. Y eso no siempre es fácil cuando se trata de una masía por rehabilitar o un terreno en estado de abandono.

Por eso, en Cottage Properties hemos desarrollado una estrategia única en el sector: utilizamos inteligencia artificial para generar visualizaciones del antes y el después de cada espacio, en tiempo real.

Durante una videollamada o en una visita presencial, podemos mostrar al cliente cómo puede quedar una estancia reformada, un jardín cuidado, o una cocina rehabilitada.

Este enfoque requiere conocer muy bien al comprador —saber qué estilo le atrae, qué tipo de reforma tiene en mente, qué detalles valora— para adaptar la presentación.

Pero hemos visto resultados muy positivos con esta innovación. Con ella, conseguimos que el cliente no solo vea lo que hay, sino lo que podría ser.

# Caso real: cómo una visualización arquitectónica permitió vender una casa rústica que nadie quería visitar



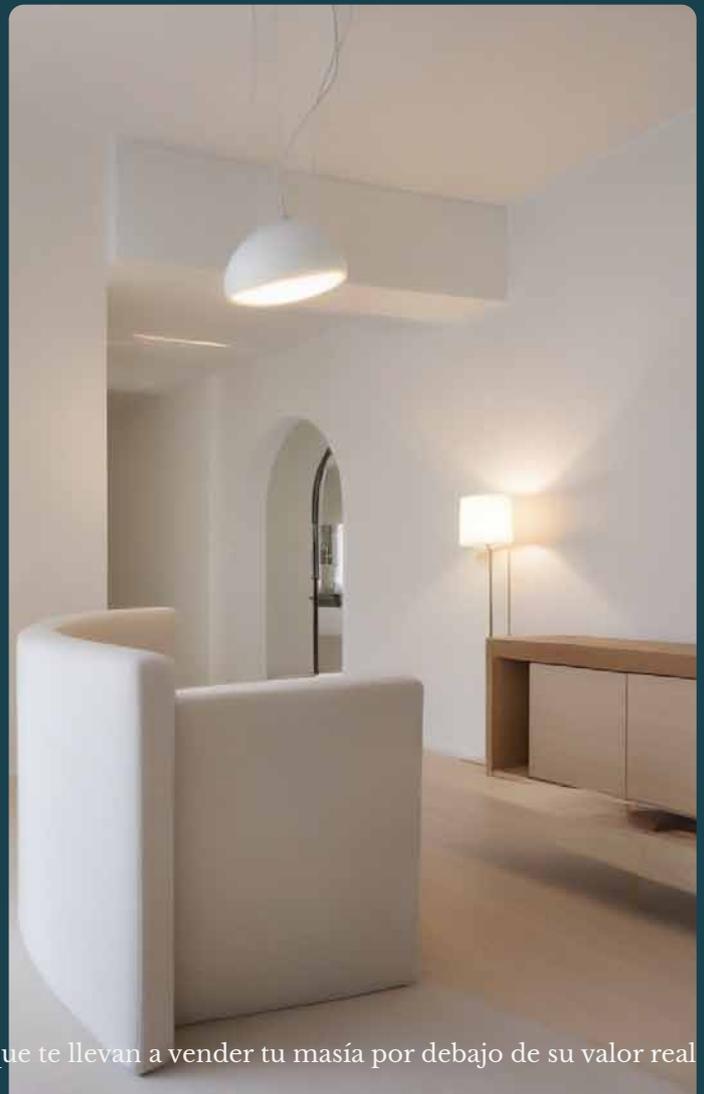
Hace unos años, nos llamó una pareja cerca de la jubilación buscando una masía en una zona del Baix Empordà (Girona) muy codiciada. Tenían una cosa muy clara: la masía tenía que estar lista para entrar.

Desafortunadamente, en aquella época, había muy poco producto en el mercado. Teníamos varias masías para reformar con ubicación perfecta, pero la pareja se negó a visitarlas.

Fue entonces que propuse una “sorpresa”.

Bajo la condición de no saber nada sobre la vivienda antes de visitarla, la pareja acudió con nuestro aparejador a una casa de piedra con vistas espectaculares. Utilizando herramientas de inteligencia artificial, reimaginamos los espacios. La pareja se enamoró de la propuesta. A los pocos días, decidieron comprar la casa rústica y llevar a cabo las obras con nuestro equipo.

Sin ofrecer esta innovación, sabemos que muchas de las masías en nuestra cartera acabarían vendiendo por precios inferiores después de largos tiempos de desesperación.





*Dream Big, Live Bigger*

# El último secreto para vender al precio justo



*Y cómo protegerte de la publicidad a veces engañosa que existe en el mercado inmobiliario.*

Te invitamos a reflexionar sobre todo lo que has leído: tasaciones acertadas, propuestas arquitectónicas, filtración de compradores, revisiones legales, visualizaciones personalizadas...

No son ideas bonitas. Son estrategias que, bien aplicadas, marcan la diferencia entre vender una masía y dejarla años estancada en el mercado.

Así que vamos al grano.

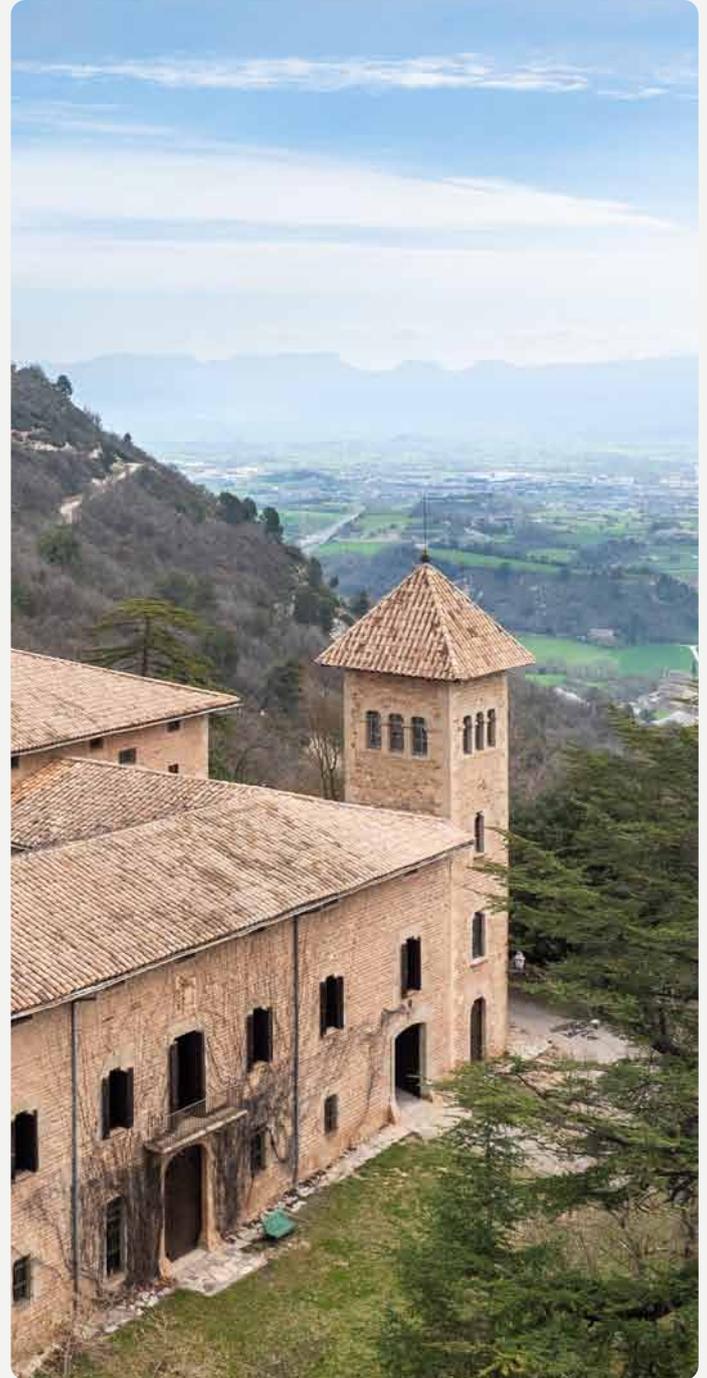
En propiedades convencionales, es habitual ver una especie de “guerra de comisiones” entre agencias. Quien ofrece la comisión más baja, gana la captación.

Pero cuando hablamos de masías, este enfoque suele traer consecuencias: ventas que se alargan más de lo esperado, negociaciones tensas y, muchas veces, rebajas de precio.

¿La razón?

Una comisión baja casi siempre implica menos recursos, menos atención y ningún servicio adicional de cara al comprador. Sin propuesta de rehabilitación. Sin revisión documental. Sin resolución de dudas legales.

Y sin eso, tu masía se convierte en “una casa más” para la agencia —y, tarde o temprano, acabas vendiendo por debajo de su valor real.



# El último secreto para vender al precio justo



## La solución: Vender con una agencia especializada

Por eso, en Cottage Properties siempre recomendamos confiar la venta de tu propiedad a una sola agencia especializada en masías y casas rústicas. Y hacerlo bajo contrato de exclusividad.

Los beneficios para ti son claros:

- **Es mucho más probable que vendas al precio original, sin tener que esperar años ni aceptar ofertas por debajo de lo que esperabas.**
- **La agencia puede preseleccionar a los compradores adecuados y ofrecerles los servicios necesarios para que avancen con rapidez y confianza —sin la frustración de recibir 10, 20 o incluso 30 visitas sin una sola oferta seria.**
- **Tu propiedad no se desgasta apareciendo en portales con distintas agencias, mensajes contradictorios o rebajas de precio.**
- **Recibes un acompañamiento completo y profesional, desde la valoración inicial hasta la preparación de la documentación y firma final ante notario.**

¿Y cómo vas a saber si la agencia es especializada?

Antes de empezar el proceso de venta, pide a la agencia ejemplos reales de propiedades similares a la tuya que hayan vendido al precio inicial y en un plazo razonable. En la web de Cottage Properties, por ejemplo, puedes ver nuestras masías recién vendidas junto con testimonios de clientes reales.

Si encuentras una agencia que puede demostrar que cumple lo que promete, confiar en ella de forma exclusiva será tu mejor estrategia para evitar los errores más comunes...

Y así venderás tu propiedad al precio que se merece.

# Acerca de Cottage Properties



*Expertos en compraventa y rehabilitación de propiedades rústicas.*

Cottage Properties es una agencia inmobiliaria especializada en la venta y rehabilitación de masías, castillos, fincas rústicas y casas de piedra en Cataluña y otras regiones de España.

Con más de 30 años de experiencia y sede en Navata (Girona), nos hemos convertido en un referente en el sector gracias a nuestro enfoque único y nuestros servicios especializados.

Contamos con un equipo multidisciplinar formado por agentes inmobiliarios colegiados, arquitectos, abogados especializados, ingenieros y expertos en rehabilitación tradicional.

Te acompañamos en cada paso, y con una estrategia probada para vender tu masía.

## Cottage Properties en cifras

30

*Años especializados en la compraventa de masías, castillos y fincas rurales*

+700

*Propiedades rústicas vendidas en Cataluña y España*

1M€

*Precio medio de venta en todas nuestras viviendas vendidas en los últimos 10 años*

+88,100

*Visitas anuales a nuestra web, a parte de aparecer en 120+ portales inmobiliarios.*

6

*Regiones con propiedades en venta: Cataluña, Navarra, Valencia, Andalucía, Aragón y Baleares*

# Solicita una valoración



*Descubre el verdadero valor de tu propiedad y entiende tus expectativas reales en el mercado de hoy.*

En Cottage Properties hablamos cada día con compradores que buscan masías, casas de piedra, castillos y fincas de lujo en Cataluña y España.

Gracias a este contacto constante con la demanda real del mercado, podemos ofrecerte una valoración precisa y realista de tu propiedad, además de una estimación clara del tiempo medio de venta según su tipo, estado y ubicación.



## ¿Qué incluye nuestra valoración gratuita?

- Reunión personal con uno de nuestros directores para revisar tu caso.
- Visita presencial y tasación del precio de venta que merece tu vivienda.
- Análisis del perfil de comprador más adecuado para tu propiedad.
- Recomendaciones prácticas y servicio para preparar tu casa para la venta.
- Revisión legal y urbanística básica inicial (si lo deseas).

## Solicita tu valoración ahora

Es gratuita, sin compromiso y puede marcar la diferencia entre vender por debajo de lo que vale... o conseguir el precio que tu propiedad realmente merece.

Visita aquí para solicitar tu valoración:

<https://www.cottageproperties.es/es/vender-masia>



COTTAGE  
PROPERTIES  
REAL ESTATE