

RK PALANCA FONTESTAD
BY REALMARK INMOBILIARIA

AQUÍ

EMPIEZA TU NUEVA VIDA

PLAN DE MARKETING

Para vender tu casa

NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar
te espera

**REVISTA
INTERACTIVA**

Disfruta de todo el
contenido con tan
solo un click.



Contenidos

1 *Conócenos*

2 *Nos unimos a RK*

3 *Nuestro equipo*

4 *Novedades del mes*

5 *Nuestra App*

6 *Buscador de viviendas*

7 *Viviendas vendidas*

8 *Nuestros clientes dicen*

9 *Obra Nueva*

10 *Plan de Marketing para
vender tu casa*

11 *El proceso de compra*





CONÓCENOS

En **Inmobiliaria Palanca Fontestad**, llevamos tres generaciones ayudando a comprar, vender y alquilar propiedades inmobiliarias.

Establecidos en la comarca de l'Horta Nord y en la ciudad de Valencia. Nuestra ubicación actual basada en Foios lleva siendo estable desde 1999. Somos una de las empresas inmobiliarias de la zona con mayor **tradición y reputación**, tanto por la calidad de los productos que ofrece, como por la seriedad y facilidades que ofrecemos a nuestros clientes.

Esto nos ha llevado a ser, la **inmobiliaria líder de la zona de l'Horta Nord** en comercialización y en promociones de obra nueva. Actualmente, la empresa está gestionada por la tercera generación familiar. Desde siempre, hemos concebido nuestra empresa como un punto de encuentro entre personas que quieren vender o alquilar sus

inmuebles, y personas que están interesadas en comprar o habitar dichos inmuebles.

Nuestra meta es proporcionar el mejor servicio y facilitar la atención inmobiliaria más profesional.

Por ello, nuestra principal misión es facilitar los procesos de compraventa tanto a los propietarios como a los compradores o arrendadores. Y nuestra meta es proporcionar el mejor servicio y facilitar la atención inmobiliaria más profesional. En Inmobiliaria Palanca Fontestad nos preocupamos porque nuestro personal tenga un **amplio conocimiento del sector inmobiliario** en general, y en particular de la zona norte de Valencia capital.



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA

Queremos agradecerte tu confianza y decirte que para nosotros **eres lo más importante**. Por eso nos hace mucha ilusión que seas el primero en enterarte de este viaje tan "espacial" que emprendemos.

CRECEMOS Y ESTRENAMOS NUEVA IMAGEN.

Nos hemos unido a otras marcas referentes en el sector para poder ofrecerte mejores herramientas, servicios y tecnología. **Una marca más fuerte y digna de ti.**

Nos unimos para CRECER, para ser más innovadores, más fuertes y sobre todo más humanos. Somos varias marcas con una larga trayectoria, que se unen persiguiendo el mismo sueño: **revolucionar el sector, dignificar la profesión, ser dignos de ti.**

Conservamos nuestra identidad y los valores que nos caracterizan, pero estrenamos una marca más potente. Una marca capaz de ofrecerte mejores servicios, una tecnología más puntera y la gestión más ágil y eficiente del mercado. **Una marca que esté a tu altura.**

El astronauta es el icono de Realmark, puesto que un astronauta simboliza todo en lo que cree la marca: formación, crecimiento, espíritu emprendedor, compromiso, trabajo en equipo, liderazgo personal. **El astronauta, al igual que los agentes RK, se arma de valor e inicia un viaje increíble.** Es valiente e inteligente y gracias a sus conocimientos está siempre preparado. El error no es una opción.

Creceamos para ser mejores. Creceamos por ti.
Despegamos. ¿Vienes?

realMARK

A red curved line arching over the letters 'MARK' in the Realmark logo.



Te ayudaremos a construir tu
sueño, ¿nos dejas hacerlo?



José Miguel Palanca
Fontestad

Gerencia y Marketing



Javier Palanca
Fontestad

Gerencia



Josefa Gallent

Agente Inmobiliario



Sergio Molina

Agente Inmobiliario



Julia Ordoñez

Coordinadora preventa



Julián Marco

Agente Inmobiliario



Mireia Saez

Coordinadora de firmas



José Giménez

Agente Inmobiliario



Mª Luisa Bellver

Agente Inmobiliario



Úrsula Salinas

Agente Inmobiliario



Rafael Sierra

Agente Inmobiliario



Federico Carbonell

Agente Inmobiliario



Jordi Monzó

Agente Inmobiliario



Asun Marco

Agente Inmobiliario



Verónica Fortea

Asistente de agente



Rosa Palmero

Coordinadora postventa



Mavi Castillo

Agente Inmobiliario



Almudena Gálvez

**Coordinadora
Marketing**



Ramón Hernández

Agente Inmobiliario



NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar te está esperando.

146.000€

Ref. PL-03046



PISO MUSEROS

¿Estás buscando un piso grande?
¿Te gustaría tener un balcón con espacio para una mesa y sillas y además tener una amplia terraza?

-  4 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Terraza 16 m2
-  132 m2
-  Planta 1ª

80.000€

Ref. PL-03045



PISO GODELLA

¿Buscas un piso con reforma reciente y actual? ¿en buena zona de Godella, bien comunicada y con todos los servicios?

-  2 habitaciones dobles
-  1 baños
-  Balcón exterior
-  62 m2
-  Planta 3ª

134.900€

Ref. PL-03036



PISO MASSAMAGRELL

Vivienda bonita y en una zona tranquila, es posible que esta sea lo que estás buscando. Se trata de un piso situado en Massamagrell

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Balcón exterior
-  82 m2
-  Planta 1ª

120.000€

Ref. PL-03041



PISO BONREPOS

Vivienda de tres habitaciones situada en municipio tranquilo, bien conectado con Valencia y con todos los servicios a tu alcance.

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Balcón
-  78 m2
-  Planta 2ª

190.000€

Ref. PL-03035



BAJO EN VALENCIA

¿Buscas vivienda con terraza con acceso al comedor? ¿Quieres piscina, padel y jardín para disfrutar con tu familia?

- 2 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza 21m2.
- 69 m2
- Planta 1ª

99.000€

Ref. PL-03028



PISO EN LA POBLA DE FARNALS

¿Quieres tener un apartamento en la playa? Esta vivienda te hará disfrutar de los múltiples beneficios de vivir cerca de la playa. Llámanos!

- 2 habitaciones dobles
- 1 baños
- Balcón exterior
- 65 m2
- Planta 4ª

111.000€

Ref. PL-03024



PISO EN ALMACERA

Si eres de los que aprecias vivir en un edificio con una estupenda ubicación, con unas preciosas vistas a la huerta de Almassera, Llámanos!

- 4 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior
- 91 m2
- Planta 3ª

120.000€

Ref. PL-03042



CHALET EN LLIRIA

¿Estás cansado de la ciudad? ¿buscas vivir en un entorno tranquilo y privilegiado? ¿bien comunicado, a media hora de Valencia?

- 2 habitaciones dobles
- 2 baños
- Parcela 1039m2
- 123 m2

180.000€

Ref. PL-03070



PISO EN RAFELBUÑOL

¿Buscas un piso bien situado en Rafel? ¿en zona tranquila pero cerca del centro del pueblo? ¿un piso de 2 habitaciones pero que sea de estancias amplias?

- 2 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior
- 84 m2
- Planta 1ª

158.000€

Ref. PL-03030



DUPLEX TAVERNES

Quieres una vivienda amplia y para entrar a vivir ?, que este reformada con mucho gusto y que tenga mucha luz en todas sus estancias?...pues ya la has encontrado.

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior
- 135 m2
- Planta 3ª

DESCARGA NUESTRA APP

Todo al alcance de tu mano.

Características y funciones

Notificaciones push: recibe notificaciones de los inmuebles que te interesen directamente en tu móvil.

Alertas: puedes crearte tantas alertas como desees de todo aquello que te interese.

Mis Favoritos: te permite guardar o descartar inmuebles.

Listado con todo el catálogo de inmuebles de Inmobiliaria Palanca.

Buscador integrado (tipo de inmueble, población, rango de precios).

Ordena y filtra resultados de búsqueda (fecha de alta y precio).

Llamada directa a Inmobiliaria Palanca integrada.

Whatsapp directo con Inmobiliaria Palanca integrado.

Posibilidad de **compartir con tus apps y enviar un e-mail** a Inmobiliaria Palanca.



BUSCADOR DE VIVIENDAS

Más de **700 propiedades**
a tu disposición.

¡Llámanos! 961 49 01 35

RK PALANCA FONTESTAD
BY REALMARK INMOBILIARIA

INICIO VENDER COMPRAR ALQUILAR NOSOTROS PROPIEDADES OBRA NUEVA EMPLEO BLOG CONTACTO

Propiedades en venta

POBLACIÓN	ZONA	TIPO	Precio	Ref	BUSCAR
-----------	------	------	--------	-----	--------

¿No encuentras lo que buscas? [Contáctanos](#)

258 propiedades

Ordenar por

Ref. PL-02868

Piso

📍 Tavernes Blanques

🛏 2 🚿 1

↓ 65.000€

Ref. PL-02931

Local comercial

📍 Meliana

🛏 0 🚿 0

65.000€

Ref. PL-02985

Chalet

📍 Naquera

🛏 3 🚿 1

65.000€

VIVIENDAS VENDIDAS

El mes de SEPTIEMBRE hemos vendido 23 viviendas.

VENDIDO

PL-03016



PISO EN BONREPOS I MIRAMBELL

VENDIDO

PL-02914



PISO EN FOIOS

VENDIDO

PL-02875



PISO EN VINALESA

VENDIDO

PL-02511



ADOSADO MUSEROS

VENDIDO

PL-02479



PISO EN MELIANA

VENDIDO

PL-02275



PISO EN MONCADA

EDIFICIO **ARAL**

DESDE 127.000 €
más IVA

PROMOCIÓN **OBRA NUEVA**

15 viviendas de 3 habitaciones.



Edificio Aral

-  Áticos, pisos con balcón y primeros con terraza.
-  Vistas despejadas a Valencia.
-  Con garaje.
-  Locales para garaje independiente.
-  Frente al Centro de Salud, muy cerca de Mercadona, colegio, metro, parques.



C/ AUSIÀS MARCH ESQUINA
PERIODISTA BADIA, FOIOS.

MARKETING

PLAN DE MARKETING

Para vender tu casa.

Vender una casa no sólo es colocar un cartel de “se vende” en la ventana y un anuncio en algún portal inmobiliario. **Para vender con éxito necesitas hacer un plan de marketing eficaz.** Si has decidido emprender la venta de tu casa por tus propios medios, debes estar atento:

ANALIZA LA COMPETENCIA

Desarrolla y paga un plan de difusión activo de tu vivienda en varios medios. Si decides utilizar portales generalistas, recuerda que suelen estar llenos de otras propiedades: analiza tu competencia.

Para vender tu casa no basta con un cartel de “SE VENDE” y un anuncio en internet. Necesitas un Plan de Marketing.

ADQUIERE UNA BASE DE DATOS

Lo ideal sería adquirir una base de datos real de compradores que actualmente estén buscando vivienda en tu zona, pero resulta muy complicado lograr esa información si eres un particular. **Sólo algunos buenos profesionales cuentan con este tipo de bases de datos**, por eso son tan valiosas.

COMPARA PROPIEDADES SIMILARES

Estudia las propiedades comparables a la tuya en el área donde se encuentra tu vivienda, las

condiciones actuales del mercado y, por último, la disponibilidad de crédito y precios de hipotecas para tus posibles compradores.

TÉCNICAS DE MARKETING INMOBILIARIO

Acciones como: Open House, Safaris, Folletos de propiedad, Marketing 360°, Day Out y otras técnicas, son también muy apropiadas y tienen un gran retorno en las posibilidades de venta.

“STORYTELLING” APROPIADO

El “storytelling” es una técnica que utilizan los profesionales para vender, contando una atractiva y breve historia sobre la casa. Asegúrate de preparar un “storytelling” de tu casa apropiado y que cuente las cosas que los compradores buscan.

TÉCNICAS DE “HOME STAGING”

Aprende y aplica algunas técnicas de Home Staging que hagan que **augmente el valor percibido de tu casa** por parte de los compradores. Prepara también unas buenas fotos y un vídeo en HD para que los compradores vean tu anuncio y quieran visitar tu casa en persona.

Estas son algunas de las claves para que elabores un Plan de Marketing y logres vender tu casa con éxito. Es posible que te resulte complicado o no dispongas del tiempo necesario para hacerlo correctamente. **Si necesitas ayuda, en nuestra inmobiliaria somos expertos.**



¡A POR LA CASA DE TUS SUEÑOS!

El proceso de compra.

Al poner su casa en el mercado, **el propietario ha fijado un precio y unas condiciones.** De hecho, se trata de una oferta de venta. En este punto dispones de tres alternativas:

- 1) Aceptar la oferta del propietario y firmar un contrato.
- 2) Rechazarlo y no hacer una oferta.
- 3) Sugerir distintas condiciones y precio haciendo una oferta. Si escoges esta última opción, el propietario puede aceptarla, rechazarla, o hacer una contraoferta, incluso cabe la posibilidad de que acepte otra oferta que rechazó hace unos días al ver que la tuya no llega a la misma altura.

En el proceso de compraventa de una vivienda **no hay nada más complejo, personal y variable que la negociación entre las partes vendedora y compradora.** Este es el punto en el que el valor de nuestra experiencia es más evidente, ya que conocemos los hábitos de las personas y la psicología que subyace en cada negociación.

Se trata, probablemente, de la negociación más emocional que hace todo comprador en su vida

En el caso del vendedor, el peso de los recuerdos también intensifica el proceso. Hemos visto

muchas casas en venta, conocemos las posibilidades, las alternativas y hemos pasado años negociando compras de propiedades inmobiliarias. Recuerda que los propietarios son personas como tú que, por motivos laborales, de estilo de vida u otras inquietudes y necesidades, han decidido vender su casa. En ocasiones, se trata de familias que requieren comprar una vivienda más pequeña o más grande; a veces, se trata de inversores que desean recuperar liquidez; en otros casos, se tratará de familias que necesitan mudarse a otro país o ciudad. En cualquier caso, **no es momento de dejarse llevar por cuestiones personales.** Es el momento de pactar **condiciones, precio y plazo** de la compraventa.

A partir de ese momento hay que:

- a) Comprobar las cargas en el registro de la propiedad antes de firmar nada.
- b) Revisar bien la titularidad del inmueble. ¿seguro que estás entregando el dinero de las arras a quién toca?
- c) Redactar un contrato equilibrado, elegir el tipo (compraventa, arras... etc).
- d) Seleccionar la fecha y Notaría.
- e) ¿Están todos los documentos preparados? Certificados de hipoteca pendiente, pagos del IBI realizados, comunidad de propietarios al día...



Valorado «Excelente»
media de 4,4/5



3

Años consecutivos
premio a "Mejor
Agencia de
Vendedores"

55

DÍAS

Tardamos en
vender una
vivienda



5,3

SÓLO

Diferencia
precio captación/
precio cierre

83%

RECOMENDADOS

La gran mayoría
de nuestros
clientes, vienen
recomendados



7

EN SÓLO

Visitas vendemos
una vivienda

VENDEMOS

8

de cada 10
viviendas



NUESTROS CLIENTES DICEN...



Trato amable y familiar, llevaba tiempo en otra inmobiliaria sin conseguir nada, con ellos en menos de seis meses me lo arreglaron. Recomiendo 100%

ANA ALONSO



Desde el primer momento fueron grandes profesionales. Nos ayudaron con todas las dudas y nos facilitaron mucho el proceso de alquiler. Los recomiendo al 100%. Tienen buena gente trabajando.

MARÍA MATILDE



Profesionales, grandes personas y te ayudan en todo. He sido cliente en varias ocasiones y siempre he acabado igual de bien. Magnífico trato, cercano y personal. Recomiendo sin duda alguna.

ENRIQUE GIL MONTALT



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -