

AQUÍ

EMPIEZA TU NUEVA VIDA

REVISTA INTERACTIVA

Disfruta de todo el contenido con tan solo un click.



EVITA ERRORES SOBRE LA VENTA

Consejos para vender con éxito tu casa

NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar te espera

Contenidos

1 *Conócenos*

2 *Nos unimos a RK*

3 *Nuestro equipo*

4 *Novedades del mes*

5 *Caso de Éxito.
Agente inmobiliario
M^a Luisa Bellver*

6 *Buscador de viviendas*

7 *Viviendas vendidas*

8 *Nuestros clientes dicen*

9 *Escuela Palanca Fontestad
de Agentes Inmobiliarios*

10 *¿Qué es eso del Proptech?*

11 *Evita errores sobre la venta*





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.

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

realMARK

A red curved line, similar to the orange one in the RK logo, is positioned behind the 'MARK' part of the 'realMARK' text, extending from the top right and curving downwards.



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



Enrique Pascual

Agente Inmobiliario



Asun Marco

Agente Inmobiliario



Verónica Fortea

Asistente de agente



Jordi Monzó

Agente Inmobiliario



Mavi Castillo

Agente Inmobiliario



Almudena Gálvez

**Coordinadora
Marketing**



Ramón Hernández

Agente Inmobiliario



Emma García

Coordinadora de firmas



NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar te está esperando.






155.000€

PL-03102



Piso Almacera

Necesitas mas de tres habitaciones, que sea luminosa con vistas despejadas, un balcón en el comedor y seminueva,? Garaje y trastero.

-  4 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Balcón exterior
-  120 m2
-  Planta 2ª






85.000€

PL-03108



Piso Meliana

¿Buscas una vivienda en el centro de Meliana? ¿con todos los servicios a un paso de tu puerta? ¿Quieres tener una terraza para tus mascotas?

-  3 habitaciones dobles
-  1 baños
-  15m2 Terraza
-  76 m2
-  Planta 2ª






55.000€

PL-03106



Piso Vinalesa

Buscas una vivienda económica en una población tranquila?Buscas un piso como inversión?

-  3 habitaciones dobles
-  1 baños
-  Balcón exterior
-  95 m2
-  Planta 3ª






120.000€

PL-03121



Piso Almacera

Vivienda con zonas comunes, donde tus hijos no corran peligro. Esta vivienda tiene muchas ventajas y comodidades y mucha luz.

-  2 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Balcón exterior
-  86 m2
-  Planta 2ª

140.000€

PL-02871



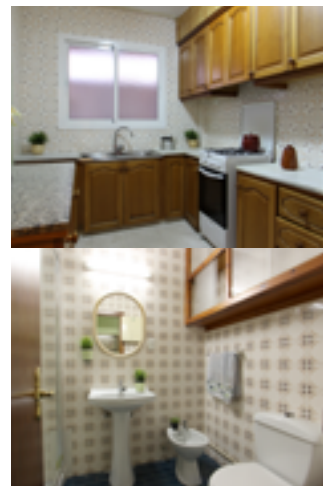
Casa Albalat dels Sorells

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- 30m2 terraza
- 194 m2

¿Buscas una casa con una fachada especial? ¿Quieres tener un patio amplio? ¿Una situación céntrica es importante?

80.000€

PL-03125



Piso Foios

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

Vivienda amplia. En ella se puede disfrutar de una pequeña terraza saliendo de la cocina donde está ubicado el lavadero y así dejas más espacio a la cocina

188.000€

PL-03124



Adosado Massamagrell

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- 56m2 Terraza
- 140 m2

Tu sueño es un adosado para entrar a vivir? , sin mas gastos de reformas ni retoques, esta es tu vivienda.

85.000€

PL-03116



Piso Massamagrell

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- 15m2 Terraza
- 109 m2
- Planta 1ª

Estás buscando pisos seminuevos y bonitos pero se te van de presupuesto? Este piso a un precio increíble y además en una zona tranquila.

195.000€

PL-03114



Piso Almacera

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- 21m2 Terraza
- 122 m2
- Planta 2ª

Por fin en venta el piso que estabas esperando en Almassera. Y podras disfrutar de la increíble terraza

120.000€

PL-03132



Piso Museros

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior 6m2
- 107 m2
- Planta 2ª

¿Buscas un piso seminuevo junto a Mercadona? ¿Quieres un dormitorio principal verdaderamente grande?



CASO DE ÉXITO

Bonitos momentos en familia.

Era un chalet con encanto. Nada más entrar ya pude notar que en esa casa se habían vivido bonitos momentos en familia.

La propietaria, una mujer jubilada que mantenía la casa como segunda vivienda, estaba preocupada porque veía que ella ya no podía cuidarla tanto y tan bien como se merecía, y con mucho dolor de corazón decidió ponerla a la venta.

¡Houston tenemos un problema!

Cuando la conocí, me contó que no había podido venderla y pensaba que sería complicado porque en un año no había recibido apenas compradores. Decidí trabajar con nosotros y nos pusimos en marcha, proyectamos la mejor imagen de su vivienda gracias al reportaje fotográfico y, sobre todo, al tour virtual (3D). La maquinaria de nuestro plan de marketing se puso en marcha y pronto empezaron las visitas.

A grandes males, grandes remedios

Llegó el día en que recibió una oferta por la casa y tras negociar, llegamos a un acuerdo. Lo que la propietaria siempre me dijo y más me agradece es que llegué a entender bien sus motivos para vender desde el principio. Se sintió tranquila, acompañada y arropada durante todo el proceso de la venta hasta la notaría. Ahora ella está feliz disfrutando de sus viajes y de su vida y yo satisfecha de tener un trabajo en el que ayudo a las personas en un momento tan crucial de su vida.

- María Luisa Bellver -

Agente Inmobiliaria de RK Palanca Fontestad



BUSCADOR DE VIVIENDAS

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

¡Llámanos! 961 49 01 35

RK PALANCA FONTESTAD
BY REALINNOVACIÓN

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 Fecha - DESC

Ref. PL-02858

Piso
Tavernes Blanques

2 1

↓ 65.000€

Ref. PL-02931

Local comercial
Meliana

0 0

65.000€

Ref. PL-02965

Chalet
Naquera

3 1

65.000€

VIVIENDAS VENDIDAS

Nuestros casos de éxito.
Este mes hemos vendido 13 viviendas



VENDIDO
PL-03048

Atico en Foios

Si buscas un ático que tenga terraza a pie de comedor, que sea diferente y con un estilo de espacios abiertos?? No te pierdas esta vivienda!!



VENDIDO
PL-03033

Piso en Meliana

¿Buscas un piso en Meliana con una cocina grande? ¿Te gustaría una situación céntrica?



VENDIDO
PL-02980

Piso en Rafelbuñol

Te presentamos esta vivienda con gran potencial, en una zona genial de Rafelbuñol y con vistas despejadas.



VENDIDO
PL-02908

Dúplex en Naquera

Si estás buscando una casa de pueblo nueva, en una de las poblaciones con más encanto de la zona norte, y lo que encuentras no es de tu gusto, estás de enhorabuena, porque estamos seguros de que esta vivienda te va a encantar...!



VENDIDO
PL-02619

Casa en Museros

CASA DE PUEBLO AMPLIA Y CÉNTRICA EN MUSEROS... Si buscas una casa de pueblo que esté en pleno corazón de Museros, puede que esta casa te interese



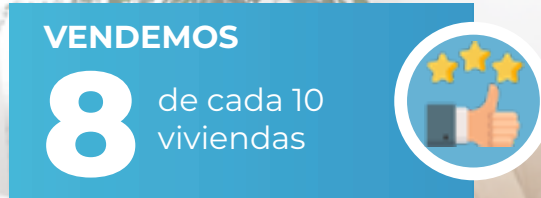
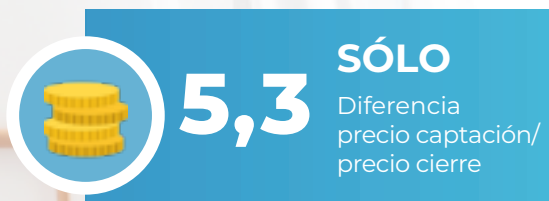
VENDIDO
PL-02537

Casa en Meliana

Casa en Meliana situada en una zona tranquila pero cerca de servicios como el centro de salud, colegio, supermercado Consum. Meliana tiene la comodidad del transporte público como el metro línea 3 que hace muy accesible ir a Valencia.



Valorado «Excelente»
media de 4,4/5



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. Recomendando 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. Recomendando sin duda alguna.

ENRIQUE GIL MONTALT



Conviértete en Agente Inmobiliario bajo la fórmula del **Agente Autónomo Asociado**. Obtendrás una cobertura impresionante para desarrollarte como agente, pues te prestaremos los servicios y herramientas imprescindibles para alcanzar el éxito.

Tus **ingresos podrán ser muy elevados**. Dependerán del Plan de Negocio que desarrollemos juntos.

Te formamos en nuestra Universidad Inmobiliaria para que en pocos meses seas un experto en negociación y marketing inmobiliario

Puedes tener la seguridad de que, con **el Plan de Formación continuo** de nuestra **UNIVERSIDAD INMOBILIARIA**, nuestras herramientas, coaching y con nuestra ayuda conseguirás un alto nivel de profesionalidad en pocos meses. ¿Estás preparado?

Apostamos por el **marketing de atracción**. Queremos que la gente te busque, que quiera trabajar contigo (*no que vayas tú detrás*). Por eso trabajarás formas muy concretas de generar leads (*contactos*).

- a) **Sistemas de recomendación.**
- b) **Marketing de atracción.**
- c) **Networking con otros profesionales.**

Diseñamos campañas específicas para estar en la mente de todos nuestros contactos. Para ello, los sistemas de **recomendación** son básicos. Aprender a pedir la recomendación es sólo

el primer paso. Saber agradecerla y reforzar el hábito de nuestros recomendadores se convertirá en la clave del éxito.

En la actualidad estamos viviendo de lleno una realidad basada en la **colaboración**. Estar vinculado a una amplia red de profesionales hace que tu negocio funcione mejor, con mayor regularidad. Por eso existen las MLS, una herramienta fundamental para operar en el mercado inmobiliario actual. Cada uno de los socios Rk, forma parte de una agrupación de agencias inmobiliarias en su comunidad.

La **clave del éxito** de toda la organización es la capacidad de nuestros agentes de ayudar a personas que finalmente terminan comprando y vendiendo sus casas con nosotros. **Tu éxito** es la piedra angular de todo. Un agente con éxito es recomendado si tiene un plan de recomendación. Un agente con éxito hace crecer al resto de la compañía. Un agente con éxito atrae a otros. Jamás habías creído que existiera una compañía así en España. **Hecha por agentes españoles para tener éxito en uno de los mercados inmobiliarios más competitivos del mundo**. Una empresa que está revolucionando la forma de entender la profesión inmobiliaria.

Una segunda oportunidad, negocio propio, ingresos altos y tiempo para disfrutar de la vida.

Buscamos personas con ganas de aprender una nueva profesión, con ánimo de implicarse y comprometerse, y que deseen formar parte de un equipo humano muy especial



¿QUÉ ES ESO DE PROPTech?

PropTech es un sector de actividad compuesto por aquellas startups que combinan un componente tecnológico con la aportación de valor al mundo inmobiliario.

También se entiende por empresas “PropTech” aquellas que **aportan un alto valor al cliente a través de la tecnología**. Pero realmente el término se desvirtúa con el paso del tiempo.

Muchas de las agencias tradicionales o de proximidad se han ido transformando con la utilización de la tecnología, aportando incluso más valor a los clientes finales a través de la tecnología que las llamadas proptech.

Se utilizan visitas virtuales, vídeos, valoraciones con uso de múltiples fuentes de datos, paneles informativos a clientes a través de móvil y un largo etcétera.

Algunas de las plataformas Proptech más conocidas utilizan la tecnología para generar clientes a través de inversiones millonarias en publicidad online en redes sociales.

La mayoría de ellas no utilizan tecnología para conseguir que sus clientes vendan sus propiedades, básicamente la utilizan para encontrar clientes para sí mismos.

La mayoría cobran anticipadamente por un servicio de publicidad, se venda o no se venda la vivienda.

Cabe preguntarse antes de dar el paso, qué servicio necesitamos realmente, ya que cada caso es diferente. Valorar la vivienda, aumentar su valor percibido con marketing, home staging, etc, hacer la difusión, seguimiento y servicios a compradores, ocuparse de los contratos y de la firma y hacer las visitas a la propiedad.



EVITA ERRORES SOBRE LA VENTA

Para elegir a tu agente inmobiliario ten en cuenta:

SERVICIO AL CLIENTE

Que sea una persona con la que te sientas cómodo trabajando, que sus intereses coincidan con los tuyos. Que sea un profesional que tenga experiencia.

PLAN DE MARKETING

El precio es importante, pero también es importante el **plan de marketing**, es decir, las acciones que se van a hacer para vender tu casa. Pide que te las den por escrito, que exista un compromiso.

Pensamos a menudo que las casas se venden solas, es decir, o le gusta al comprador o no le gusta. En esto hay algo de verdad, pero lo cierto es que se pueden hacer muchas cosas para conseguir que la casa le guste al posible comprador.

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa, se limitan a poner un cartel de SE VENDE y a anunciarlo en portales inmobiliarios gratuitos. **Si quieres competir con el resto de viviendas que están a la venta, más vale que se diferencie.**

PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

Además del marketing, el precio de una casa es el otro factor más importante durante el proceso de venta.

Está claro que todo el mundo quiere ganar lo máximo posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual. Esto a menudo supone que las casas más caras

acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado. He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio:

- *Una casa cara ayudará a los competidores a vender la suya.*

Tu casa servirá para que otros en tu barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad, ya que está más barata. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

- *El vendedor perderá posibles compradores interesados.*

Los posibles compradores sólo visitan aquellas propiedades que están dentro de unos rangos de precio. Si pides demasiado, aunque estuvieras dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no vas a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad. La propiedad se quemará en el mercado.

- *Un precio elevado provoca que se tarde más en vender o incluso que no se venda.*

La gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo en ella, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 60 días, pero sólo si el precio es correcto desde el principio.

- *La propiedad tendrá problemas con la tasación.*

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, **el banco sabe lo que vale la casa en realidad y no dará un préstamo para ella.** El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras o perder la operación.



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -