

AQUÍ

EMPIEZA TU NUEVA VIDA

EVITA ERRORES SOBRE LA VENTA

Consejos para vender con éxito tu casa

NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar te espera

REVISTA INTERACTIVA

Disfruta de todo el contenido con tan solo un click.



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA

- BOLETÍN MENSUAL -

Contenidos

1 *Conócenos*

2 *Nos unimos a RK*

3 *Nuestro equipo*

4 *Novedades del mes*

5 *Caso de Éxito.
Agente inmobiliario
Sefa Gallent*

6 *Buscador de viviendas*

7 *Viviendas vendidas*

8 *Nuestros clientes dicen*

9 *Escuela Palanca Fontestad
de Agentes Inmobiliarios*

10 *¿Vendes tu casa?
¡Ojo con los contratos!*

11 *¿Quieres comprarte una casa?
Antes de salir a ver casas*





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.

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

realMARK

A red arc, similar to the one in the RK logo, is positioned behind the 'MARK' part of the 'realMARK' text. The background of the entire page is a dark space with stars and a large, orange, cratered planet (resembling Mars) in the bottom right corner.



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



José Miguel Palanca
Fontestad

CEO



Javier Palanca
Fontestad

CEO



Sefa Gallent

Asesor Inmobiliario



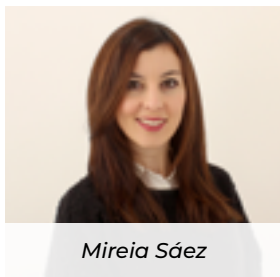
Sergio Molina

Asesor Inmobiliario



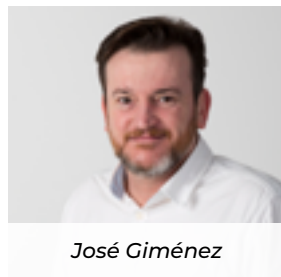
Julián Marco

Asesor Inmobiliario



Mireia Sáez

Responsable de firmas



José Giménez

Asesor Inmobiliario



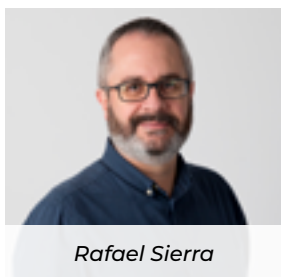
Mª Luisa Bellver

Asesor Inmobiliario



Úrsula Salinas

Asesor Inmobiliario



Rafael Sierra

Asesor Inmobiliario



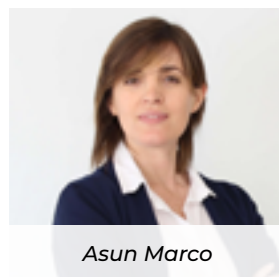
Fede Carbonell

Asesor Inmobiliario



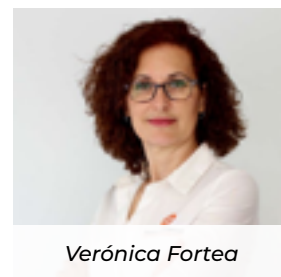
Julia Ordóñez

Responsable Preventa



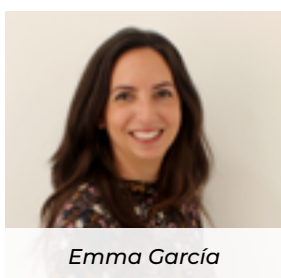
Asun Marco

Asesor Inmobiliario



Verónica Fortea

Apoyo Área Comercial



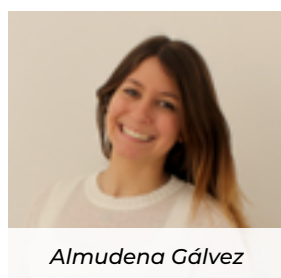
Emma García

**Responsable
Postventa y Alquileres**



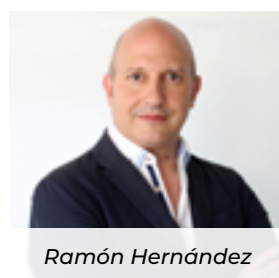
Mavi Castillo

Asesor Inmobiliario



Almudena Gálvez

**Responsable Marketing
y Atención al cliente**



Ramón Hernández

Asesor Inmobiliario



Jordi Monzó

Asesor Inmobiliario

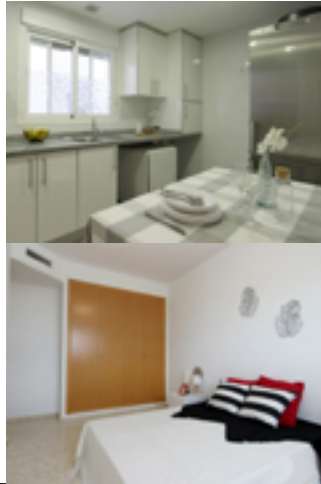


NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar te está esperando.

132.500€

PL-03131



PISO EN FOIOS

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

270.000€

PL-03144

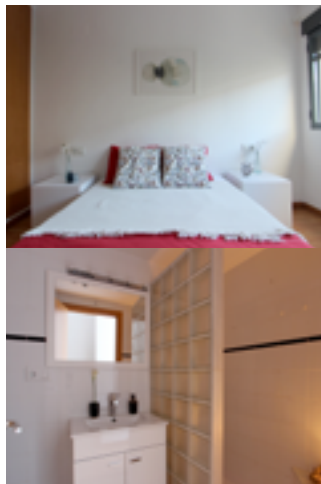


CASA EN MONCADA

- 5 habitaciones dobles
- 1 baños
- Terraza 12m²
- 214 m²

158.500€

PL-03145



PISO EN EL PUIG DE SANTAMARIA

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza 8m²
- 118 m²
- Planta 1ª

115.000€

PL-03147



ADOSADO MASSAMAGRELL

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza 42m²
- 193 m²

189.500€

PL-03151

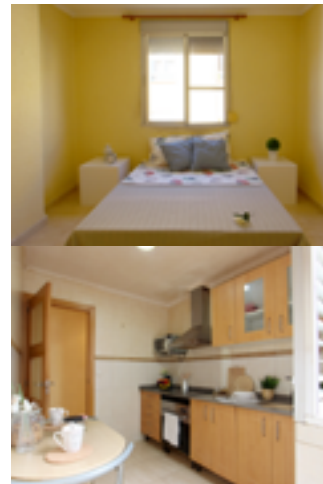


**CASA EN
ALBALAT DELS
SORELLS**

- 3 habitaciones dobles
- 1 baños
- Terraza 50m2.
- 124 m2

72.000€

PL-03155



PISO EN FOIOS

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

320.000€

PL-03143



**ADOSADO EN
MONCADA**

- 5 habitaciones dobles
- 3 baños
- Terraza 50m2
- 270 m2

207.900€

PL-03150

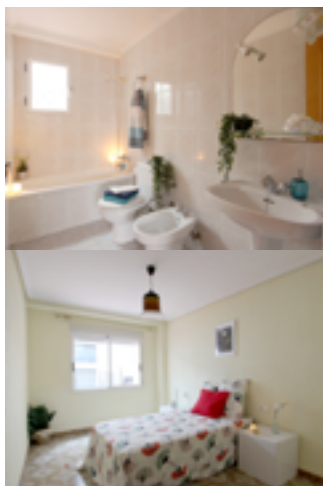


**ATICO EN
LA POBLA
DE FARNALS**

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza 40m2.
- 108 m2
- Planta 4ª

80.000€

PL-03142



PISO EN MONCADA

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

198.000€

PL-03160



**ADOSADO EN
BETERA**

- 3 habitaciones dobles
- 3 baños
- Terraza 40m2
- 198 m2



CASO DE ÉXITO

Espectaculares vistas.

Un piso en Massalfassar, en plena Horta Nord. Unas vistas espectaculares a la huerta y a la montaña. Una zona residencial, tranquila y con encanto. Un balcón en el comedor que nos permite disfrutar de las vistas durante todo el día. Las habitaciones ubicadas en la zona más tranquila de la casa para garantizar un buen descanso. Una orientación privilegiada que hace que esta vivienda tenga una excelente luz.

¡Houston tenemos un problema!

Una pareja de Madrid que ha vendido su piso para comprar algo en la zona del Horta Nord, cerca de la playa, tranquilo y con buenas vistas acuden a mí para que les ayude. El tiempo corre en su contra ya que han vendido su vivienda y están de alquiler hasta que compran. Después de ver varios pisos llegamos a éste y los ojos se les iluminan. Han encontrado lo que andaban buscando.

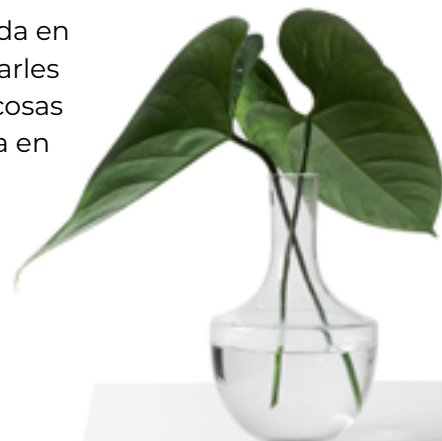
A grandes males, grandes remedios

Ya teníamos la vivienda, ahora llega el momento de hacer una oferta por ella y comienza la negociación. Conseguimos acuerdo de precio con los propietarios pero ahora hay que realizar todos los pasos previos hasta llegar a la firma en notaría. Y contra reloj nos ponemos manos a la obra y conseguimos en diez días realizar todo el proceso. Con la confianza puesta en mí y en mis consejos.

Final feliz para esta pareja que ya se encuentra instalada en su nuevo hogar y yo encantada de haber podido ayudarles a encontrar en tiempo récord lo que buscaban. Estas cosas son las que hacen que me sienta tan a gusto y realizada en mi trabajo.

- Sefa Gallent -

Asesor Inmobiliario 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

*Este mes hemos vendido 29
viviendas*

VENDIDO



PISO EN FOIOS

PL- 02989

VENDIDO



CASA EN MELIANA

PL-02199

VENDIDO



PISO EN MONCADA

PL-02722

VENDIDO



PISO EN MELIANA

PL-02841

VENDIDO



PISO EN GODELLA

PL-03045

VENDIDO



PISO EN RAFELBUÑOL


PL-03070



Valorado «Excelente»
media de 4,7/5


 **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

8 **VENDEMOS** 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



FORMA PARTE DE LA ÉLITE INMOBILIARIA

*Nuestros agentes tienen el mayor
ratio de éxito de España.*

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



¡Cuidado, no todo es lo que parece!

¿VENDES TU CASA?


¡OJO CON LOS CONTRATOS!

Sacar un contrato de Internet es lo último que deberías hacer. **Si no tienes un agente en quien confíes, reúnete con tu asesor o tu abogado y hablad de esto.**

Es un aspecto muy importante y no debes firmar lo primero que te presenten.

6 PAUTAS PARA NO METER LA PATA:

- 1.** Ojo con el tipo de arras que decides pactar, puesto que las consecuencias de unas arras penitenciales, confirmatorias o penales son muy diferentes las unas de las otras.
- 2.** Desconfía de los contratos que circulan por Internet. Incluso si son plenamente legales, quizá no sirven a tus intereses.
- 3.** Presta especial atención a las cláusulas suspensivas y a las resolutorias. En ocasiones las aceptamos sin saber muy bien qué consecuencias pueden llegar a tener.
- 4.** Identifica bien el inmueble para no dejar cabos sueltos.
- 5.** Especifica su estado de cargas para evitar malos entendidos.
- 6.** Acuerda una forma de pago adecuada. No te dejes liar. Si te proponen algo que te suena extraño, asesórate antes de aceptar nada.



Si lo tienes claro desde el principio, no darás pasos en vano

¿QUIERES COMPRARTE UNA CASA? ANTES DE SALIR A VER CASAS...

Si lo tienes claro desde el principio, no darás pasos en vano. Todos somos diferentes. Cada persona es única y, por eso, es vital hacer **una lista de todas las cosas que buscamos en una vivienda**. Considera variables como precio, ubicación, tamaño, servicios (piscina, zonas comunes y/o comercios) y diseño (una o dos plantas, clásica, moderna, etc). Todos los edificios modernos tienen garajes integrados en los sótanos. En las instalaciones comunes puede haber piscina, jardines y otros servicios. Existen comunidades más numerosas y otras más pequeñas, con vistas a la calle o interiores.

Haz una lista de todo lo importante en tu futura vivienda: ubicación, precio, tamaño, etc

Lo siguiente a tener **en cuenta son tus prioridades**. Si no fuera posible conseguir todo lo que quieres por el precio que te has fijado como máximo, ¿qué cosas son las más importantes? Por ejemplo, ¿sacrificarías una habitación a cambio de una cocina mayor? ¿Aceptarías una mayor distancia al trabajo a cambio de más tamaño por el mismo precio?

Es fundamental que dediques unos minutos a **reunirte con un experto antes de salir a ver casas. Ahorrarás muchísimo tiempo y acertarás.**

Además, tu agente te dirá hasta qué precio puedes llegar si necesitas solicitar una hipoteca. Nosotros somos expertos y podemos ayudarte. Analizaremos tus objetivos y tu rango de precio. Cuando tengamos una lista de propiedades para visitar, te aconsejamos dar una vuelta por cada zona y ver las casas que más te interesan, y de este modo reducir la lista hasta las dos o tres casas más deseables. De esta manera, puedes iniciar tu búsqueda sin presiones, y conocer cada zona en el proceso.

Gracias a que **contamos con lo último en tecnología inmobiliaria**, podrás visitar las viviendas que hayas preseleccionado, para finalmente descartarlas o dejarlas como favoritas. Así sólo visitarás las viviendas que realmente te hayan enamorado. De este modo evitarás desplazamientos y pérdidas de tiempo. Una vez hayas realizado dicha selección final, nos coordinaremos para visitar juntos las mejores propiedades. Esto resulta divertido para muchos compradores, y es cuando realmente podrás empezar a comparar una casa con la otra. No te sorprendas si la primera o la segunda que visites acaba siendo tu favorita absoluta. De hecho, muchos compradores gracias a una excelente preselección, se enamoran de la primera casa que visitan en persona, se deciden a tiempo y no se les adelanta otro comprador. Por eso, **es fundamental que sepas muy bien lo que buscas y una vez estés preparado, te decidas rápidamente.**



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -