

- BOLETÍN MENSUAL -



**PALANCA  
FONTESTAD**

BY REALMARK INMOBILIARIA

# AQUÍ

## EMPIEZA TU NUEVA VIDA

### **CLAVES PARA VENDER MEJOR**

Aumentar el  
valor de mi  
vivienda.

### **NOVEDADES DEL MES**

Tu nuevo hogar  
te espera.

### **REVISTA INTERACTIVA**

Disfruta de todo el  
contenido con tan  
solo un click.



# Contenidos

---

1 *Conócenos*

2 *Somos RK*

3 *Nuestro equipo*

4 *Novedades del mes*

5 *Caso de Éxito.  
M<sup>a</sup> Luisa Bellver*

6 *Buscador de viviendas*

7 *Viviendas vendidas*

8 *Nuestros clientes dicen*

9 *Escuela Palanca Fontestad  
de Agentes Inmobiliarios*

10 *Claves para vender mejor:  
AUMENTAR EL VALOR DE MI  
VIVIENDA*





---

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

## CRECEMOS

Formamos parte de un grupo inmobiliario que aglutina a los referentes en el sector para poder ofrecerte mejores herramientas, servicios y tecnología. **Una marca más fuerte y digna de ti**, porque para nosotros **tú eres lo más importante**.

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 formando parte de 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

The word 'realMARK' is written in a white, lowercase, sans-serif font, with 'real' in a smaller size than 'MARK'. A red arc curves over the top of the letters 'M', 'A', and 'R'. The background of the bottom half of the page is a dark space filled with stars, with a large, reddish-orange planet (Mars) visible in the bottom right corner.



José Miguel Palanca  
Fontestad

**CEO**



Javier Palanca  
Fontestad

**CEO**



José Giménez

**Asesor Inmobiliario**



Mª Luisa Bellver

**Asesora Inmobiliaria**



Úrsula Salinas

**Asesora Inmobiliaria**



Sefa Gallent

**Asesora Inmobiliaria**



Sergio Molina

**Asesor Inmobiliario**



Almudena Gálvez

**Responsable Marketing  
y Atención al cliente**



Verónica Fortea

**Apoyo Área Comercial**



Fede Carbonell

**Asesor Inmobiliario**



Julián Marco

**Asesor Inmobiliario**



Mireia Sáez

**Responsable de firmas**



Julia Ordóñez

**Responsable Preventa**



Asun Marco

**Asesora Inmobiliaria**



Jordi Monzó

**Asesor Inmobiliario**



Rafael Sierra

**Asesor Inmobiliario**



Ramón Hernández

**Asesor Inmobiliario**



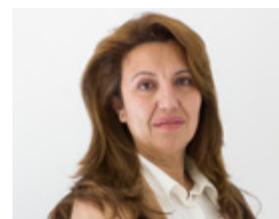
Rosa Domenech

**Asesora Inmobiliaria**



Antonio Pérez

**Asesor Inmobiliario**



Rosa Denia

**Responsable  
Dep. Obra Nueva**



Claudia Montalt

**Responsable postventa  
y alquileres**



Mavi Castillo

**Asesora Inmobiliaria**



Cynthia Navarro

**Responsable oficina  
Meliana**



Gemma Estellés

**Asesor Inmobiliaria**

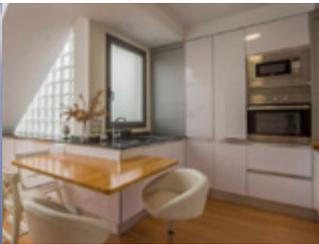


Virginia Corral

**Asesor Inmobiliaria**



185.000€



**Ático en Foios**

PL-03488

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza 24m2
- 104 m2
- Planta 4ª



94.000€



**Piso en Meliana**

PL-03440

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



390.000€



**Casa en el Puig**

PL-03483

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza 70m2
- 198 m2



130.000€



**Casa en Foios**

PL-03495

- 4 habitaciones dobles
- 1 baños
- Patio 38m2
- 87 m2

108.000€



**Piso en Massalfassar**

PL-03501

-  2 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Garaje
-  75 m2
-  Planta 2ª

139.000€



**Apartamento en la pobla de farnals**

PL-03499

-  2 habitaciones dobles
-  1 baños
-  Terraza 8m
-  48 m2
-  Planta 5ª

179.900€



**Piso en El Carmen (Valencia)**

PL-03477

-  1 habitaciones dobles
-  1 baños
-  Balcón exterior
-  54 m2
-  Planta 4ª

159.000€



**Duplex en Massalfassar**

PL-03512

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Terraza 10m2
-  103 m2
-  Planta 1ª

143.000€



**Piso en Almacera**

PL-03504

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

130.000€



**Piso en Foios**

PL-03520

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Garaje
-  84 m2
-  Planta 2ª



# CASO DE ÉXITO

## *Una pareja en trámites de separación.*

Era una 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. Decidió 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 por mí 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 ayudas a las personas en un momento tan crucial de su vida.

**- M<sup>a</sup> Luisa Bellver -**

Agente Inmobiliario en RK Palanca Fontestad





# BUSCADOR DE VIVIENDAS

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

¡Llámanos! 961 49 01 35

**RK** PALANCA FONTESTAD  
BY REALMOR REAL ESTATE

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-02868

Piso

📍 Tavernes Blanques

🛏 2

🚿 1

↓ 65.000€



Ref. PL-02931

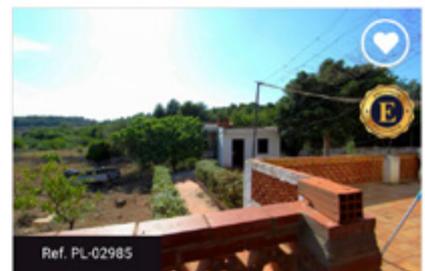
Local comercial

📍 Meliana

🛏 0

🚿 0

65.000€



Ref. PL-02985

Chalet

📍 Naquera

🛏 3

🚿 1

65.000€

**VENDIDO**



*Casa en Meliana  
PL-03407*

**VENDIDO**



*Piso en Foios  
PL-03209*

**VENDIDO**



*Piso en Puzol  
PL-03422*

**VENDIDO**



*Piso en Massamagrell  
PL-03079*

**VENDIDO**



*Piso en Meliana  
PL-03350*

**VENDIDO**



*Adosado en Albalat  
PL-03334*



Valorado «Excelente»  
media de 4,7/5



## 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. 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



---

## 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



## AUMENTAR EL VALOR DE MI VIVIENDA

# CLAVES PARA VENDER MEJOR

---

### ¿Quieres vender tu casa?

Si has respondido afirmativamente, te estarás preguntando cómo puedo aumentar el valor de mi vivienda. En ese caso, te vendrán bien algunos consejos de expertos en el negocio inmobiliario para vender tu casa al precio que se merece.

Con estas claves conseguirás **sacar más provecho a tu operación** y convencerás a los potenciales compradores.

### ¿Qué hago para aumentar el valor de mi vivienda?

Lo primero que debes hacer antes de tomar decisiones precipitadas y lanzarte a grandes reformas es trazar un plan con las debilidades y puntos fuertes de nuestra casa. Analiza las carencias y piensa cómo las puedes transformar en fortalezas.

Hay que meditar qué efecto tendrá cada una de las medidas que tomemos y el gasto que conllevarán. Incluso puedes ver si en tu comunidad autónoma hay **ayudas a la rehabilitación** que

mejoren la eficiencia energética o accesibilidad de la casa.

Si quiero aumentar el valor de mi vivienda para prepararla para la venta, **hay tres acciones básicas que puedo realizar:**

**1. REFORMAR.** Algo imprescindible para incrementar el valor de mi vivienda es hacerle las reformas necesarias. Algunas de ellas podrían ser ampliar o reducir el número de habitaciones, o **hacer un baño extra** o eliminar alguno. También **tirar tabiques**, siempre y cuando contemos con el asesoramiento de un técnico o arquitecto, para no afectar a la estructura de la casa.

**2. RENOVAR.** Quizás reformar para aumentar el valor de mi vivienda se me vaya de presupuesto. Pero siempre se pueden renovar algunas cosas a un precio más ajustado, y mejorar así el aspecto y la funcionalidad del inmueble. Nuestra recomendación es que empieces por **la cocina y los baños**. Una cocina nueva y en condiciones llama mucho la atención a los compradores. Podemos renovar los muebles y cambiar los electrodomésticos por otros más

modernos. **Cambiar los colores de los armarios y encimeras** por otros más de tendencia o ganar en espacio de almacenamiento. En cuanto al baño, reformarlo puede resultar costoso, pero cambiar la bañera por un **plato de ducha** y sustituir las griferías puede no ser caro. Los grifos con los años se llenan de cal -sobre todo en la zona de Valencia-, y si los cambio por otros nuevos, seguro que podré mejorar el aspecto y por tanto el valor de mi vivienda.

**3. DECORAR.** Quizás te parezca un dato irrelevante, pero **la decoración de mi casa aumentará su atractivo** y, por tanto, el valor de mi vivienda. No es lo mismo enseñar a los compradores una casa de segunda mano con los muebles de la abuela, que un salón con mobiliario de diseño, limpieza visual, tonos neutros... Y sin invertir demasiado en muebles, hoy en día con IKEA puedo tener solucionado el tema decorativo si quiero mejorar el valor de mi vivienda de cara a su venta.

## Convierte tu vivienda en una Casa Pasiva

Si estoy realmente dispuesto a invertir, el valor de mi vivienda se verá significativamente incrementado si efectúo las reformas necesarias para alcanzar el nivel de **casa pasiva** o **passivhaus**. Este tipo de viviendas persiguen lograr el **consumo casi nulo de energía**, tanto para enfriarse en verano como para calentarse en invierno. Para ello, utilizan técnicas y materiales que permiten **mantener una temperatura estable** en el interior todo el año sin necesidad de calefacción o aire acondicionado.

En España se está comenzando a extender esta forma de construir casas pasivas, una alternativa de futuro que, sin duda, revaloriza el precio de venta de una vivienda.

**Ya sabes, si quieres vender y te gustaría saber cómo valorar tu vivienda o aumentar su valor de mercado, habla con nuestros agentes especializados.**





# PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -