

DISFRUTA DEL VERANO

Mientras nosotros nos encargamos
de la venta de tu casa

LIMITACIONES AL USO O TRANSMISIÓN DE VIVIENDAS

Aspectos a tener
en cuenta.

HOME STAGING

Las claves para
vender mejor.

REVISTA INTERACTIVA

Disfruta de todo el
contenido con tan
solo un click.



**PALANCA
FONTESTAD**
BY REALMARK INMOBILIARIA

- BOLETÍN MENSUAL -

Contenidos

1 Conócenos

2 Somos RK

3 Nuestro equipo

4 Novedades del mes

5 Limitaciones al uso o
transmisión de viviendas

6 Buscador de viviendas

7 Viviendas vendidas

8 Nuestros clientes dicen

9 Home Staging





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**.

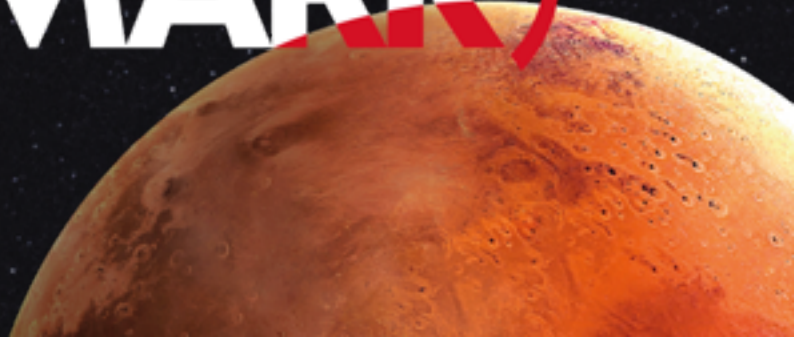
Conservamos nuestra identidad y los valores que nos caracterizan, pero formando parte de una marca más potente. Una marca capaz de ofrecerte mejores servicios, una tecnología más puntera y la gestión más ágil y eficiente del mercado. **Una marca que esté a tu altura**.

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.

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



real**MARK**





José Miguel Palanca
Fontestad

CEO



Javier Palanca
Fontestad

CEO



Sefa Gallent

Asesora Inmobiliaria



Sergio Molina

Asesor Inmobiliario



Almudena Gálvez

**Responsable Marketing y
Atención al cliente**



Mavi Castillo

Asesora Inmobiliaria



Mar Moscardó

Responsable de Firmas



Virginia Corral

Asesor Inmobiliaria



Rosa Denia

Dep. Obra Nueva



Rebeca Sánchez

Asesora Inmobiliaria



Julián Marco

Asesor Inmobiliario



Mireia Sáez

**Responsable de
firmas**



Julia Ordóñez

**Responsable
Preventa**



Asun Marco

Asesora Inmobiliaria



Verónica Fortea

**Apoyo Área
Comercial**



Juan Cosa

Asesor Inmobiliario



Alicia Barberá

Dep. Obra Nueva



Amparo Orts

Asesora Inmobiliaria



Rosa Domenech

Asesora Inmobiliaria



Antonio Pérez

Asesor Inmobiliario



Javier García

**Responsable
PostVenta**



Andrés Acebrón

Asesor Inmobiliario



José Giménez

Asesor Inmobiliario



Mª Luisa Bellver

Asesora Inmobiliaria



Úrsula Salinas

Asesora Inmobiliaria



Helena Martínez

Asesora Inmobiliaria



Jordi Monzó

Asesor Inmobiliario



Fede Carbonell

Asesor Inmobiliario



79.000€

PL-03967

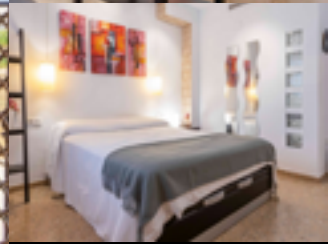


**PISO EN ALBATAT
DELS SORELLS**

-  3 habitaciones dobles
-  1 baños
-  Balcón exterior
-  55 m2
-  Planta 4ª

129.900€

PL-03965



PISO EN FOIOS

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

164.000€

PL-03963



**PISO EN TAVERNES
BLANQUES**

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Balcón exterior
-  92m2
-  Planta 4ª

159.900€

PL-03961



**APARTAMENTO EN
LA POBLA DE
FARNALS**

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

245.000€

PL-03964



**APARTAMENTO
EN PORT SAPLAYA**

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

140.000€

PL-03944



**PISO EN
BONREPOS I
MIRAMBELL**

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

220.000€

PL-03955



**PISO EN
ALMACERA**

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

148.000€

PL-03948



**PISO EN ALBALAT
DELS SORELLS**

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

135.000€

PL-03949



PISO EN PUZOL

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

89.500€

PL-03755B



PISO EN FOIOS

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



¿Qué es la transmisión de viviendas?

La **transmisión de viviendas** es un acto que supone un cambio en el patrimonio del vendedor y, por tanto, tributa en el Impuesto sobre la Renta como ganancia o pérdida patrimonial.

CONCORDANCIAS TITULARES

Titulares

En el momento de la captación y con anterioridad a la puesta en venta de la propiedad debemos **comprobar la concordancia de titulares**, asegurándonos de que todos los titulares hayan firmado la **Nota de encargo de venta**. Para este fin debemos recabar la Nota Simple del Registro, la Escritura de propiedad original, y si es posible también el titular en catastro.

Usufructuarios

En el caso de aparecer usufructuarios deberán firmar también **el Mandato de venta**, ya que la Escritura Pública de Compraventa no se podrá elevar sin su firma y en su caso sin el cobro por parte del usufructo.

Atención a la Vivienda Habitual

Especial atención a las separaciones y parejas de hecho. Aconsejamos preguntar siempre y a ser posible contemplar en el Mandato de venta una manifestación en la que se declare que no es vivienda habitual.

CONCORDANCIAS DE SUPERFICIES

Debemos comprobar en el momento de la captación y con anterioridad a la puesta en venta de la propiedad, la **coincidencia o no de las medidas que aparecen en Nota Simple, Escritura de Propiedad y Catastro** y en su caso y a ser posible con la medición Real.

Expedientes para rectificar la superficie de las fincas

1. Atención a los posibles expedientes para rectificar la superficie de fincas que excedan del 10%, como son el regulado en el **artículo 199** y con el regulado en el **artículo 201.1**, que a su vez remite al **artículo 203**, de la Ley Hipotecaria.

Es importante **antes de sacar la vivienda a la venta informarte con tu notario y/o Registro de la Propiedad**, ya que, si no se corrige y se subsana la diferencia con anterioridad a la firma de la Escritura Pública, deberíamos como mínimo informar al comprador, ya que en el caso que el comprador necesite de hipoteca para la compra, el banco que la otorga podría no querer firmar hasta que no esté subsanado el problema.

Después de subsanado ¡jojo! **Cuidado con el Art 207 de la Ley hipotecaria**, por el cual el registrador puede poner nota informativa de dos años de limitación a la transmisión (algunos bancos se niegan a firmar).

2. Atención a que no figure en la Nota simple del Registro de la Propiedad la medida total o parcial y que estemos ante un expediente de inmatriculación.

Exceso de cabida

El exceso de cabida en una **tasación inmobiliaria que se refiere a la existencia de una superficie de terreno o edificio mayor que la que figura inscrita** en el registro de la propiedad.

Hay ocasiones en las que **la superficie real de la finca excede de la que figura inscrita en el Registro de la Propiedad**. Este exceso puede corresponder bien a la superficie construida, bien a la superficie del terreno, bien a ambas.

Posibles causas

Puede ser simplemente un error material en la medida de la finca, provocado por la inexactitud de los antiguos métodos de medición; o bien otras situaciones más comprometidas como el intento de alterar los linderos de la finca con el fin de invadir otra finca vecina.

Problemática que genera un exceso de cabida

Uno de los principales problemas derivados de un exceso de cabida es la falta de seguridad en la identificación de la finca. Además, el exceso de cabida supone un problema en posteriores inscripciones del inmueble, así como en las inscripciones de Declaración de Obra Nueva y División Horizontal.

Inscripción Registral de los excesos de cabida

Es indispensable que el registrador no tenga dudas fundadas sobre la identidad de la finca. La rectificación de la inscripción solo será posible en los supuestos establecidos en la normativa (Ley Hipotecaria, art. 200 y sucesivos).

El procedimiento de inscripción depende del porcentaje en que se excede la superficie:

- **Menos del 5% de cabida** se permite la mera rectificación de la superficie directamente en el Registro de la Propiedad (Art. 298 R.H.).
- **Entre el 5% y el 10% de cabida**, se debe contar con un certificado o informe de técnico competente que permitan la perfecta identificación de la finca y de su exceso de cabida.

- **Cuando el exceso es superior al 10%** de cabida existen diversas opciones:

- Mediante la tramitación judicial de un expediente de dominio.
- Mediante Acta de Notoriedad.
- Acta de Presencia y Notoriedad.
- Mediante la inscripción del título público de adquisición del exceso de superficie.

¿Qué prevalece, Registro o Catastro?

El Catastro es un mero registro administrativo que sirve de base para la aplicación de impuestos. Sin embargo, el Registro de la Propiedad es un registro público que garantiza jurídicamente la titularidad de un determinado inmueble. Por tanto, **el organismo que prevalece es el Registro**, quedando el Catastro como un elemento que puede indicar indicios de propiedad.

No figura superficie en Escritura

Es muy **habitual que en las escrituras antiguas no figure ningún tipo de superficie ni útil ni construida**. Esto no es un problema cuando la compra es al contado y no interviene ninguna entidad bancaria. Sin embargo, algunas entidades bancarias exigen que la superficie figure en la nota simple y posteriormente en la nueva escritura y esto puede complicarse dependiendo del Registro de la Propiedad al que pertenezca el inmueble.

Algunos registradores dan por bueno un **acuerdo de la comunidad de propietarios por unanimidad** en la que se plasme dicho acuerdo con la petición expresa al registrador. Generalmente se da por buena la superficie catastral, la superficie que haya medido el tasador o un certificado de un técnico que certifique la medición.

Como has podido leer, son numerosos los aspectos a los que debes prestar atención ante una transmisión de vivienda. Por ello, para **ahorrarte tiempo y posibles quebraderos de cabeza, puedes confiar en nuestros profesionales**.





BUSCADOR DE VIVIENDAS

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

¡Llámanos! 961 49 01 35

RK PALANCA FONTESTAD
BY REALMOR CONSULTORIA

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

OFERTA



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

Nuestros casos de éxito.

VENDIDO

PL-03859



PISO EN EL PUERTO DE SAGUNTO

VENDIDO

PL-03915



PISO EN MUSEROS

VENDIDO

PL-03896



CASA EN MELIANA

VENDIDO

PL-03897



PISO EN FOIOS

VENDIDO

PL-03860



CASA EN ALBALAT DEL SORELLS

VENDIDO

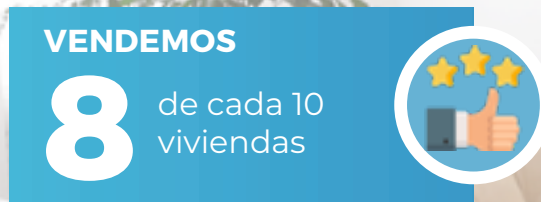
PL-03848



APARTAMENTO DEL PUIG DE SANTA MARIA



Valorado «Excelente»
media de 4,8/5



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



¿Qué es el Home Staging?

Consiste en **acondicionar un espacio para realzarlo y hacerlo más atractivo para posibles compradores**. Mediante diferentes métodos, el Home Stager realiza una puesta en escena de la casa. Básicamente, detecta los puntos fuertes y débiles de la vivienda y los potencia o minimiza.

Además, también hace un gran trabajo de despersonalización. Hablar de Home Staging no es hacerlo de decoración. La decoración es algo muy personal y que depende de los gustos de cada persona. El Home Staging consiste en **convertir la casa en un espacio neutro**. En estas viviendas, cualquier persona puede dejar volar su imaginación y verse viviendo en ella.

El Home Staging es una gran técnica de marketing. La mayoría de las búsquedas de viviendas actuales se realizan a través de Internet. Por **lo tanto, lo primero que ven los compradores son fotografías**. Con un buen lavado de cara, tu casa puede parecer otra muy diferente.

Las claves del Home Staging

Aunque pueda parecer sencilla, **esta técnica requiere un buen análisis de la vivienda**. Por eso, lo primero que haremos será recomendarte que acudas a un profesional. Algunos Home Stagers trabajan con inmobiliarias, otros tienen su propia agencia y otros son independientes. Pero si decides hacerlo por tu cuenta, allá van las **claves del Home Staging**:

EL BAÑO Y LA COCINA

Según expertos inmobiliarios, **la atención de los futuros compradores se centra en estas dos estancias**. Esto se debe a que, por su uso, los

muebles suelen deteriorarse más que en el resto de la casa. Centrar gran parte de los esfuerzos en la cocina y el baño nos puede ser de gran ayuda.

COLORES NEUTROS

Los colores de los muebles, las paredes o los objetos de decoración **suelen ser algo muy personal**. Por eso es clave que, al hacer el Home Staging, se escojan colores neutros. De esta manera se puede dejar a la imaginación una futura decoración.

DECORACIÓN AGRADABLE

Uno de los puntos claves del Home Staging es despersonalizar los espacios. Pero, al mismo tiempo, que la persona que visite el inmueble se sienta cómoda. **Una decoración de ambientación nórdica suele ser agradable para los visitantes**.

DESCONGESTIONAR HABITACIONES

Cuando se pasa mucho tiempo en una casa, no solo se acumulan espacios, sino también muebles. Por lo tanto, **nos desharemos de todos aquellos que no sean necesarios**.

PAREDES

Al igual que decíamos con los colores, las paredes también **deben ser neutras**. O como mínimo, armónicas. Para ello podemos pintar azulejos o cenefas, suavizar la madera con tonos blancos o poner papel sobre las paredes.

Estas son las claves del Home Staging. Con ellas, en Palanca Fontestad, **creemos que ya puedes empezar a preparar tu casa para el mercado. ¡Y conseguir venderla cuanto antes!**



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -