

AQUÍ

EMPIEZA TU NUEVA VIDA

NOVEDADES DEL MES

Tu nuevo hogar te está esperando

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

Forma parte de la Elite inmobiliaria.

6

Buscador de viviendas

7

Viviendas vendidas

8

Nuestros clientes dicen

9

Multiplicamos el valor de tu 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**.

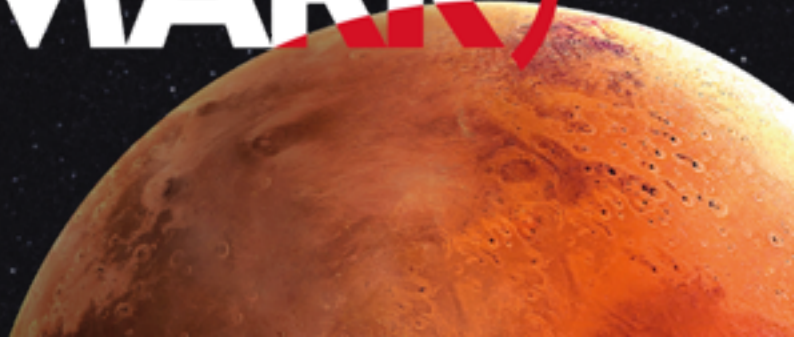
Conservamos nuestra identidad y los valores que nos caracterizan, pero formando parte de una marca más potente. Una marca capaz de ofrecerte mejores servicios, una tecnología más puntera y la gestión más ágil y eficiente del mercado. **Una marca que esté a tu altura**.

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.

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



Jordi Monzó

Asesor Inmobiliario



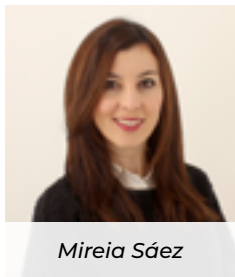
Rebeca Sánchez

Asesora Inmobiliaria



Julián Marco

Asesor Inmobiliario



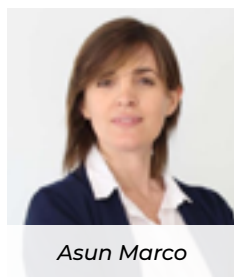
Mireia Sáez

**Responsable de
firmas**



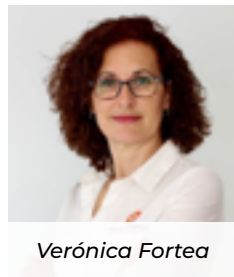
Julia Ordóñez

**Responsable
Preventa**



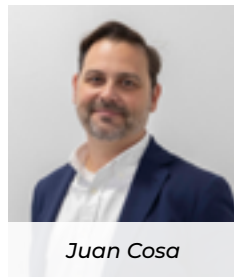
Asun Marco

Asesora Inmobiliaria



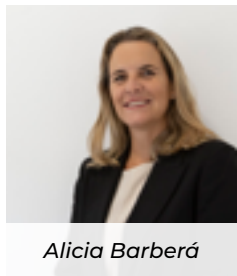
Verónica Fortea

**Apoyo Área
Comercial**



Juan Cosa

Asesor Inmobiliario



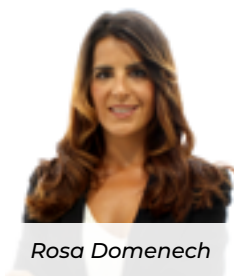
Alicia Barberá

Dep. Obra Nueva



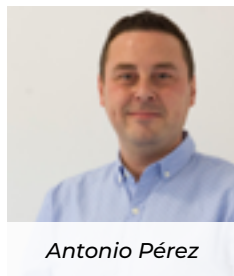
Amparo Orts

Asesora Inmobiliaria



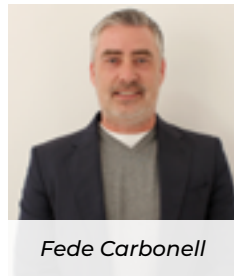
Rosa Domenech

Asesora Inmobiliaria



Antonio Pérez

Asesor Inmobiliario



Fede Carbonell

Asesor Inmobiliario



Andrés Acebrón

Asesor Inmobiliario



José Giménez

Asesor Inmobiliario



Mª Luisa Bellver

Asesora Inmobiliaria



Úrsula Salinas

Asesora Inmobiliaria



Helena Martínez

Asesora Inmobiliaria



129.900€

PL-03965B



PISO EN FOIOS

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

150.000€

PL-04000



PISO EN ALMACERA

-  5 habitaciones dobles
-  2 baños
-  101M2
-  Balcón

160.00€

PL-04011



PISO EN RAFELBUÑOL

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  6M2 Terraza
-  117m2
-  Planta 2ª

99.900€

PL-03940



PISO EN ALBALAT DELS SORELLS

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

174.500€

PL-03999

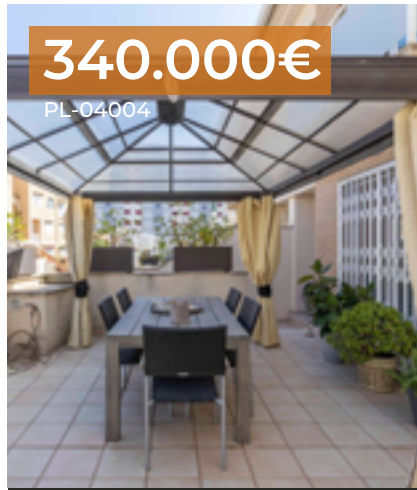


PISO EN MELIANA

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

340.000€

PL-04004



ADOSADO EN LA POBLA DE FARNALS

- 5 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior
- 311 m2
- 85M2 Terraza

95.000€

PL-03992

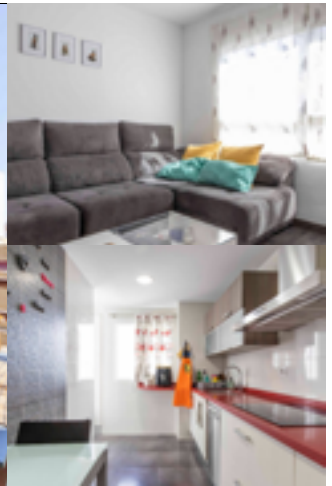


PISO EN ALMACERA

- 3 habitaciones dobles
- 1 Baños
- Balcón exterior
- 62 m2

143.500€

PL-03986



PISO EN TAVERNES BLANQUES

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior
- 98m2

125.000€

PL-01009



PISO EN FOIOS

- 2 habitaciones dobles
- 2 baños
- 6m2 terraza
- 83m2
- Planta 2ª

450.000€

PL-03976



APARTAMENTO EN PATACONA

- 2 habitaciones dobles
- 1 baños
- 10M2 Terraza
- 90 m2
- Planta 6ª



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



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.



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-03921



PISO EN ALMACERA

VENDIDO

PL-03888



**CASA EN CASAS DE
BARCNAS**

VENDIDO

PL-03870



**APARTAMENTO EN
LA POBLA DE FARNALS**

VENDIDO

PL-03863



PISO EN FOIOS

VENDIDO

PL-03830



ATICO EN ALMACERA

VENDIDO

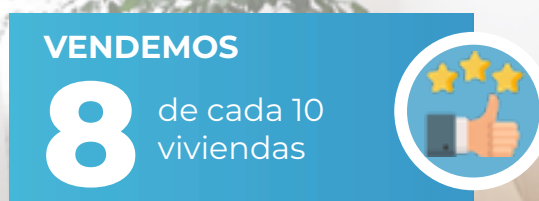
PL-03817



ADOSADO EN MUSEROS



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



MULTIPLICAMOS EL VALOR

LOGRAMOS VENDER ANTES Y AL MEJOR PRECIO

Necesitas un profesional de confianza que controle todo el proceso de venta de tu inmueble para que todo salga perfecto. **Nosotros somos ese profesional.**

Hacemos que enamore

Vamos a darle más valor a tu casa en todo el transcurso de venta. Conseguimos que obtengas un valor elevado a tu vivienda, gracias a una serie de **técnicas de Marketing Inmobiliario:**

- STORYTELLING
- RESTYLING
- HOME STAGING
- REPORTAGE FOTOGRÁFICO PROFESIONAL
- VÍDEO DE ZONA

Relájate. Nosotros nos ocupamos

Nos hacemos cargo de todos los trámites necesarios que pueden ocupar un gran espacio de tu tiempo y **te damos la tranquilidad que necesitas.** También, gracias a nuestro **Plan de Comunicación**, continuarás teniendo el control de tu casa ya que vamos a mantenerte informado de todo el proceso de venta por medio de informes y llamadas.

- PREPARACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN
- OBTENCIÓN CERTIFICADO ENERGÉTICO
- ACOMPAÑAMIENTO A NOTARÍA

Mucho que celebrar

Poseemos una **amplia base de datos de compradores.** Cooperamos con las principales **Asociaciones Inmobiliarias.** Escogemos y atribuimos a tu comprador, y le realizamos un seguimiento.

¡Conseguido! Firmamos arras

Estamos continuamente formándonos en la **Universidad Inmobiliaria Realmark** para pasar a ser unos grandes expertos en negociación. Nos comprometemos a representarte únicamente a ti.

Vendemos antes

Realizamos el diseño de un **Plan de Marketing Inmobiliario** especialmente para ti. Existen más de 25 acciones con la tecnología Inmobiliaria más reciente: **Matterport, Tour virtual 360°, reportaje fotográfico profesional, anuncios destacados en portales, web de la marca, flyers,** etc.

Gana más por tu casa

Confeccionamos un **Análisis de mercado**, estudiando cuál sería en tu caso concreto la competencia, analizando cuál es el índice de precios y los datos reales de venta que se nos indica en tu zona. **Tenemos acceso a datos del Registro de la Propiedad, de la MLS y a una serie de Informes específicos** de precio contrastados. Extraemos la información paso a paso junto y fijamos el máximo precio.



PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -