

# AQUÍ

**EMPIEZA TU NUEVA VIDA**

**PLAN DE MARKETING  
PARA VENDER TU CASA**

**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 *Plan de Marketing  
para vender tu casa*

6 *Buscador de viviendas*

7 *Viviendas vendidas*

8 *Nuestros clientes dicen*

9 *5 cosas que influyen en  
la venta de tu casa*





# 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

## 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?

real**MARK**

The word 'realMARK' is written in a white, lowercase, sans-serif font, with 'MARK' in a larger, bold font. A red arc curves over the top of the letters 'RK'. The background is a dark space with a large, orange, cratered planet (Mars) visible in the bottom right corner.

## STAFF



**JOSÉ MIGUEL PALANCA**  
CEO



**JAVIER PALANCA**  
CEO



**MAR MOSCARDÓ**  
ADMINISTRACIÓN



**MIREIA SÁEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**ALMUDENA GÁLVEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**ASUN MARCO**  
ADMINISTRACIÓN



**ALICIA BARBERÁ**  
ADMINISTRACIÓN



**JULIA ORDÓÑEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**VERÓNICA FORTEA**  
ADMINISTRACIÓN



**ALICIA MARTÍNEZ**  
MARKETING &  
COMMUNITY MANAGER



**MARIVI GIL**  
ADMINISTRACIÓN



**NATALIA MARTÍNEZ**  
ADMINISTRACIÓN

## AGENTES INMOBILIARIOS ASOCIADOS



**JULIÁN MARCO**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**VIRGINIA CORRAL**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**JORDI MONZÓ**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**REBECA SÁNCHEZ**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**SUSANA PÉREZ**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**MAVI CASTILLO**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**SEFA GALLENT**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**AMPARO ORTS**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**ROSA DOMÉNECH**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**ANTONIO PÉREZ**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**FEDE CARBONELL**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**ANDRÉS ACEBRÓN**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**JOSÉ GIMÉNEZ**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**Mª LUISA BELLVER**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**ÚRSULA SALINAS**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**HELENA MARTÍNEZ**  
ASESORA INMOBILIARIA  
ASOCIADA



**SERGIO MOLINA**  
ASESOR INMOBILIARIO  
ASOCIADO



**166.000€**

Ref. C4183



**Piso Massalfassar**

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



**105.000€**

Ref. 04172



**Piso Massamagrell**

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



**80.900€**

Ref. 04149



**Piso Faura**

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Terraza
-  117 m2
-  Planta 1ª



**110.000€**

Ref. 04176



**Piso Benisano**

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

192.000€

Ref. 04180



**Piso Meliana**

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza
- 120 m2
- Planta 1ª

180.000€

Ref. 04164



**Ático dúplex Foios**

- 2 habitaciones dobles
- 1 baño
- Terraza
- 101 m2
- Planta 4ª

230.000€

Ref. 04173



**Piso Valencia (Tormos)**

- 4 habitaciones dobles
- 2 baños
- Garaje
- 108 m2
- Planta 4ª

149.990€

Ref. 04198



**Piso Massamagrell**

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

214.000€

Ref. 04080



**Casa Albalat del Sorells**

- 4 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza
- 183 m2

545.000€

Ref. 04189



**Casa Puig**

- 5 habitaciones dobles
- 2 baños
- Piscina
- 350 m2
- Terraza

# MARKETING

## UN PLAN DE MARKETING PARA VENDER TU CASA

---

Para vender con éxito **necesitas hacer un plan de marketing eficaz**. Si has decidido emprender la venta de tu casa por tus propios medios, debes estar atento:

### Analiza la competencia

Desarrolla y paga un plan de difusión activo de tu vivienda en varios medios. Si decides utilizar portales generalistas, recuerda que suelen estar llenos de otras propiedades: **analiza tu competencia**.

*Para vender tu casa no basta con un cartel de “SE VENDE” y un anuncio en Internet. Necesitas un Plan de Marketing Infallible*

### Adquiere una base de datos

Lo ideal sería adquirir una base de datos real de compradores que actualmente estén buscando vivienda en tu zona, pero resulta muy complicado lograr esa información si eres un particular. Sólo algunos buenos profesionales cuentan con este tipo de bases de datos, por eso son tan valiosas.

### Compara propiedades similares

Estudia las propiedades comparables a la tuya en el área donde se encuentra tu vivienda, las condiciones actuales del mercado y, por último, la disponibilidad de crédito y precios de hipotecas para tus posibles compradores.

### Técnicas de marketing inmobiliario

Open House, Safaris, Folletos de propiedad, Marketing 360°, Day Out.. son muy apropiadas y tienen un gran retorno en las posibilidades de venta.

### “Storytelling” apropiado

El “storytelling” es una técnica que utilizan los profesionales para vender, **contando una atractiva y breve historia sobre la casa**. Asegúrate de preparar un “storytelling” de tu casa apropiado y que cuente las cosas que los compradores buscan.

### Técnicas de “home Staging”

Aprende y aplica algunas técnicas de Home Staging que aumenten el valor percibido de tu casa por parte de los compradores. Prepara también unas buenas fotos y un vídeo en HD para que los compradores vean tu anuncio y quieran visitar tu casa en persona.

Estas son algunas de las claves para que elabores un Plan de Marketing y logres vender tu casa con éxito. Si necesitas ayuda, **sabemos cómo posicionar tu casa en el mercado, qué acciones de marketing funcionan mejor y cómo atraer a los compradores**.

**Si nos llamas, te informaremos.**



# 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.*

**VENDIDO**



***Piso Massamagrell***

**VENDIDO**



***Piso Foios***

**VENDIDO**



***Piso Almacera***

**VENDIDO**



***Piso Museros***

**VENDIDO**



***Dúplex Rafelbuñol***

**VENDIDO**



***Piso Carpesa***



Valorado «Excelente»  
media de 4,8/5



**5**

Años consecutivos premio a "Mejor Agencia de Vendedores" y "Mejor Agencia de Compradores"

**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

**VENDEMOS**

**8**

de cada 10 viviendas



## NUESTROS CLIENTES DICEN...



Magníficos profesionales. Después de muchos años intentando vender una propiedad sin éxito, lo han gestionado en apenas un mes. Trato directo, se encargan de todo y lo organizan facilitando al máximo. Lo recomiendo 100%, muchas gracias por todo.

OTILIA HERRERA



Profesionales excepcionales y trato inmejorable. Supieron resolver todas mis dudas y recibí consejo desde el primer momento. En menos de una semana vendí mi piso, inimaginable!! Si hubiera más estrellas para valorarles, sin duda las marcaría todas.

MARINA C



Nuestra experiencia ha sido muy satisfactoria. Inmobiliaria de las más grandes de la comarca con una amplia selección de inmuebles. Ha sido un placer y la recomendamos al 100%.

RAQUEL SÁNCHEZ CABEZUELO



# 5 COSAS QUE INFLUYEN EN LA VENTA DE TU CASA

---

**1- La Zona:** La localización dentro de un mismo barrio hace variar el precio de las casas y el deseo de los compradores por adquirirla. Lamentablemente, la casa está dónde está y no podemos moverla de sitio. La zona es la que es, así que tendremos que intervenir en otros aspectos en los que Sí podamos influir.

**2- El Precio:** En un mercado con precios ligeramente a la baja o estancados, lo fundamental es vender en el menor plazo de tiempo posible.

Nuestras estadísticas muestran que **las casas que se venden antes y a mejor precio son las que se anuncian desde el principio en el precio más atractivo**. Las casas que salen a un precio inicial superior al debido y con la esperanza de negociar después, acaban languideciendo meses en el mercado y terminan vendiéndose por mucho menos de lo que podría haberse obtenido desde el principio.

***Los compradores de hoy están hiper-informados y si ven un precio demasiado alto, seguramente ni vayan a ver la casa.***

De entre todos ellos, hay personas a las que no les gusta regatear y, si ven un precio demasiado alto, seguramente ni irán a ver la casa. A otros, por el contrario, les encanta conseguir rebajas. Esos sí que visitarán tu vivienda y **harán esas ofertas que a ti te indignarán, sin darte cuenta de que tú mismo les has invitado a hacerlo al elegir un**

**precio demasiado alto.**

**3- La Financiación:** Hay que llevar a cabo una cualificación financiera de los compradores, puesto que no todos poseen los recursos propios necesarios o la suficiente capacidad para endeudarse por la compra de una casa.

***Ayudar al comprador a encontrar la financiación adecuada es clave en la venta de tu casa***

Por eso, hay que estar en **permanente contacto con las entidades financieras** y saber dónde y cuándo presentar cada operación hipotecaria.

**4- La Casa:** Recuerda que la decisión de compra es emocional, y sólo más tarde la racionalizamos con argumentos objetivos. Por lo tanto, el estado de conservación de la vivienda, su presentación, el estado de limpieza, la eliminación de olores y la despersonalización de la misma (quitar cuadros personales, etc.) y otros pequeños cambios pueden suponer la frontera entre recibir ofertas desde el primer día o quedarse de brazos cruzados esperando a que llame alguien.

**5- El Marketing:** Tu agente te presentará un Plan de Marketing, teniendo en cuenta multitud de canales y herramientas de difusión: redes sociales, posicionamiento en Google, reportaje fotográfico, vídeos en HD, otras agencias colaboradoras, publicación en portales, presentación de la vivienda y otras acciones diseñadas a cumplir tu objetivo.



# PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -