

# AQUÍ

**EMPIEZA TU NUEVA VIDA**

**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 Un 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.

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



real**MARK**



## STAFF



**JOSÉ MIGUEL  
PALANCA**  
CEO



**JAVIER  
PALANCA**  
CEO



**MAR MOSCARDÓ**  
ADMINISTRACIÓN



**MIREIA SÁEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**ALMUDENA GÁLVEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**ASUN MARCO**  
ADMINISTRACIÓN



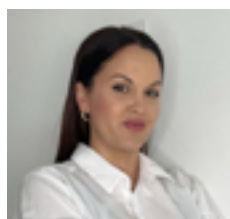
**ALICIA BARBERÁ**  
ADMINISTRACIÓN



**JULIA ORDÓÑEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**VERÓNICA FORTEA**  
ADMINISTRACIÓN



**ALICIA MARTÍNEZ**  
MARKETING &  
COMMUNITY MANAGER



**MARIVI GIL**  
ADMINISTRACIÓN



**NATALIA MARTÍNEZ**  
ADMINISTRACIÓN

## AGENTES INMOBILIARIOS ASOCIADOS



**JULIÁN  
MARCO**



**VIRGINIA  
CORRAL**



**JORDI  
MONZÓ**



**REBECA  
SÁNCHEZ**



**SUSANA  
PÉREZ**



**MAVI  
CASTILLO**



**SEFA  
GALLENT**



**AMPARO  
ORTS**



**ROSA  
DOMÉNECH**



**ANTONIO  
PÉREZ**



**FEDE  
CARBONELL**



**ANDRÉS  
ACEBRÓN**



**JOSÉ  
GIMÉNEZ**



**Mª LUISA  
BELLVER**



**ÚRSULA  
SALINAS**



**HELENA  
MARTÍNEZ**



**SERGIO  
MOLINA**



**ADRIÁN  
DÍEZ**



**JAVIER  
FERRUS**



# NOVEDADES DEL MES






*Tu nuevo hogar te está esperando.*

**150.000€**

PL-04314



**PISO MELIANA**





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

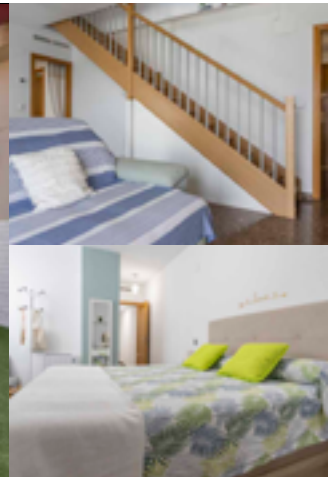
**120.000€**

PL-04311



**ÁTICO BONREPÒS I MIRAMBELL**

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Terraza
-  100 m2








**110.000€**

PL-04277



**PISO MASSAMAGRELL**






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

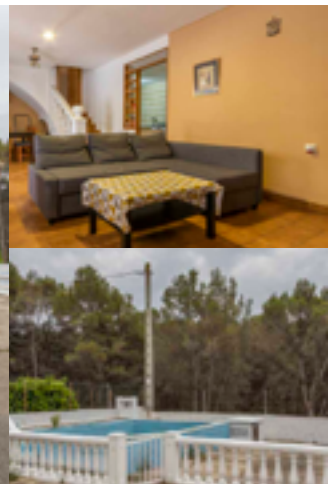
**145.000€**

PL-04259



**CHALET SAGUNTO**

-  3 habitaciones dobles
-  1 baño
-  Piscina comunitaria
-  163 m2
-  Terraza



166.000€

PL-04205



### PISO ALMÀSSERA

- 4 habitaciones dobles
- 2 baños
- Balcón exterior
- 121 m2
- Planta 2ª

235.000€

PL- 04279



### ADOSADO FOIOS

- 3 habitaciones dobles
- 3 baños
- Terraza
- 222 m2

139.000€

PL-04292



### PISO ALMÀSSERA

- 2 habitaciones dobles
- 1 baño
- Balcón exterior
- 74 m2
- Planta 1ª

150.000€

PL- 04237



### PISO RAFELBUÑOL

- 3 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza
- 106 m2
- Planta 2ª

180.000€

PL-04306



### PLANTA BAJA FOIOS

- 3 habitaciones dobles
- 1 baño
- Terraza
- 219 m2

220.000€

PL-04320



### PISO VALENCIA

- 2 habitaciones dobles
- 1 baño
- Piscina comunitaria
- 91 m2
- Planta 11ª



# UN PLAN DE MARKETING PARA VENDER TU CASA

---

Vender una casa no sólo es colocar un cartel de “se vende” en la ventana y un anuncio en algún portal inmobiliario. 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 Infalible”**

## 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

Acciones como: **Open House**, Safaris, Folletos de propiedad, Marketing 360°, **Day Out** y otras técnicas, son también 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 hagan que aumente 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. Es posible que te resulte complicado o no dispongas del tiempo necesario para hacerlo correctamente. Si necesitas ayuda, en nuestra inmobiliaria somos expertos.



# 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

**IR AL  
BUSCADOR**



# VIVIENDAS VENDIDAS

*Nuestros casos de éxito.*

**VENDIDO**



Piso en Meliana

**VENDIDO**



Ático en Foios

**VENDIDO**



Casa en Foios

**VENDIDO**



Casa en Puebla de Farnals

**VENDIDO**



Piso en Foios

**VENDIDO**



Piso en Picanya



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, increíble!! 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

---

**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 podemos influir.**

**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.

**LA FINANCIACIÓN:** El crédito hipotecario fluye con relativa facilidad y es más sencillo encontrar compradores. Aun así, 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.

**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.

**EL MARKETING:** La primera decisión de marketing que debes tomar es **la elección de tu agente inmobiliario.** 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 -