

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

1Conócenos

2Somos RK

3Nuestro equipo

4Novedades del mes

5*Un plan de Marketing
para vender tu casa*

6Buscador de viviendas

7Viviendas vendidas

8Nuestros 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.



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 ícono 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



MARIVÍ GIL

ADMINISTRACIÓN



NATALIA MARTÍNEZ

ADMINISTRACIÓN

AGENTES INMOBILIARIOS ASOCIADOS



**JULIÁN
MARCO**



**VIRGINIA
CORRAL**



**JORDI
MONZÓ**



**REBECA
SÁNCHEZ**



**SUSANA
PÉREZ**



**MAVI
CASTILLO**



**SEFA
GALLENT**



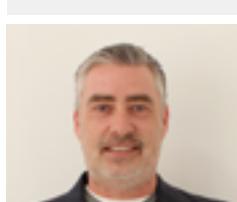
**AMPARO
ORTS**



**ROSA
DOMÉNECH**



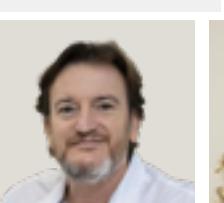
**ANTONIO
PÉREZ**



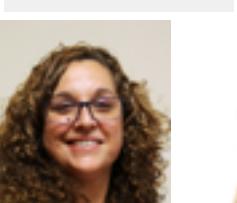
**FEDE
CARBONELL**



**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 2^a

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 3^a

145.000€

PL-04259



CHALET SAGUNTO

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

166.000€

PL-04205

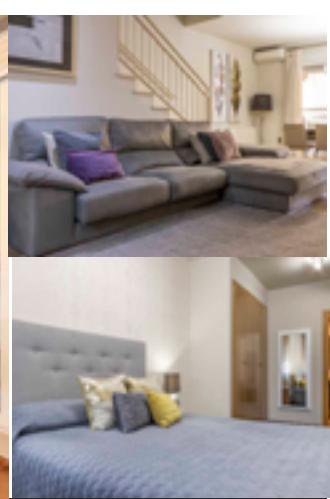


PISO ALMÀSSERA

- 🛏 4 habitaciones dobles
- 🚥 2 baños
- Terraza exterior
- 121 m²
- Planta 2^a

235.000€

PL- 04279

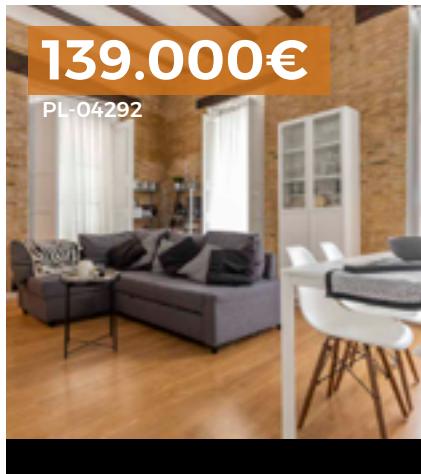


ADOSADO FOIOS

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

139.000€

PL-04292



PISO ALMÀSSERA

- 🛏 2 habitaciones dobles
- 🚥 1 baño
- Terraza exterior
- 74 m²
- Planta 1^a

150.000€

PL- 04237



PISO RAFELBUÑOL

- 🛏 3 habitaciones dobles
- 🚥 2 baños
- Terraza
- 106 m²
- Planta 2^a

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 11^a



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



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-02968

Piso

Tavernes Blanques

2 dormitorios | 1 baño

↓ 65.000€

Ref. PL-02931

Local comercial

Meliaña

0 dormitorios | 0 baños

65.000€

Ref. PL-02965

Chalet

Naquera

3 dormitorios | 0 baños

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"



5,3

SÓLO

Diferencia
precio captación/
precio cierre



7

EN SÓLO

Visitas vendemos
una vivienda

55

DÍAS

Tardamos en
vender una
vivienda



RECOMENDADOS

83%

La gran mayoría
de nuestros
clientes, vienen
recomendados



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

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 **tenemos que intervenir en otros aspectos en los que Sí podamos 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.



RK

PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA

- BOLETÍN MENSUAL -