

# 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 *pasos para negociar  
y cerrar la venta de tu casa*

6 *Buscador de viviendas*

7 *Viviendas vendidas*

8 *Nuestros clientes dicen*

9 *Cómo fijar el precio  
inteligente*





---

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. The 'MARK' part is in a larger, bold font. A red, curved line arches over the 'MARK' part, similar to the RK logo above. The background is a dark space with a large, orange, cratered planet (Mars) in the bottom right corner.

# NUESTRO

## STAFF



**JOSÉ MIGUEL  
PALANCA**  
CEO



**JAVIER  
PALANCA**  
CEO



**MAR MOSCARDÓ**  
ADMINISTRACIÓN



**MIREIA SÁEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**ALMUDENA GÁLVEZ**  
ADMINISTRACIÓN



**ASUN MARCO**  
ADMINISTRACIÓN



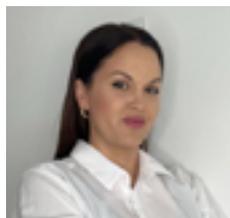
**ALICIA BARBERÁ**  
ADMINISTRACIÓN



**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**



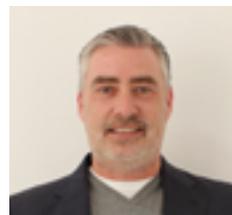
**AMPARO  
ORTS**



**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.*



159.000€

**Piso en Albalat dels Sorells**

-  3 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Galeria
-  114 m2
-  bajo



149.500€

**Piso Massamagrell**

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



149.900€

**Piso en Foios**

-  4 habitaciones dobles
-  2 baños
-  Balcón exterior
-  116 m2
-  Planta 5ª



220.000€

**Casa en Albalat dels Sorells**

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

139.000€



**Piso en Meliana**

- 5 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza
- 90 m2
- Bajo

215.000€



**Piso en Massal-fassar**

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

335.000€



**Casa en Albalat dels Sorells**

- 5 habitaciones dobles
- 2 baños
- Terraza
- 326 m2

189.000€



**Piso en Meliana**

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

80.000€



**Planta baja Sagunto**

- 2 habitaciones dobles
- 1 baño
- Patió
- 84,5 m2
- Planta baja

470.000€



**Casa en Puzol**

- 4 habitaciones dobles
- 3 baños
- Terraza
- 389 m2



Has logrado atraer a un comprador que está interesado en adquirir tu propiedad: ha llegado el momento de la negociación.

La negociación es un arte que se pule y refina con la experiencia.

**5 consejos infalibles** para lograr el mejor precio y condiciones:

#### **1. La información es poder.**

Conocer la motivación real del comprador servirá para saber hasta qué punto está dispuesto a llegar en la negociación.

#### **2. La negociación no tiene por qué hablar sólo del precio.**

Además del precio, hay otros factores importantes en una negociación. Conocer cuáles son importantes para el comprador y ceder en alguno de ellos puede significar un beneficio en uno de los que son importantes para ti.

#### **3. Las ofertas, siempre con dinero.**

La mejor forma de negociar es con una oferta por escrito y con dinero. De otra forma, te arriesgas a tanteos, pruebas y a ser utilizado para que al final compren la casa del vecino.

**“La mejor forma de negociar es con una oferta por escrito y con dinero”**

#### **4. Aceptar una oferta un viernes.**

Si un comprador realiza una oferta verbal por tu casa y piensas aceptarla, es mejor que no confirmes un viernes. Si cometes ese error, el comprador dejará de valorar tu aceptación y es posible que le entre pánico con la compra durante el fin de semana. Es preferible que pase esos dos días pensando si le aceptarán o no la propuesta. Una frase clave: “Gracias por la oferta. La comentaré con la familia el fin de semana y el lunes te contestaremos”.

#### **5. Preparar las cosas antes...**

La prevención es fundamental. Te exponemos tres ejemplos para que veas cómo evitar “fuegos” antes de que se produzcan en el momento de negociar:

#### **a) Si tu inmueble está para reformar, ten a mano un presupuesto de reforma preparado.**

Es posible que al comprador le entre el vértigo pensando en el precio que le va a costar la reforma. Entregar un presupuesto de reforma de un profesional resolverá inmediatamente los miedos del comprador y le ayudará a realizar una oferta en firme.

**“Lo que no son cuentas, son cuentos”**

Tener el presupuesto antes es generar valor, ya que evitará que el comprador pida un presupuesto más caro a otro profesional y que lo utilice como herramienta de negociación para bajar

el precio.

### **b) Financiación. Contacta antes con varias entidades.**

Si el comprador requiere financiación, conocer las entidades que están financiando en cada momento y en las mejores condiciones evitará que el comprador desestime la venta, ya sea por la nula viabilidad o porque las hipotecas que le ofrezcan sean muy poco atractivas.

Hay entidades que contestan en 24 horas y otras que tardan hasta 30 días.

**“Puedes ayudar a tu comprador a que consiga la financiación necesaria para comprar tu casa”**

Cuando tengas un interesado en comprar su vivienda, dirígelo a una entidad que ofrezca una solución rápida y buena para el comprador.

Si el comprador es consciente de que está negociando dos cosas, el precio de la vivienda y las condiciones del préstamo, conseguirás que no se centre solamente en querer bajar el precio: su foco de atención estará también en la hipoteca y un ahorro en esta puede significar un mejor precio para ti.

### **c) Los documentos.**

Un error en este sentido puede resultar muy caro. Si no eres abogado/a, es importante que un profesional revise los documentos que vas a

firmar. Esa puede ser la diferencia entre vender o no vender, entre perder o ganar miles de euros. Es aconsejable acudir a un profesional que trabaje con frecuencia en el ámbito inmobiliario y esté habituado a seleccionar el mejor documento según el caso.



# BUSCADOR DE VIVIENDAS

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

¡Llámanos! 961 49 01 35

**RK** PALANCA FONTESTAD  
BY REALTY CONTROL

INICIO VENDER COMPRAR ALQUILAR NOSOTROS **PROPIEDADES** OBRA NUEVA EMPLEO BLOG CONTACTO

## Propiedades en venta

POBLACIÓN	ZONA	TIPO	Precio	Ref	<b>BUSCAR</b>
-----------	------	------	--------	-----	---------------

¿No encuentras lo que buscas? [Contáctanos](#)

258 propiedades

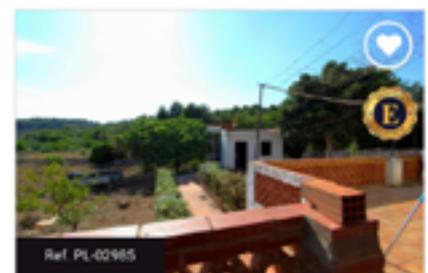
Ordenar por **Fecha - DESC**



**Piso**  
Tavernes Blanques  
2 1  
↓ 65.000€



**Local comercial**  
Meliana  
0 0  
65.000€



**Chalet**  
Naquera  
3

**IR AL  
BUSCADOR**



# VIVIENDAS VENDIDAS

*Nuestros casos de éxito.*

**VENDIDO**



*Piso en Museros*

**VENDIDO**



*Adosa en Rafelbuñol*

**VENDIDO**



*Adosado en Bétera*

**VENDIDO**



*Piso en Vinalesa*

**VENDIDO**



*Casa en Foios*

**VENDIDO**



*Casa en Vinalesa*



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



# CÓMO FIJAR EL PRECIO INTELIGENTE

---

Debes recordar que **los carteles de particulares son muy atractivos para cazadores de gangas** que esperan bajar el precio, ya que también están pensando en ahorrarse dinero en comisiones de agentes inmobiliarios. Así pues, prepárate para las negociaciones más duras y las ofertas más ajustadas.

- Recuerda que **tu oferta debe estar en consonancia con las propiedades comparables a la tuya y las tendencias del mercado**. No desearás que tu casa languidezca en el mercado, ni tampoco vender a un precio inferior del que podrías haber recibido.

- **No caigas en la trampa de pedir lo que piden el resto de casas en venta**: recuerda que muchas de esas no se están vendiendo.

- Deberás fijarte en los **valores de transacción reales de tu zona** o en las propiedades más atractivas, que son las que los compradores querrán visitar primero.

## Todo es cuestión de perspectiva

Si te empeñas en observar los precios de mercado únicamente a través de las "lentes de vendedor" y no consigues a través de las "lentes de comprador", jamás entenderás cómo percibe el mercado un comprador actual. **¿Cómo ve el mercado una persona que realmente quiere comprar?** ¿Qué propiedades elegirá visitar primero? ¿Por qué descarta algunas y deja otras para "más adelante"? ¿Cómo evitar vender barato? ¿Cómo evitar salir a un precio caro que te haga perder visitas que acaban comprando otras casas? ¿Crees que siempre estás a tiempo de bajar el precio con posibilidades de éxito? No hacerse estas preguntas es el error más común de los vendedores particulares. Para quienes no las saben responder, es muy difícil convertir su casa en una de las más deseadas.

Evita alargar el proceso de venta. Averigua cómo

poner el precio inteligente a tu propiedad.

## Un error común es poner un precio muy alto

Uno de los errores más comunes y costosos para el vendedor es poner un precio muy alto a su propiedad, pensando que con ello conseguirá vender mejor. Todos queremos vender al mejor precio posible, pero **perder de vista el Valor de Mercado puede tener unas consecuencias muy desagradables**.

Los precios excesivos suelen ser consecuencia del afecto que sentimos por nuestras casas, afecto que esperamos transmitir, en forma de un precio más elevado, al comprador. Ello, evidentemente, parte de un sentimiento irracional, y los compradores comparan de manera objetiva todas las viviendas en venta, independientemente de qué sientan por ellas sus respectivos vendedores.



# PALANCA FONTESTAD

BY REALMARK INMOBILIARIA



- BOLETÍN MENSUAL -