



tusoluciónhipotecaria



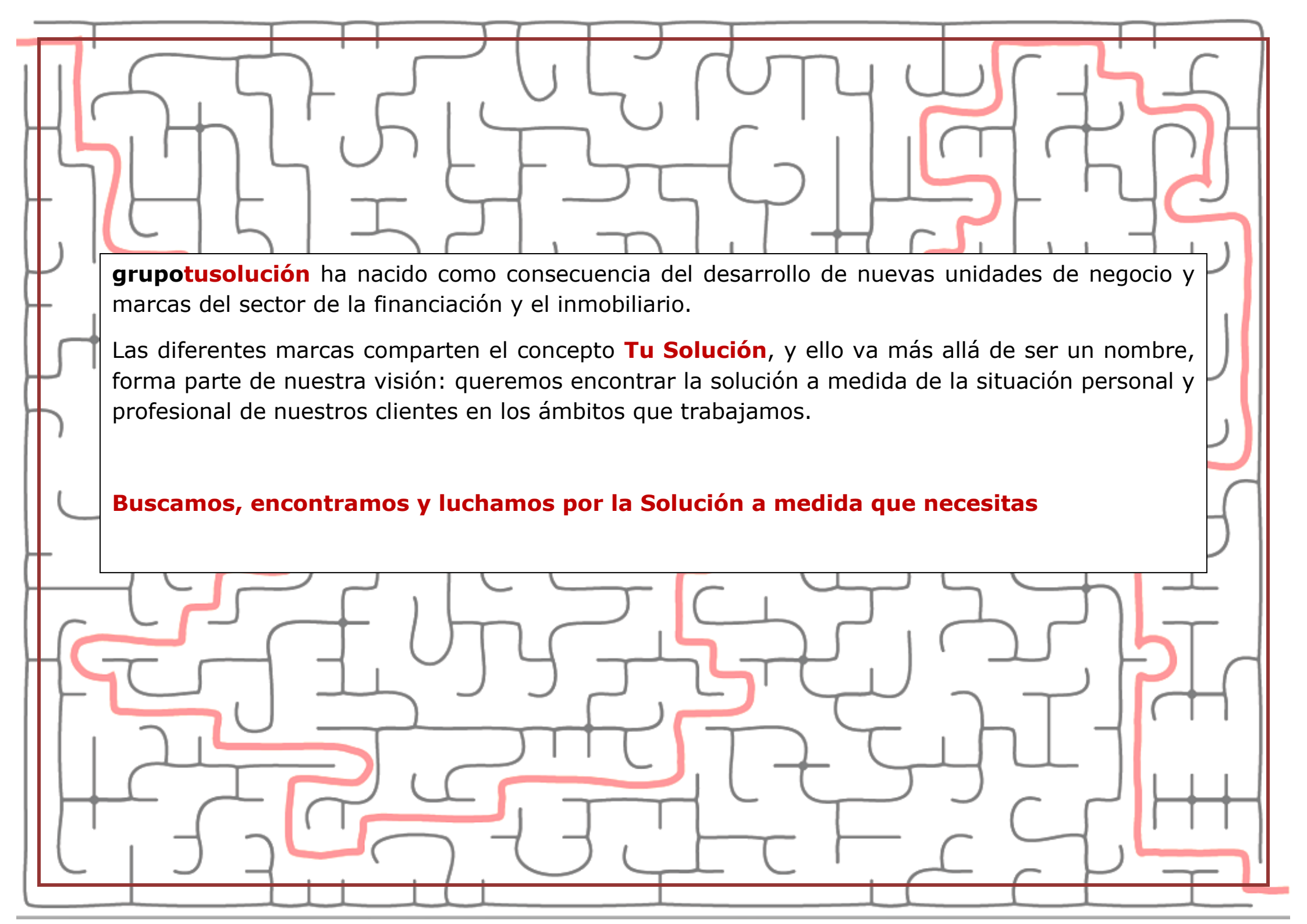
tusolucióninmobiliaria



tusoluciónodontofinancia



tusoluciónesteticfinancia



grupotusolución ha nacido como consecuencia del desarrollo de nuevas unidades de negocio y marcas del sector de la financiación y el inmobiliario.

Las diferentes marcas comparten el concepto **Tu Solución**, y ello va más allá de ser un nombre, forma parte de nuestra visión: queremos encontrar la solución a medida de la situación personal y profesional de nuestros clientes en los ámbitos que trabajamos.

Buscamos, encontramos y luchamos por la Solución a medida que necesitas

grupotusolución está formado por las siguientes marcas:



tusoluciónhipotecaria

tusoluciónhipotecaria (tsh) fue la primera marca del grupo creada en 2000, la que dota de reconocimiento y prestigio al resto ya que es con la que nos iniciamos en el mundo de la intermediación financiera independiente.

www.tusolucionhipotecaria.com



tusolucióninmobiliaria

tusolucióninmobiliaria (tsi) nació hace 5 años ya que aumentó la demanda de personas que acudían a TSH en busca de vivienda. Actualmente, estamos en un momento de crecimiento y con muchos planes para el futuro.

www.tusolucioninmobiliaria.com



tusoluciónodontofinancia

tusoluciónodontofinancia (tso) ha surgido en 2010 como respuesta a la necesidad de muchas personas a buscar la financiación para tratamientos odontológicos y también, para la financiación de instalaciones, material y aparatología médica odontológica.

www.odontofinancia.com



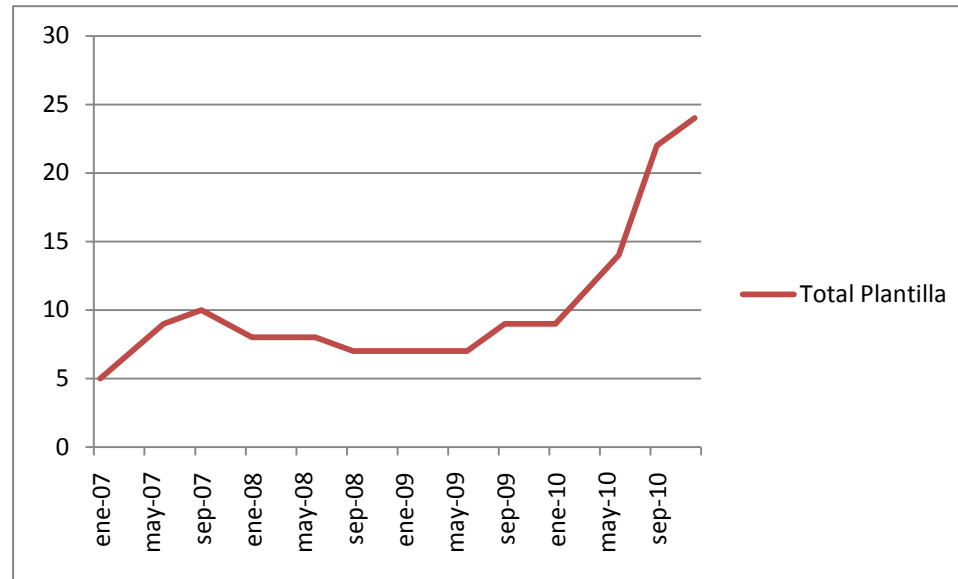
tusoluciónesteticfinancia

tusoluciónesteticfinancia (tse) así como TSO, pretende intermediar para la concesión de créditos para la realización de operaciones de estética.

Organigrama grupotusolución



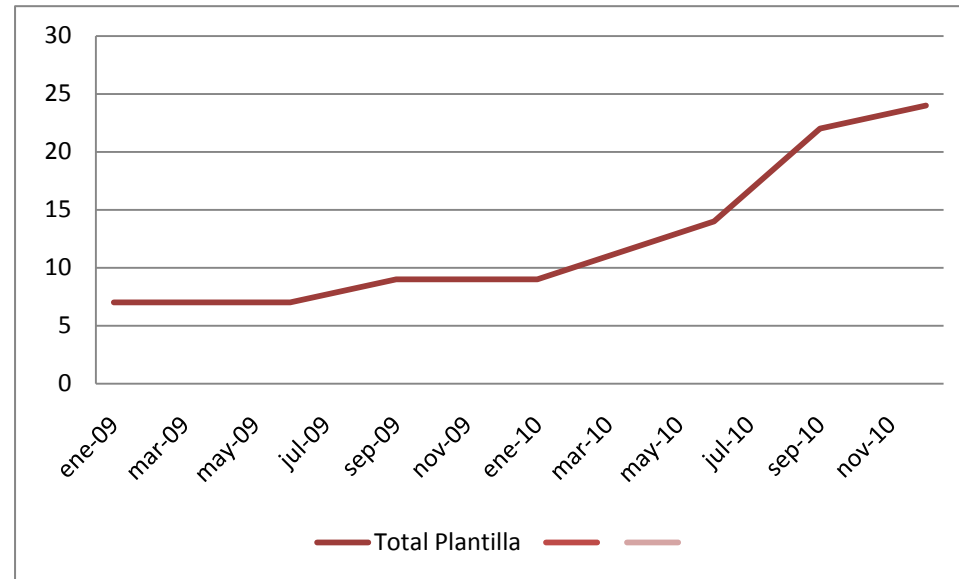
Evolución equipo humano de **grupotusolución** del 2007 al 2010



grupotusolución ha pasado de cinco empleados en 2007 a 25 personas a finales de 2010. Durante el periodo de 2007 al 2009, claramente los años que más ha afectado la crisis en todos los sectores, **grupotusolución** supo mantenerse y trabajar duro. **En el último año, se ha pasado de siete a 25 personas** que refuerzan las áreas de comunicación y marketing, administración, los departamentos de técnico comercial, gestoría inmobiliaria y los departamentos analíticos.

PEQUEÑA GRAN EMPRESA

Aumento de presencia de profesionales femeninas en el equipo del grupo



Durante el último año **se ha triplicado el número de profesionales del sexo femenino** que han empezado a trabajar en el **grupotusolución**. Cabe destacar que las mujeres ocupan **puestos directivos** como sería el caso de la responsable de Administración y Contabilidad del grupo y del departamento de Comunicación.

CONCILIACIÓN DE VIDA LABORAL Y FAMILIAR

A pesar de que el **grupotusolución** lleva 10 años en el mercado trabajando día a día a ámbito nacional, es ahora cuando vive **un gran momento de crecimiento y expansión** tanto en volumen de trabajo, equipo de trabajo y localizaciones de oficinas.

La sede central de **grupotusolución** está situada en la **calle De les Torres 26, 08042 de Barcelona**. Además, estamos situados en **Gran Via de Les Corts Catalanes 606 1º 2ª, 08007 Barcelona**.



Entrevista



Ricardo Gulias Valverde, director general de RN Tu Solución Hipotecaria

RN Tu Solución Hipotecaria es una intermediadora financiera independiente formada por un equipo de profesionales con experiencia de más de diez años en el sector y comprometidos en buscar la mejor solución hipotecaria para cada cliente. La fuerza de trabajo de RN está en su experiencia en el sector y en su trato cara a cara con el cliente.

Entrevista a Ricardo Gulias sobre financiación en la web inmobiliaria Pisos.com, 2 de junio de 2010

Alternativas a la insolvencia

Las soluciones a las que hasta ahora recurrían los clientes con problemas de solvencia eran variadas. Muchos hipotecados optaban por cambiarse de banco o por [renegociar las condiciones](#) del préstamo con su entidad. Otros han optado por utilizar sus [periodos de carencia](#) durante algunos meses o años hasta que su situación económica mejore y **no son pocos los que han optado por una refinanciación o reagrupación de deudas**. De hecho, durante el año pasado se registró [un aumento del 50% en 2009](#), tanto entre particulares como entre los hogares, según el Observatorio de Financiación Familiar de la Agencia Negociadora de Productos Bancarios.

Palabras clave

[hipotecas 90 años](#), [hipotecas a 90 años](#), [hipotecas nonagenarias](#), [prestamo 90 años...](#)

Una reagrupación de deudas suele suponer un cambio en la cuota hipotecaria y en los plazos. Normalmente, las mensualidades se reducen, pero se alarga el periodo de amortización del préstamo, según las necesidades del cliente. Debido a estas prácticas en tiempos de crisis económica, **el plazo medio de amortización de un préstamo hipotecario de los españoles, que se situaba en 22,5 años** este mes de mayo de 2010, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), se ha quedado corto.

Muchas entidades financieras empezaron a ofertar hipotecas a 50 ó 60 años, con una financiación del 100% del inmueble para proporcionar más facilidades a los usuarios a la hora de pagar, como Caja Catalunya, [BBK](#), Caja Duero, Caja Ávila, entre otras. No obstante, este plazo parece que también se ha quedado pequeño. Desde hace poco, la empresa de intermediación financiera, CreditServices se ha atrevido a ofertar una hipoteca con un plazo de 90 años.

¿Una locura?

En un principio, puede parecer una locura, ~~pues ¿quién quiere hipotecarse 90 años?~~ Las ventajas que aportan estos créditos es que pagas menos cuota hipotecaria al mes y te financian el 100% del inmueble. ~~En Japon y Estados Unidos, estos créditos conocidos como "hipotecas hereditarias" son una práctica común.~~ Las pocas esperanzas que tienen muchos ciudadanos para acceder a una vivienda en las condiciones económicas actuales, puede hacer que se replanteen este producto.

Sin embargo, es aconsejable que analices los inconvenientes con los que tendrás que cargar el resto de tu vida. Desde la intermediadora financiera independiente, RN Tu Solución Hipotecaria, el director general Ricardo Gulias, estima que "no es una buena opción en ninguno de los casos, porque analizando cuotas e intereses **no hay un ahorro significativo, y si en cambio hay un pago de interés muy elevado a causa de la ampliación de plazo**".

La situación económica actual del país, como hemos comentado, es una de las grandes razones que pueden empujar a contratar este producto. No obstante, Gulias aconseja **no dejarse influenciar por esta coyuntura financiera**, pues en tres o cuatro años puede revertir, y una vez contratada esta hipoteca, el compromiso estará cerrado para los próximos 90 años.

"Es el forzado sobreendeudamiento al que han tenido que recorrer las familias con tal de acceder a una vivienda el que nos ha conducido a la crisis actual" opina Adria Alemany, miembro de la Plataforma de afectados por la hipoteca (PAH). "Por lo tanto, permitir las hipotecas a 90 años es como ~~echar gasolina al fuego~~ y perpetuar un modelo que se ha demostrado suicida", agrega.

Extracto de una noticia sobre hipotecas a 90 años donde Ricardo Gulias fue consultado, en Pisos.com, 14 de septiembre de 2010

Noticias Expositores BMP 2010

GRUPO FINANCIALPAR: Un servicio 360° al alcance del visitante



1 2 Consultores financieros de Tu Solución Hipotecaria dando soluciones durante el pasado Salón de Oportunidades Inmobiliarias de abril

El Grupo FINANCIALPAR es una organización que cuenta con las marcas RN Tu Solución Hipotecaria y Tu Solución Inmobiliaria. La primera de ellas lleva más de diez años en el mercado, ello significa experiencia a la hora de interpretar cada caso y buscar una solución a medida; beneficiar al cliente con las mejores condiciones financieras gracias a los acuerdos que mantiene con las diversas entidades bancarias y agilizar el proceso de gestión de la operación. RN Tu Solución Hipotecaria da solución a los problemas financieros de sus clientes a la hora de poder comprar una vivienda, cambiar de casa, mejorar las condiciones de la hipoteca actual o consolidar las deudas. Por otro lado, Tu Solución Inmobiliaria surgió hace ocho años como respuesta de la demanda de las personas en buscar su vivienda ideal. Es así como el equipo de comerciales hace una búsqueda tanto en su propia cartera como en externas y negocia por el cliente para conseguir el inmueble que desea.

Como bien se sabe, son muchas las personas que buscan vivienda y necesitan financiación, por ello no es de extrañar que ambas marcas estén viviendo un momento de expansión. Esto se traduce en el número de oficinas que se están abriendo y acuerdos bancarios que se están cerrando aumentando así el abanico de productos hipotecarios e inmobiliarios que ofrecer a sus clientes.

Durante la semana del "BMP", y como ya lo hizo durante el "Salón de Oportunidades Inmobiliarias", RN Tu Solución Hipotecaria y Tu Solución Inmobiliaria pretende ayudar a los visitantes a saber cuáles son los pasos a seguir para la búsqueda de un hogar. Y es que el primero siempre es saber cuánto podemos permitirnos y el segundo buscar aquella vivienda que cumpla los requisitos. De esta manera esta organización va a dar durante el salón un servicio integral a todos los visitantes que lo deseen.



BARCELONA MEETING POINT EL FINANÇAMENT

INTERMEDIARIS PER ACONSEGUIR CRÈDIT

EMPRESSES ESPECIALITZADES Agents assessoren els clients sobre la quota de la hipoteca i la recerca del millor préstec

P. CARO
redaccio@bcn@20minutos.es/twitter:@20m
20 minutos

Molts dels visitants del saló BMP troben pis o casa adaptats a les seves necessitats o gustos pel que fa a l'habitatge. Però a l'hora de traslladar la seva demanda a l'entitat bancària pertinent, es troben amb la negativa del banc de concedir-los una hipoteca o préstec.

Les empreses d'intermediació financera independent són una opció a tenir en compte per tal de poder aconseguir finançament. Un dels avantatges amb què juguen aquestes societats, com per exemple Tu Solución Hipotecaria, és la credibilitat i el prestigi de la cartera de clients que mouen.

Les operacions hipotecàries que presenten aquests professionals de la intermediació són valorades pels bancs. També és quelcom molt preuat per part del client particular l'assessorament personalitzat que reben dels agents d'intermediació. Un dels punts que es tracten és la quantitat màxima amb què es pot endeutar el futur comprador, per poder comptar amb unes ex-

pectatives realistes que certifiquin el suport econòmic de la compra.

Abans d'escollir l'habitatge desitjat, hem de comprovar que aquest s'adapta al nostre poder adquisitiu. Els intermediaris coneixen de primera mà el mercat i quins productes hipotecaris poden ser convenients per al client.

Calcular la quota ideal

Empreses com Tu Solución Hipotecaria fan un estudi de la situació de cada comprador que demana el seu assessorament i els indiquen quina quota màxima mensual poden pagar.

En el cas de no tenir casa o pis prèviament aparaulat, el futur propietari el busca, al mateix temps que l'intermediari cerca les millors solucions hipotecàries.

Quan l'operació està aprovada amb el banc, el client pot negociar el preu final de l'adquisició amb la promotora. La quota mensual ideal és un càlcul bàsic abans de saber quin és el preu de la vivenda que es vol trobar, i els compradors, sovint, ignoren aquest extrem, com comenta el director de Tu Solución Hipotecaria, Ricardo Gullías.

D'aquesta forma, s'evita cometre errors que han obligat moltes persones a renunciar al seu pis en no poder fer-se càrrec del pagament de la hipoteca amb l'augment dels tipus d'interès.



Molts futurs compradors desconeixen, prèviament a la compra



ELEVADORES VERTICALES



SI
SALVAE

- * Ancho escalera
- * Ancho escalera
- * Escaleras recta

Estás en: [Inicio](#) > [Blog](#) > Los españoles no saben cuánto pueden gastarse para comprar una casa

Los españoles no saben cuánto pueden gastarse para comprar una casa

Publicado el 3 Nov 2010 por [Pau A. Monserrat](#)

Ricardo Gulias, director de [RN Solución hipotecaria](#) y [experto independiente](#) en Bankimia, nos ha hecho llegar esta información sobre el **salón inmobiliario Barcelona Meeting Point** y el mundo de la vivienda:

Con motivo de la 14ª edición del salón inmobiliario [Barcelona Meeting Point](#) no son pocos los expertos que aseguran que nos encontramos en un **buen momento para comprar**, y más aún cuando hasta el 31 de diciembre de 2010 comprar una **vivienda habitual** desgrava, independientemente de nuestra renta. Sin embargo, la realidad es que cuando el particular va a su entidad financiera a **pedir una hipoteca**, en muchas ocasiones, ésta es **denegada**.

Ricardo Gulias, director de la empresa de intermediación financiera independiente [Tu Solución Hipotecaria](#), afirma que ciertamente **es un buen momento** pero que hemos de adaptarnos a la realidad actual.

Hoy en día, las entidades financieras y de crédito están más receptivas a operaciones hipotecarias que son presentadas por **intermediadores financieros solventes** y de prestigio que, en muchas ocasiones, por el propio interesado. Ello se debe a que los profesionales de la intermediación aseguran a la entidad un **filtraje de buenos clientes** y al cliente un **asesoramiento** que ubica en qué cantidad se puede endeudar.

El director de Tu Solución Hipotecaria asegura que los **pasos a seguir** por los futuros compradores tienen que cambiar. Explica que antes de ir a buscar una vivienda debemos tener presente el precio de la **vivienda que nuestra economía nos permite pagar**.

De esta manera, es interesante asesorarse por un intermediario financiero que conozca la situación del mercado y los productos hipotecarios que se ajustan a cada situación. Comenta Ricardo Gulias que son muchos los casos de personas que han acudido a Tu Solución Hipotecaria sin tener aún el piso elegido. Es así como realizan un estudio según la situación del cliente y les dicen cuál es la **cuota máxima que pueden pagar**.

Después, mientras el intermediario financiero consigue aprobar la hipoteca, el cliente busca la vivienda; y con la operación aprobada el cliente tiene capacidad de **negociar el precio de la vivienda**.

La importancia de saber **cuál es la cuota mensual** adecuada es ignorada por la mayor parte de futuros compradores y sin embargo, indispensable para conocer cuál es el precio de la vivienda que debemos encontrar. Conociendo estos datos **evitaremos caer en errores** del pasado ya que tendremos una cuota que podremos asumir aunque los intereses se vuelvan a disparar en un futuro.


Es ahora cuando deberemos iniciar el proceso de búsqueda de la vivienda ideal y contar profesionales que puedan guiarnos por el arduo camino de comprar una casa.

Entrada blog de Bankimia, 4 de noviembre de 2010

Stage Clinic MLS, el primer congreso de formación para profesionales inmobiliarios

Castelldefels (Barcelona) acoge, entre los días 14 y 16 de enero, la primera edición de Stage Clinic MLS con el objetivo de ofrecer a los profesionales del sector inmobiliario una oportunidad para que recicen su formación y conozcan nuevas herramientas de venta.

★★★★☆ 4 votos | 6 comentarios

 Imprimir

Redacción | 12/01/2011

Entre los días **14** y **16** de enero se celebra en **Castelldefels** (Barcelona) el primer **Stage Clinic MLS**, un congreso de formación para los profesionales inmobiliarios organizado por Cenic y MLS Barcelona.

Durante los días que dure el congreso los asistentes podrán acudir a sesiones de distintos empresarios, expertos en economía, financiación, referentes en el sector inmobiliario, además de profesionales de la comunicación y el marketing inmobiliario.

Entre los ponentes se encuentran Ricardo Gulias, director de **Tu Solución Hipotecaria** y **Tu Solución Inmobiliaria**, que impartirá una sesión sobre la financiación en 2011 el día 14 a las 19 h, Gonzalo Bernardos, vicerrector de la **Universitat de Barcelona** que hablará sobre networking inmobiliario o Juan Carlos Gallego, gerente de **Visual Habitat** y ponente de una sesión sobre negociación y cierre de la venta.

Esta primera edición del **Stage Clinic MLS** llega en un momento de complejidad en el contexto y tiene como objetivo ofrecer una oportunidad a los empresarios de las pymes del sector inmobiliario para que recicen su formación y conozcan tanto nuevas herramientas de venta como las ventajas que ofrecen otros profesionales y expertos.

Noticia en el portal Yaencontré, 12 de enero de 2011

**Trabaja en una organización seria y emergente.
Forma parte de **grupos** solución.**





conócenos

902 02 42 47

rrhh@grupotusolucion.com