

RN Tu solución hipotecaria es una empresa de intermediación financiera especializada que está formada por un equipo de profesionales con experiencia desde 1999 cuyo principal objetivo es el de buscar la mejor “solución hipotecaria” para cada perfil de cliente. Esta experiencia se traduce en un amplio conocimiento del sector y de su actividad, lo cual redundará directamente en la calidad y cantidad de hipotecas obtenidas. La empresa se ha labrado una estrecha relación con las principales entidades bancarias estatales, la totalidad de las que a día

de hoy conceden préstamos con garantía hipotecaria. Gracias a que sus clientes finales se han convertido en también los mejores de las entidades les ha dotado de una posición preferente a la hora de relacionarse y firmar acuerdos con ellas para ser realmente eficaces. Esta eficacia les permite conocer los tiempos de cada una de las vías para progresar en la tramitación del préstamo pero también les permite optimizar los mismos y solventar las situaciones que puedan surgir para poder así tramitar la hipoteca con la máxima rapidez.

Ricardo Gulías, Director de RN Tu solución hipotecaria

“Somos expertos en conseguir la mejor hipoteca para cada cliente”

■ Manuel Tortajada

—¿Cuál es la principal actividad de RN Tu solución hipotecaria?

—Tusolucionhipotecaria.com es un intermediario de crédito registrado en el Banco de España, que se encarga desde hace más de 20 años en conseguir la hipoteca ideal para cada perfil, dando un servicio 360 grados en la consecución de la hipoteca. Nuestro servicio además de poder ser 100% online, ya desde hace más de 15 años, ya que fuimos pioneros en poder consultar una hipoteca desde casa, también es presencial. Una hipoteca no son unos zapatos, es una decisión muy importante, y se necesita un experto que te ubique en la mejor de las opciones. No somos un mero comparador, una hipoteca no es sólo precio, ya que elegir el mejor tipo puede ir ligado a unas vinculaciones sangrantes, por lo que es muy importante tener al mejor compañero de viaje en esta labor.

Nuestra empresa lleva más de 20 años en el sector, y tener antigüedad puede no ser importante en otros sectores, pero el hipotecario es básico, porque la experiencia, los contactos, te permiten tener soluciones ágiles y adelantarte a los problemas o cuestiones que conlleve el cierre de una compraventa con hipoteca. Además en tusolucionhipotecaria.com, vamos por delante en tecnología, ya que nuestro credit scoring, permite tener el pre aceptado económico de una operación en pocos minutos. Somos la hipotech número 1 para las entidades bancarias y para los clientes, de hecho nos contactan cada día una media de 150 personas, interesadas en conseguir hipoteca.

—¿Qué es un bróker hipotecario?

—Es un experto en conseguir la hipoteca para cada perfil. Tiene que tener acuerdos con las principales entidades bancarias del mercado, y debe ser ágil para resolver las cuestiones derivadas de una hipoteca.

—¿Cómo ha afectado a vuestro negocio la crisis sanitaria?

—La realidad es que el confinamiento ha disparado las consultas online. La gente sabe donde No quiere vivir y se está interesando por hipotecas para poder comprar su nueva vivienda. Estamos atendiendo a más clientes que en el pre-covid, y hemos notado que en las inmobiliarias también han crecido las consultas. Si que queremos destacar, que en el mercado está imperando la prudencia, y las decisiones son ahora más lentas. Es decir mucha consulta, mucho interés pero decisiones más dilatadas en el tiempo.

—¿Qué cambios estructurales introduce en el mercado el Covid-19? O dicho de otra manera,



“En RN tu solución hipotecaria, vamos por delante en tecnología, ya que nuestro credit scoring, permite tener el pre aceptado económico de una operación en pocos minutos. Somos la hipotech número 1 para las entidades bancarias y para los clientes, de hecho nos contactan cada día una media de 150 personas, interesadas en conseguir hipoteca”

¿Cómo serán las hipotecas tras la pandemia?

—Las entidades están tomando precauciones, y verificando la estabilidad del empleo o del sector laboral del futuro hipotecado. Las condiciones hipotecarias, no se espera que cambien, de momento. Eso sí las entidades han bajado los porcentajes de financiación, y si se quiere obtener más del 80% del precio de

AL TIMÓN

Ricardo Gulías está al frente de la compañía desde hace años e insiste en la idea de las garantías que ofrece a sus clientes a través de sus servicios: “Cumplimos con la ley los intermediarios que estamos registrados, y que tenemos la formación básica requerida. Tenemos un seguro de responsabilidad civil que cubre al cliente de la mala praxis, que cumplimos

documentalmente y contractualmente, y estamos para proteger al cliente ante abusos. Un intermediario no registrado, no es solvente ni moral ni profesionalmente, ya que es lo básico para poder operar en el mercado hipotecario español. Además, muy importante, ningún banco trabaja ni ampara con un intermediario No registrado, por lo que actuarán en la

sombra y en la ilegalidad. Alguien se dejaría operar en algún lugar que no fuera un hospital?, pues es lo mismo. En la página web del Banco de España el consumidor puede verificar si su intermediario está o no registrado, y en la nota de cargo que obligatoriamente debe entregar el bróker, debe indicar el número de registro en el BE”.

compra, debes casi siempre ir acompañado de un bróker hipotecario.

—Las condiciones para acceder a una hipoteca se están endureciendo. ¿Qué puede hacer el nue-

vo cliente que pretenda acceder a una hipoteca?

—Se están endureciendo naturalmente. Menos estabilidad laboral, el mercado agitado, incertidumbre, la banca cerrando oficinas, y las que hay saturadas y con necesidad

de pedir cita previa, pero aún es posible conseguir una buena hipoteca. Los consumidores pueden contratarnos y conseguirla. Quiero destacar que en el mundo anglosajón y centroEuropa el porcentaje de consumidores que utilizan el bróker, es mayoritario. Nadie iría a un juicio sin abogado, y la compra de una vivienda es una de las más importantes inversiones en nuestra vida, y un buen intermediario, a pesar de que naturalmente tiene honorarios por su trabajo, puede hacernos ahorrar mucho dinero y disgustos.

“Entre nuestras ventajas: Estamos en posición de tener una operación aprobada económicamente en 24 horas. Eso hace ganar mucha capacidad de negociación al futuro comprador, e incluso podemos aprobar la hipoteca sin que el cliente haya encontrado piso”

—¿Cómo veis la evolución del mercado en los próximos años?

—Tenemos mucha ilusión en el futuro de nuestro negocio, estamos en plena expansión, este mes hemos abierto oficina en Girona, y en Málaga, ya que vemos que cada vez más los consumidores son conscientes de la necesidad de tener ayuda a la hora de conseguir hipoteca. Además los bancos cada vez nos dan más herramientas de trabajo, y varias entidades bancarias de fuera de España, nos han llamado para empezar a comercializar sus productos, es decir la banca quiere dar hipotecas, los clientes las necesitan, y ambos nos han visto como el medio necesario para venderlas y comprarlas.

Estamos invirtiendo en tecnología, para agilizar los procesos pero sin perder seguridad en estos.

—¿Qué ventajas ofrece al consumidor un intermediario como vosotros?

—La principal, es el saber si te concederán o no la hipoteca, así evitas perder tiempo dinero y generar falsas expectativas. Por otro lado y muy importante, la agilidad. Estamos en posición de tener una operación aprobada económicamente en 24 horas. Eso hace ganar mucha capacidad de negociación al futuro comprador, e incluso podemos aprobar la hipoteca sin que el cliente haya encontrado piso.

—La Ley hipotecaria cumple un año. ¿Cómo ha beneficiado al sector y al cliente?

—El sector se está profesionalizando, pero el consumidor tiene que tener mucho cuidado pues aún hay muchos intermediarios que no cumplen ni piensan cumplir la ley, por lo que deben consultar antes de trabajar con un Broker, si está o no registrado en el Banco de España o en las autoridades de consumo, y evitar trabajar con los que no, pues les pueden generar muchos problemas, y no podrán reclamar. Para el cliente ahora hay más seguridad jurídica a la hora de firmar una hipoteca. El cliente está más informado, ya que tiene que hacer una visita previa con el notario, el cual le explica en privado en el acta de transparencia, los pormenores de la hipoteca que va a firmar, evitando así problemas, cubriéndose el banco y el cliente ante discusiones futuras. Además ahora ya son las entidades por ley, las que pagan los gastos de hipoteca, y contrariamente a lo que se pensó, las hipotecas son más baratas que antes.