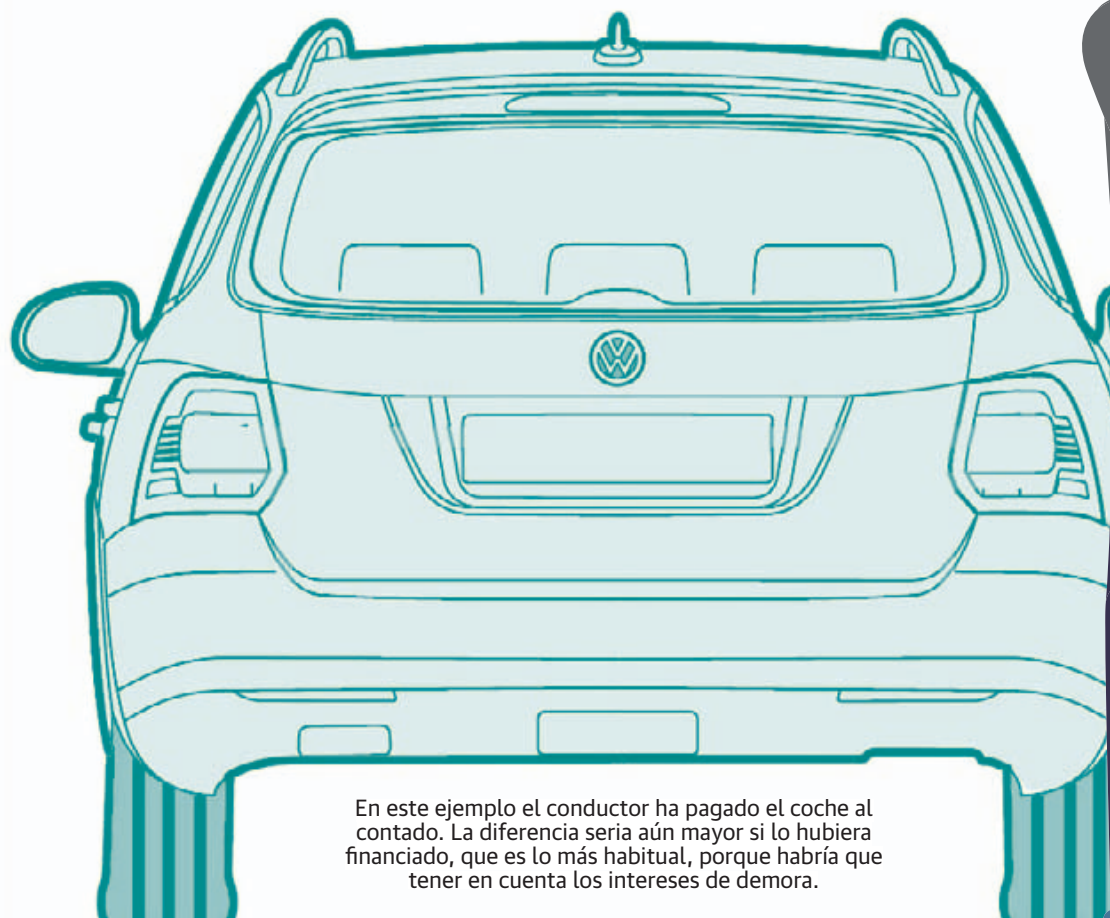


¿Compra o renting? Haga números, porque el alquiler de vehículos a largo plazo ya sale rentable en muchos casos

EJEMPLO PRÁCTICO:

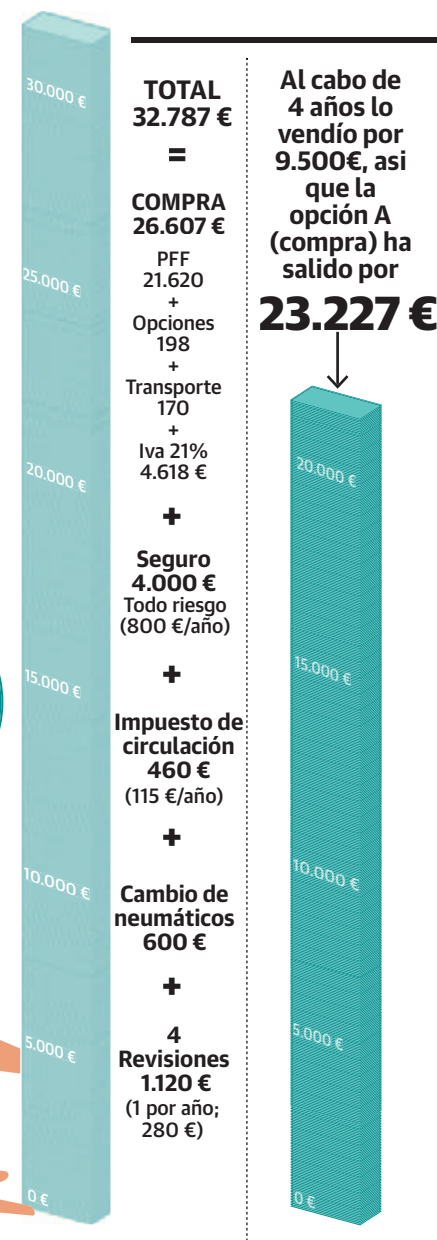
Comparación de gastos entre la compra y el renting

Dos conductores deciden que su nuevo coche va a ser un **VW GOLF EDITION 1,6 TDI 85 CV (115 cv) 5 Puertas**. Uno se lo compra al contado y otro opta por el renting. Al cabo de cuatro años y 60.000 kilómetros realizados hacemos cuentas a ver cuál sale más económico



En este ejemplo el conductor ha pagado el coche al contado. La diferencia sería aún mayor si lo hubiera financiado, que es lo más habitual, porque habría que tener en cuenta los intereses de demora.

A
Vehículo en compra al contado



Al que lo compró y luego lo vendió a los 4 años (60.000 km) le ha costado al mes

476€

CARMEN BARREIRO



La pregunta es muy sencilla y cada vez se la plantean más conductores: ¿Compra o renting? ¿Cuál de las dos opciones es más rentable? La respuesta es muy gallega. Depende. Depende del número de kilómetros que se hagan al año, de lo que te guste cambiar de coche, de si tienes una cuenta bancaria saneada o necesitas pedir un préstamo, de si te acabas de sacar el carné o de que tus circunstancias personales puedan

cambiar a corto o medio plazo... Así que haga números, porque puede que le sorprendan los resultados.

Los datos son muy reveladores. Uno de cada cinco vehículos que se pusieron en circulación el año pasado en nuestro país (711.616) es de renting, casi un 60% más que hace cinco años. A pesar de que empresas y autónomos siguen siendo los principales clientes del alquiler de vehículos a largo plazo «por sus ventajas fiscales», la demanda de particulares está batiendo todas las marcas, con un parque móvil que ya roza los 88.000 turismos, una cifra impensable hace tan solo un par de años.

«Este servicio ha dejado de ser un gran desconocido para la mayoría de la población», advierte Agustín García, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER). Explica que la incertidumbre tecnológica —coches eléctricos, por ejemplo— empuja a los conductores a buscar alternativas a la compra. Además, «los modos de consumo han cambiado y nos acercamos cada vez más el concepto de pago por uso en la movilidad».

Esa «otra forma» de tener un coche seduce ya a miles de conductores, que prefieren pagar una cuota fija al mes durante un periodo de tiempo determinado y no tener que estar pendiente

de seguros, impuestos, revisiones y otros contratiempos. Porque una de las ventajas del renting es precisamente esa: olvidarse de los quebraderos de cabeza que te da el coche. «Es como ir a un hotel con pulserita. Un todo incluido», resume María Martínez, directora de la empresa Más Q Renting, el primer broker de esta modalidad del país.

Todo incluido, ¿de verdad?

El renting «convierte la compra y mantenimiento de un coche en una factura mensual con todo incluido», explican en la página web 'Qué coche me compro'. Y cuando dicen todo es todo, «ex-

cepto el combustible, los peajes y la limpieza del vehículo», precisa Martínez. La cuota, que se calcula en función del modelo, los kilómetros contratados y la duración del alquiler, incluye todos los servicios relacionados con el vehículo, desde el seguro —a todo riesgo— al cambio de neumáticos, impuestos de circulación, matriculación, revisiones obligatorias y averías.

Tampoco se exige un desembolso inicial, como ocurre en la compra, por lo que no es necesario adelantar dinero para poder disfrutar del coche desde la firma del contrato. Como mucho, algunas empresas piden una pequeña fianza.