

SPAIN.SHFAQNA.COM

# Renting, alquiler por horas o suscripción: Comprar un coche ya no es una prioridad, va antes la vivienda o irse de...

- Renting, alquiler por horas o suscripción: Comprar un coche ya no es una prioridad, va antes la vivienda o irse de vacaciones

[Spain](#) [AL](#) [Media](#) [News](#) [Feed](#) [RSS](#) [FeedNews](#) [Reader](#) [Latest News](#)[spain.shafaqna.com](http://spain.shafaqna.com)

Lunes, 14 octubre 2024

En España el parque de coches en renting ronda el millón, en una modalidad que crece más que la propiedad tradicional, sobre todo, entre los millennials y la Generación Z. Caída de ventas, dudas sobre los aranceles y despidos a la vista: la UE se queda atrás en la carrera por el coche eléctrico. Comprar un coche ha dejado de ser una prioridad. No significa necesariamente que se necesite menos tener un vehículo, sino que cada vez hay más conductores que se decantan por otro tipo de alternativas, desde el renting pasando por el alquiler por horas. Por delante hay otro tipo de gastos que son esenciales como la vivienda o la cesta de la compra. Incluso se da preferencia a otros desembolsos, como las vacaciones, en un momento donde los precios de los hoteles están disparados. El sector del automóvil habla abiertamente de cómo ha cambiado esta realidad. En la actualidad, la compra de un coche ha perdido prioridad para muchos consumidores. Factores como la vivienda, ya sea en compra o en alquiler y los gastos relacionados con los suministros y la cesta de la compra se han vuelto preocupaciones más urgentes, explican fuentes de Faconauto, la asociación empresarial que agrupa a los concesionarios oficiales de las marcas. A eso se suman los tipos de intereses, que han desincentivado la compra a crédito. El coche se ha convertido en un elemento de posible gestión. Ahora las familias invierten menos en la compra y más en otros gastos, en contratar más servicios, buscan soluciones temporales de movilidad, como un renta a car, apuntan en la misma dirección Jos-Martin Castro, presidente de la Asociación Española de Renting de Vehículos. Tener un coche ha pasado de ser un gasto fijo a uno variable. Al final, es lo mismo que vemos en otros sectores muy diferentes, como las plataformas de contenidos. La movilidad sigue esa misma tendencia, queremos tenerlo todo sin atarnos a nada, indican desde Ganvam, la asociación que agrupa tanto a concesionarios como a talleres. Se sigue yendo al concesionario, pero menos. Aunque la propiedad, en su sentido tradicional, ya no sea la única alternativa para tener un vehículo, el sector se sigue guiando por las cifras de matriculaciones, que mensualmente desglosan cómo van las ventas de automóviles. Y van bien pero no todo lo rápido que querrá la industria. Hasta septiembre se han comercializado en España más de 744.000 coches. Cifra que incluye tanto vehículos de combustible como bajos emisiones, vendidos a particulares o a empresas. Esas ventas están un 4,7% por encima de las del año pasado, pero aún estamos muy lejos de los datos prepandemia, porque se venden un 23% menos de automóviles que en 2019. Cuando se compra, tampoco es como antes. Ahora se llega al concesionario con una investigación hecha al 80%, argumenta Faconauto. Según nuestros datos, el 93% de los consumidores considera necesario ver y probar el coche antes de realizar la compra, a diferencia de esta asociación. Sin embargo, la ratio de visitas al concesionario ha bajado hasta 1,2 o 1,5, cuando décadas atrás un comprador visitaba, por lo menos, cinco puntos de venta antes de adquirir

su veh culo . La gente ahora tiene muy claro lo que quiere. Vienen muy informados y los distribuidores se convierten tambi n en asesores tecnol gicos, porque en ocasiones llegan con la idea de un tipo de veh culo y, en realidad, les conviene otro , matizan fuentes de Ganvam. Nuevos modelos de compra Una de las pruebas del cambio de modelo es el pago por uso. De todos los autom viles que se han vendido este a o en Espa a, casi 250.000 corresponden a empresas de renting. Un segmento que crece un 12,4% respecto al mismo periodo de 2023. Es decir, tres de cada 10 coches que se ponen en circulaci n corresponden a esta modalidad de contratos. En total, el parque en renting ronda el mill n de unidades, m s de 930.000 al cierre de agosto. Se est produciendo un cambio de patr n en el cliente que llega al renting, hay menos empresas y m s aut nomos y particulares , se ala Jos -Mart n Castro. Y dentro de eso, nos llega un particular de menos de 40 a os, que sigue patrones nuevos, que funciona de una forma muy planificada, que no quiere sustos porque sabe muy bien cu l es su n mina y prefiere tener todos los gastos atados. Es gente que considera que la propiedad de un coche es m s un problema que una soluci n , a ade. Algo que ocurre tanto en las ciudades como en territorios rurales. Vemos un notable crecimiento , en este contrato de pago por uso, de los millennials y de la Generaci n Z , apuntan desde Faconauto, porque prefieren no tener el compromiso financiero que implica la compra tradicional. Adem s, las diferentes fuentes consultadas apuntan que esta es una puerta de entrada a la movilidad baja en emisiones. Son conductores que, de entrada, no se compran un el ctrico, pero que s apuestan por alternativas que le permiten usar un coche bajo en emisiones, por ejemplo, para entrar en el centro de las ciudades . Ah es donde tambi n entra el car sharing y otro tipo de alternativas, aunque ah no todo ha funcionado. Por ejemplo, Seat ha decidido abandonar este negocio tanto en motos como en coches despu s de perder m s de 31 millones de euros. Hay otras compa as que ofrecen otro tipo de contratos, a las que tampoco les va tan bien como hace un a o. La ense a de origen chino Lynk Co, que ofrece car sharing , junto con un modelo de suscripci n por uso a partir de 525 euros al mes y otro de venta tradicional, ha visto c mo este a o sus ventas caen hasta septiembre un 72%. El a o pasado matricul entre enero y septiembre m s de 3.700 coches y en 2024, en el mismo periodo de tiempo, ha superado ligeramente las 1.000 unidades. La opci n del segunda mano La compraventa de coches de segunda mano gan protagonismo hace tres a os, cuando las cadenas de suministro de la industria del autom vil se frenaron de golpe por la falta de microchips. Con la crisis de los chips se not el desplazamiento de la demanda, pero siempre se han vendido m s coches de segunda mano que nuevos , aseguran desde Ganvam. La ratio, dos a uno. Pero en otros pa ses europeos es a n m s alta, tres usados por cada nuevo o m s , a aden desde esta asociaci n de vendedores y reparadores de autom viles. El a o pasado se mantuvo esa relaci n de dos a uno. En Espa a se comercializaron m s de 1,9 millones de veh culos de segunda mano. Cabe recordar que Espa a tiene uno de los parques m s antiguos de Europa, porque la edad media de los coches en circulaci n supera los 14 a os. Con la crisis de las cadenas de suministro lo que hab a disponible en ese momento era el usado de m s de 10 a os, que se revaloriz , porque hab a mucha escasez del usado de cero a cinco a os , explica la asociaci n Faconauto. Ahora la producci n se ha normalizado, por lo que se est generando stock de esos usados j venes que vuelven a ser los m s demandados y los que est n tirando de este mercado . Uno de los factores que est cambiando este segmento es el re-renting, Es para aquellos clientes a los que les interesa el mercado de ocasi n pero con determinadas garant as , afirma Jos -Mart n Castro. Da facilidad a quien se compra un veh culo de ocasi n, con una cuota mensual que dura entre seis y 18 meses y despu s deciden si se lo quedan . Ah , asegura el responsable de la asociaci n de renting, hay m s predisposici n mayor a quedarse el veh culo que si se trata de un coche nuevo. En los ltimos a os

tambi n est cambiando la estrategia de las grandes multinacionales respecto a este negocio. Por ejemplo, en 2020, el Banco Santander compr la web coches.com enfocada en el mercado de veh culos de ocasi n y el renting. Y fabricantes como Stellantis, la matriz de Opel, Fiat, Peugeot o Citro n tiene bajo su paraguas Spoticar, tambi n ligado a ese segmento.

**[Read on the original site](#)**