



El tipo de vehículo, la duración del contrato, los kilómetros a recorrer, el tiempo de espera y la tecnología de propulsión, los principales factores, según RentingCoches

Más de la mitad de los usuarios de renting ya son particulares y autónomos: 5 claves para pasar con éxito de la compra al alquiler

Madrid, 27 de julio de 2023.- El renting ya no es feudo exclusivo de empresas. De hecho, el 51% de los usuarios de esta forma de moverse son particulares y autónomos con nombres, apellidos y DNI, según la Asociación Española del Renting (AER). Por ello, dada su creciente popularidad, desde RentingCoches.com, el portal especialista en renting de Sumauto, se analizan las 5 claves que deben tener en cuenta todos los conductores particulares que decidan pasar por primera vez de la compra al alquiler.

1.Aspiracional sí, pero más accesible: el renting es un gran aliado para satisfacer el componente aspiracional mayoritariamente presente a la hora de que un conductor se decante por un vehículo, reduciendo así la necesidad de tener que recurrir al mercado de ocasión. De esta forma, el coche deseado puede estar más cerca de lo que uno imagina.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que esta decisión ya determinará de inicio la cuota mensual a pagar, y aquí hay que echar cuentas. De esta forma, la cuota entra en la lista de facturas de inicio de mes, con la hipoteca, las comunicaciones, etc. A cambio, el conductor tiene el gasto totalmente controlado con la ventaja que ello supone.

Además, el conductor que decida pasarse a un renting puede ser de paso, es decir, que decida tras el contrato hacerse con el vehículo. Así que será importante amoldarse a la economía y a las posibilidades de cada uno.

2.Duración según necesidades y prioridades: el renting tradicional suele contratarse por un periodo de tres, cuatro y hasta cinco años, si bien existen periodos de contratación menores, de seis a doce meses.

De nuevo, es cuestión de ver necesidades. Si simplemente el conductor opta por el renting para evitar ser 'dueño de', le interesará un contrato a largo plazo. En cambio, hay modalidades flexibles perfectas para aquellos indecisos con el coche que quieren, para los que hacen tiempo mientras llega o está disponible el que desean o, simplemente, para quien quiera electrificarse sin electrocutarse con una decisión que sí tenga vuelta atrás.

3.Se paga por kilómetros recorridos: en este aspecto, el cliente debe tener muy claro el uso real que va a hacer, algo sumamente importante pues determinará la mayor o menor cuantía de la cuota mensual.

De esta forma, para aquellos casos en los que se vaya a realizar un uso esporádico del vehículo, el kilometraje recomendado es el de 10.000 km. Para un uso algo más intensivo, existiría el siguiente escalón, que suele variar entre los 15.000 y los 20.000 km. Por último, para los casos en los que los clientes se desplazan de forma asidua y realizan grandes recorridos, también existen modalidades de renting de 30.000 a 40.000 km.

No obstante, como la vida da giros de la noche a la mañana, siempre es posible renegociar el kilometraje con el operador de renting, aunque también es cierto que algunos echan cuentas y prefieren pagar una penalización por exceso que una cuota mayor por más kilometraje.

4.Entrega inmediata, adiós a las esperas: si por circunstancias de la vida, el cliente que elige este modo de movilidad necesita un vehículo de forma inmediata, es decir, con un tiempo mínimo de espera de muy pocos días, la opción más recomendable es la de un renting de seminuevos. Si el tiempo no importa, el cliente puede optar por uno recién matriculado.

5.Oportunidad para probar nuevas tecnologías: ¿combustión o electrificado? He ahí la cuestión. Cada vez un número mayor de clientes se inclina por un coche electrificado. Y es que la entrada en vigor en algunas ciudades españolas de las Zonas de Bajas Emisiones (ZBE), preocupa cada vez más a los españoles. De hecho, en un futuro no tan lejano sólo tendrán permitido el acceso a dichas áreas aquellos coches con distintivo Eco y Cero.

Según Íñigo Breña, responsable de RentingCoches, "apostar por el renting es sinónimo de la puesta en circulación de vehículos más seguros y eficientes con el consecuente menor impacto medioambiental que conlleva la renovación de nuestro envejecido parque móvil. Además, es una gran oportunidad para facilitar la transición hacia la electrificación de todos aquellos usuarios sumidos en la incertidumbre tecnológica que rodea al sector, bien sea por cuestiones de autonomía o de recarga, dada la actual deficiente infraestructura de carga."

Sumauto es el especialista en portales verticales de motor que aúna Autocasión, AutoScout24, Unoauto, RentingCoches.com y Motocasión. Su entendimiento de los mercados nacional y europeo, su carácter de nativo digital combinado con su experiencia en la transformación del clasificado a marketplace, le posicionan como partner digital de conocimiento para los concesionarios y compraventas, proporcionándoles soluciones que integran todo el ciclo de vida de la compra y venta de un vehículo para hacer que su negocio sea más rentable y su inversión en medios, más eficiente. Sumauto aúna más de 3.700 clientes profesionales y más de 4 millones de usuarios únicos mensuales. Más información en www.sumauto.com

Más información:

Ion, Imagen y Comunicación

Pablo G. Doménech / Jorge Serrano

pablo@ioncomunicacion.es

jorge@ioncomunicacion.es

Tlf. 91 576 05 88

www.ioncomunicacion.es

@IonComunicacion