

El incipiente modelo del 'carsharing', más extendido en otros países, avanza en España gracias a ventajas como la cercanía a los vehículos y los precios más baratos

El auge de alquilar coches entre particulares

MIGUEL ÁNGEL MEDINA

Madrid

Compartir un viaje en coche con desconocidos dejó de ser un tabú con Blablacar, una *app* muy popular —ocho millones de usuarios en España— gracias a la que se superó el atávico miedo al "autoestopista malvado". Ahora, nuevas *apps* ofrecen vehículos particulares en alquiler mientras sus propietarios no los usan, para obtener ingresos. "En vez de tenerlo aparcado, está haciendo dinero", cuenta Iván González, que alquila así su Peugeot 3008. Los usuarios destacan la cercanía de los puntos de recogida y que los precios son más baratos. El modelo, todavía incipiente en España, se ha extendido en países europeos, mientras en algunas ciudades francesas incluso hay plazas de aparcamiento reservadas para esta modalidad, que puede ser una solución para evitar que más gente compre un coche.

Las aplicaciones más populares son la española Amovens y la estadounidense Getaround, aunque también hay otras como la también española SocialCar. La primera cuenta ya con 10.000 propietarios que ponen sus vehículos en la plataforma y 2,2 millones de usuarios (aunque muchos provienen de su anterior etapa como *app* de viajes compartidos, al estilo Blablacar, y no necesariamente alquilan). "Cada año hay decenas de miles de reservas de alquiler entre particulares y tenemos un enorme crecimiento, que el año pasado fue del 90% y este año rondará el 43%", señala Alberto Bajjali, consejero delegado de Amovens.

Andrés Chamorro, portavoz de Getaround, dice por su parte: "Tenemos 1,6 millones de usuarios en siete países, pero no los desglosamos a nivel nacional. Las ciudades con más actividad son Barcelona y Madrid, y luego lugares turísticos como Mallorca, Málaga, Valencia, Sevilla, Alicante y Menorca", José Luis Barahona, presidente de Feneval, que aglutina a las marcas tradicionales de alquiler de vehículos, tercia: "Calculamos que hay unos 4.000 vehículos en la modalidad de *carsharing* frente a los más de 750.000 que hay en alquiler por parte de empresas".

Lo cierto es que esta modalidad, el *carsharing* o coche compartido entre particulares, empieza a despuntar en un sector donde hasta ahora operaban principalmente empresas. Según la Asociación de Vehículos Compartidos de España (AVCE), en el primer semestre de 2024 había en España 4.365 vehícu-



Aída Fernández, que alquila su coche, y Carlos Tejada, arrendatario, el viernes en Madrid. JUAN BARBOSA

los procedentes de nueve compañías, un 63% de los cuales son 100% eléctricos. En general, se reparten por las calles de las grandes ciudades y la gente suele cogerlos por minutos para trayectos cortos o medios. En 2023, los usuarios realizaron 3,75 millones de alquileres.

El sistema de *carsharing* es sencillo: un propietario pone su vehículo en alguna de estas plataformas con fotos y características, así como dónde se puede recoger. La *app* recomienda un precio —que puede ser más alto en verano y fiestas— y permite elegir entre entrega de llaves en mano, o bien automática (la aplicación abre un cajetín donde están las llaves). Los usuarios buscan coches o furgonetas por su zona, eligen los días o las horas y los reservan. Hay, además, un sistema de puntuación de los usuarios para mejorar la confianza en el modelo.

En cualquier caso, el boca a boca hace más populares cada día. Una búsqueda por Madrid o Barcelona muestra que hay numerosos vehículos dis-

“El año pasado tuvimos un crecimiento del 90%”, señalan en Amovens

Dependiendo de la época, los usuarios pueden ganar hasta 800 euros al mes

ponibles, a precios que van de los 20 a los 40 euros diarios —algo más si es un modelo grande o una furgoneta—. Algunos se pueden alquilar por horas, mientras que otros exigen que sea por días, o incluso ponen un mínimo de días, lo que los hace más similares a los coches de alquiler tradicionales. La comisión de Amovens sobre el servicio es del 22% del precio total, mientras que Getaround la pone en el 25%.

Los propietarios buscan sacarse unos ingresos. "Me vine a vivir a Madrid cuando me acababa de comprar un coche y vi que aquí no me hacía falta a diario, porque me suelo mover en bici y en metro. Así que probé a ponerlo en alquiler y desde entonces la cuota del coche se me paga sola", explica Aída Fernández, catalana de 43 años, mirando a su Golf automático. En su caso, saca entre 180 y 400 euros al mes, dependiendo de la temporada y los días que se lo reservan. En otros casos —con un coche nuevo y por un mes entero en verano en un lugar turístico—, la cantidad puede superar los 800 euros.

El viernes quedó en Lavapiés con Carlos Tejada, gallego de 57 años, que se lo ha alquilado a través de Getaround ya varias veces. "Mi coche viejo murió y pensé que no merecía la pena comprarme otro. Desde hace cuatro años, alquilo cuando lo necesito a través de esta *app*", dice Tejada mientras recoge las llaves de Fernández.

Iván González, músico de 27

años, ha pasado por las dos etapas: primero recurrió a Amovens para buscar coches de sus vecinos y, cuando se compró uno, pasó a ponerlo en alquiler mientras no lo usa, llega a sacarse unos 300 euros mensuales: "A la gente que se compra un coche le da cosa que se lo lleve otra persona, pero una vez superado ese miedo es una solución ideal. En vez de tenerlo aparcado, está haciendo dinero. Y, en cuanto al miedo, la *app* tiene un seguro que cubre cualquier desperfecto".

Ese seguro a todo riesgo se aplica mientras dura el alquiler y se hace cargo de cualquier problema en el coche. Mientras, los conductores pueden optar por dejar la puerta abierta a pagar por los incidentes o contratar una tarifa premium que reduzca la franquicia y el depósito de garantía. Algo similar ocurre con los kilómetros: en el precio base de Amovens se incluyen 200 kilómetros al día, pero se puede pagar para hacer más. Si se deja el coche sucio o sin gasolina, el propietario puede reclamar una compensación.

"Los coches están aparcados el 95% del tiempo. Nuestra misión es quitarlos de las calles porque hay demasiados. Y que los que haya se usen más. Por eso proponemos que la gente los alquile cuando no los use", desarrolla Bajjali. La empresa también ofrece un *renting* —en el que incluye vehículos de segunda mano— con la posibilidad de abaratarlo mucho si además se subalquila a otros usuarios.