# ESPECIAL RENTING 2026

REALIZADO POR: PILAR PONCE DE LEÓN

EL MERCADO AFRONTA UNA ETAPA MARCADA POR EL AVANCE DE LAS TECNOLOGÍAS ELECTRIFICADAS. EL PARQUE YA SUPERA EL MILLÓN DE VEHÍCULOS Y LOS CLIENTES AUMENTAN CASI UN 9% RESPECTO A 2025, CON UN CRECIMIENTO ESPECIALMENTE DESTACADO ENTRE AUTÓNOMOS Y PARTICULARES. EL MODELO TRASCIENDE ASÍ AL ÁMBITO EMPRESARIAL, MIENTRAS QUE LAS COMPAÑÍAS SIGUEN VALORÁNDOLO PARA GANAR PREVISIBILIDAD, ADAPTAR SUS FLOTAS Y AFRONTAR LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA CON MENOR INCERTIDUMBRE.



ILUSTRACIONES: GEMINI




# El ‘renting’, motor de la movilidad sostenible

EL SECTOR CONSOLIDA SU CRECIMIENTO EN ESPAÑA, GANA PESO ENTRE AUTÓNOMOS Y PARTICULARES Y SE AFIANZA COMO IMPULSOR DE LA ELECTRIFICACIÓN Y LA RENOVACIÓN DEL PARQUE AUTOMOVILÍSTICO.

El *renting* en España está entrando en una fase de consolidación y crecimiento sostenido. Los últimos datos de la Asociación Española de *Renting* (AER) lo reflejan claramente. En el primer semestre de 2026, el parque de vehículos alcanzó las 1.063.492 unidades, un 8,04% más que en el mismo periodo de 2025. En el mercado *premium*, el crecimiento es superior, situándose en torno al 10%.

Esta evolución va acompañada de un aumento del número de clientes, un 8,86% más que un año antes. Entre todos los segmentos destaca el de las personas físicas –autónomos y particulares–, que al cierre de junio creció un 11,13% hasta representar el 49,94% del total. El 50,06% restante lo concentran las empresas, para las que el *renting* desempeña, en palabras de **Inka Loescher**, *Corporate Sales Manager* de Audi España, “la herramienta clave para renovar flotas, controlar costes, reducir la incertidumbre sobre los valores residuales y acelerar la incorporación de tecnologías electrificadas”.

El número de matriculaciones también refleja datos positivos. Durante el primer semestre de 2026, aumentaron un 10,76%. Como consecuencia, el peso del *renting* en el total del mercado llegó al 26,69%, frente al 25,68% del mismo periodo de 2025.

Los turismos y todoterrenos concentraron la mayor parte de estas matriculaciones, seguidos de derivados, furgonetas y *pick-up*, lo que refuerza el peso de esta fórmula entre los vehículos vinculados a la actividad profesional.

## Dos efectos positivos

Entre las consecuencias del crecimiento del sector destaca su contribución a la renovación del parque automovilístico. “Los datos así lo demuestran. Mientras que la edad media de los turismos en circulación en España es de 14,6 años, el plazo medio de los vehículos de *renting* oscila entre los cuatro y cinco años”, apunta **Antonio Calvo**, director de Ventas Corporativas, RAC y Organismos Oficiales de SEAT y CUPRA España. “Si tenemos en consideración que el peso del *renting* va a seguir incrementándose en los próximos años, principalmente por la incorporación del cliente particu-

lar a esta fórmula de contratación, es del todo evidente que el sector seguirá favoreciendo el rejuvenecimiento del parque español", añade.

Otro de los efectos del avance del *renting* es el impulso a la electrificación de las nuevas matriculaciones. En este sector, según el informe de la AER, los vehículos propulsados por energías alternativas –eléctricos, híbridos, gas e hidrógeno– suponen ya el 58,14%, frente al 51,43% del año anterior. Mientras tanto, gasolina y diésel pierden peso, con caídas de 3,38 y 3,31 puntos porcentuales, respectivamente.

A la vista de estas cifras, ¿se puede decir que el *renting* está jugando un papel clave en la transición hacia una movilidad más sostenible? "Sin duda. En poco más de doce meses, el sector ha pasado de tener una mayoría de vehículos convencionales a una mayoría de vehículos de bajas emisiones. Eso no es una tendencia menor. Es la confirmación de que el *renting* se ha convertido en el canal natural de acceso a la electrificación en España", dice **Jesús Cenalmor**, *B2B Manager* de Stellantis.

En su opinión, "desde el punto de vista del cliente, el *renting* resuelve la principal barrera de entrada a la movilidad eléctrica, que no es tecnológica sino emocional: la incertidumbre. Permite acceder a tecnologías nuevas sin asumir el riesgo que sí se asume con la propiedad –valor residual, mantenimiento desconocido, posible obsolescencia– a cambio de una cuota mensual conocida, con todo incluido, y la posibilidad de actualizar el vehículo al finalizar el contrato. Es, en la práctica, la forma más segura de probar el salto a la electrificación".

## Casi el 60% de las nuevas matriculaciones son de energías alternativas

### Lo que busca el cliente

"El cliente ya no pregunta: '¿Qué motor lleva?'. Pregunta: '¿Qué solución encaja mejor con mi día a día?'. Ese cambio de enfoque es el dato más importante de todo el mercado en este momento", señala Jesús Cenalmor, y enumera los factores que más pesan en la decisión: kilometraje y tipo de trayecto, acceso a la recarga, coste total de utilización, autonomía, tecnología y conectividad, y, cada vez con más peso, la sostenibilidad.

Como cambio más relevante, identifica que el consumidor ya no compara precios de compra, sino coste total de propiedad: "Y ahí el eléctrico gana con claridad cuando se explica bien: menos piezas sujetas a desgaste, revisiones más económicas y bonificaciones fiscales muy relevantes en la mayoría de los municipios". Para el perfil urbano y metropolitano, Cenalmor indica que el eléctrico ya es la opción más lógica por su menor coste de uso, mejor experiencia de conducción y acceso directo a las ventajas de la movilidad cero emisiones; "en definitiva, el cliente cada vez busca menos una tecnología concreta y cada vez más una movilidad sin complicaciones, accesible y adaptada a su realidad".



### Previsión y retos futuros

De cara a los próximos años, Inka Loescher prevé no solo un crecimiento cuantitativo, sino también una evolución cualitativa. "El cliente de empresa, especialmente en el segmento *premium*, ya no busca únicamente una cuota competitiva: busca producto, coste total de propiedad, disponibilidad, valor residual, servicios financieros sólidos y acompañamiento durante todo el ciclo de vida del vehículo", sostiene.

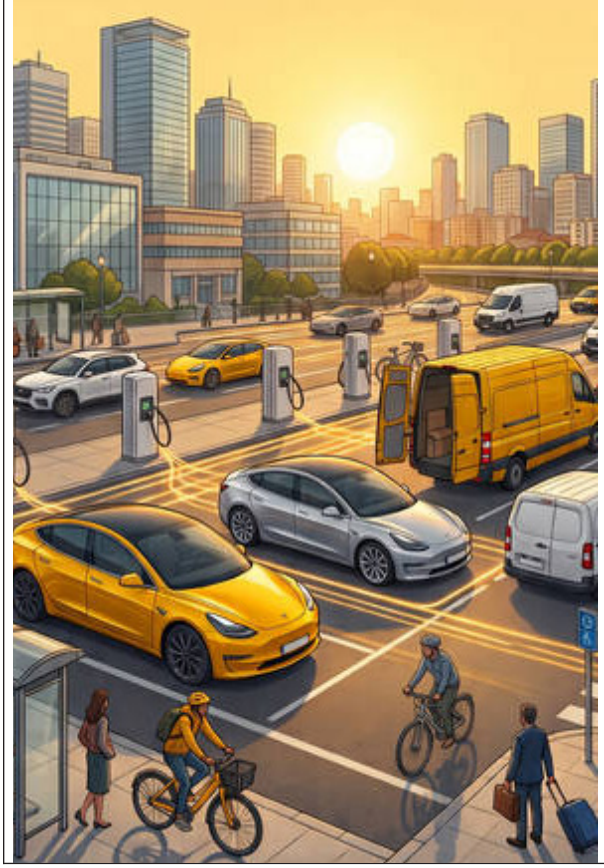
En este escenario, impulsar la electrificación es uno de los principales retos, tanto para el mercado en general como en el ámbito del *renting*. En el segmento *premium*, por ejemplo, mientras que prácticamente uno de cada tres vehículos que se matriculan en *renting* ya son híbridos enchufables, los eléctricos puros apenas representan uno de cada diez. Para avanzar en este sentido, la responsable de Audi menciona que serán necesarias cuotas competitivas basadas en una previsión fiable del valor del vehículo al finalizar el contrato; también, una fiscalidad sencilla y estable, procesos ágiles, una infraestructura de recarga adecuada y un asesoramiento profesional que ayude a tomar decisiones con confianza. "Si el cliente percibe seguridad, simplicidad y una propuesta de valor clara, la transición se acelera", concluye.

## LAS CIFRAS DEL 'RENTING' EN 2026

| INDICADOR | Primer semestre 2026 | Variación interanual |
|---|---|---|
| Parque de vehículos | 1.063.492 | +8,04% |
| Nº de clientes | 288.618 | +8,86% |
| Matriculaciones | 204.420 | +10,76% |
| Peso en el total del mercado | 26,69% | +3,93% |
| Peso de energías alternativas | 58,14% | +13,05% |
| Inversión en compra de vehículos | 5.082 M€ | +20,56% |

# Encuentra la opción de 'renting' que mejor se adapta a tus necesidades

EL MERCADO OFRECE NUMEROSAS ALTERNATIVAS PARA ACCEDER A UN VEHÍCULO DE 'RENTING' DE FORMA FLEXIBLE. ESTE LISTADO REÚNE OPERADORES CON OPCIONES PARA TODO TIPO DE CLIENTES, DESDE AUTÓNOMOS Y PARTICULARES, HASTA PYMES Y GRANDES FLOTAS.



## Alphabet España

La compañía de gestión de flotas y movilidad corporativa del Grupo BMW alcanzó en 2025 los 95.000 vehículos de flota en España. Su oferta incluye *renting* a largo plazo, *renting* flexible y soluciones de movilidad corporativa.
***www.alphabet.com/es-es***
**911 955 050**

## Alquiber

La empresa está especializada en *renting* flexible de vehículos comerciales e industriales para pymes y grandes empresas. Con 25 delegaciones en nuestro país, su gama incluye turismos, SUV, furgonetas, *pick-up* y vehículos especiales, entre ellos frigoríficos.
***www.alquiber.es***
**919 261 940**

## Amovens

La empresa de movilidad combina el alquiler de vehículos entre particulares cuando se necesitan de forma puntual con opciones de *renting* de 12 o 24 meses, con servicios como seguro a todo riesgo, asistencia y mantenimiento.
***www.amovens.com***
**910 612 082**

## Arval

Está especializada en *renting full-service*, una modalidad que incluye, además del uso y la financiación del vehículo, servicios asociados a su gestión y mantenimiento. Cerró 2025 con una flota de 256.000 unidades y más de 111.000 clientes.
***www.arval.es***
**919 100 900**

## Astara Move

La plataforma de suscripción de Astara da acceso a vehículos nuevos y seminuevos con una cuota mensual que incluye seguro, mantenimiento, ITV, impuestos y asistencia en carretera. El servicio no tiene permanencia y el cliente puede cambiar de vehículo según sus necesidades.
***www.astaramove.com***
**911 092 526**

## Audi Easy Renting

Audi pone su servicio Easy Renting a disposición de particulares, autónomos y empresas, con una cuota mensual que integra los principales servicios asociados al vehículo y mantenimiento en la Red Oficial Audi. Su modalidad Easy Renting Flex permite cancelar el contrato a partir de los 12 meses sin coste adicional, mientras que con Easy Renting Classic es posible disfrutar hasta cinco años de un Audi sin pagar entrada inicial.
***www.audi.es***
**800 500 102**

## Ayvens

Nacida de la integración de ALD Automotive y LeasePlan, Ayvens presta servicios de *renting* y gestión de flotas a empresas, pymes, autónomos y particulares. Su plan Ayvens Flex permite contratar desde tres meses y cancelar sin penalización a partir del tercero.
***www.ayvens.com***
**910 554 913**

## Bipi

Su modelo de suscripción ofrece vehículos sin entrada y con una cuota mensual que incluye seguro a todo riesgo, mantenimiento, asistencia en carretera, ITV e impuestos. El usuario puede configurar la duración y el kilometraje y gestionar todo el proceso *online*.
***www.bipicar.com***
**911 981 087**

## CaixaBank Renting

Desde Renting&Go, integrada en CaixaBankNow, es posible contratar un vehículo de *renting* de forma 100% digital, desde la *web* o el móvil, sin necesidad de acudir a una oficina. En pocos pasos, el usuario puede consultar el catálogo, conocer las características de cada modelo, simular la cuota, elegir el lugar de recogida y firmar la operación.

***www.caixabankpc.com***
**900 101 206**

## Carwow

Este comparador reúne más de 500 ofertas de *renting* de coches y furgonetas de más de 30 marcas. Su plataforma permite consultar y comparar modelos, precios, duración y condiciones de distintas ofertas y completar el proceso de contratación *online*. La mayoría de las propuestas incluyen seguro y mantenimiento en la cuota mensual, además de servicios como impuestos e ITV.

***www.carwow.es/renting***
***910 780 711***

## Coches.net

La plataforma reúne ofertas de *renting* y suscripción, con alternativas para particulares y empresas. Su catálogo incluye vehículos nuevos y de segunda mano y permite comparar las condiciones de permanencia y kilometraje de cada oferta. El proceso es 100% digital y las cuotas pueden incluir servicios adicionales, según la modalidad contratada.

***www.coches.net***
**935 765 500**

## CUPRA My Renting

Ofrece *renting* para particulares, autónomos y empresas, con una cuota mensual que incluye seguro, mantenimiento, reparaciones, asistencia en viaje y gestión de impuestos. El cliente puede elegir plazo y kilometraje que necesita y contratar 100% *online* o en concesionario oficial. Al finalizar, puede renovar el vehículo, devolverlo o comprarlo.

***www.cupra.com/es-es/servicios-financieros/renting***
**900 100 113**

## Drivalia

La compañía de movilidad de CA Auto Bank ofrece opciones de *renting*, alquiler y suscripción. Entre ellas destaca Drivalia CarCloud, su servicio de suscripción flexible, que permite disponer de un vehículo con una cuota mensual fija, cambiar de coche cuando cambian las necesidades y pausar la suscripción si hace falta.

***www.drivalia.es***
**913 786 004**

## Ford

Ofrece un servicio de *renting* a largo plazo para particulares y empresas, con una cuota mensual fija y la posibilidad de elegir la operación sin entrada inicial. Incluye mantenimiento, seguro, vehículo de sustitución, reparación y sustitución de neumáticos, asistencia en viaje, impuestos e ITV, entre otros servicios. Al finalizar, el vehículo se devuelve en el Punto de Venta Ford elegido.

***www.ford.es***
**910 554 924**

## Honda

Su cuota mensual incluye mantenimiento, reparaciones, seguro, impuestos e ITV, sin entrada inicial. El contrato puede adaptarse en duración y kilometraje. Al finalizar, el cliente puede devolver el vehículo, cambiarlo por otro, ampliar el contrato o adquirirlo.

***www.honda.es***
**902 424 646**

## Hyundai

Presta a través de MOCEAN su servicio de suscripción para particulares, autónomos y empresas, con contratos de 3, 6, 12, 24 o 36 meses. Permite cambiar de modelo cada 6 meses en determinadas modalidades y la cuota incluye seguro, mantenimiento y asistencia. La contratación es digital y la gama incorpora vehículos nuevos y seminuevos.

***www.hyundai.com***
**900 622 110**

## Kia

Combina su oferta de *renting* con contratos de 24 a 60 meses, con Kia Flex, su servicio de suscripción. Esta modalidad permite elegir entre 6, 12 o 24 meses, con una cuota fija que incluye los principales costes del vehículo y sin entrada ni cuota final. Al terminar, el cliente puede cancelar o reservar otro Kia.

***www.kia.com***
**913 043 190**

## Kinto

La compañía de movilidad de Toyota y Lexus reúne distintas fórmulas de acceso a sus vehículos. KINTO One es su *renting* a medio y largo plazo, con contratos de 1 a 5 años y servicios incluidos; KINTO Flex ofrece *renting* flexible para empresas y autónomos durante 6, 12 o 24 meses, mientras que KINTO Rent permite alquilar vehículos durante 1 a 30 días.

***www.kinto-mobility.eu/es/es***
**916 352 015**

## Leasys

La compañía de *renting* multimarca de Stellantis —con marcas como Citroën, Jeep, DS Automobiles, Opel, Lancia o Alfa Romeo— trabaja con particulares, autónomos y empresas. Entre sus propuestas destaca Smart Renting, que permite conocer desde el inicio el precio de compra del vehículo al finalizar el contrato. También cuenta con e-MOVE, para el *renting* de eléctricos, y Leasys Pro, orientado a vehículos comerciales y necesidades profesionales.

***www.leasys.com/es/espanol***
**900 822 777**

## Leapmotor

Ofrece una solución de *renting* a largo plazo para acceder a su gama de vehículos electrificados, con una cuota mensual fija y condiciones adaptadas a la duración y el kilometraje establecidos en el contrato. Al finalizar, el cliente devuelve el vehículo a la compañía, sin tener que preocuparse por gestionar su venta. La oferta combina modelos 100% eléctricos con alternativas de autonomía extendida.

***www.leapmotor.net***

## Mercedes-Benz My Choice

Su propuesta de *renting* permite acceder a un vehículo de la marca mediante una cuota mensual y personalizar el contrato según el modelo, la duración y el kilometraje elegidos. La cuota incorpora servicios asociados al uso y mantenimiento del vehículo y permite contar con el respaldo de la red oficial Mercedes-Benz.

***www.mercedes-benz.es***
**900 142 004**

## MINI

Permite acceder al último modelo de la marca mediante una cuota mensual y pagar por el uso, con condiciones contractuales flexibles y servicios asociados. La gestión se realiza a través de MINI Financial Services.

***www.mini.es***
**913 350 772**

## Nissan

Cuenta con soluciones de *renting* para particulares, empresas y autónomos, con una cuota que reúne los principales servicios asociados al vehículo. Su modalidad Renting Flexible permite a los particulares cambiar de vehículo a los 12 o 24 meses sin comisiones.
***www.nissan.es***
**900 118 119**

## Northgate

La compañía, con más de 45 años de experiencia en España, trabaja con empresas, autónomos y particulares, con opciones desde un mes. Su flota de 80.000 vehículos incluye SUV, furgonetas, *pick-up*, todoterrenos y camiones.
***www.northgate.es***
**910 030 010**

## OMODA & JAECOO

Cuenta con ofertas de *renting* sin entrada y con todos los servicios incluidos. La gama incluye modelos eléctricos e híbridos enchufables y el servicio de *renting* es prestado por Arval Service Lease.
***www.omodajaecoo.es/comprar/promociones/renting***
***900 876 008***

## Pepecar

Su propuesta de alquiler flexible permite contratar coches nuevos de 1 a 36 meses a través de Caetano Mobility, con tarifa plana, seguro a todo riesgo, asistencia 24/7 y mantenimiento.
***www.pepecar.com***
**916 350 317**

## Peugeot Flex&Free

Su modalidad de *renting* para particulares adapta la cuota al plazo y kilometraje elegidos. El contrato permite cancelar y cambiar de vehículo a partir del sexto mes sin coste adicional, una opción pensada para quienes necesitan flexibilidad durante el periodo de alquiler.
***www.peugeot.es***
**913 472 241**

## Polestar

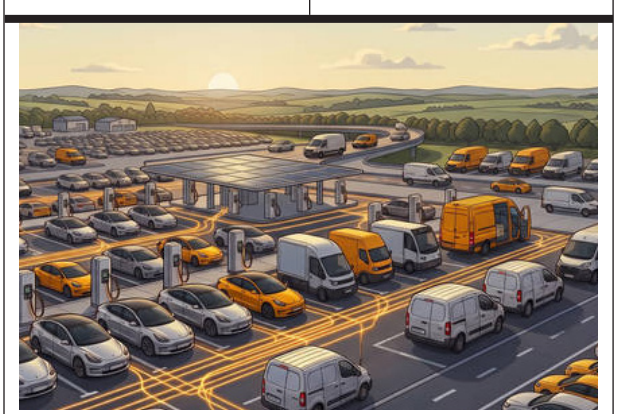
Ofrece *renting* de sus vehículos 100% eléctricos mediante una cuota mensual que incluye mantenimiento, seguro, neumáticos y asistencia 24/7. El cliente puede elegir el modelo, kilometraje anual y duración del contrato. La oferta contempla 36, 48 o 60 meses de contrato y permite modificar el kilometraje durante la vigencia.
***www.polestar.com***
**900 861 699**

## Quadis

Cuenta con una oferta de renting multimarca para particulares, autónomos y empresas, con modalidades estándar de 24 a 60 meses y flexible desde un mes. La cuota incluye seguro a todo riesgo sin franquicia, mantenimiento, reparaciones, neumáticos y asistencia.
***www.quadis.es***
***900 100 102***

## Renault Renting

Su propuesta mediante una cuota mensual ofrece los principales servicios incluidos: seguro a todo riesgo, mantenimiento, reparaciones, asistencia en carretera, impuestos y gestión de multas. El cliente puede elegir si aporta una entrada inicial y adaptar el contrato y el kilometraje a sus necesidades de uso, con plazos de 36 a 60 meses para particulares y de 24 a 72 meses para profesionales.
***www.renault.es***
**915 065 358**



## Renting Finders

Este *marketplace* reúne y compara ofertas para particulares, autónomos y empresas y acompaña al cliente durante la contratación mediante asesoramiento personalizado. Entre sus propuestas destaca el *renting* de vehículos de segunda mano a 12 meses, con posibilidad de cancelar sin coste ni penalización a partir del sexto mes.
***www.rentingfinders.com***
**911 987 545**

## Revel

Especializada en *renting* para particulares, REVEL ofrece dos modalidades de contratación: 12 meses si quieres máxima flexibilidad o 36 si lo que buscas es el mejor precio, sin entrada y con una cuota mensual todo incluido (seguro a todo riesgo, mantenimiento, asistencia, impuestos...). La contratación es 100% digital y la entrega se realiza a domicilio, en la oficina o donde el cliente quiera.
***www.driverevel.com***
**911 673 361**

## Seat My Renting

Permite a particulares, pymes y autónomos acceder a vehículos nuevos mediante una cuota mensual. El servicio incluye mantenimiento y reparaciones, seguro, asistencia en carretera y gestión y pago de impuestos. El cliente puede elegir contratos de 2 a 5 años y adaptar el kilometraje desde 9.000 hasta 200.000 km anuales. Al finalizar, puede devolver el vehículo, renovarlo por otro SEAT o adquirirlo.
***www.seat.es***
**900 504 868**

## Total Renting

Esta plataforma compara ofertas de *renting* de distintas compañías y acompaña al cliente durante el proceso de contratación, con opciones para particulares, autónomos y empresas. Su catálogo incluye vehículos nuevos y seminuevos, desde contratos convencionales hasta *renting* por meses sin permanencia.
***totalrenting.es***
**910 054 050**

## Volkswagen

Comercializa su *renting* para particulares, autónomos y empresas a través de Volkswagen Financial Services, con una cuota que incluye seguro, mantenimiento, reparación de averías, asistencia en viaje y gestión de trámites administrativos. El cliente puede elegir modelo, duración, kilometraje y aportación inicial y, al finalizar, devolver el vehículo o renovarlo por otro Volkswagen.
***vwfs.es/ofertas/renting.html***
**914 279 903**