

BUSQUE, COMPARE Y LUEGO NO LO COMPRE, AHORRE ALQUILANDO

La crisis agudiza la imaginación y obliga a ahorrar dinero, sin privarse de lo que a uno le gusta

Paloma Bulnes

MADRID. En tiempos de crisis, hay que apretarse el cinturón. Esta regla es la que aplican cientos de españoles a sus economías domésticas. Por esta razón, hoy en día se apuesta por el arrendamiento frente a las compras.

Actualmente, el mundo de los alquileres no se limita al ámbito inmobiliario que es el más típico, es un terreno muy amplio que abarca cosas inimaginables. Se puede encontrar desde una fotocopiadora hasta unos andamios, pasando por camas elásticas, plantas ornamentales o incluso obras de arte.

Un paseo en coche de lujo

Aunque la economía española no se encuentra en muy buen estado, siempre queda un pequeño hueco para los caprichos y en este terreno se puede situar a los coches de lujo. Con la llegada de la crisis, el sector del automóvil es el segundo afectado después de la construcción. Lógicamente, esta situación lleva a la empresa Rent Bull, dedicada al alquiler de coches de lujo, a pensar en una situación que les permita sacar rendimiento a los coches de alta gama como Ferrari, Lamborghini, Porsche o Bentley.

La media de alquiler de estos coches oscila entre los 1.400 - 1.500 euros diarios. El gerente de Rent Bull, Luis Miguel Llanos, relata "la media de gasto influye mucho, dependiendo de la nacionalidad el cliente y la zona en la que alquila, aunque abundan los ingleses, los rusos y los latinoamericanos que vienen a nuestro país para disfrutar de sus vacaciones y sienten la necesidad de disfrutar de las costumbres españolas en manos de un deportivo de pura raza".

La época estrella de alquiler va desde los meses de marzo hasta diciembre. Hay que tener en cuenta que muchos de los clientes de la empresa no son de nacionalidad española, proceden de países fríos y encuentran la temperatura perfecta para disfrutar de estos coches ya sea por el territorio nacional o por el sur de Francia.

La empresa trata de dar al cliente todo tipo de ideas para que alquile sus coches. Se da una importancia tremenda a las satisfacciones personal del cliente, y para ello buscan los alicientes necesarios para que los consumidores sientan la necesidad de olvidarse por unas horas o días de su vida cotidiana y pueda disfrutar al máximo de esta experiencia. Llanos asegura que "hubo un momento en el que nuestros clientes principales eran antiguos propietarios de estos coches de lujo y que los habían vendido por necesidad



Expositor de una tienda con diferentes vestidos de novia. GETTY

o simplemente porque no era un buen momento para mantener esos coches".

Boda a la vista

Casarse es caro, pero las futuras novias han encontrado una solución a esto, muchas optan por alquilar el vestido en vez de comprarlo. Innovias, la firma especializada en alquiler de prendas y complementos nupciales, ofrece a sus clientas más de 200 modelos de la temporada actual, adaptados a gustos y estilos diferentes, sin que esto suponga un importante desembolso de dinero que va desde los 300 hasta los 700 euros. Durante esta temporada, la tendencia que está siendo más buscada es la línea griega con tejidos vaporosos y ligeros. La marca abrió sus puertas en el año 2007 con el objetivo de permitir a todas las novias lucir en su gran día un diseño perfectamente adaptado a ella. Actualmente, Innovias posee 12 tiendas propias, ha ampliado su mercado con la apertura de puntos de venta en El Corte Inglés, y tienen previsto estar

presente en toda la geografía. El crecimiento de la marca está siendo exponencial. En el 2008, alquilaron aproximadamente unos 1.800 vestidos y para este año estiman que rondarán los 5.000 alquileres. Desde el gabinete de prensa de Innovias, Blanca Grau, explica "si algo tiene de positivo la coyuntura económica actual es que racionaliza los hábitos de consumo, y esto favorece a nuestro producto". Los vestidos se alquilan por evento, no cuentan con un plazo determinado para el alquiler, pero suelen recoger el vestido con más de una semana de antelación por si hay que realizar cambios al vestido puesto que, los habituales nervios en la novia pueden hacer que suba o baje de peso con facilidad.

Al igual que la novia, las invitadas también quieren lucir sus mejores galas, pero sin quitarle protagonismo a la novia. La tendencia de la mujer española hoy en día es reciclar algún vestido de corte sencillo y dar importancia a los complementos, como sucede con el caso de los tocados.

"Si algo tiene de positivo la coyuntura económica es que racionaliza los hábitos de consumo"

Ana María Chico de Guzmán, propietaria de Mimoki, comenzó su negocio como una afición, mientras estudiaba empresariales diseñaba tocados para sus amigas. Paulatinamente, se corrió la voz y se vio tan desbordada que decidió abrir en el 2008 su propio taller, fueron creciendo poco a poco y ahora cuenta con una tienda en la calle Hermosilla, en Madrid. La firma además asesora a las clientas para crear looks completos y elegantes. La filosofía es realizar tocados para mujeres que durante la celebración de un evento, quieren un estilo actual y con un toque *chic*. Esta temporada, los modelos más demandados son tocados de tamaño mediano-grande, llamativos y que combinan con vestidos muy sencillos. El precio de alquiler ronda entre los 45 y 60 euros, pero si es un tocado a medida se pueden llegar a alcanzar los 180 euros. Chico de Guzmán explica "desde luego en época de crisis los complementos se hacen los protagonistas y hacen que nuestros looks sean más versátiles". Durante el último año, la empresa ha visto como cada semana aumenta el alquiler de tocados "un fenómeno que nos ha venido de sorpresa, estamos encantadas con el éxito y la acogida de nuestra propuesta" relata Chico de Guzmán.

Evento en casa

Muchos españoles realizan fiestas en sus hogares, y para contar con el material necesario recurren al alquiler de la vajilla, menaje de cocina, cristalería, cubertería, mobiliario de cocina... para esto, la empresa Alquiler Menaje de Hostelería será la encargada de solucionar estos problemas que puedan surgir a la hora de preparar el evento. La empresa oferta un amplio abanico de posibilidades e incluso no alquilan únicamente a particulares, sino que también se están apuntando a esta idea restaurantes, *caterings* u organismos oficiales. La firma nace en 1992 con un local pequeño, con algunas carencias y haciendo muchas horas extra, pero gracias al esfuerzo, actualmente es una de las empresas con más peso en el sector y que incorpora las últimas tendencias como pueden ser la mantelería de satén negro, las tronas para bebés o las setas de calor. Lourdes Herranz, del departamento comercial de la empresa, manifiesta que "evidentemente, se trabaja con más intensidad en las fechas más señaladas como la Navidad o cuando empieza el buen tiempo para realizar eventos al aire libre".