

Alquiler con opcion a compra

Económico y seguro

En muchas ocasiones dudamos entre comprar o no comprar un piano.

Una situación frecuente es la siguiente; el profesor de nuestro hijo insiste en que es necesario que el chico tenga un instrumento en el que estudiar. Sin embargo, nosotros no vemos claro si el interés del estudiante se va a mantener durante mucho tiempo. Además, el coste de un piano es una cantidad económica que nos parece importante, y tampoco es cuestión de que un instrumento tan valioso termine aparcado en un rincón del salón.

Ante esta frecuente situación, nosotros sugerimos nuestro alquiler con opción a compra.

Basicamente, un alquiler con opción a compra consiste en el simple alquiler de un piano, al cual se le incorpora una opción de compra.

En concreto, nuestro alquiler con opción a compra no presenta ninguna desventaja respecto al alquiler convencional, y si la ventaja de poder aprovechar la mayor parte de lo que hemos pagado para, llegado un determinado momento, poder optar si se desea por una eventual compra del instrumento. Un precioso tiempo que nos permitiera estimar mejor si el estudiante continúa los estudios de piano, o por el contrario los abandona. En este último y no deseado caso, habremos podido, al menos, dar al niño la oportunidad de haber estudiado piano, con el coste mínimo posible para la economía familiar.

En las siguientes líneas expondremos de manera clara en qué consiste nuestro alquiler con opción a compra.

Definición y ejemplo práctico

Para definir un alquiler con opción a compra, se escoge en primer lugar una marca y modelo de piano de entre un amplio catálogo a elegir.

Conocido el precio de ese piano, se establece una cuota mensual de alquiler. Al mismo tiempo, se establece el coste de la entrega de ese piano en el domicilio del cliente.

El cliente recibe el piano, y abona el coste de transporte de la entrega del piano (cantidad que recuperara en caso de compra). Nuestra empresa afina la primera vez el piano, sin cargo.

Mensualmente el cliente abona una cuota mensual, mientras disfruta del uso del piano.

Se establecen, por ejemplo, tres momentos en los que el cliente puede ejercer el derecho a compra. Debe quedar claro que dichos períodos de tiempo pueden definirse o discutirse con el cliente para adaptarse mejor a sus necesidades. Lo siguiente es, por tanto, un ejemplo de cómo pueden definirse los plazos de opción a compra..

Primera opción: transcurridos 6 meses.

Si en ese momento el cliente decide la compra del piano, se considerará como ya pagado el 90% de lo abonado en mensualidades, más los gastos de transporte que él pagó a la entrega. El cliente solo tendría que abonar la diferencia hasta el valor del instrumento para que el piano fuese definitivamente suyo.

Segunda opción: a los 12 meses.

Si el cliente decidiese seguir alquilando el piano, a los 12 meses se presentaría una segunda opción de compra, por la cual se consideraría como parte pagada del instrumento el 80% de lo abonado por cuotas de alquiler, más lo pagado por transporte.

Tercera y última opción. a los 18 meses.

El cliente tendría aún una última oportunidad de quedarse con el piano. El 75% de lo pagado en cuotas de alquiler se consideraría como parte pagada del piano, además de los gastos de transporte ya abonados en el primer momento.

Si finalmente no se desea la compra del piano, el cliente puede continuar con el alquiler, o directamente rescindirlo, en cuyo caso nuestra empresa recogería el piano sin más cargo.

En cualquiera de estos casos, el alquiler no habrá costado más que si se hubiese hecho sin opción a compra, en absoluto.

Ejemplo práctico

Tal vez todo se pueda entender mejor con un ejemplo práctico.

Supongamos que, de la lista de posibles pianos, se elige un modelo de 3.500 Eur. Supongamos, por otra parte, que se establece una cuota mensual de 90 Eur., y que los gastos de transporte del piano ascienden, por ejemplo, a 350 Eur.

En este supuesto, el usuario recibiría el piano, abonando a la entrega los 350 Eur. del transporte, cantidad que, como veremos, podrá recuperar totalmente si opta en algún momento por la compra del piano. Al mismo tiempo, Galimusic le afina el piano sin mayor cargo.

Transcurridos 6 meses, durante los cuales el cliente abona las correspondientes mensualidades, encontramos que el cliente habrá pagado, en concepto de alquiler, un total de $6 \times 90 = 540$ Eur. En esta situación, si el cliente decide quedarse en ese momento con el instrumento, se considerará como pagado el 90% de esos 540 Eur., más el 100% de lo pagado por transporte. Un total de 836 Eur.

Por tanto, para comprar el piano el usuario solo tendría que abonar $3.500 - 836$ Eur., es decir, 2.664 Eur., y el piano sería suyo.

Si el cliente decide posponer la compra del piano hasta los 12 meses, entonces llegado ese momento él habrá pagado $12 \times 90 = 1.080$ Eur. por el alquiler. De ellos, ahora se considera como pagado el 80%, lo que supone 864 Eur., más el 100% del transporte. Un total de 1.214 Eur., con lo que, para quedarse con el instrumento, el cliente solo tendría que abonar $3.500 - 1.214$ Eur., es decir, 2.286 Eur., y el piano sería suyo.

Finalmente, y de forma análoga, en la última opción de compra a los 18 meses, para quedarse el cliente con el piano sólo tendría que pagar la diferencia entre $(0,75 \times 18 \times 90) + 350$ y los 3.500 de su precio. Es decir, $3.500 - 1.565$ Eur., lo que hace un total de sólo 1.935 Eur. a pagar para que el piano ya sea suyo.

Matizaciones y variantes.

- El cliente siempre puede optar por la devolución del piano, en cualquier momento, sin más cargo.
- Al igual que en cualquier compra de un piano, la segunda y siguientes afinaciones irían por cuenta del cliente.
- Si en el momento de decidir la compra el cliente prefiriese otro modelo de piano, Galimusic le respetaría igualmente la misma proporción de lo pagado para comprar un modelo distinto. Sin embargo, en este caso no se podría respetar la cantidad inicialmente pagada por transporte, al ser necesario, ahora, transportar un nuevo piano. Además, Galimusic se reservaría el derecho de exceptuar, en estas circunstancias, aquellos modelos que estimase conveniente
- Previamente a su entrada en vigor, el cliente y Galimusic pueden negociar, rediseñar o variar a su medida, y de mutuo acuerdo la fórmula expuesta anteriormente, tanto en porcentajes como en plazos, en la forma que estimen convenientes para ambos.