

DISCOUNT REPORT DE MILANUNCIOS

El 23% de los castellanomanchegos ha tratado de negociar el precio de su alquiler

- Afirman haber obtenido con ello un descuento medio del 10% en sus mensualidades.
- Además, el 65% reconoce recurrir al regateo de forma frecuente en su vida diaria, incluso con sus compañías telefónicas (41%), con las que consiguen un ahorro del 21%.
- La compra de vehículos y productos tecnológicos de segunda mano son apuntados por el 52% y el 41% como otras de las operaciones en la que más habitualmente tratan de negociar el precio obteniendo como resultados descuentos del 12% y 16% respectivamente.

Toledo, 11 de febrero de 2019.- El regateo, una práctica muy extendida en el mercado de segunda mano, es cada vez más habitual en el ámbito inmobiliario. Así se desprende de un estudio realizado por [Milanuncios](#), la aplicación para comprar y vender de todo, que constata que el **23%** de los castellanomanchegos ha tratado de negociar el precio de su alquiler en alguna ocasión y que, como resultado, han conseguido un descuento medio en sus mensualidades del **11%**. Unos datos que siguen la media del conjunto de los españoles, de los que el **27%** afirma recurrir al regateo para rebajar el precio de su alquiler mensual, táctica con la que han logrado una rebaja del **12%** con respecto al precio inicial.

En lo que respecta a otras operaciones como la compra de una vivienda de segunda mano, el **39%** admite haber regateado y haber conseguido con ello cerrar el acuerdo con un precio un **10%** inferior. Estas cifras sitúan a los castellanomanchegos, junto con los catalanes, como los que más suelen regatear al comprar sus casas aunque, sin embargo, se sitúan a la cola nacional en lo que se refiere a la negociación general en su día, aun el **64%** afirma que suele hacerlo. En el otro extremo, los gallegos son los reyes del regateo ya que ocho de cada diez (**79%**) declaran hacerlo con frecuencia. El estudio revela también que, si bien los hombres son más proclives a ello (**75%** vs. **66%**), ellas suelen obtener mejores resultados.

Según **Magalí Rey**, Brand Manager de [Milanuncios](#), “el 42% de los castellanomanchegos recurre habitualmente a la segunda mano para operaciones diarias como el alquiler o compra de vivienda y otros artículos, y según nuestro estudio, el 64% suele tratar de negociar el precio con el objetivo de ahorrar. No cabe duda de que el regateo ha sido siempre una práctica muy habitual en nuestro país por temas culturales y de identidad, pero es cierto que debido a la recesión económica y al auge de las plataformas de segunda mano, hoy en día los jóvenes recurren más a estas tácticas para maximizar el ahorro”.

Los datos del estudio constatan también que los castellanomanchegos tratan, cada vez más, de negociar sus cuotas en gastos menores pero recurrentes de su vida diaria. En línea con ello, el **41%** señala que suele regatear su tarifa con su compañía telefónica y que obtienen con ello un ahorro medio del **21%**, mientras que el **16%** admite hacerlo incluso a la hora de contratar suministros como la luz o el gas, servicios que permiten menor margen de negociación pero con los que, sin embargo, señalan que logran un ahorro del **9%**.

Con respecto a los lugares más habituales para llevar a cabo esta negociación, los **mercadillos** y **el mercado de segunda mano** conviven siendo los paraísos del regateo para ocho de cada diez castellanomanchegos (**77%**). Resulta llamativo, además, que el **20%** señala que suele tratar de negociar incluso en las **tiendas tradicionales**, aun cuando son conscientes de que sus precios son más cerrados y existe menos margen para este tipo de prácticas.

En el caso concreto de la segunda mano, momentos como la compra de **vehículos** y de **tecnología** son apuntados por el **52%** y el **41%** como aquellos en los que suelen tratar de negociar los precios. En cuanto al descuento obtenido, la tecnología se sitúa por delante, con un **16%** de ahorro frente al **12%** alcanzado en la compraventa de automóviles.

Acerca de Milanuncios

Milanuncios es la plataforma gratuita web y mobile de anuncios en la que la gente realmente compra y vende de todo: desde decoración y electrónica a pisos y coches. Nacida en el entorno digital en 2005, su trayectoria convierte a Milanuncios en la plataforma con más experiencia en el mercado de segunda mano. Su sencillez y facilidad de uso han hecho posible que la plataforma cuente con un público consolidado: cerca de 22 millones de usuarios al mes que generan cada día 3 millones de visitas y que publican unos 65.000 nuevos anuncios a diario. Unos datos que sitúan a Milanuncios como el marketplace de anuncios de segunda mano de referencia en Internet.

Milanuncios pertenece a Adevinta, una empresa 100% especialista en marketplaces digitales, el único “pure player” del sector a nivel mundial con presencia en 16 países de Europa, América Latina y África del Norte. Adevinta en España, antes Schibsted Spain, cuenta con una plantilla de más de 1.000 empleados, y opera a través de Fotocasa, habitacalia, Infojobs, Coches.net, Motos.net, Milanuncios y vibbo. Juntas sitúan a la compañía en el top 10 de empresas con mayor audiencia de internet en nuestro país.

Para más información:

prensa.milanuncios@adevinta.com