

NOTA DE PRENSA

DISCOUNT REPORT DE MILANUNCIOS

El 21% de los vascos ha tratado de negociar el precio de su alquiler

- Afirman haber obtenido con ello un descuento medio del 9% en sus mensualidades.
- Además, el 66% reconoce recurrir al regateo de forma frecuente en su vida diaria, incluso con sus compañías telefónicas (42%), con las que consiguen un ahorro del 21%.
- La compra de un coche o moto de segunda mano es otro de los momentos en los que más tratan de regatear el precio (46%), consiguiendo un descuento del 11% con respecto al precio original.

Bilbao, 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, que asiste desde hace años a una fuerte escalada de precios. Así se desprende de un estudio realizado por [Milanuncios](#), la aplicación para comprar y vender de todo, que constata que el **21%** de los vascos ha tratado de negociar el precio de su alquiler en alguna ocasión y que, como resultado, han conseguido un descuento medio del **9%** en sus mensualidades. Un ahorro considerable y en línea con el obtenido en otras operaciones como la compra de una vivienda de segunda mano, en la que el **34%** admite haber regateado consiguiendo con ello una rebaja del **9%**.

Pero el hábito de regatear de los vascos no se limita al ámbito inmobiliario, ya que el **66%** de los habitantes de la capital afirman recurrir al regateo de forma frecuente en su vida diaria, cuatro puntos por debajo de la media de los españoles (**70%**).

Los datos del estudio constatan también que los vascos tratan, cada vez más, de negociar sus cuotas en gastos menores pero recurrentes de su vida diaria. En línea con ello, el **42%** señala que suele regatear su tarifa con su compañía telefónica obteniendo con ello un ahorro medio del **21%**, mientras que el **13%** admite hacerlo, incluso, a la hora de contratar suministros como la luz o el gas y que, aunque normalmente se trata de servicios con un menor margen de negociación, logran como resultado un sorprendente descuento del **8%** sobre el precio inicial.

Según **Magalí Rey**, Brand Manager de [Milanuncios](#), “el 41% de los vascos recurre habitualmente a la segunda mano para operaciones diarias como el alquiler o compra de vivienda y otros artículos, y según nuestro estudio, el 66% 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”.

La compra de coches o motos de segunda mano es otro de los momentos en los que los vascos suelen tratar de negociar el precio más habitualmente (**46%**), obteniendo en esta ocasión un descuento del **11%**, ligeramente inferior al del conjunto de los españoles que se sitúa en el **14%**. El **18%** de los encuestados, por su parte, declara que suele regatear al comprar productos tecnológicos, obteniendo un precio un **15%** más bajo que el original.

Con respecto a los lugares más habituales para llevar a cabo esta negociación, los **mercadillos** siguen siendo el paraíso del regateo para siete de cada diez vascos (**76%**), mientras que el **mercado de segunda mano** se mantiene como una de las mejores alternativas para el **69%**. Resulta llamativo, además, que el **21%** 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.

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