

DISCOUNT REPORT DE MILANUNCIOS

El 34% de los andaluces ha tratado de negociar el precio de su alquiler

- Son los que más suelen tratar de hacerlo a nivel nacional, obteniendo un descuento medio en sus mensualidades del 11%.
- Los andaluces son los reyes del regateo, ya que el 77% afirma que lo intenta habitualmente, sólo por detrás de los gallegos (79%) y 7 puntos por encima de la media nacional (70%).
- Además del alquiler, la compra de una vivienda (28,6%) y la adquisición de un coche o moto (36%) son las ocasiones en las que más regatean, aunque el mayor ahorro suele obtenerse con las compañías telefónicas (26%) y la compra de productos tecnológicos (19%) y vehículos (16%).

Sevilla, 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 **34%** de los andaluces 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%**. Un ahorro considerable que, sorprendentemente, supera al alcanzado en otras operaciones de mayor envergadura como la compra de una vivienda, en la que tres de cada diez (**29%**) admite haber regateado consiguiendo con ello una rebaja del **8%**. Además, el estudio evidencia que los andaluces son los más dados a regatear en este tipo de operaciones, **7** puntos por encima del conjunto de los españoles, de los que el **27%** afirma recurrir al regateo para rebajar el precio de su alquiler mensual. El estudio revela también que, si bien los hombres son más proclives a ello (**75%** vs. **66%**), ellas suelen obtener mejores resultados.

Pero los andaluces no son sólo los reyes cuando se trata de operaciones inmobiliarias. También son, junto con los gallegos, los que más negocian los precios en todo tipo de operaciones frente a la media nacional (**70%**), ya que ocho de cada diez (**77%**) afirma recurrir al regateo de forma recurrente en su vida diaria. En el extremo opuesto, los castellanomanchegos (**64%**) y los valencianos (**65%**) son los que menos negocian en su día a día.

Según **Magalí Rey**, Brand Manager de [Milanuncios](#), “el 37% de los andaluces recurre habitualmente a la segunda mano para operaciones diarias como el alquiler o compra de vivienda y otros artículos, y según nuestro estudio, el 77% 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 andaluces tratan, cada vez más, de negociar sus cuotas en gastos menores pero recurrentes de su vida diaria. En línea con ello, el **27%** señala que suele regatear su tarifa con su compañía telefónica obteniendo un ahorro medio del **26%**, mientras que el **6%** admite hacerlo, incluso, a la hora de contratar suministros como la luz o el gas, que permiten menor margen de negociación, con lo que afirman lograr un ahorro del **5%**.

Con respecto a los lugares más habituales para llevar a cabo esta negociación, los **mercadillos** siguen siendo el paraíso del regateo para tres de cada cuatro andaluces (**77%**), mientras que el **mercado de segunda mano** se mantiene como una de las mejores alternativas para el **61%**. Resulta llamativo, además, que el **18%** 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 **36%** y el **21%** como aquellos en los que más suelen tratar de negociar los precios. En cuanto al descuento obtenido, la tecnología se sitúa por delante, con un **19%** de ahorro frente al **15%** alcanzado en la compraventa de automóviles y motocicletas.

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