NOTA DE PRENSA

DISCOUNT REPORT DE MILANUNCIOS

Uno de cada tres canarios ha regateado el precio de su vivienda

- **El 31% ha negociado a la hora de adquirir una vivienda de segunda mano, y afirman haber obtenido con ello un descuento medio del 8%.**
- **La compra de productos tecnológicos es otro de los momentos en los que los canarios más tratan de negociar los precios (44%), consiguiendo un descuento del 15% con respecto al precio original.**
- **Esta táctica se está extendiendo también al alquiler en el mercado inmobiliario y, aunque entre los canarios parece estar menos generalizada (18% frente al 27% de los españoles), se sitúan entre los que mejores resultados obtienen, con un 12% de ahorro en sus alquileres.**

Las Palmas de Gran Canaria, 11 de febrero de 2019.- El regateo, una estrategia muy extendida en el mercado de segunda mano, es cada vez más utilizado por los canarios a la hora de tratar de negociar los gastos de su día a día. Así se desprende de un estudio realizado por **Milanuncios**, la aplicación para comprar y vender de todo, que constata que el **74%** de los canarios afirma recurrir a ella de manera habitual, cuatro puntos por encima de la media de los españoles (**70%**).

Si nos fijamos en las operaciones inmobiliarias, el estudio revela que uno de cada tres canarios (**31%**) ha tratado de negociar el precio de su vivienda de segunda mano y que, como resultado, han conseguido un descuento medio del **8%**. Pero el regateo no sólo se da en la adquisición de la vivienda, sino que también se ha extendido al ámbito del alquiler. Tanto es así que la investigación dice que el **27%** de los españoles ha tratado de negociar el precio de su alquiler en alguna ocasión y han obtenido con ello un descuento medio del **12%**. Una estrategia que en el caso de las **Islas Canarias** parece estar menos generalizada, ya que solo dos de cada diez (**18%**) han intentado conseguir una rebaja en sus mensualidades. Aun así, llama la atención que a pesar de que los canarios son los que menos regatean sus alquileres, se sitúan entre los que mejores resultados consiguen: un **12%** de **ahorro medio**, por detrás de valencianos y castellanoleoneses, que lideran el ranking con un **14% y murcianos,** que consiguen un porcentaje medio del **13%.**

Los datos del estudio constatan también que los canarios tratan, cada vez más, de negociar sus cuotas en gastos menores pero recurrentes de su vida diaria. En línea con ello, tres de cada diez (**33%**) señalan que suelen tratar de regatear los precios con sus compañías telefónicas, una táctica con la que declaran obtener como resultado un descuento del **16%**, que, aun siendo considerable, se encuentra ocho puntos por debajo del ahorro medio conseguido por el conjunto de los españoles (**24%**), 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 sorprendente ahorro del **7%**.

La compra de productos tecnológicos es otro de los momentos en los que los canarios suelen tratar de negociar el precio más habitualmente (**44%**), obteniendo en esta ocasión un descuento del **15%,** en línea con el de los españoles que se sitúa en el **14%**. El **42%** de los encuestados, por su parte, declara que suele regatear al comprar un coche o moto de segunda mano, obteniendo un precio un **14%** más bajo que el original.

Según **Magalí Rey, Brand** Manager de **Milanuncios**, "e*l 45% de los canarios recurre habitualmente a la segunda mano para operaciones diarias como el alquiler o compra de vivienda y otros artículos, y según nuestro estudio, el 74% 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".*

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 canarios (**69%**), mientras que el **mercado de segunda mano** se mantiene como una de las mejores alternativas para el **67%**. Resulta llamativo, además, que el **27%** 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, habitaclia, 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