

DISCOUNT REPORT DE MILANUNCIOS

Uno de cada tres catalanes ha tratado de negociar el precio de su alquiler

- Afirman haber obtenido con ello un descuento medio del **11%** en sus mensualidades.
- Además, siete de cada diez (**67%**) afirman recurrir al regateo de forma frecuente en su vida diaria, en línea con la media nacional que se sitúa en un **70%**.
- Además del alquiler, la compra de la vivienda (**39%**) y la adquisición de un coche o moto (**51%**) son las ocasiones en las que más se negocian los precios, aunque el mayor ahorro suele obtenerse con las compañías telefónicas (**24%**) y las energéticas (**20%**).

Barcelona, 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 uno de cada tres catalanes (**30%**) ha tratado de negociar el precio en el alquiler de su vivienda en alguna ocasión y que, como resultado, han conseguido un descuento medio en sus mensualidades del **11%**. Un ahorro considerable que supera al alcanzado en otras operaciones como la compra de una vivienda, en la que cuatro de cada diez (**39%**) admite haber regateado consiguiendo con ello una rebaja del **8%**. Además, el estudio evidencia que los catalanes se sitúan en la mitad de la lista de los que más negocian en este tipo de operaciones inmobiliarias, **3** 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. Si nos fijamos en la compra de la vivienda, los catalanes, junto a los castellanomanchegos (**39%**), son los reyes negociando el precio de los inmuebles. El estudio revela también que, si bien los hombres son más proclives a ello (**75%** vs. **66%**), ellas suelen obtener mejores resultados.

Pero el hábito de regatear de los catalanes no se limita al ámbito inmobiliario, ya que el **67%** de los habitantes de Catalunya afirman recurrir al regateo de forma frecuente en su vida diaria, en línea con la media de los españoles (**70%**). Si nos fijamos en las demás comunidades, gallegos (**79%**) y andaluces (**77%**) encabezan el ranking y en el extremo opuesto, castellanomanchegos (**64%**) y valencianos (**65%**) son los que menos tratan de negociar en su día a día.

Los datos del estudio constatan también que los catalanes tratan, cada vez más, de negociar sus cuotas en gastos menores pero recurrentes de su vida diaria. Llama la atención que el **31%** señala que suele regatear su tarifa con su compañía telefónica obteniendo con ello un ahorro medio del **24%**, mientras que el **4%** 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 **20%** sobre el precio inicial, siendo los que más consiguen del conjunto de los españoles.

Según **Magalí Rey, Brand Manager de [Milanuncios](#)**, *“el 43% de los catalanes recurre habitualmente a la segunda mano para operaciones diarias como el alquiler o compra de vivienda y otros artículos, y según nuestro estudio, el 67% 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 tres de cada cuatro catalanes (**79%**), mientras que el **mercado de segunda mano** se mantiene como una de las mejores alternativas para el **71%**. 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.

En el caso concreto de compra de productos de segunda mano, la adquisición de un **coche o una moto** y de **productos tecnológicos** son apuntados por el **51%** y el **33%** como aquellos momentos en los que más se intenta negociar. En cuanto al descuento obtenido, la tecnología se sitúa por delante, con un **16%** de ahorro frente al **13%** 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