



Christmas
REPORT 2019

milanuncios

Introducción

El mercado de la segunda mano se ha convertido en una alternativa cada vez más elegida por los consumidores para adquirir sus productos de Navidad.

¿Cuáles son los principales motivos que llevan a un 50% de los españoles a plantearse la compra de artículos de segunda mano para regalar estas Navidades? El ahorro en primer lugar, pero también la posibilidad de encontrar un producto agotado o descatalogado, o ayudar a fomentar el consumo responsable y reducir la contaminación.

Estas cifras ponen de relieve la importancia que está adquiriendo la economía colaborativa en nuestra sociedad, impulsada en gran medida por el auge de las plataformas y apps de compraventa entre particulares. Los consumidores ya no sienten reparo en comprar y vender a otros usuarios, como pasaba hace unos años. Se ha producido un cambio de mentalidad y cada vez son más conscientes de los beneficios tanto económicos como medioambientales de la segunda mano.



En el presente estudio realizado por [Milanuncios](#) analizamos la intención de compra de regalos de Navidad de segunda mano de los españoles y también la predisposición a recibirlos. Además, nos fijamos en cuáles son los productos de segunda mano preferidos para regalar y cuánto ahorro se debe conseguir con la transacción para que se planteen hacerla. Todo ello, desde un punto de vista global de la sociedad española pero también por generaciones y examinando el comportamiento de los consumidores residentes en Andalucía, Canarias, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Catalunya, Comunitat Valenciana, Galicia, Comunidad de Madrid, Región de Murcia y País Vasco.

El estudio "Christmas Report 2019" ha sido elaborado por Milanuncios tras el análisis de los resultados de la encuesta sobre hábitos de compra de los españoles por Navidad. La muestra, estratificada, se ha distribuido asignando cuotas representativas por CCAA proporcionales según datos oficiales de la población target (Padrón de habitantes, a 1 de enero de 2018, Instituto Nacional de Estadística) para que sea representativo de la sociedad española. Error muestral para una base de 1102 entrevistas n.c. del 95 % es del de ± 3 %.

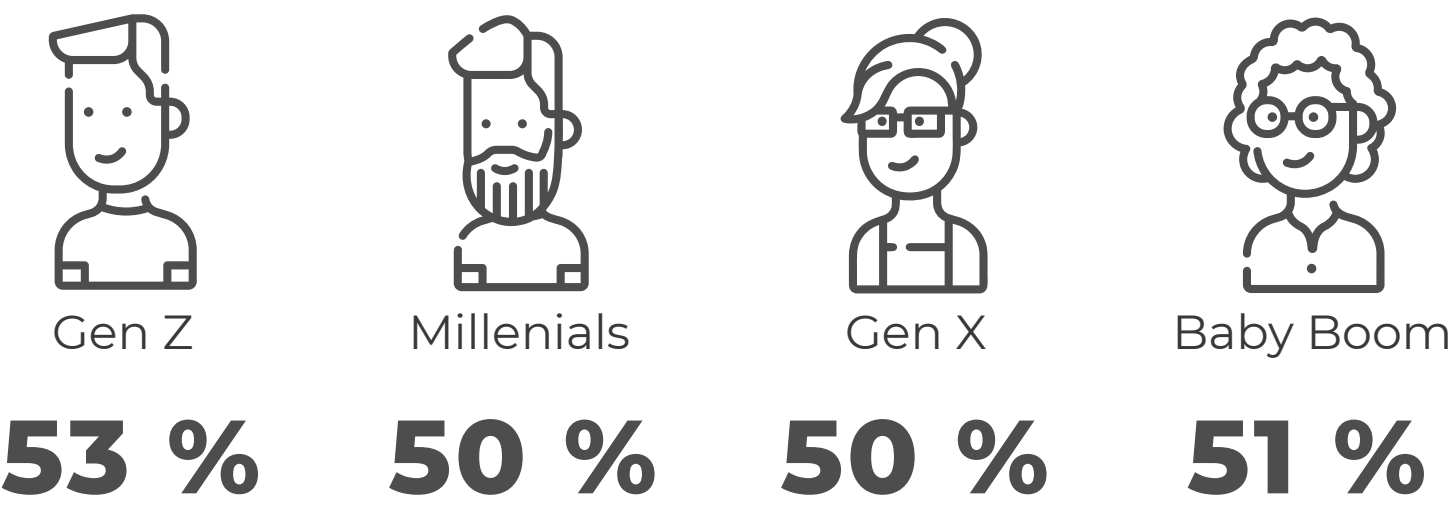


Predisposición a la compra

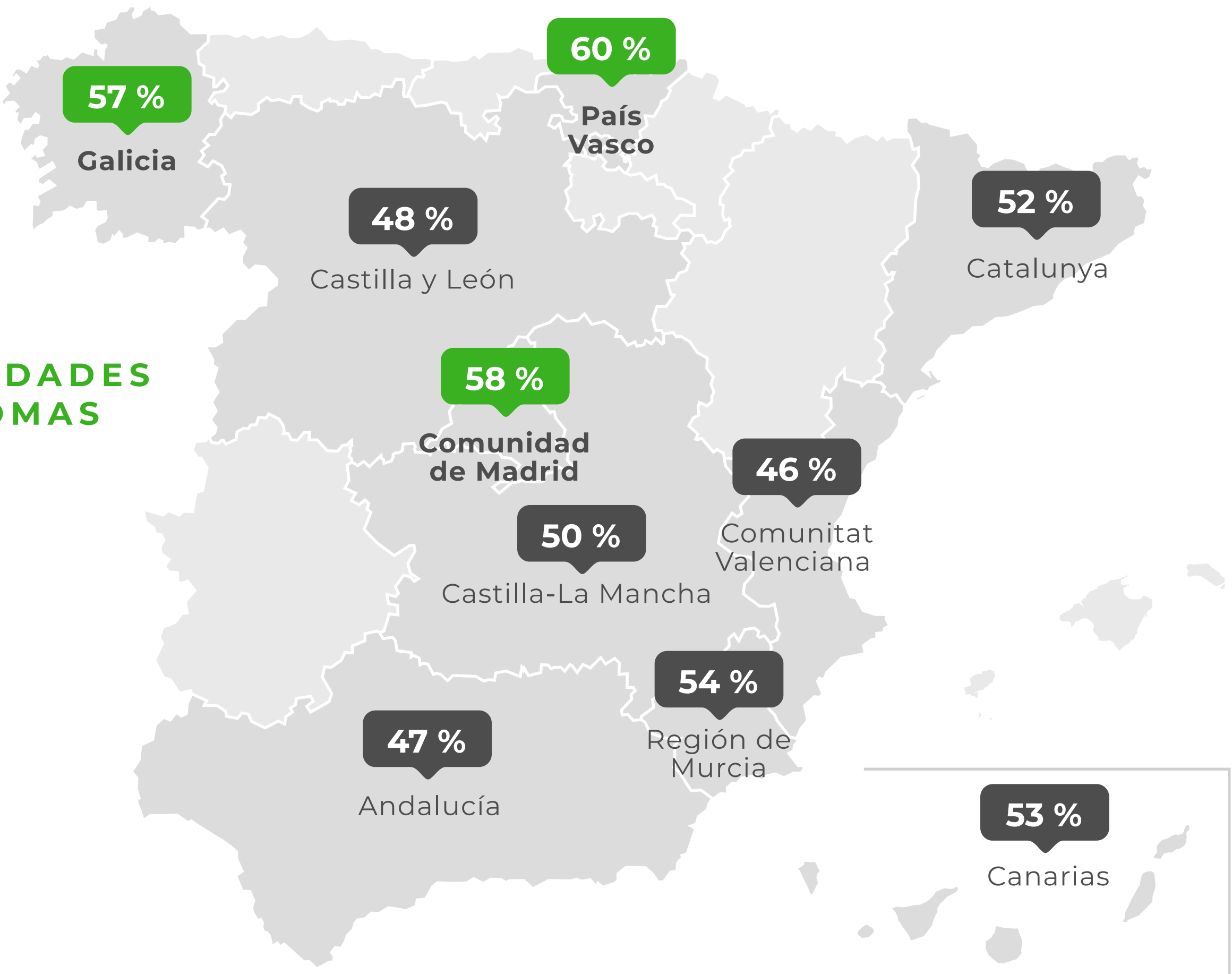
DE REGALOS DE NAVIDAD DE SEGUNDA MANO



POR GENERACIONES



POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



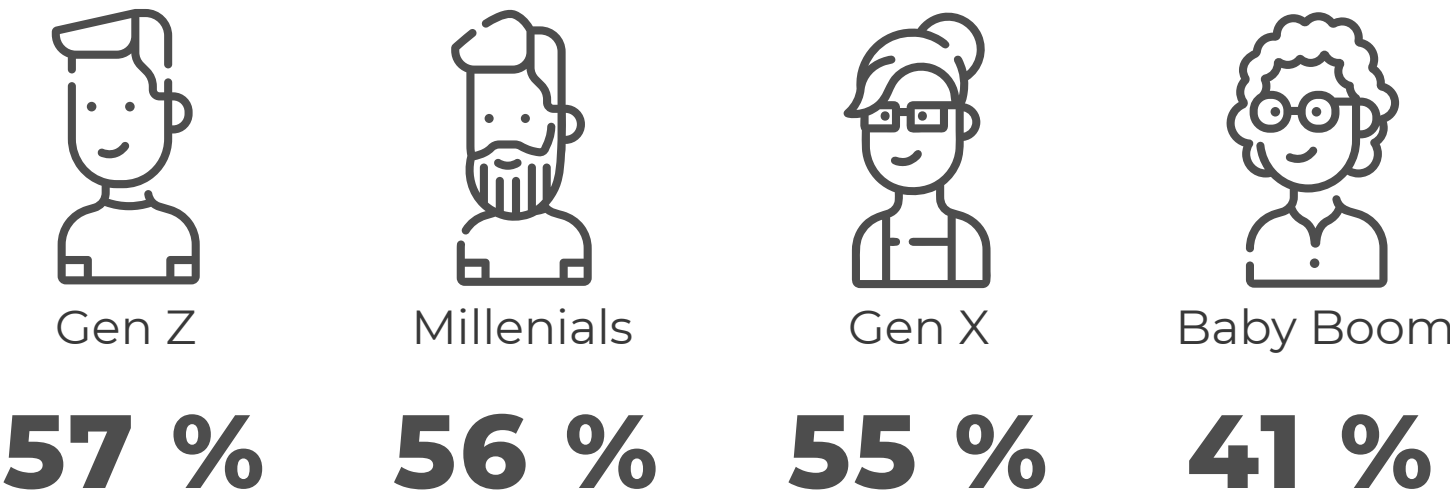


EN EL CASO DE LOS

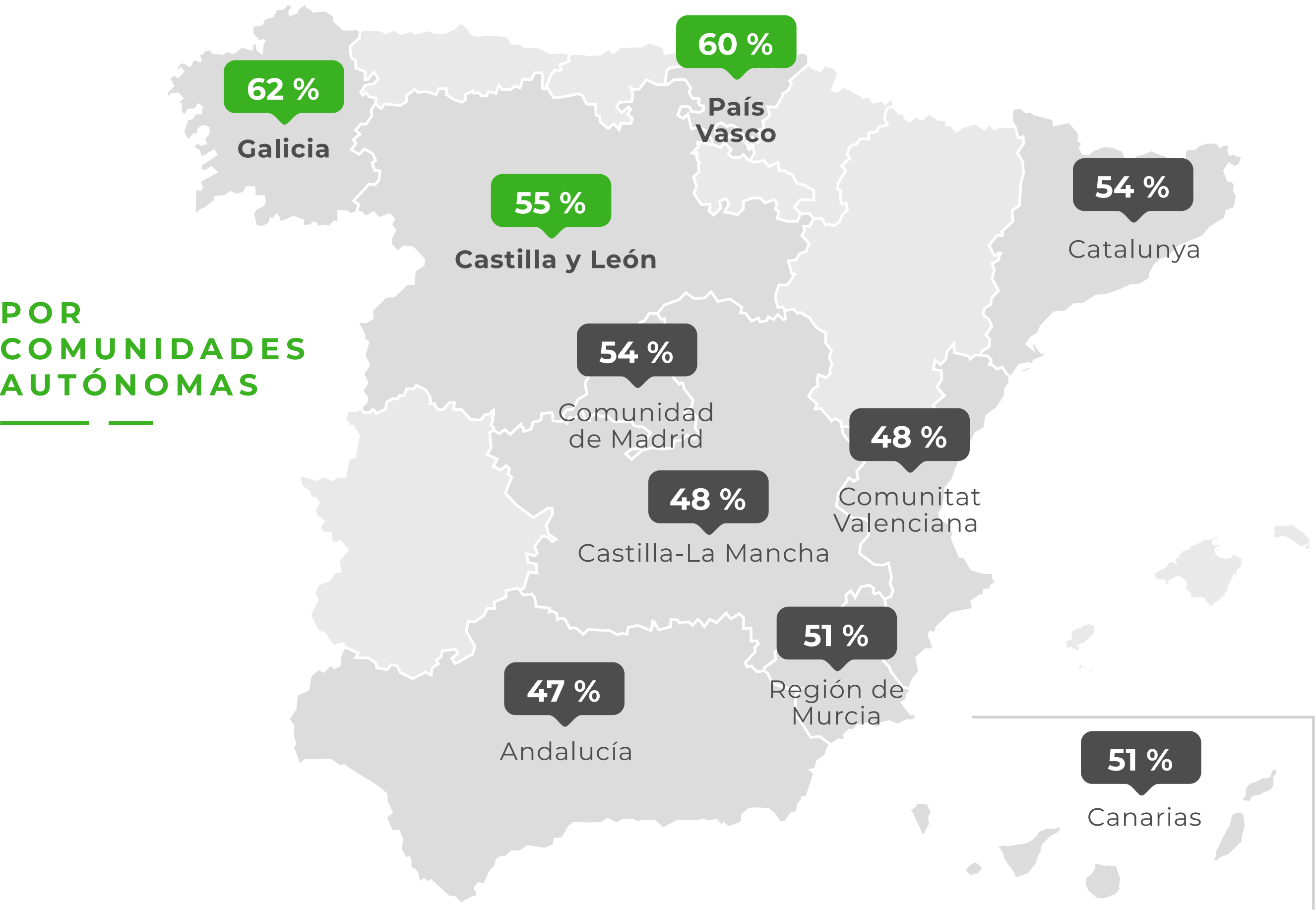
juegos y juguetes

La predisposición a adquirir juegos y/o juguetes de segunda mano para regalarlos en Navidad es similar a la de la compra genérica, aunque ligeramente superior: el 52 % de los españoles considera esta opción. La generación Baby boomer es la que se muestra menos favorable con esta práctica. Por regiones, los habitantes de Galicia, País Vasco y Castilla y León son los que se muestran más partidarios.

POR GENERACIONES



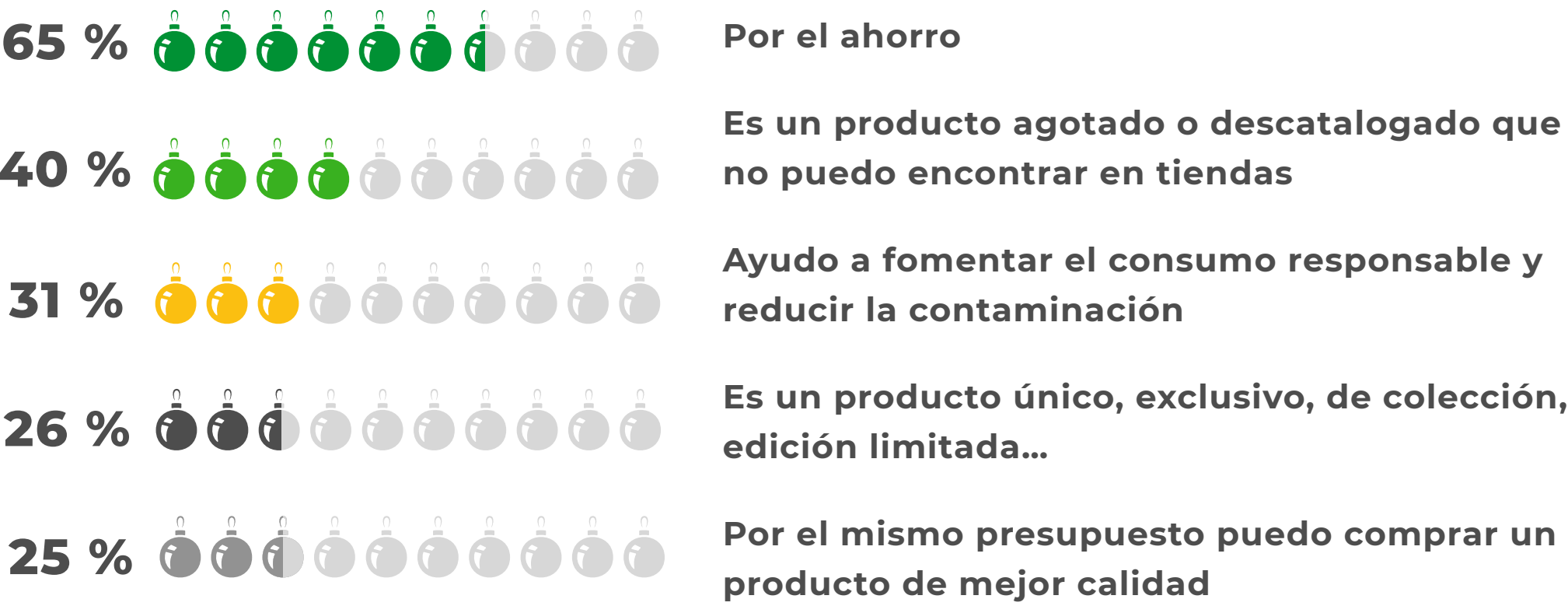
POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS





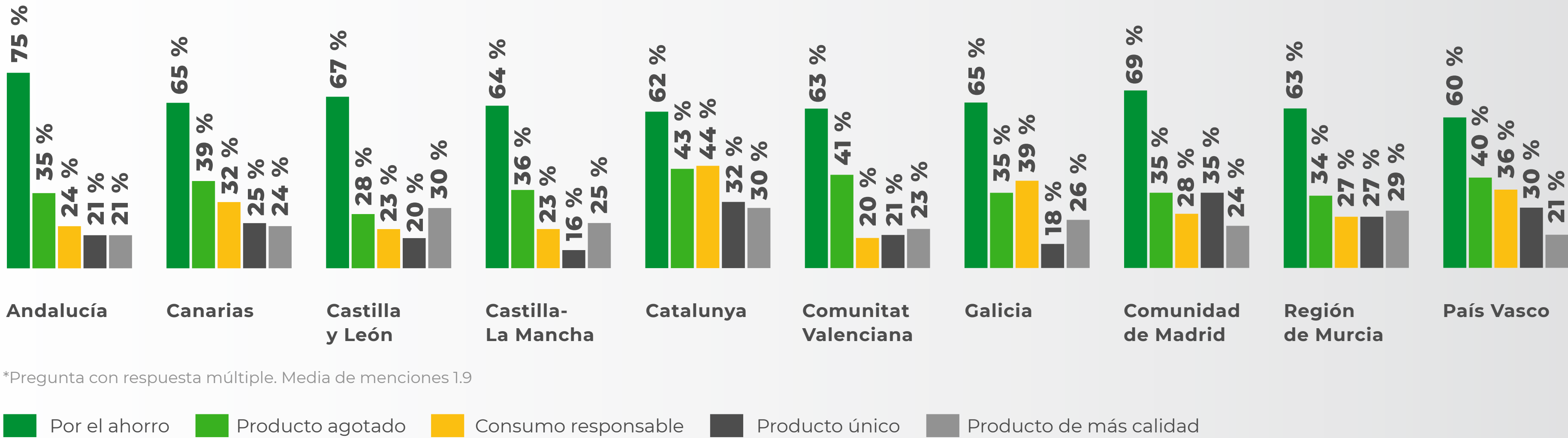
¿Por qué compraremos regalos de segunda mano?

El ahorro es el principal motivo por el que los consumidores se dirigen al mercado de segunda mano a la hora de comprar sus regalos. Encontrar un producto agotado y fomentar el consumo responsable también son razones de peso.



*Pregunta con respuesta múltiple. Media de menciones 1.9

Si miramos las diferentes regiones, Catalunya tiende a una mayor compra de regalos de segunda mano debido al fomento del consumo responsable y la reducción de contaminación:

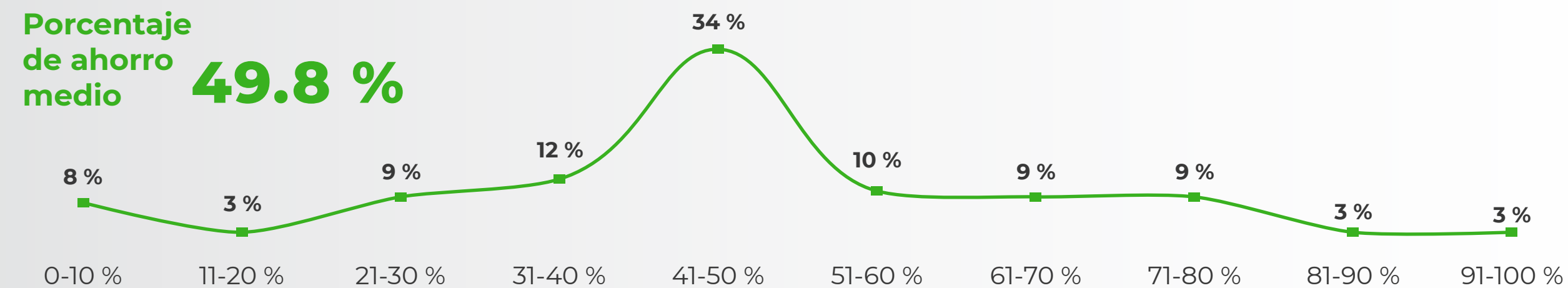


*Pregunta con respuesta múltiple. Media de menciones 1.9



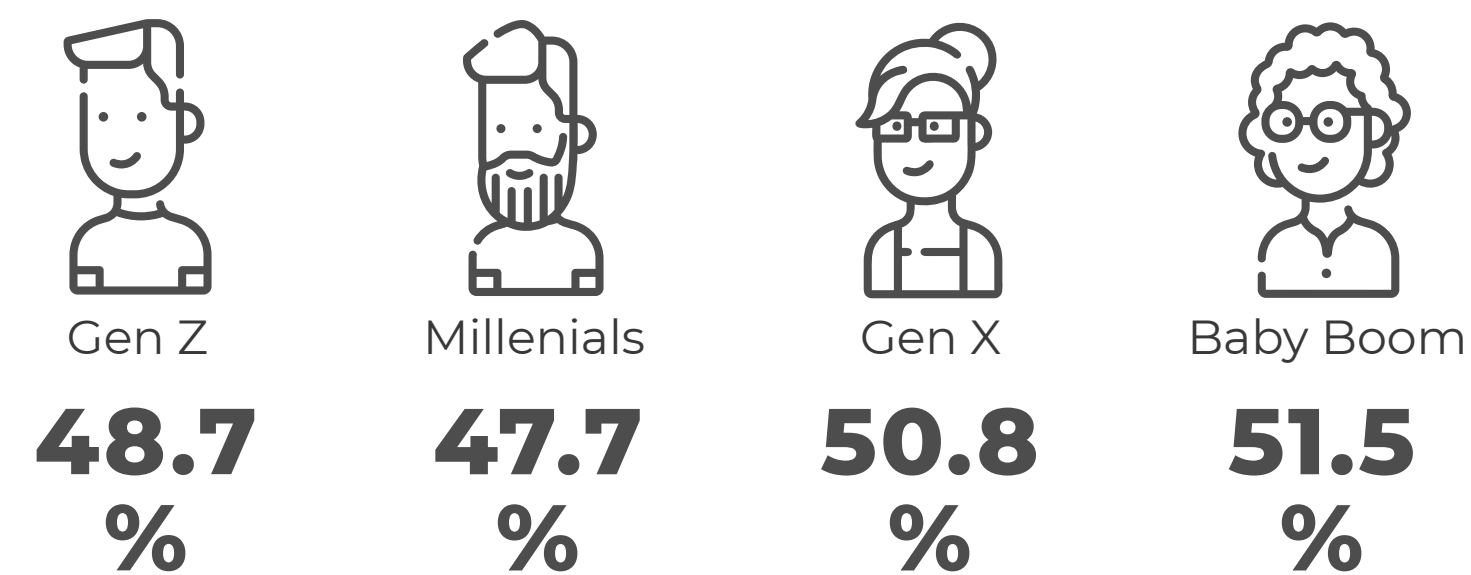
¿Cuánto ahorro debemos obtener para que nos planteemos la compra de regalos de segunda mano?

El porcentaje de ahorro determinante para que los españoles se planteen comprar regalos de segunda mano es del 49.8 %.



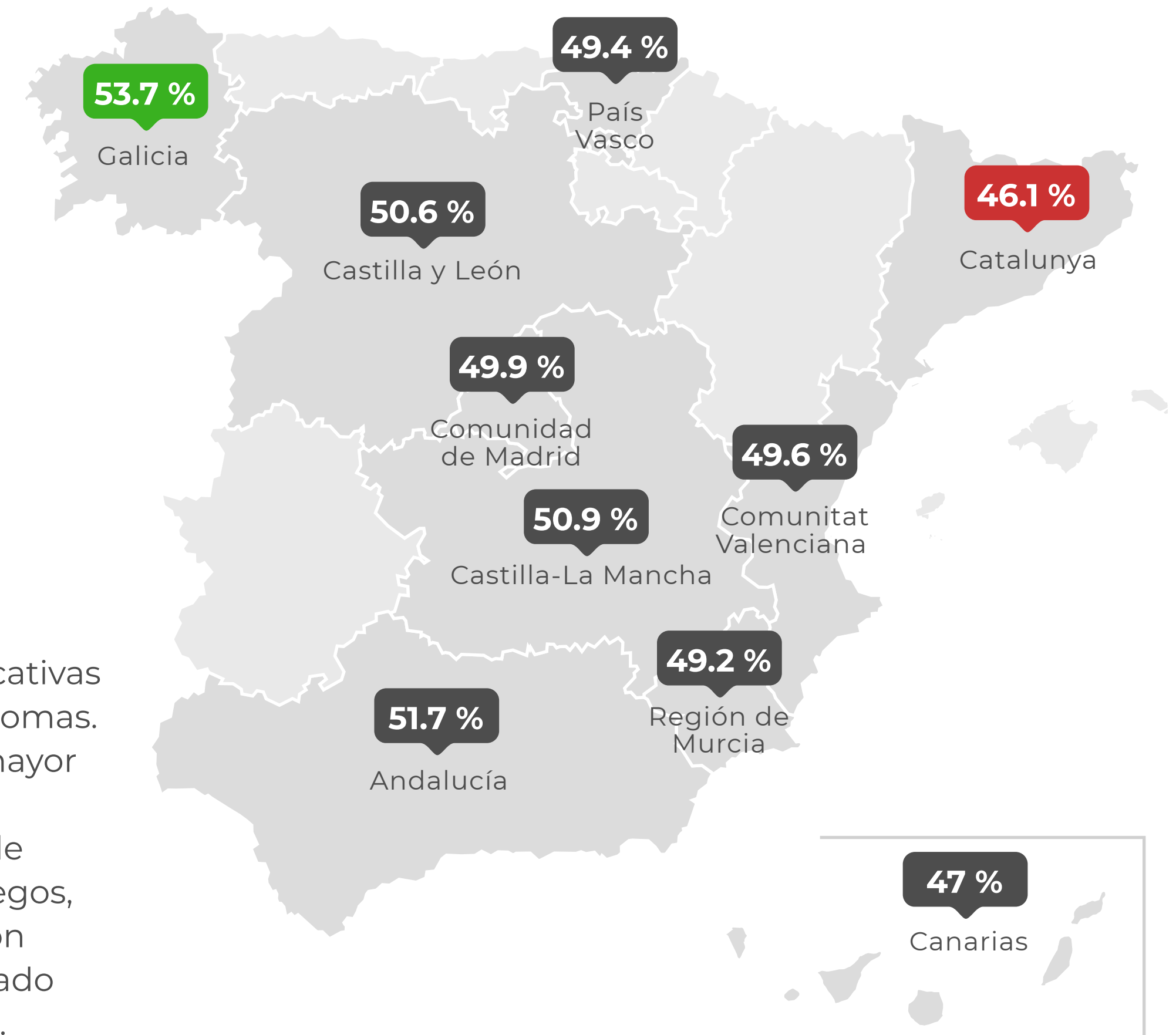
POR GENERACIONES

A mayor edad, mayor porcentaje de ahorro para considerar este tipo de adquisición:



POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

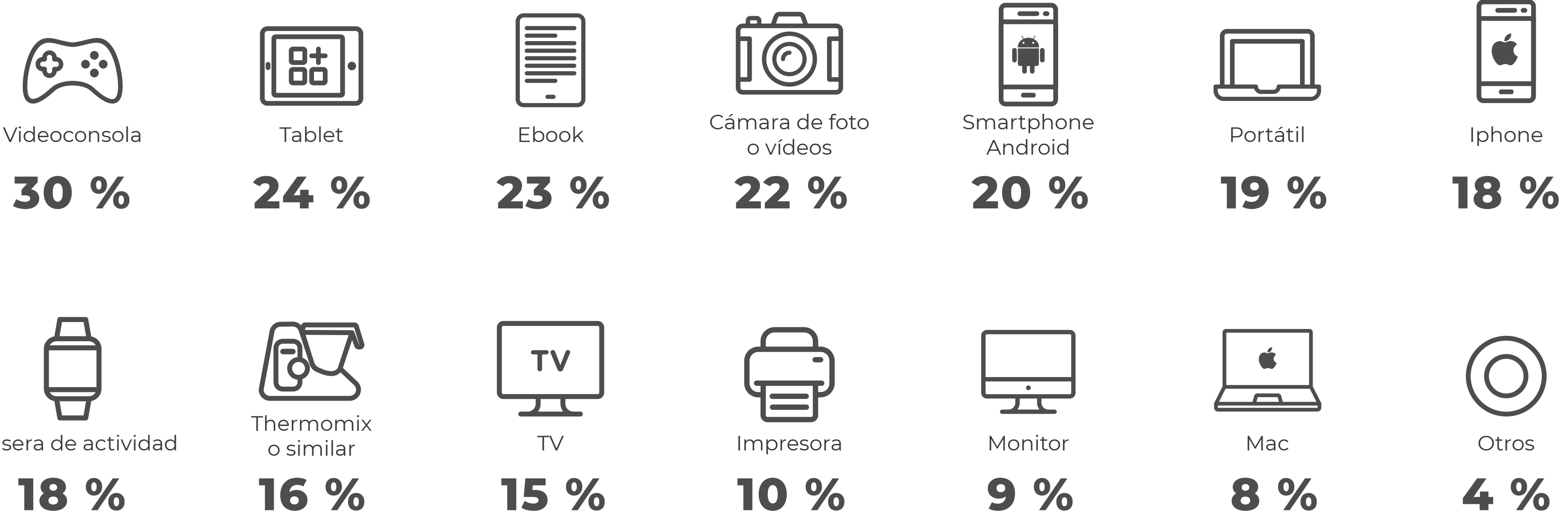
No existen diferencias significativas entre las comunidades autónomas. Sin embargo, se aprecia un mayor porcentaje de ahorro para la consideración de la compra de segunda mano entre los gallegos, mientras que los catalanes son quienes optan por este mercado por un nivel de ahorro menor.





Los productos de segunda mano

QUE MÁS COMPRAREMOS PARA REGALAR ESTAS NAVIDADES



Pregunta con respuesta múltiple. Media de menciones 2.4

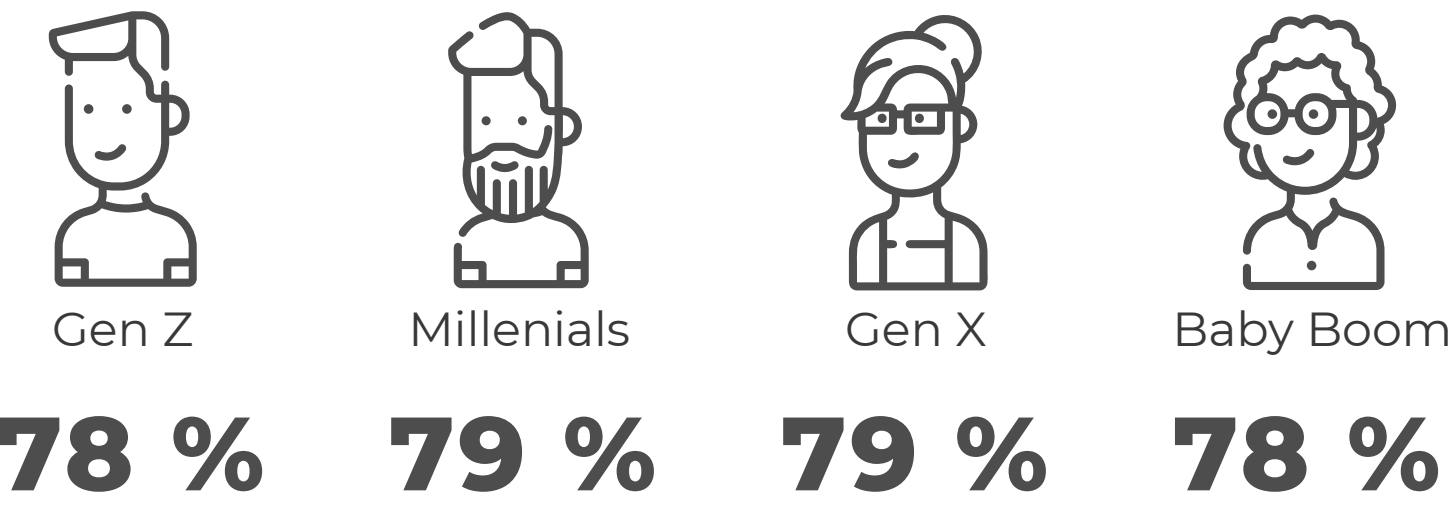


Predisposición a recibir

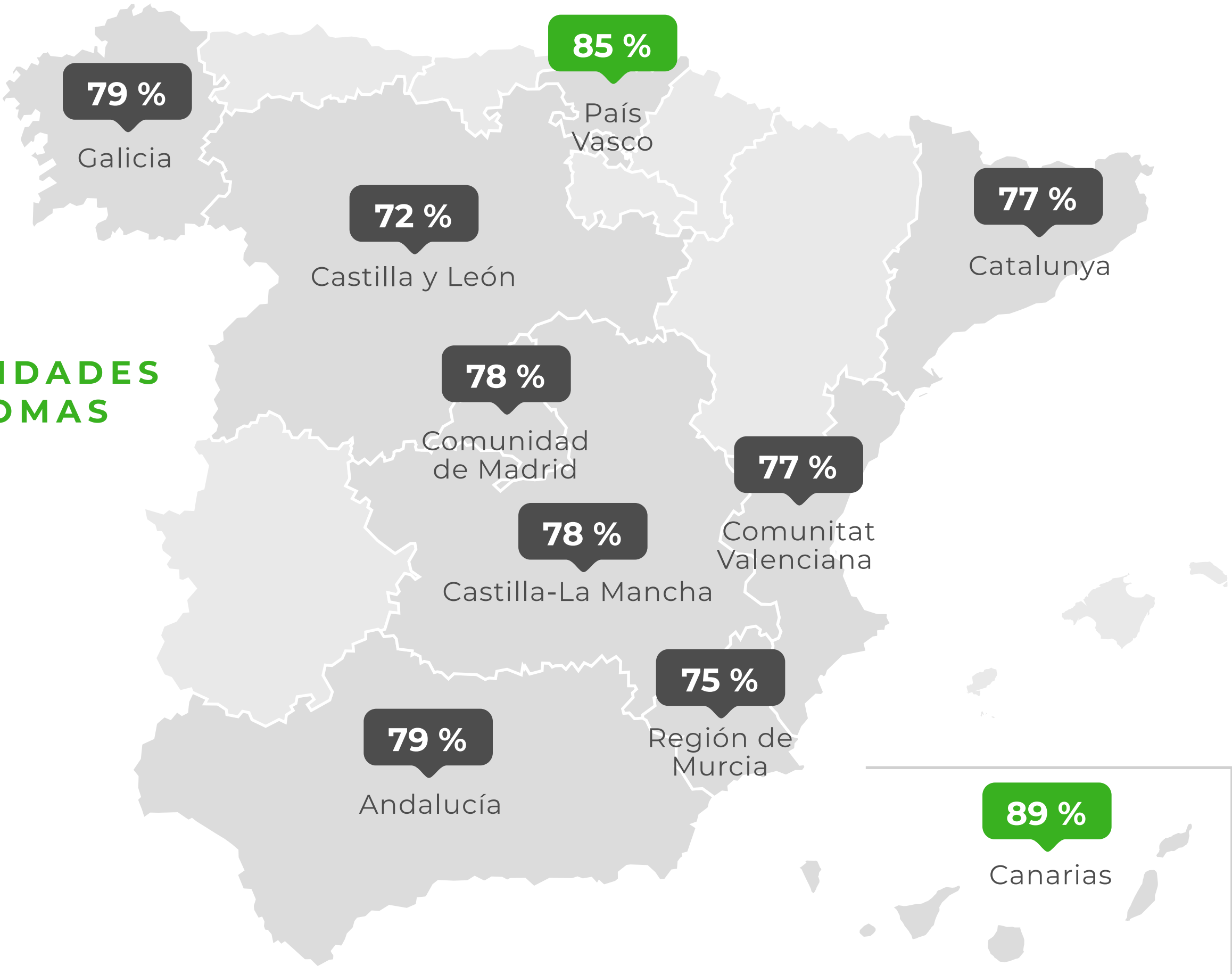
REGALOS DE NAVIDAD DE SEGUNDA MANO



POR GENERACIONES

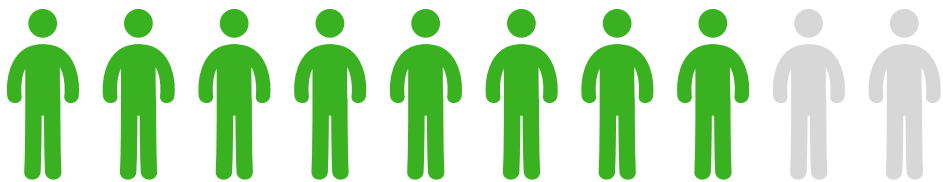


POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

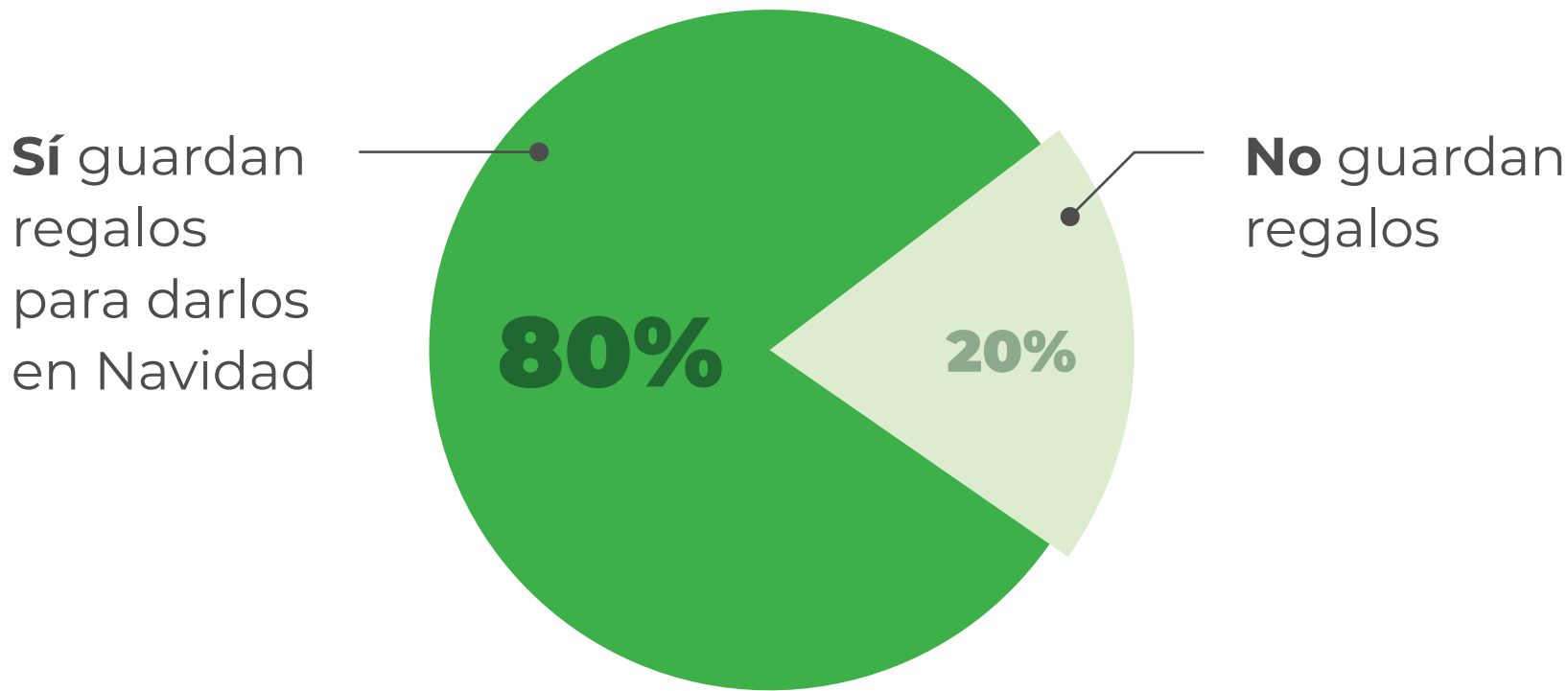




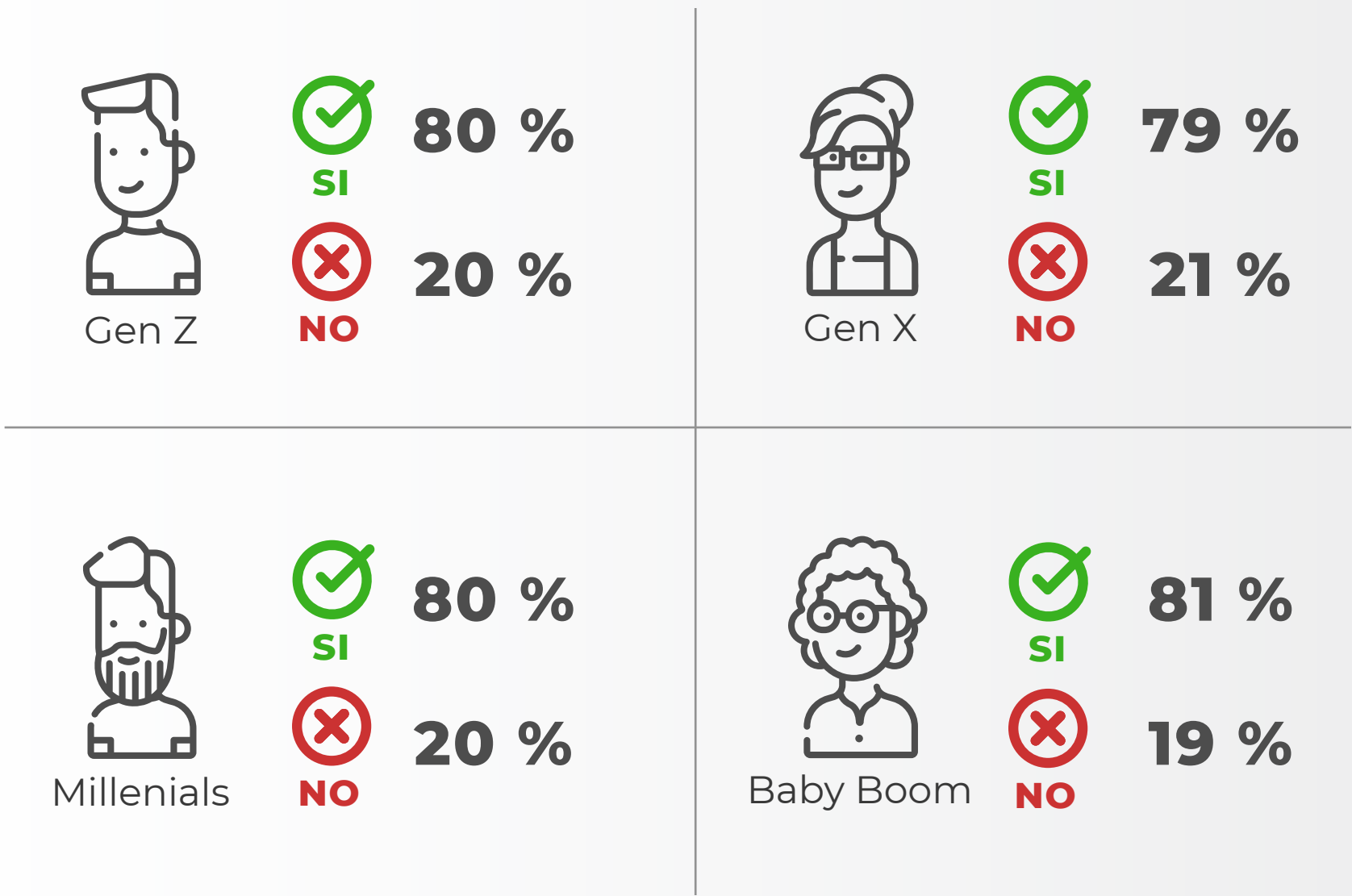
Guardamos regalos de otros momentos del año para darlos en navidad



8 de cada 10 españoles con hijos guarda o ha guardado regalos que han hecho a sus pequeños en otros momentos del año (cumpleaños, fin de curso, santos, etc.) para entregárselos en Navidad.



POR GENERACIONES





Christmas REPORT 2019

• ANEXO •

Los datos de Regifting han sido extraídos de una encuesta realizada a 1.104 usuarios de Milanuncios en el período comprendido entre el 25 de noviembre y el 1 de diciembre



El auge del regifting

Tras las fiestas navideñas, muchos españoles nos encontramos con que hemos recibido varios artículos a los que probablemente no les veamos utilidad, no nos queden bien o ya tengamos repetidos.

Es por eso que muchos españoles nos decantamos por la venta de estos regalos en el mercado de segunda mano, una opción que nos permite sacar rendimiento de productos que no queremos y que se conoce como Regifting. Esta modalidad ha ido ganando adeptos en los últimos años gracias al auge de las plataformas de segunda mano.





Gasto habitual en los regalos de Navidad

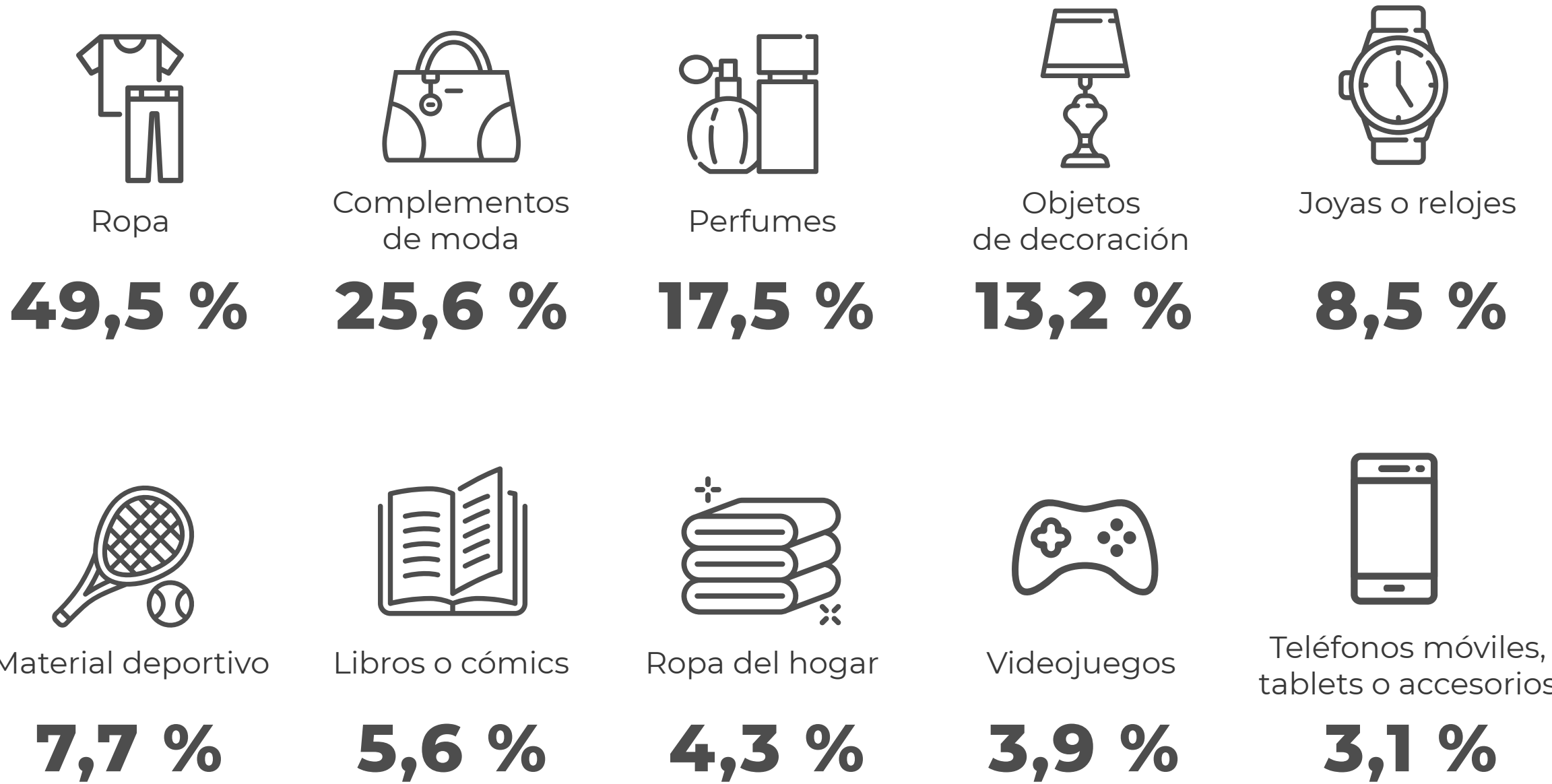
	EDAD			
	TOTAL	18-29 años	30-49 años	+49 años
Menos de 50 €	13,7%	27.6 %	11,4 %	9.9 %
Entre 50 y 99 €	19,6%	27.6 %	17,7 %	18,1 %
Entre 100 y 199 €	25,3%	24,0 %	24,5 %	27,0 %
Entre 200 y 299 €	17,7%	9.4 %	21.4 %	16,8 %
Entre 300 y 399 €	9,8%	3.6 %	10,8 %	11,5 %
Entre 400 y 499 €	6,1%	2.1 %	6,2 %	7,9 %
Entre 500 y 999 €	4,2%	1.0 %	5,0 %	4,6 %
Más de 1000 €	3,8%	4,7 %	3,1 %	4,3 %

Quienes se equivocan más a la hora de hacernos regalos





Los productos con los que más nos solemos equivocar



Regalos que no nos queremos quedar

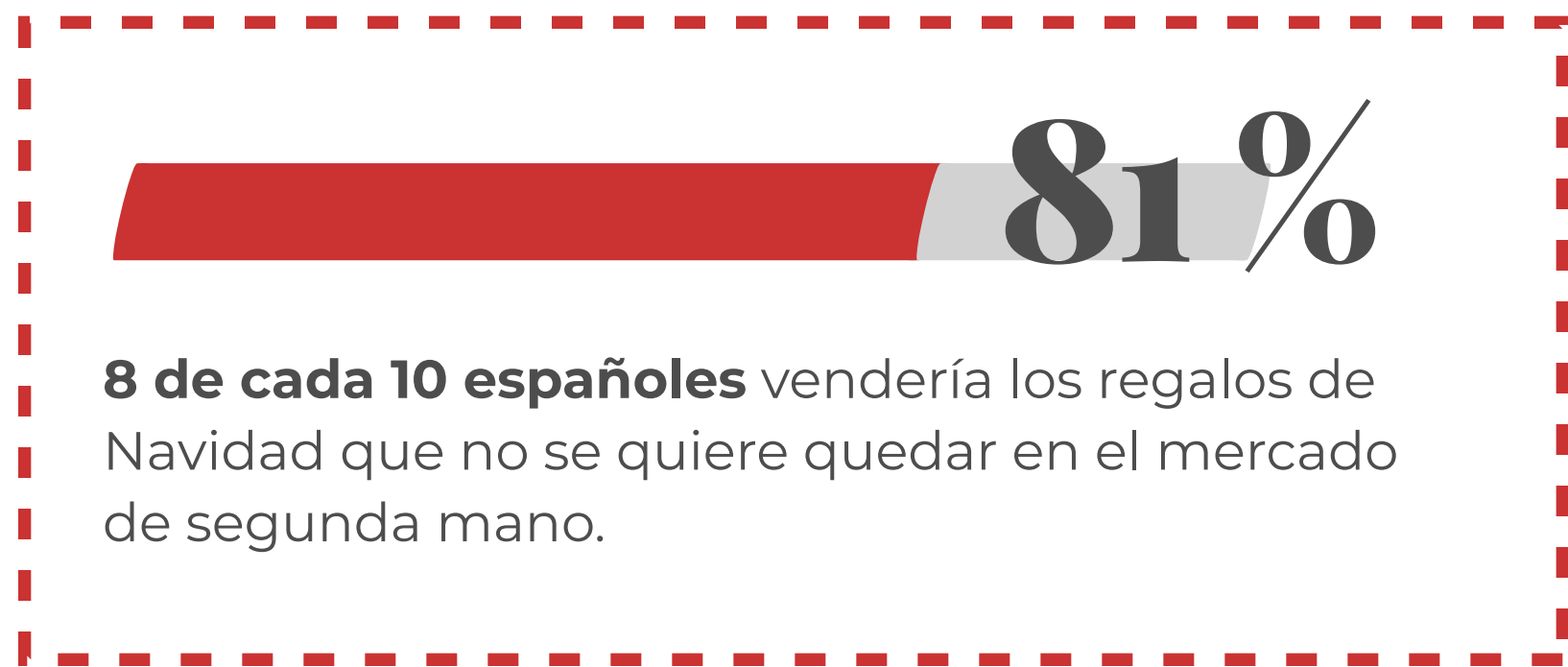


POR GRUPOS DE EDAD





PREDISPOSICIÓN A VENDER REGALOS
en el mercado de segunda mano



POR GRUPOS DE EDAD



MOTIVOS POR LOS QUE
no queremos el regalo que hemos recibido



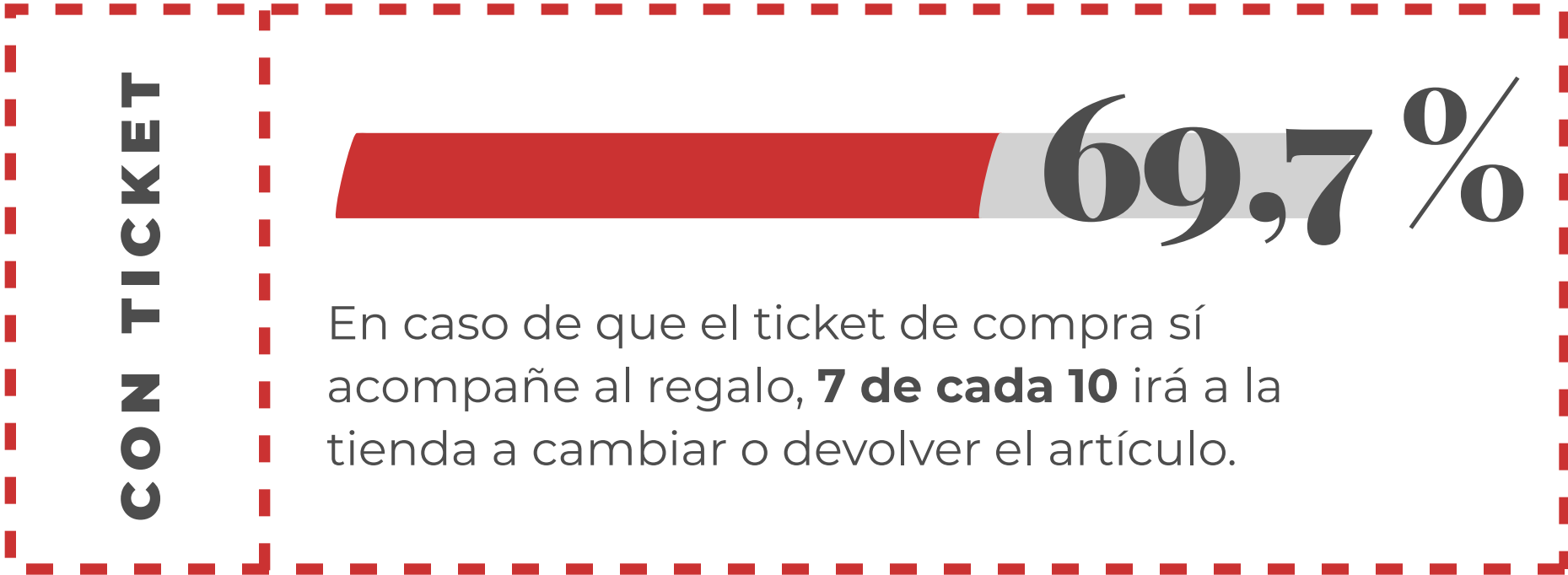
*Pregunta con respuesta múltiple.



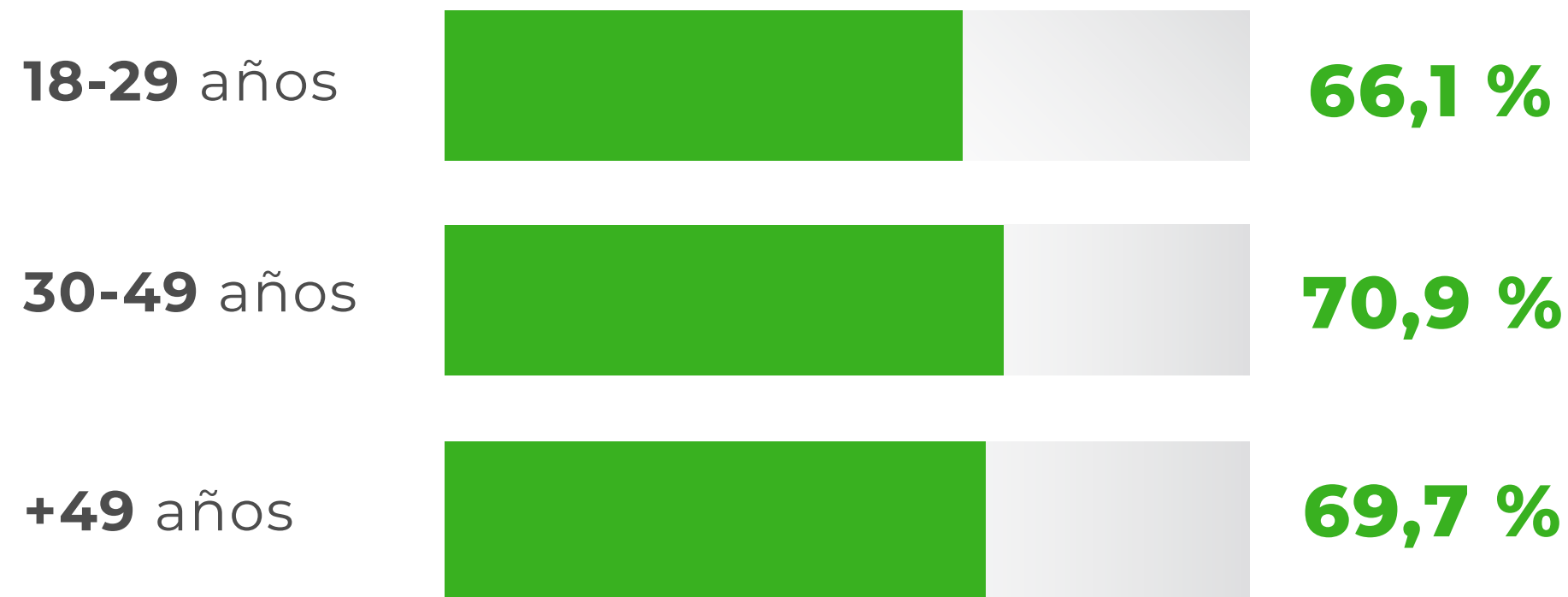
LA IMPORTANCIA DEL
ticket de la compra



POR GRUPOS DE EDAD



POR GRUPOS DE EDAD



Christmas REPORT 2019

milanuncios



PARA MÁS INFORMACIÓN: PRENSA.MILANUNCIOS@ADEVINTA.COM - [HTTPS://MILANUNCIOS.COM/PRENSA](https://MILANUNCIOS.COM/PRENSA)