

## Regalar oro físico de inversión, una tendencia creciente entre los invitados a bodas

- Degussa reconoce un incremento considerable del interés por este tipo de obsequios y explica que este metal precioso permite a los recién casados empezar su vida en común asegurando una parte de su patrimonio

**Madrid, 16 de mayo de 2018.** La compañía de inversión en metales preciosos Degussa percibe en los últimos meses un interés creciente en el oro físico de los invitados a bodas, tanto a través de su página web como en su sede física. “Antes recibíamos alguna consulta esporádica de vez en cuando, pero en el último año estas se han multiplicado, especialmente a medida que se acerca el verano, y también estamos detectando un incremento en las ventas con este objetivo”, reconoce Tomás Epeldegui, director de esta empresa en España.

La mayoría de los compradores lo perciben como un obsequio original, duradero y discreto, “y que realmente asegura una parte del patrimonio de los recién casados, además de revalorizarse con el paso del tiempo”, añade el director de Degussa.

Se trata de un presente que evita pasar el siempre tenso momento de entregar un sobre con dinero a los desposados o la fría transferencia bancaria, los dos formatos más utilizados, pues las listas de boda están cada vez más en desuso. Y los novios podrán vender los lingotes de forma fácil y sencilla cuando lo necesiten o guardarlos para utilizarlos en un futuro.

“El oro de inversión lleva siglos siendo un valor perdurable y seguro, símbolo de seguridad, durabilidad y estabilidad, deseos para los novios que comparten todos los invitados a una boda”, añade Epeldegui, quien, además, desmonta la creencia popular de que este metal precioso solo está al alcance de los bolsillos más pudientes: “Se puede adquirir desde unos 50 euros que cuesta un lingote de 1 gramo, y por unos 200 euros, una cantidad que está dentro de la media que se suelen gastar los invitados a bodas, se conseguiría uno de 5 gramos”. El director de esta empresa aconseja, además, invertir en piezas pequeñas “para, si en un futuro hace falta, canjear por dinero sólo la parte que se necesite”. Además, los lingotes se pueden personalizar añadiendo alguna inscripción o mensaje para los recién casados. También es posible entregar las piezas dentro de una elegante cajita.

Para adaptarse a la situación económica de todos los invitados, Degussa comercializa piezas de entre 1 gramo y 1 kilo. Entre el lingote más pequeño y el más grande, existe todo un abanico de posibilidades, 2,5 gramos, 5 gramos, 10 gramos, 20 gramos, 1 onza (31,1035 gramos), 50 gramos, 100 gramos, 250 gramos y 500 gramos. Los de menos de 100 gramos se suelen presentar acuñados y los mayores, fundidos, aunque algunos se pueden adquirir en ambas versiones.

Otra ventaja que tiene el adquirir este metal precioso es que no paga IVA a partir de 2 gramos, siempre que se trate de oro físico, es decir, lingotes y monedas, y que tenga una pureza superior al 99,5% en el caso de los lingotes y al 90% en el de las

monedas, “condiciones que superan los productos que comercializa Degussa”, apunta su director.

Aparte de lingotes, en su sede madrileña se pueden encontrar monedas de oro físico de inversión, plata, platino, paladio, así como otras con la efigie de personajes cinematográficos, y también joyas y otros artículos de regalo, como relojes, gemelos... También los novios o sus familiares más cercanos pueden adquirir las arras, las 13 monedas que los novios intercambian durante la ceremonia nupcial.

Y para hacer más fácil la compra, Degussa permite adquirir el oro de inversión a través de su tienda online (<http://www.degussa-mp.es/onlineshop>), abierta las 24 horas del día. Por este método, la compra, el pago y el envío se realizan de forma fácil y segura. Incluso, si el invitado lo prefiere, se puede entregar el regalo directamente en el domicilio de los desposados, evitándose el trance de entregarlo en mano. Y, por supuesto, ofrece también la posibilidad de recompra de los lingotes o monedas recibidos si se quieren materializar en dinero. En la página web de esta compañía se pueden encontrar actualizados de forma continua los precios de compra y venta del oro. Asimismo, en su sede dispone de un servicio de cajas de seguridad. Es la empresa de referencia del comercio de oro en Europa y cuenta con la acreditación de la LBMA, la London Bullion Market Association, la asociación de profesionales del mercado que operan con oro y plata más importante del mundo.

#### **Sobre Degussa Goldhandel**

Degussa Goldhandel GmbH se fundó en 2010 aunque sus orígenes se remontan a 1843 en Frankfurt, Alemania, cuando el Senado de esta ciudad arrendó la refinería de metales preciosos a Friedrich Ernst Roessler. Él fue quien pondría la primera piedra de lo que acabaría convirtiéndose en Degussa AG. Desde ese momento, Degussa, con central en Frankfurt, centra su actividad en los metales preciosos de inversión.

Con delegaciones en más de 14 ciudades del mundo, es la empresa de referencia en Europa en el comercio de Oro de Inversión y cada día asesora a miles de clientes. Lleva años ofreciendo confianza, transparencia y seguridad.

Degussa ofrece inversión en metales preciosos en forma de los clásicos lingotes de oro, plata, platino, paladio, rodio; monedas y artículos de regalo en oro y plata con el símbolo del sol y la luna.

Desde febrero de 2015 tiene presencia en Madrid, donde abre su nueva sede española. Ubicada al lado del Parque del Retiro, en la calle Velázquez 2, con casi 400 m2 de superficie, se convierte así en la más grande de la compañía.

Además de la comercialización de estos productos, Degussa ofrece, por un lado, el servicio de recompra de metales antiguos en forma de joyas, artículos de plata, lingotes y monedas de oro, plata, platino y paladio; y por otro, puede custodiar cualquier artículo, ya que posee cajas fuertes personales en alquiler.

Asimismo, cuenta con tienda online las 24 horas del día los siete días de la semana, ofreciendo precios actualizados continuamente a los mercados internacionales de metales preciosos.

**Para más información:**

**PROA COMUNICACIÓN**

Cristina García Alonso

[cristina.garcia@proacomunicacion.es](mailto:cristina.garcia@proacomunicacion.es)

Tel.:608 80 64 50/606 26 92 13