

Cinco aspectos que los particulares deben tener en cuenta cuando venden piezas de oro

- Un tercio de la demanda del metal precioso que hay en el mundo se cubre con el reciclado.
- Degussa aconseja acudir a una empresa acreditada cuando se necesite vender joyas, monedas o lingotes

Madrid, 20 de septiembre de 2018. Un tercio de la demanda de oro que hay hoy en el mundo se cubre con el reciclado, ya que por sus características físicas éste es un material que no se oxida ni se deteriora y la extracción no es suficiente para atender a las necesidades del mercado. Por ese motivo, empresas como Degussa, la compañía de referencia en Europa en el comercio del oro físico de inversión, no solo venden este metal precioso en forma de lingotes, monedas o joyas, sino que una parte importante de su actividad es la adquisición de piezas a vendedores particulares que quieran convertir en efectivo su inversión.

“Nosotros tenemos refinería y compramos joyas, monedas o lingotes de inversión, incluso de otros fabricantes”, explica Tomás Epeldegui, director de esta compañía en Madrid. El oro que compran lo vuelven a fundir para producir barras y lingotes con los más altos estándares de calidad.

A la hora de valorar las piezas antiguas, Degussa cuenta con un equipo de larga trayectoria en el sector, además de modernos medios técnicos para el análisis y tasado de las que les llegan, unas transacciones “sencillas, directas y seguras”, apunta el director de la empresa en Madrid. “Los clientes pueden estar tranquilos y confiar plenamente en el asesoramiento de nuestros expertos”, señala Epeldegui, quien también destaca la larga y exitosa trayectoria de su empresa, cuyos orígenes se remontan al año 1843 con una refinería de metales preciosos en Alemania.

Las joyas y otros objetos de oro antiguo y plata se pagan a precio de mercado, según marquen las cotizaciones diarias. Los materiales son abonados en el acto en el propio establecimiento, previa identificación del vendedor, bien en efectivo (hasta 2.500 euros) o a través de una transferencia bancaria.

Para que la transacción sea más segura, Tomás Epeldegui recomienda:

- Realizar la venta de las piezas de oro en una empresa acreditada para obtener un precio justo.
- Es aconsejable que disponga de la homologación de la London Bullion Market Association (LBMA), la asociación de profesionales del mercado que operan con oro y plata más importante del mundo.
- Consultar las cotizaciones de referencia internacional del oro, que cotiza 24 horas al día de lunes a viernes. La página web de Degussa muestra esa cotización y la actualiza cada cinco minutos.
- El propietario de los productos que se quieren vender debe identificarse mediante DNI, pasaporte o similares.

- El importe máximo que se puede realizar en metálico es de 2.500 euros, tal como marca la ley. A partir de esa cantidad, el pago se realizará por transferencia bancaria.

Degussa ha obtenido los mejores resultados en los test de compradores de oro del periódico alemán *Frankfurter Rundschau*. Y, además, cuenta con la acreditación de la citada LBMA.

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

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