

KARVAL'OR

ACHAT / VENTE D'OR

Karval'Or vous offre ce guide express :

Les 5 erreurs à éviter

pour vendre votre or au meilleur prix

Chez Karval'Or :



Estimation gratuite



Aucune obligation de vente



Accompagnement personnalisé



Objectif : vous proposer la meilleure solution pour votre or



Parmi les rares professionnels à proposer un virement immédiat



Chaque année, de nombreuses personnes vendent leur or en dessous de sa valeur réelle !

Voici comment ne pas en faire partie...

KARVAL'OR

1. Méfiez-vous des acheteurs itinérants



Certains rachètent de l'or à domicile, dans des hôtels, tabacs ou restaurants...

Le risque :

Prix de rachat souvent très bas

Aucun point de vente physique et donc peu de garanties

À éviter :

Invitations en boîte aux lettres, événements ponctuels...

✓ Le bon réflexe : Privilégier un professionnel installé depuis longtemps, identifiable et reconnu localement

2. Tous les acheteurs ne proposent pas le même prix

C'est une réalité : pour un même bijou, les offres peuvent fortement varier.

Pourquoi ?

- Marges différentes
- Méthodes d'évaluation
- Transparence variable



✓ Le bon réflexe : Comparer...
Et surtout, ne vous arrêtez pas à une seule estimation.

KARVAL'OR

Pourquoi il est important de comparer

Chez Karval'Or, nous vous encourageons dans cette démarche.
Si vous avez déjà une estimation, venez avec : les écarts peuvent parfois être significatifs.

Karine vous reçoit
à l'agence de Bourg-Lès-Valence



Loan vous reçoit
à l'agence de Romans-sur-Isère



3. Le poids et la pureté changent tout



Tous les bijoux ne se valent pas.
Exemple :

- 18 carats = 75% d'or
- 14 carats = 58,3%

Ce que beaucoup ignorent :
le poids seul ne suffit pas, la quantité d'or pur compte.

✓ **Le bon réflexe :** faire analyser précisément votre or.
Chez Karval'Or, chaque estimation est expliquée clairement, étape par étape.

KARVAL'OR

4. Attention aux frais cachés

Certains acteurs appliquent des frais peu visibles :

- Commissions
- Frais de traitement
- Décotes injustifiées

Résultat : vous pensez vendre à un prix... mais vous recevez moins.



✓ **Le bon réflexe** : toujours demander **le montant net réel** que vous allez percevoir.

Chez Karval'Or vous bénéficiez d'une transparence totale sur le calcul de votre offre.

5. Un bon accompagnement change tout



Vendre de l'or, c'est souvent vendre une partie de son histoire.

Vous devez pouvoir :

- Poser toutes vos questions
- Comprendre ce que vous vendez
- Prendre votre décision sereinement

✓ **Le bon réflexe** : fuir toute forme de pression.

Chez Karval'Or, l'approche est simple :
écoute, conseils, et liberté totale de décider.

KARVAL'OR

Ce que peu de gens savent

Un bon professionnel peut parfois **optimiser la valeur de votre or** grâce à :

- Une meilleure lecture des pièces (bijoux, débris, pièces spécifiques...)
- Des stratégies de valorisation
- Une connaissance précise du marché

C'est souvent là que se fait la différence sur le prix final.

Passez à l'action (sans engagement)

Avant de vendre votre or ailleurs, prenez 2 minutes pour comparer...



Chez Karval'Or :



Estimation **gratuite**



Aucune **obligation de vente**



Accompagnement **personnalisé**



Objectif : **vous proposer la meilleure solution** pour votre or



Parmi les rares professionnels à **proposer un virement immédiat**

Appelez, ou passez nous voir à Bourg-les-Valence ou à Romans-sur-isère

Tél: 04 69 30 15 60
41 Avenue Marc Urtin
26500 Bourg-lès-Valence

Tél: 04 75 05 03 85
12 Côte des Cordeliers
26100 Romans-sur-Isère

KARVAL'OR