

Vendre un rellotge de luxe a Girona: què cal saber per conèixer el seu valor

Noticias 24hs | 03-09-2026 | 13:19



El mercat dels rellotges de luxe de segona mà ha canviat profundament durant els últims anys. La facilitat per consultar preus a internet i el creixement del mercat internacional han fet que els propietaris d'un Rolex, un Patek Philippe, un Cartier, un Omega o un Audemars Piguet tinguin avui molta més informació al seu abast.

Però tenir més informació no sempre significa saber quant val realment un rellotge.

Per a un propietari de Girona que estigui pensant a vendre una peça, una cerca a internet pot ser un bon punt de partida. Tanmateix, determinar-ne el valor requereix analitzar aspectes que van molt més enllà de la marca que apareix a l'esfera.

La referència exacta, l'antiguitat, l'estat de conservació, la documentació, l'originalitat dels components i la demanda internacional poden fer que dos rellotges aparentment similars tinguin valoracions molt diferents.

Quant val realment un rellotge de luxe?

És probablement la primera pregunta que es fa qualsevol propietari abans de vendre.

I no sempre té una resposta senzilla.

Un Rolex Submariner, per exemple, es pot trobar anunciat a internet a preus molt diferents. Una part d'aquestes diferències s'explica per la referència, l'any, la configuració, l'estat de conservació o la documentació que acompanya el rellotge.

El mateix passa amb un Cartier Santos, un Omega Speedmaster, un Patek Philippe Nautilus o un Audemars Piguet Royal Oak.

Fins i tot entre exemplars d'una mateixa referència hi pot haver diferències importants.

Per aquest motiu, el preu publicat en una plataforma de compravenda s'ha d'interpretar com una referència, i no necessàriament com l'import que el propietari acabarà obtenint per la seva peça.

Girona i Barcelona, dos mercats estretament connectats

Girona té una important tradició comercial i una clara proximitat amb Barcelona, un dels principals centres d'activitat del sector del luxe a Espanya.

Aquesta proximitat facilita que els propietaris de rellotges de Girona puguin accedir a compradors especialitzats sense haver de dependre exclusivament de plataformes en línia o d'operacions entre particulars.

A Barcelona s'hi concentren boutiques de les principals manufactures, joieries, professionals de la rellotgeria i empreses especialitzades en el mercat secundari.

Entre aquestes últimes hi ha Bonhill Group, companyia especialitzada en la compra i valoració de rellotges de luxe, joies, diamants i or.

La seva activitat va més enllà de l'àmbit local i està vinculada al mercat internacional, un factor especialment important a l'hora de determinar el valor real de determinades referències.

La referència pot ser més important del que sembla

Quan algú hereta un rellotge o decideix vendre una peça que va comprar fa molts anys, és habitual que en conegui la marca i el model, però no la referència exacta.

Aquesta dada, però, pot ser fonamental.

Dins d'una mateixa col·lecció hi ha diferents generacions, canvis de moviment, variacions d'esfera, materials diferents i referències que han estat més o menys temps en producció.

Algunes configuracions són especialment apreciades pels col·leccionistes.

En rellotgeria vintage, a més, petits detalls poden adquirir una importància considerable. Una esfera original, unes determinades agulles, el braçalet corresponent a l'època o l'estat de la caixa poden influir directament en l'interès que desperta una peça.

Per això, abans de vendre, convé evitar conclusions basades únicament en l'aspecte exterior del rellotge.

On es pot vendre un rellotge de luxe si es viu a Girona?

Hi ha diverses alternatives.

Les plataformes entre particulars permeten oferir directament la peça al mercat, però obliguen el

propietari a gestionar les fotografies, les negociacions, la verificació del comprador, el cobrament, l'enviament i les possibles incidències.

Una altra possibilitat és recórrer a un comprador professional.

Per als propietaris de Girona, la proximitat de Barcelona permet fer una valoració presencial en una oficina especialitzada. Bonhill ofereix aquest servei a les persones interessades a vendre rellotges i joies a Barcelona i que volen conèixer una oferta concreta abans de prendre una decisió.

Una valoració professional no implica necessàriament haver de vendre la peça. També permet disposar d'una referència real per poder comparar les diferents alternatives disponibles.

Això és especialment important quan es tracta de rellotges d'un valor elevat.

La caixa i la documentació són realment importants?

Sí, tot i que la seva rellevància depèn de cada rellotge.

Conservar la caixa, la documentació original, el certificat de garantia, la factura de compra o els esglaons sobrants del braçalet pot ajudar a completar la història de la peça.

Però no disposar d'aquests elements tampoc significa necessàriament que el rellotge hagi perdut el seu valor.

En peces antigues és perfectament normal que determinats accessoris s'hagin perdut amb el pas dels anys.

El més recomanable és no descartar res abans de fer la valoració. Si es conserva documentació, caixes o accessoris que puguin estar relacionats amb el rellotge, és convenient presentar-los juntament amb la peça.

L'estat de conservació també influeix en el preu

Un rellotge que s'ha utilitzat diàriament durant vint anys no presenta les mateixes característiques que un altre que pràcticament no ha sortit de la seva caixa.

Les ratllades, els cops, el desgast del braçalet i el funcionament del moviment formen part de l'avaluació general.

Tanmateix, intentar millorar l'aspecte del rellotge just abans de vendre'l no sempre és una bona idea.

En determinades peces vintage, per exemple, un poliment excessiu pot reduir l'interès entre alguns compradors i col·leccionistes. El mateix pot passar amb la substitució de components originals.

Abans de fer una intervenció important amb l'únic objectiu de vendre el rellotge, pot ser preferible consultar primer un especialista.

No totes les marques es comporten igual al mercat secundari

Un altre aspecte important és entendre que el preu original d'un rellotge no determina per si sol el seu valor actual.

La demanda hi té un paper fonamental.

Rolex, Patek Philippe, Audemars Piguet, Cartier, Omega, Richard Mille, Vacheron Constantin, Breitling, IWC o Jaeger-LeCoultre, entre altres marques, tenen una presència important al mercat de segona mà, però cada firma, col·lecció i referència presenta les seves pròpies particularitats.

Dos rellotges que tenien un preu de venda similar quan eren nous poden haver evolucionat de manera molt diferent amb el pas dels anys.

D'aquí la importància de conèixer no només la peça, sinó també la situació del mercat en el moment en què es fa la valoració.

I què passa amb les joies i l'or?

Moltes persones que es plantegen vendre un rellotge també tenen joies antigues, peces heretades o objectes d'or dels quals desconeixen el valor.

En aquests casos, el procés de valoració és diferent.

Una joia pot tenir valor pel metall preciós que conté, però també per les pedres, el disseny, l'antiguitat, la firma o la seva demanda com a peça completa.

Per aquest motiu, valorar una joia exclusivament segons el seu pes pot ser un error quan es tracta d'una peça d'alta joieria o d'una firma reconeguda.

Amb l'or passa una cosa semblant. Quan el valor principal de la peça resideix en el metall, factors com el pes, la puresa i la cotització de l'or adquireixen més importància. Però abans d'arribar a aquesta conclusió convé comprovar si la joia té un valor addicional com a peça.

Seguretat i privacitat abans de tancar l'operació

Hi ha un altre factor que adquireix una importància especial quan parlem d'alta rellotgeria: la seguretat.

Mostrar a un desconegut un rellotge valorat en diversos milers d'euros, enviar-lo per missatgeria o gestionar el cobrament d'una operació entre particulars requereix certes precaucions.

Quan s'opta per un comprador professional, convé comprovar que hi hagi una empresa identificable al darrere, que disposi d'instal·lacions físiques i que la valoració es faci en unes condicions adequades.

La privacitat també pot ser important, especialment quan es venen diverses peces o col·leccions d'un cert valor.

El propietari ha de poder conèixer la valoració i decidir després, amb tranquil·litat, si vol dur a terme l'operació.

Informar-se abans de vendre continua sent la millor decisió

Per a qui té un rellotge de luxe a Girona i està considerant vendre'l, el millor punt de partida continua sent saber exactament què té entre mans.

Identificar la referència, localitzar la documentació disponible, comprovar l'estat de la peça i conèixer la situació actual del mercat permet prendre una decisió amb molta més informació.

Després arribarà el moment de comparar les diferents possibilitats: venda entre particulars, plataformes especialitzades o compradors professionals.

La proximitat amb Barcelona facilita, a més, l'accés des de Girona a un mercat més ampli i especialitzat.

En definitiva, vendre un rellotge de luxe no hauria de consistir únicament a trobar ràpidament un comprador. En peces que poden haver format part d'una família durant dècades i que poden tenir un valor considerable, entendre primer què s'està venent continua sent la millor manera de prendre una bona decisió.

Autor: Redacció