

转让山西太原典当行公司

产品名称	转让山西太原典当行公司
公司名称	北京中诚卓越企业管理咨询有限公司- 保险牌照收购
价格	876.00/件
规格参数	转让原因:因为股东布局其它产业 公司情况:年审已经通过 公司成立:十年以上了
公司地址	北京市朝阳区东三环中路39号院24号楼5层A-060 2
联系电话	15795480799 15795480799

产品详情

典当来的希望大家眼中的东北人拥有一套自己的审美体系。在人们开始逐渐追求小众的年代，他们始终对LV、Gucci抱有执念。钱要花在刀刃上，LOGO买大不买小。大家不在乎自己看起来像不像暴发户，因为**品包包和衣服仅仅属于东北人眼中的快消品，攀比圈的入门开胃菜。毕竟Gucci外套和LV老花包只是一时潮流，那些真正能保值的硬通货，才是进入这场北方决赛圈的关键。在东北极寒地区的时尚争夺中，需要依托黄金、貂皮和名表，才能取得*终胜利。东北人不屑于靠包上的五金配件辨别真假，他们只搭一眼，就能通过你手上金手镯的工艺判断出每克的加工费。然而在这个2022年，这些曾经帮助持有者身上戴金、面上贴金的好货，慢慢流入了一个古老的金融交易场所——典当行。典当行的核心是关系网杜石每天都电话不断，当上典当行老板后，就没能按时吃过三餐。每天都有人打来问“长款深色貂皮现在能抵多少？”和“你们那收不收金饰金表？”晚上9点刚吃上一天中第二顿饭，没等拆开外卖，就又有客户推门。对方直接了当，从腕上摘下手表递到杜石面前，说“兄弟帮忙估个价。”杜石接过金表没多说一句，拍照发到群里找人帮忙鉴定。没必要现在就问典当原因，这年头能推门进店的10个里10个都是急着用钱。泡上茶告诉来人——不急，先坐，等等再说。他在等待消息，典当行老板的职业生涯大半都仰仗于他的“关系网”。在当上典当行老板之前，杜石干了很多年的工程承包。在东北人眼中，拥有“平时包工程”的职业身份，就拥有着**的体面，代表这个人正在过一种有出路的人生。但实际上，近几年承包工程早就没有想象中好赚，在投身典当行之前，杜石即便每年都会经手千万级别的工程，遥遥无期的回款还是日益摧毁他对这行的信心。“那个时候钱都是带腿儿的，行业本身就压钱，听上去忙个几千万项目，结果一年算到头还会赔一点。”之所以他会把目光投到典当行上，就是看中了这行的不见兔子不撒鹰。不赔本，成了杜石的当务之急。然而典当行有属于自己的门道，筹备一周后还是进展缓慢，他很快意识到，想做这一行，第一步就需要拥有充足并运转顺滑的人脉关系。靠自己推动实在很难，需要有个环境为他牵线带他入门，杜石在大学校友的介绍下当天动身，准备南下，去“融下圈子”。典当东西没有门槛，下至5毛上不封顶杜石从小就拥有能在短时间内和陌生人打成一片的性格特性。南下后留在杭州报了个手表鉴定课，白天上名表鉴定101，课间就和和师兄弟组织好了酒局，当晚就被拉近了**品鉴定的内部群聊。他是新手，但同上一堂课的师兄弟不是。有人做了几年名包鉴定，这次来是准备拓展下新项目，有人之前专攻鉴定珠宝钻石，有人鉴定金饰。往届所有师兄弟都在一个大群里，杜石在杭州待了半个月，凭着南下收获编织的关系网，准备回东北搭起自己的第一面墙。每行有每行的规矩，杜石

在起步期主要依托自己的大群小群小小群，客户的東西拍照发群里由师兄弟过眼。每天都有师兄弟相隔千里随时在线等候，照片发出后很快就会收到回复，杜石看眼手机，师兄回复“兜底，1.2”。每天都有大量的人在群里发红包“求兜底”，收了红包就代表达成协议这就意味着一块市值一万五的手表，即使客户*终不来赎，师兄也能以一万二的价格从他手里兜走，至于想给客户放多少钱就要看杜石自己。简单心算一下市值减去给师兄的利润、行情的变化，自己还能剩多少。一边给茶水续上第二泡，一边问客户：想用多少钱？用多久？确实，用照片鉴定真伪确实存在一定风险，但敢于根据照片就报出兜底价格的人都是鉴定老手，他们近乎严苛的遵守行内行规。你为别人鉴定的东西，既然给出了兜底价格，即便走眼撞上假货也要照样收走，这是江湖规矩，走眼认赔。办妥一切送走客户，杜石在群内发红包作为感谢，5件货一百元，单次没多少，但架不住量多，百起交易每天在群内产生，这样的群大家都有不止一个。打破行规的人会遭遇长文避雷示众，会以极短的时间被典当圈纳入黑名单不同货物存在不同行情，典当行掌柜们通过网络互通消息，只是这种形式仅仅局限于名包手表和首饰一类，它们只能是统称为民品的“小物件”。房子、汽车和不动产才算是生意中的大头。杜石只通过他的关系网听到一些行内传说，南北方经济环境的不同，导致南方有很多北部人没见过的深夜传说。南部会有老板深夜拿着4个房产证进典当行，电子原件将在几小时后涨价，今天多少利息都敢接手，午夜大量囤货，转天卖出利润翻倍，不到24小时赎回房本。典当行24小时营业，杜石一年中有一半的时间睡在这张沙发上相比之下北方就极少存在这种机会，东北的深夜，属于抹不开面子又实在急缺钱的落魄小老板，趁着夜深——比价三家后，当掉带着体温的金表。识物做生意，识人保自己相比于用来识物的圈子和师兄弟来说，杜石在东北老家的关系网其实更为重要。前者用来维持一部分生意平稳运行，后者*主要的功能是保护自己。因为人在极度缺钱的时候，会丢弃所有的脸面和顾虑，部分生活陷入绝境的人，能想出无数超越底线的来钱门道。当一个典当行老板就意味着，每天都要在和这些人周旋中全身而退。杜石识人的第一课远比他预想中要来的更快，典当行刚开业，好朋友开车找到店里抵押汽车。“我们俩好到什么程度，就是他不来我这儿抵押，就张嘴私下管我借这些钱我也会借给他。”车证和钥匙当天就留在店里，手续齐全，小兄弟说自己有点事要先走，证件和车都在你店里，客审不急的话就等等。加上两人的关系，杜石没理由不相信，放款也很大方痛快。小兄弟上午拿钱走人，下午就有人到店里找车。这车实际早在半个月前，就被这位小兄弟卖给了他的熟人，今天只是找个借口把车借出来，再拿着过户前作废的全套证件到杜石店里抵押，他算准杜石一定会给他放款。杜石用自己在东北老家的关系网艰难维权，跑了无数次车管所才把事摆平。“从那以后谁来都公事公办，但话说回来我也不怪他，因为能到我这儿来的人，早就已经没有别的出路了。”开典当行，识物是基本，识人是本事。有时也需要借用一切可借用的力量，心诚则灵杜石说，90%想要抵押东西的人都不会选择进店，第一件事往往都会先打电话。这是第一关，听话听音，总有人绕来绕去总想得些便宜，一部分人从这儿就被杜石筛选出去。第二关是打完电话进店以后，穿着打扮、谈吐和要典当的东西，都是判断一个人会不会来赎、是不是诚心典当的衡量标准。“偶尔也会进一些流氓无赖，进屋嗓门大的要把房顶掀翻，这种人我连聊都不和他们聊，直接说老板不在。”第三关就是学会聊天套话，杜石天生拥有这方面的技巧，总能在第二泡茶内侧面套出一个人的背景故事。无意想窥探任何人的隐私，他只想快点完成自己的风险评估，有的人的生意做不得，*重要的一点，也要看这个人有没有不良嗜好。全部通过，咱们再聊用多少钱，想用多长时间。有急事出门时往往电话是*多的，有时候未见开门才能做成生意世界是个大舞台，生活是**的编剧，比电视剧更电视剧的剧情每天都在杜石的店内上演。有人在店门口打电话，等着天黑人们偷偷进店里典当完成，又快速消失在夜幕里。对女生来说，鉴定金饰师傅的**就是前男友真心的试金石；也有人拿来自行组装机械表，每个零件都是真货，拼在一起成为一块**的糊涂账。被典当的物件总有各种各样的来源，但人们走进典当行的原因只有一个：生活已经陷入走投无路。杜石在干了这行以后才意识到，缺钱人多到无法想象，光他经手的就小至5毛上至百万。这行确实不好干，人们拿出家里*值钱的老物件来换几百块钱，有人把汽车只抵了4000块钱。主要客群都是可怜人，杜石也有很多时候看不下去，但生意是生意，他也只能硬起心肠开门做事。“黄金有价玉无价”，除非你真的十分缺钱像抓住*后一根救命稻草，连同老人也会掏出陪伴多年的金饰换来几百块钱当生活费。小单每天都在频繁疯涨，店里每件“民品”背后，都存在一段难渡过的生活。上天无路入地无门，典当行成为唯一的出路东北语境中，“倒短儿”是个说不清楚的俚语。可以说是资金的一时周转不灵，需要通过典当行暂时填补一些空缺。一半人把东西押进典当行，抱有经济总有一天会重新转好的希望，另一半人则是因为除了典当行无处可去。“你无法想象我们这种小地方人的法律意识有多薄弱。”咱们俩关系好，你缺钱找我，但我也没钱，好在我能帮你担保。借完钱利滚利，还不上也完全不知情，听说当了黑户？没关系，我不是还照常过日子吗？直到有天想出门发现买不上高铁票，或者银行完全不给贷款。这样的故事模板每天都在大量上演，很多人直到征信全毁还不知道“征信”究竟是什么意思。从公务员、老师到农民，每人拿着房产证坐到杜石面前时都像被抽干了全部的精气神，讲述一个个

近乎完全相近的故事。他们急需用钱，上天无路入地无门，只能求助于典当行。坐在窗口的另一端，说明你已经失去了谈判的权利这些人彻底陷入走投无路，杜石也无法给他们很高的评估。房产价值大乱套，折价率怎么算是一回事，评估价低于成交价又是一回事。房屋需求量和人口流动率都在考虑范围内，更何况是东北小城的房地产。其中一部分人评估只能拿到20%-40%，这就意味着他们有相当大的机会不会来赎走了。如果身份是老师或者公务员也许能拿到50%的评估分，他们是被社会身份绑定在一个地方的倒霉人，但到放款也要大打折扣。在2021东北GDP的增幅数据中，杜石所在的东北小城甚至显示“-0.5”，前一年的甚至查无可查。事实上，这里的人们对一切都极其无力。收到文件要修一条路，历经6个月路修好后整条街上餐饮倒闭一半。租金和货款是拖着商户向下溺水的巨石，将绑石头的绳子剪断人也就剩半条命。餐饮老板低价抵押出私家车，给员工发了*后一次工资。剩下的门店房租还不知道要还多久，但已经没有可以抵押的东西。疫情封控一个半月，城市陷入瘫痪，原本处于销售旺季的烟酒店老板为了保售烟证的等级，即便不能开门卖不出货也要照样向品牌进货，否则等到能够重新开始营业时，将没有资格售卖大几百的好烟。为了维持生活，家底统统充值进货款，抵押一切还算值钱的物件，包括家里小孩的长命锁。无论一件东西对主人有什么意义，进了典当行就只看克数。常年在东北承包工程的江苏老板，和杜石相见恨晚，畅谈半小时后从车上拿下准备典当的6件女式貂皮。没一点隐瞒，全是之前送给自己东北女友的礼物，偷拿出来的，但不必担心全部有收据，现在正在套现一切，准备回归南方老家。大几万买的貂皮到这时候只能一件1500，临走还问杜石收不收金饰，晚点会把另一波礼物偷出来。晚上确实打来了电话，听着明显被东北女友打的不清，只问他*快能多快把貂皮赎回来。杜石说“其实这年头没有好的，全咬牙坚持，全希望能有天能翻身。”做生意人*害怕的事不是赔钱，而怕彻底无法翻身，把全部底牌押进典当行时，棋就已经下到了*后一步。走进东北典当行的多数人内心深处，还是相信自己总有一天，能把典当出去的东西赎回来。经济的切断让人们觉得已经陷入计无所出的困境，但他们还是会选典当抵押而不是变卖，就是期望并且认为自己有一天能够翻身的可能。只要有了眼前用于“倒短儿”的资金，就还有一天能卷土重来，哪怕要付出一部分利息。“典当”来的希望临近年尾，越来越多的人登门典当行。典当行对所有人敞开大门，收纳一切金银细软，客人们通常在利息上面讨价还价，在借多长时间上支支吾吾。年景下，没人能知道自己什么时候才能转势，眼前只能拆了东墙补西墙。所有人都说自己一定来赎，语气诚恳目光坚定，并向杜石讲述自己和这件物品的牵绊，结局无人能够预测，也许提前来赎，也可能就此绝当。被生活抽干精气神的人们从柜台接过当票和资金，胸膛重新点起火苗，就此拥有了时来运转的本钱和机会。“做生意人不怕赔钱，他们*怕自己没法翻身，*怕从此没有机会。”杜石暗地里也希望，这些生活陷入走投无路的人走进典当行，也能用物品换取一些盼头。