

奋斗的青春 曾月薪超10万元

2011年,钟明泽来成都上大学,起初,他在超市当兼职收银员,每天能挣40元。2012年暑假,他帮一个商家做活动,以此提高会员数量,策划活动相当成功,一个多月的兼职,他不仅收入1万多元,还成功地让商家注意到了他,并邀请他入职。

“我婉言拒绝了。”钟明泽称,他虽然非常喜欢销售这一行,但心里一直有个规划,那就是做标的比较大的销售。

2013年,钟明泽顺利入职一家知名度颇高的连锁房产中介,入职岗位是“见习经纪人”。有了好的平台,钟明泽干得很起劲,起早贪黑学习,随时随地带客户看房,态度好,做事认真专业,这样做的结果就是“不到一个月就开单了”。

此后,他越做越顺,月月有单,半年就开始带徒弟了。虽然是新人,他也给自己定了规划:用最短的时间晋升,做一个最杰出的新人。

在岗位上沉淀多年,2018年3月,钟明泽成为商圈经理,负责某片区的一个门店。当时,该门店销售业绩很差,已经三月没有开单,员工也只剩下4人,门店随时可能被关闭。

“一个门店每月至少3单才能维持正常开销。这个片区高档房居多,总价高,所以成交少。”钟明泽上任一周,这个门店奇迹般地开单了。

此后的3年,在钟明泽的带领下,该门店员工达到29人,最多的一个月产生了30多单,销售提成超百万元。2021年1月,因为工作出色,钟明泽成为管理几十家门店的总监。

在房产中介一做就是8年,钟明泽收入颇丰,他告诉记者,2018年以后,销售提成加工资,自己月薪超10万元。

跌入了深渊 失信人“求得”二次信任

2016年,手头宽裕的钟明泽结了婚,并购买了一套房子用以居住,其余的钱,他拿去“投资”,而这份“投资”却让他跌入深渊。

“2018年开始,随着手上的钱逐渐增多,自己心也越来越大,想要赚更多的钱。”这时一个网上投资平台吸引了他,该平台操作简单,只要砸钱进去,每天都可以提利息。起先,他是自己投,后来,周围的朋友借钱给他投,也有朋友以他的名义投。直到2021年5月崩盘为止,以“钟明泽”名义的投资一共1300多万元,其中400多万是他自己的,800多万都是朋友的。

2021年8月14日,面临巨债,面对多起官司和多次催债人,无心工作的钟明泽选择从单位离职。

出了这么大的事情,钟明泽第一时间选择了直面,他将自己的情况告诉了远在老家的父母,并叮嘱他们:“如果有人上门来找你们,就说跟我

欠下800多万元,不到两年还款150万元…… 直面困难 我绝不当老赖!

800多万元,75名债主。这是“90后”小伙儿钟明泽(化名)欠下的债务总和,以及梳理的债权人数量。

每天早上6点起床、打两份工、除了还债每月给自己留500至700元生活费,近两年还债150万元。发生在一个“失信的人”身上的诚信小故事打动他的雇主、债主、案件的执行法官。

今天文中的主人公钟明泽是金牛法院3起执行案件的被执行人,今年8月,执行法官来到他工作地点了解情况时,看到一番另类的景象:被执行人持续良好的还债记录,雇佣他的老板说因为他努力还钱且没有规避执行所以愿意录用他,希望法院给他机会,申请人(债主)说他每月还款金额虽小也是尽力而为,同意他分期还款,请法院不要采取拘留措施……

年纪轻轻为何欠下巨债?愿意还钱又拿出了什么行动?他是一个诚信的人吗?9月的一个周六,记者对钟明泽进行了采访。

断了关系,让他们来找我。”

“父母的微薄积蓄根本无法解决问题,我不想将他们卷进来,一人做事一人当。”从那时起,他就打定了主意。

现实总是比想象中难上许多。大约有1年的时间,钟明泽忙于应付各种追债、质问、逼迫、应诉。1年过后,他开始主动上门找债主,表明还债的决心。

“我找他们主要是协商,请他们给予我时间和理解,我需要努力工作来还钱。”债主们将信将疑,对于一个“失信的人”,很难再托付第二次信任,钟明泽依靠自己的坦诚和不断上门协商,终于收获了宝贵的机会:债主们一致同意他努力挣钱还债。

这并不是一个奇迹,大家一致相信他,基于事发后他一直没有跑路、没有换居住地点、没有换手机号码和微信号码。另外,在2022年的4月至8月,他在处理各种债务的间隙,还帮着朋友打理了一家游戏工作室,其间因为业绩突出获得了20余万元的报酬,全部用于还债。这件事让债主们有了信心:他还年轻,他可以通过工作来还债。



钟明泽选择努力工作,偿还欠款

同事眼里的
走进钟明泽工作的门店,一眼就可以看到墙上的荣誉证书:“钟明泽荣获2023年8月业绩冠军”。谭某是这家门店的店长,得知记者前来采访,他表示:“钟明泽是所有人里面最勤奋最努力的一个……”

债主眼里的
周女士是钟明泽的债主之一,债权3万多元。面对记者的采访,她表示:“今年他陆陆续续还了2000多元,虽然不多,但一直没有间断。见惯了欠钱后摆烂的人,觉得他很诚信,没有放弃自己,我们愿意相信他。”

法官眼里的
金牛法院法官刘艾佳是钟明泽案件的执行法官。她告诉记者,执行局办理案件,遇到过各种各样的“老赖”,像钟明泽这种情况第一次遇到。欠下债务,努力工作积极还钱,法院鼓励这种积极还钱的行为。希望他尽快还清债务,回归正常的生活。

欲从头再来 近两年还款150万元

今年3月中旬,经历了1年多的噩梦后,钟明泽终于安心上班了,他选择回到了原来的公司原来的门店,从一个底层经纪人岗位开始,从头再来。

“事到如今,我很感恩,他们(债主们)知道我的具体情况,只需要我归还本金,不要利息,这样一来,债务不会再增长。另外,我现在上班的这

家装品质团装是大势所趋



同金强

9月15日,贝壳团装首个“T+I”实体样板间(软装+硬装)正式亮相成都。在贝壳团装举办的“品质团装 美好居住”主题公共开放日上,工艺样板间和实景样板间的对外展示,标志着一站式的“团装”在成都正式落地。这也给购房者、开发商以及市场带来了更多新选择。

据了解,贝壳团装是贝壳旗下独立装修品牌,专注为新房团体用户提供集设计、施工、定制、软装、家电服务于一体的装修服务,是贝壳“一体三翼”战略升级的重要组成部分。

活动现场,贝壳研究院还发布了《2023家装消费品质报告》(下称“报告”)。报告预计,2030年家装市场规模将达到7万亿元,年均增长率将超过6%,同时消费者对居住品质的需求增强,家装服务品质化发展是大势所趋。

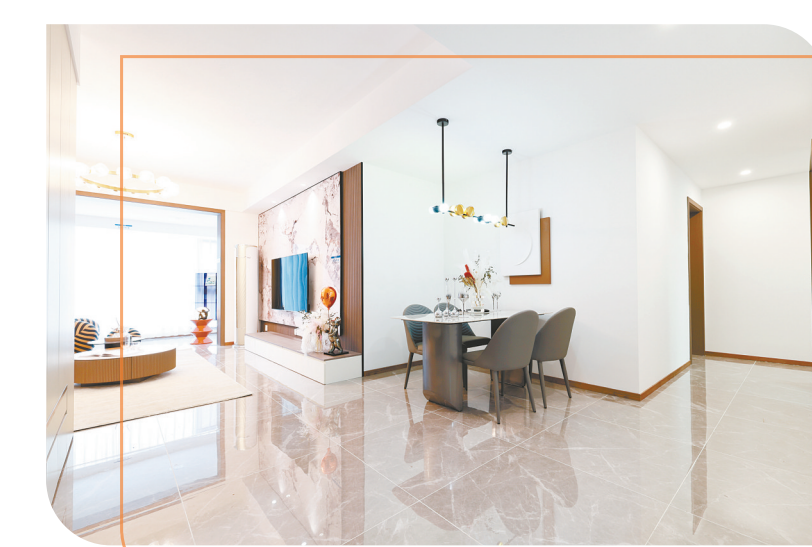
“家装行业发展至今,单项服务提升已不能满足消费者,更全面、更精细化的服务是家装消费者的新追求。”贝壳研究院资深分析师闫金强表示:“企业要想在竞争中脱颖而出打破‘逆循环’,只有走品质之路,才能形成最牢固的护城河。”

2020年8月,工业和信息化部、住房和城乡建设部、商务部、市场监管总局就联合发布《推进家居产业高质量发展行动方案》,提出到2025年,家居产业创新能力明显增强,高质量产品供给明显增加,同时明确在家居产业培育50个左右知名品牌,建立500家智能家居体验中心,以高质量供给促进家居品牌品质消费。《方案》明确目标,到2025年,反向定制、全屋定制、场景化集成定制等个性化定制比例稳步提高,绿色、智能、健康产品供给明显增加,智能家居等新业态加快发展。《方案》同时还提出了夯实产业基础、加快数字化绿色化转型、推进培优育强、扩大优质供给、加大应用推广等五个方面13项任务。

在同金强看来,近年来,虽然受到疫情反复、房地产市场萎靡、终端消费不振等多重叠加因素影响,但是中国家装市场始终保持稳步增长的态势,2019年家装市场规模首次突破3万亿,至2022年,家装市场规模达3.5万亿。2023年预计受到乐观情绪的影响,市场增幅将扩大到12.1%,家装市场规模达到4万亿。

全国首个“T+I”实体样板间亮相成都

贝壳团装掀起家装消费新革命



复地·天府湾实体样板间



复地·天府湾实体样板间

首个“T+I”实体样板间亮相成都



罗林洪

9月15日,复地·天府湾项目是贝壳团装全国落成的首个“T+I”实体样板间的团装项目,其拎包入住的省心程度,以及超高性价比与品质,不仅赢得了业主和开发商的认可,也首次向家装市场展示出贝壳团装的品质交付实力和优质服务。

贝壳团装四川大区负责人罗林洪表示,“贝壳团装具备多维度价值,不仅能让消费者享受到真正省心省钱的装修产品和服务,也能助力开发商去化提效。”

价格不透明、工期无法保障、质量不可控、售后不负责……这些装修痛点让无数的消费者苦恼。而为消费者提供省时、安心、有保障的装修服务就是贝壳团装的诞生初心。

设计真全案、交付真还原、价格真透明、服务真省心的“四真”,是贝壳团装对消费者的承诺。从客户经理到交

品质团装带来美好居住体验

家装消费品质报告》(下称“报告”)。报告预计,2030年家装市场规模将达到7万亿元,年均增长率将超过6%,同时消费者对居住品质的需求增强,家装服务品质化发展是大势所趋。

“家装行业发展至今,单项服务提升已不能满足消费者,更全面、更精细化的服务是家装消费者的新追求。”贝壳研究院资深分析师闫金强表示:“企业要想在竞争中脱颖而出打破‘逆循环’,只有走品质之路,才能形成最牢固的护城河。”

2020年8月,工业和信息化部、住房和城乡建设部、商务部、市场监管总局就联合发布《推进家居产业高质量发展行动方案》,提出到2025年,家居产业创新能力明显增强,高质量产品供给明显增加,同时明确在家居产业培育50个左右知名品牌,建立500家智能家居体验中心,以高质量供给促进家居品牌品质消费。《方案》明确目标,到2025年,反向定制、全屋定制、场景化集成定制等个性化定制比例稳步提高,绿色、智能、健康产品供给明显增加,智能家居等新业态加快发展。《方案》同时还提出了夯实产业基础、加快数字化绿色化转型、推进培优育强、扩大优质供给、加大应用推广等五个方面13项任务。

在同金强看来,近年来,虽然受到疫情反复、房地产市场萎靡、终端消费不振等多重叠加因素影响,但是中国家装市场始终保持稳步增长的态势,2019年家装市场规模首次突破3万亿,至2022年,家装市场规模达3.5万亿。2023年预计受到乐观情绪的影响,市场增幅将扩大到12.1%,家装市场规模达到4万亿。