

“高升号”“发财号”几十万元一个 有人被催债有人难过户 高价手机靓号买回一堆麻烦

日前,有人以2614万多元的高价竞买下尾号为“999999”的靓号后,却以“拍错了”为由选择悔拍。这场“天价买号”闹剧将靓号重新拉回大众视野。

20世纪90年代,手机还是奢侈品,靓号受到追捧。手机普及后,“炒号热”趋于平静,直到近两年,靓号翻红。“8888”“9999”“999888”等“发财号”“高升号”,全被所谓代理商囤积到线上高价售卖。这些靓号报价水分大,用着隐患多,买家一不小心就惹上麻烦。

A 号码稀缺 “最靓的号”线下根本买不到

“输入你想要的数字组合就能在系统查找。”在西城区一家电信营业厅里,工作人员打开选号系统,输入“66”数字组合,立刻弹出几页靓号。按照工作人员所说,根据手机尾号数字,靓号可分为6级,数字越大、级别越高、号码越“靓”。“线下营业厅以1级、2级靓号居多,如按AAAB、ABAB、ABC、AABB、AAAB规律排列的手机号,都算靓号。但像‘9999’这样的四连靓号,营业厅没有。”

记者走访西城区和丰台区三大运营商的多家线下营业厅发现,部分营业厅可办理如“888”“999”的三连靓号,但均没有“9999”这样的四连靓号。

在西城区一家移动营业厅,工作人员向记者展示了以“111”“222”“333”等结尾的三连靓号,

购买此类靓号无需预存话费,但需要签署两年协议,且满足每月238元的最低消费。

在丰台区一家联通营业厅,工作人员表示只有三连靓号,办理时需要预存话费,且满足一定的最低消费标准。在丰台区一家电信营业厅,工作人员告知目前有少量的三连靓号,办理都需要签署长期协议,如尾号为“999”的三连靓号,办理时需要预存1万元话费,且满足每月400元的最低消费,协议时间20年。“运营商办理靓号不收取号码费用,但是为了防止号贩子来回倒腾号码,靓号都会设置长期协议限制。”工作人员表示。

对于为何没有四连靓号,一位营业厅工作人员透露,此类号码权限高,基本不会拿到营业厅来卖,“早早就被号贩子买走了”。

B 商家炒作 “发财号”“高升号”报价高达几十万元

线下营业厅看不到的四连靓号,网上却扎堆涌现,售卖方式也变了样——收取号码费用。而根据《电信条例》和《电信网码号资源管理办法》,均禁止向手机用户收取选号费。

“炸弹号、循环号、高升号、领导号都有,各位老板线上线下单就能购买!”短视频平台上,在一家名为“靓号视界”的直播间里,两位女主播热情地推销。蓝色的背景板上,写着不同类型的靓号,号码的亮点部分用鲜艳的红色重点突出。

“广东的有吗?”“看看北京的三连号”“湖南的有靓号吗?”……晚上10点,评论区里依旧热闹。记者点击屏幕中的标志,进入一个名为“全国手机靓号选号商城”的网站,将归属地改为北京,尾号选择“8888”,立刻弹出众多靓号,价格在几千元至十几万元不等。

随后,记者又进入几个直播间,均能看到四连靓号。在一家名为“老铁靓号”的直播间,“13988889999”

“13888888888”“18666666666”……背景板上一连串的号码让人眼花缭乱。“什么类型都有!”“哪个地区的都有!”“手机卡只有一张,看中就快点下手!”主播边回答问题边催促直播观看者下单。

靓号卖家也在社交平台和电商平台出没,“身份的象征”是普遍的营销话术。“六连号”“双炸弹”“极品6顺”……在小红书上,记者看到被包装后的靓号标价多在几十万元左右,标价最高的一串后7位为“1234567”的号码,更是报出了190万元的高价。

“彰显身份”“面子十足”“成功之号”,淘宝平台的某家靓号店铺里,客服号称“什么吉祥号码都能找到”。记者打开其选号网站,搜索尾号“8888”的北京号码,价格从6000元至80万元不等。

记者注意到,线上售卖的这些四连靓号,有的号段来自移动、联通、电信这三大运营商,有的号段来自虚拟运营商,即租借三大运营商资源的新型运营商。

C 层层加价 多级代理一个号码差万元

靓号卖家起劲儿吆喝,报价更是随意。记者加了两位卖靓号的代理商,对于同一个“155”开头、尾号“8888”的号码,报价分别为93888元和81480元,相差12408元。记者又咨询了一个“155”开头、尾号“6666”的号码。第一位卖家先报出11.4万元的价格,随后又说可以给些优惠,9.88万元就卖。第二位卖家则是一口价,10.4万元。

对于价差大的原因,不少卖家直言是因为代理环节多。“我们有很多代理商,价格都不太一样,有差价很正常。”一位卖家解释道。“我们作为代理商,会和运营商合作,从那边批来一批靓号,也会从个人机主那里收取靓号,我们有大量的号码后也会找其他代理商帮忙销售。”另一位靓号卖家直言,靓号市场代理商居多,自然会导致差价较大。

也有人表示是因为养号有

成本。“一个号码收取回来需要成本,一般协议期结束的靓号就用保号套餐养着,如果还在协议期内则需要低消来养着,一个号码卖不出去养一两年也是有可能的。”一位靓号卖家表示,养靓号的成本较高,所以售价也较高。

从买号、养号到各级代理商卖号,形成了一条利益链条,层层加价后,利润不小。记者看到一位靓号卖家截取的后台系统截图显示,一个尾号为“8888”的号码,底价为82600元,报价却是96888元,高出的14288元都可视为利润。

通信行业专家项立刚表示,理论上说运营商不得售卖靓号,但由于靓号属于稀缺资源,所以运营商会给靓号制定相关协议和套餐,代理商从运营商那里购买靓号后将其放入市场销售。代理商需要盈利,这也导致部分靓号价格不菲。

D 暗藏风险 有人买完靓号“麻烦不断”

“用上靓号顺顺利利”是卖家挂在口头的話,但记者调查发现,真正用上靓号后也可能“麻烦不断”。

■不断收到催债电话:“前号主被列为老赖,频繁收到贷款平台的催款信息和催债电话。”李先生2021年在直播间购买了某靓号,因为原号主卖了号码后没有及时清理绑定的信息,导致他使用某靓号后深陷信息骚扰之苦,却无解决之方,只能屏蔽短信关键词或设置骚扰电话防护。

■当心原号主随时要回:网上售卖的四连靓号,号码所在地区常常和购买者本人所在地区并不一致。“有的消费者为了追求数字购买了外地的靓号,办理过户等手续就要去号码所在地。”有电信工作人员表示,即使顺利过户后,也依旧存在一定风险。“不少号贩子办理的是非机主过户,即非原号主本人过户,办理时需要签订一个原号主要求归还就必须无条件归还的相关协议。”

■过户得交好大一笔钱:“我叔叔2017年购买的尾号‘555’靓号,现在想要过户到我名下,得交

好大一笔钱。”宁女士告诉记者,叔叔当年购买靓号时,签署了长达10年、每月最低消费120元的协议,协议期内过户,需要按照最低消费补齐剩余几年的话费,视为违约金。“难道用户连过户、选套餐的权利都没有吗?”宁女士向相关部门投诉后才将靓号协议取消。记者在走访中了解到,在线下营业厅购买的大部分靓号,都需要用户签订20年甚至更长的协议,协议期间须遵守不可携号转网、每月达到最低消费标准等条件。

北京市京师律师事务所合伙人李宝莲表示,运营商与消费者签署合同时,合同内容如果有不合理地免除或者减轻其责任,加重了消费者的责任、限制了消费者的主要权利,运营商必须明确告知消费者,如果没有明确告知或无法证明尽到告知义务,则这一格式条款涉嫌无效。

记者咨询线下营业厅工作人员得知,机主过户需要双方携带身份证到线下营业厅办理过户,机主可以用本机号码拨打客服电话或发送短信、前往线下营业厅了解欠费等信息。(《北京晚报》夏骅)