

“高升号”“发财号”几十万一个，有人被催债有人难过户 高价手机靓号买回一堆麻烦



近日，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。

上世纪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。

- 高升号** 连续的递增对子号，如“15566778899”
- 循环号** 规律为“ABAB”多次循环的号码，如“13939393939”
- 发财号** 带有“18”谐音为“要发”的号码，如“13918881888”

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10000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。”

商家炒作 “发财号”“高升号”报价高达几十万

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”“18866666666”……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，看中就快点下手了！”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 and 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。

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。

暗藏风险 有人买完靓号“麻烦不断”

“用上靓号顺顺利利”是卖家挂在口头的话，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，号码所属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属地。”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。

据北京晚报