

额温枪市场缘何“发烧”?

倒爷、骗子都是“加热剂”，监管部门出手“降温”

本报记者 徐冬梅

“全市各类公共场所即日起可恢复开放开业，包括图书馆、室内外体育场、影剧院、棋牌室、网吧、KTV、酒吧等……”3月18日，湖州市新冠肺炎疫情防控工作领导小组发布了第18号通告。“店要开了，哪里有额温枪卖”“求3把额温枪，酒吧开业用”……额温枪再次成为紧俏商品。

疫情防控期间，在医院、机场、火车站、小区等地被广泛使用的额温枪“一枪难求”，而倒爷、骗子等人的“粉墨登场”，更加重了供求矛盾和买家的焦虑情绪。

工业枪被拿来应急

“36.6℃!”在长兴某小区门口，费华使用刚刚购置的额温枪对新进小区的市民进行了额温检查，不由地喃喃道：“这才是正常的人体温度啊，之前的工业枪真是不靠谱啊！”

原来，因额温枪货源紧张，当地疫情防控部门采买的额温枪无法满足小区、村庄等基层防疫卡点的所有需求。迫不得已的情况下，部分街道通过其他途径，购买了工业枪来救急。

“我们知道这是工业额温枪，受外部温度环境影响大，测体温有偏差，有时候出现24.6℃，有时候出现31℃，我们只能多测量几个人，然后脑补一下，作个判断。”费华坦言，工业测温枪测温“不完全准确”，但由于额温枪实在难以买到，“也只能凑合着用”。

“额温枪确实不好买，我们从2月初开始订购，一直到2月中下旬到货。”在湖州经营一家药店的叶明也深有体会，“我们这里几乎所有的药店都没有货，我们只能从朋友圈或者外地的经销商那里得到部分货源。而且，价格很高，单价从一两百元炒到了六七百元，真是太疯狂了！”

叶明说，疫情严重的时候，正好是春节期间，生产额温枪的企业基本都休息停产了，后来因疫情防控需要才重新开工。而

疫情之下，体温测量是个“必选动作”，原本“冷门”的额温枪一下子成为炙手可热的“香饽饽”。“需大于供，额温枪难免紧缺，价格自然上涨。”叶明分析说。

倒爷囤货抬高售价

在杭州市文三路颐高数码广场经营计算机配件器材生意的吴女士，最近做起了额温枪生意，不过做得并不顺利，“正常渠道购买不到额温枪，不少客户联系我们帮忙购买，我们就四处寻找货源，想着也能从中赚点钱。没想到，太难了，我们一次又一次地被‘毁单’。”

2月8日，吴女士向一个河南的微商购买了100个额温枪，约好2月11日发货，但到了2月15日也没有发货，而且货款也被退了回来。吴女士又接连向4个微商下单，一直等到2月下旬才总算收到第一批货。“我们之前约定好，每100个额温枪485元/个，每200个额温枪465元/个，每1000个额温枪455元/个。可是，临近发货日期，他们把我们拉进一个群，宣布价高者得。”

与此同时，囤货倒爷的出现，也加剧了额温枪的供求矛盾。疫情期间工厂不开工，赋闲在家的小崔当起了额温枪倒爷。“我先是联系深圳的朋友，对接上额温枪企业，问的是1万个额温枪的价格，大约是



290元/个。然后我再对接杭州的下家，根据订单数量来报价。要的数量少了，我们就不卖，宁可货先囤着。等到1万个额温枪的全部货款都到位了，我们再让工厂发货。这样一来一去，我们最少赚二三十万元。”

据了解，由于额温枪是防疫物资，政府很早就组织相关企业复工复产。同时，额温枪是医疗器械，生产厂商必须有医用三证，才能出货正规合格的产品。货源紧缺，有些人便当起倒爷，通过囤货、收货控制出货量和价格，一步一步抬高市场售价。

骗子也来浑水摸鱼

近日，急需购买额温枪的乐清余先生在微信群里看到徐某发布的售卖额温枪的信息后，立即添加了徐某的微信。在查看徐某发来的身份证件和营业执照照片后，余先生下单购买了200个额温枪，总计72000元。余先生付款后，徐某说第二天就发货。

但之后十多天，徐某也没有发货，并以各种理由搪塞。在余先生的不断催促下，徐某陆续退回了28000元。就在此时，余先生发现徐某仍在微信上贩卖额温枪，为避免更多人上当，余先生向当地派出所报了警。通过深挖，警方掌握到徐某涉嫌诈骗的总案值约为50万元，并锁定了徐某的位置，在安徽警方的协作下，顺利将徐某抓获。

湖州市市场监管局医疗器械处和药械稽查大队介绍，额温枪是二类医疗器械，销售方需要辖区内的市场监管部门备案，要取得医疗器械经营备案。湖州市市场监管局有关负责人表示，他们将加大监督检查力度，规范市场准入，给“发烧”的额温枪市场“降降温”，促使额温枪行业尽快恢复正常。

房子也能网购了！线上买房靠谱吗？

新华社 郑钧天 梁晓飞 周强

新冠肺炎疫情让今年年初的楼市进入“冷冻”状态。国家统计局16日发布数据显示，1至2月份，全国商品房销售面积同比下降39.9%，商品房销售额下降35.9%。

疫情之下，各地售楼处关闭，不少房企纷纷转战线上“自救”。据克而瑞研究中心统计，前200强房企中已有143家房企在线上“云卖房”。线上买房靠谱吗？线上卖房能替代线下销售吗？

VR看房、直播卖房

2月中旬以来，多家房企推出网上购房，提供网上VR看房、选房、购房等服务，并推出多重购买优惠、无理由退房等政策，一时间吸引了众多消费者，形成了热闹的房企“网购”市场。

记者发现，目前线上购房的模式主要有三种：一些大型房企自建的网上售楼处，比如恒大的“恒房通”、碧桂园的“凤凰云”、融创的“幸福通”等，所售房源覆盖全国全部在售项目。二是世茂、龙光等规模房企与房天下、乐居等第三方机构合建网络售房平台，通过线上销售吸引流量。

三是售楼员化身主播，在抖音、快手等平台直播“带货”。

热闹的线上卖房效果如何？恒大日前宣布，在全面实施“网上卖房”后，该公司2月份共实现网上认购总套数99141套，优惠后房屋总价值1026.7亿元。但绝大多数房企线上认购惨淡，成交更是寥寥无几。如融创上海区域上线的100余个楼盘几乎无成交，碧桂园2月销售额同比下滑近50%。

记者发现，除恒大“恒房通”等少数平台可实现推荐、认购、成交、返佣等多个环节外，目前多数房企的线上卖房还是以项目展示、引流蓄客为目的。如保利、中海、正荣等房企开发的平台只有项目浏览、意向登记和与置业顾问对接等功能，尚不能进行线上认筹和认购，主要是为了引流蓄客，打造全民经纪人群。“带货”主播们通过带网友看房积累粉丝，然后通过建群、私聊等方式获取客源，推广项目。

“无理由退房”配套条款

太原市民王先生近日通过VR实景图和网络直播看房后，参加了保利线上“秒杀”活动，购入了一套149平方米的住宅。“通过VR、直播等方式看房和线下看房区

别不大，看到的都是实景，也能即时咨询项目情况和周边配套。”王先生说，“线下看房往往需要多处跑，线上看房还减少了跑腿次数。”

但更多的购房者表示，尽管线上买房很便捷，但不实地参观样板间、亲身体验房子和周边环境，总感觉心里不踏实，“毕竟买房是笔大额支出。万一买错了、后悔了怎么办？”

记者采访发现，现阶段能成交的“网购房”往往有幅度不等的优惠，此外还要有能消除购房者顾虑的配套政策。“从当前来看，线上售房认购率高的房企，最常见的是实行优惠折扣、保价期和无理由退房等组合营销策略。”易居企业集团CEO丁祖昱说。

不少购房者认为，增加一定期限的“无理由退房”配套条款最为重要。记者梳理发现，目前已有20余家房企推出“无理由退房”政策，从7天、15天、30天、60天、90天到180天不等，尤以恒大的规定最为宽松——交房之前都能退。

权宜之计还是未来趋势

业内人士普遍认为，当下房地产行业

转战线上主要是受疫情影响，是“非常时期的非常办法”，还处于起步和试水阶段。短期内，线上卖房不会替代线下销售，但会是线下销售的重要补充手段。

“线上售楼处相当于开启全民营销模式，可最大化调动包括员工、业主、合作伙伴乃至社会成员在内的所有潜在力量，迅速积累有效客户，促进销售成交。”宝华企业集团副总裁杨健表示，客户买房的各个环节和进度可在线上查看，效率高且利于管理信息化。“未来线上售楼处或将成为客户来源的主要渠道。”

克而瑞研究中心副总经理杨科伟认为，线上售房未来还可能改变目前房产营销行业劳动密集型的特点。“以前对着客户做讲解的销售员，变成了对着手机镜头做直播讲解的主播；以前在线下用沙盘、样板间做展示的空间，变成了VR的影像、3D的效果图。直播带看能力强的主播自然会集聚更多的客户资源，因此也不需要‘人海战术’。”

受访业内人士普遍认为，线上和线下销售并行将成趋势。“虽然线上营销对促成即时成交作用有限，但长期来看，融合线上线下营销，建立起‘线上推广—用户获取—案场到访—签约成交—售后维护’的销售链条，不失为一种可行的模式。”丁祖昱认为。