

家里起霉上潮，“紧急征用”除湿机

连绵春雨催热长沙“除湿经济”，线上线下差异化除湿防潮产品满足市民不同消费需求

● 长沙晚报全媒体记者 周辉震

“往年到了这个季节，打开空调抽湿几个小时，屋子里基本显得干燥了。今年家里的地板又潮又粘，拖把都拖不动，我不得不买个抽湿机防止家具受潮、墙壁上霉。”周末，家住八楼的彭女士入手一台大功率的除湿机后，才觉得居家生活清爽了几分。

她的消费体验是今年许多长沙市民增购除湿产品的一个缩影。网民争相在线上许愿将“雨神”请到隔壁的江西、湖北时，长沙市民开启“沉浸式返潮”模式，空气湿度持续80%+，墙壁“冒冷汗”，衣物“长霉斑”，地板“滑溜溜”。而这一气候也带火了除湿防潮产品市场，从线上直播间到线下实体店，各类除湿神器集体“出圈”，成为梅雨季里长沙消费市场亮眼的“流量密码”之一。



除湿防潮产品雨季热销

“每年春季是除湿机销售的旺季，今年的生意格外好。”在三湘南湖大市场，销售多个品牌除湿机的李先生正忙着演示产品效果。门店里摆放着十来台样品机，既有适合工业仓库用的“大盒子”，也有家用的小型除湿机。

老板告诉记者，进入回南天以来，潮湿气候导致的霉菌产生、家具损坏等情况，倒逼需求行情的井喷，门店里的各种产品卖到爆，特别是日除湿量在40L以上的机器，适用于居家面积百来平方米的房子，最受市场欢迎。

“我家住十楼，家里地面不是特别潮。但有推文称，梅雨季空气里的湿气无所不在，家里的衣服、棉织物都容易起霉上潮。我就想来看一下抽湿的效果到底怎么样。”在门店里，王女士现场试机一段时间后，就看到排水管里有水流出。她果断地买一台回家。

在长沙其他电器销售门店，除湿机可以说是当下最受欢迎的白色电器商品。有媒体报道，通程电器伍家岭店格力店员直言“忙到脚不沾地”，就连样品都被顾客“紧急征用”。小米之家华创店里13L小规格除湿机在长沙区域的发货排期排到月中，线下库存基本告急。湖南苏宁易购的数据更是显示，今年一季度全



回南天里，除湿机成为热销电器。长沙晚报全媒体记者 周辉震 摄

省门店除湿机销量同比暴涨97%。

除了除湿机，其他除湿防潮商品同样跟着“沾光”。市民李小姐在某会员商店一口气买了两箱防潮盒，近百个防潮盒在家里各个柜子里上岗执业。在线下商超里，除湿袋、活性炭包等“平价防潮神器”也被摆到C位，全方位接住市民的防潮需求。

“差异化路线”满足不同消费需求

在白色家电中，除湿机并不算是一个大品类。近年来，随着消费观念的更新，以及人们对健康认识程度的提高，除湿机才逐步从以前的商用为主，扩展到家用。统计显示，2025年除湿机国内市场规模突破16亿元，同比增速18%，2026年预计增长17.2%，整体规模正呈扩张之势。

打开电器销售平台，消费者也能感受到生产制造除湿机的品牌非常多，既有松下、海信等熟悉度高的电器制造商，也有德业、多乐信等相对不太熟悉的品牌，市场竞争相对比较激烈。

在采访中记者了解到，不同类型的除湿防潮产品各有各的“撒手锏”，背后也藏着市场需求的新变化——除湿产品正从“通用款”转向根据场景进行细分。

“我开始还担心找不到合适的除湿机，但没想到把自己的需求讲出来后，商家就帮我锁定了一款具有自排水功能的大功率设备。真没有想到现在的除湿机款式如此丰富。”消费者李女士的地下室没有配建洗手间，常规的除湿机需要人工排水，商家帮她选择的这款设备配备了上扬水泵，可实现3米以上的向上排水，解决了后续使用的人工排水难题。

记者在采访中了解到，家用除湿机“差异化路线”通过提升居家适配性，扩大了市场份额。例如小户型/别墅户型，60L+日除湿量机型覆盖面积能达到100平方米以上，“全屋（一层）配一机”取代“一房配一机”，大大降低了消费者的使用成本；小户型/卧室主打18L至30L静音款；除湿+净化+干衣三合一功能的除湿机，睡眠档的音量≤33dB，适配卧室、儿童房等场景，连带烘干干衣的需求一并解决，销量直接领跑。

“单点除湿”向全屋配置升级

扒一扒长沙除湿市场的消费现状不难发现，大家买除湿产品早已已不满足“能除湿就行”，智能化、绿色化、全屋配置成为新潮流，妥妥的消费升级实锤。

智能化成为“核心buff”，不少主流品牌除

湿机自带智能控湿系统，手机APP就能远程操控，实时监测湿度、自动调节运行，不用人工盯守，完美适配当代年轻人的快节奏生活，小米、格力等品牌的智能机型，销量占比一路飙升。

绿色化也成为“新风尚”，一级能效的除湿机，因为节能省电，成为大家的首选，再加上以旧换新的政策红利，绿色产品直接“飞入寻常百姓家”。

全屋配置更是“高端玩家”的新选择，越来越多家庭跳出“单点除湿”的思维，转而入手“全屋除湿+新风”一体化系统，一些家电品牌推出除湿型全屋新风系统、热立方地暖机系统，采暖、制冷、除湿、热水一站式搞定，覆盖全屋每个角落，既能破解梅雨季潮湿痛点，又能提升居家幸福感，推动除湿市场从“应急刚需”向“全域解决方案”升级。

梅雨季的短期刚需，正在倒逼除湿防潮市场长期升级。长沙市场的火爆现状告诉我们，消费者对防潮产品的需求，已经从“凑合用”转向“追求品质”，场景细分、定制化、智能化、绿色化、全屋化，成为行业发展的“风向标”。随着以旧换新等政策持续发力，商家不断优化产品和服务，除湿防潮产业的发展空间只会越来越大，而这股席卷长沙的“除湿经济”热潮，也成为本地消费市场活力满满的生动见证。

真正的循环经济，需要的是稳定的回收渠道、规范的定价体系，以及消费者的理性认知。业内人士提醒勿跟风炒作

旧手机回收价，跳涨后迅速躺平

● 长沙晚报全媒体记者 陈星源 实习生 鲁钦珂



袁女士回收的废旧二手机。受访者供图

曾几何时，家里的废旧手机只能在抽屉里“躺灰”。可就在半个多月前，它们突然“身价翻倍”——有的从四五十元涨到上百元，连老人机都能卖上一二十元钱。

长沙国储电脑城、赛格数码广场、宝南隆盛通讯大市场……各个二手手机回收市场一下子热闹起来。然而，这场价格“狂飙”只上演了十来天，废旧手机又跌回“脸盆价”，留下一地鸡毛。

这波“手机回收过山车”到底是怎么回事？记者走进长沙二手手机回收市场进行调查。

价格飙涨，有人拎着“陈年旧机”来变现

“大概一个月前吧，价格突然就涨起来了。”今年是袁女士在长沙国储电脑城负一楼做手机生意的第十年，她告诉记者，这是她开店以来第一次遇到废旧手机如此走俏，“以前一台收个四五十块钱，突然间能卖到100多块，翻了一两倍。连我叫个达达配送，配送员都问我有没有旧手机要卖。”

一时间，长沙宝南街、国储、火车站附近的赛格数码广场等几个二手手机集散地，人流量明显增加。有人拎着家里的“陈年旧机”来变现，有人甚至专门去废品站“淘宝”。

“那几天，来店里问价的人明显多了。”袁女士说，很多人是从短视频平台上看到的消息——“旧手机能提炼黄金”“苹果4S翻倍卖几百块”之类，说得有鼻子有眼。“其实那就是个噱头，但架不住大家信啊！”

最火的那几天，袁女士店里一天就收了100多台废旧手机。“主要是低端安卓机，因为安卓机的内存芯片用得比较多。涨价其实就是因为芯片短缺，有人专门收这些机器去拆芯片。”

这一说法与市场公开信息吻合。目前，美光、三星和SK海力士三大国际存储巨头已重新配置产能，全力押注AI。尽管如此，AI的相关芯片需求仍无法满足。2026年2月，SK海力士方面透露，目前DRAM及NAND库存见底，尤其是HBM（高带宽内存），2026年产能已经分配完毕。而供给AI的DDR5芯片产能增加，常规通用的DDR4芯片产能则被压缩。

供给减少，需求不变，价格开始飙升。上游的需求像一台大功率抽水机，把全国各地的废旧手机都吸往深圳华强北，可好景不长，吸得太猛，“管子”堵了。

上游爆仓，旧手机又“不值钱”了

“就火了十来天吧，很快就没人收货了。”袁女士说，上游市场因为涌入的货量太大，很快就饱和了。加上资金链跟不上，华强北那边直接“爆仓”，收不下了。

价格应声而落。原本能卖到100多元的安卓机，又跌回了四五十元；苹果4重新回到“一二十块”的水平。那些在高位囤货的商家，一夜之间从“捡钱”变成“亏钱”。

“比如你50块钱收进来，还没来得及及出手，行情就跌到40块了，那你就得亏10块。”袁女士说，“处理是都能处理出去，无非是价格问题。”

涨价时一天收100多台，退潮后

冷静过后，废旧手机真正的价值在哪

从经济学角度看，这波价格异动是一次典型的“供应链冲击+信息不对称”共振。芯片短缺是真实的“供给侧冲击”，但短视频平台上的“提炼黄金”等夸大宣传，制造了巨大的信息泡沫。

业内人士指出，这波“行情过山车”虽然短暂，但也并非全无意义，它确实盘活了废旧手机资源。

废旧手机中的芯片、贵金属、稀有材料，通过正规拆解和提炼，可以重新进入产业链，既减少污染，又

店里柜台上的报废机只剩下三五台；涨价时人人追着问“多少钱”，退潮后问的都是“还收不收”；涨价时一台机器能赚三四十元，退潮后能赚个十元就不错了。

3月25日，长沙手机博主“大头哥”曾在自己的账号发布视频称“废旧手机感觉要爆了”。他告诉记者，有不少人看到后想要追赶风口，但是入场太迟导致亏在手里，反过来责怪他，他也是叫苦不迭。

“这种暴涨暴跌，对真正做生意的人来说不是好事。”袁女士感慨，“有些人跟风囤了一大堆，结果就眼看着亏了。”

节约资源。这是一种典型的“城市矿山”。

然而，靠短视频带来的信息差，终究撑不起一个稳定的市场。真正的循环经济，需要的是稳定的回收渠道、规范的定价体系，以及消费者的理性认知。

下次你翻出家里的旧手机，不用急着去换脸盆，但也别指望靠它发一笔“横财”。找到靠谱的回收渠道，让每一块芯片、每一克金属，在循环中发挥它应有的作用。

贷120万，“以旧换新”补贴最高3万元等政策持续发力，为购房者降低了置业门槛。结合本次纯新盘的产品升级与资源优势，刚需及改善群体均能找到适配的置业选择。

从市场趋势来看，长沙楼市已进入“底部修复向弱复苏过渡”阶段，主城核心盘依托稀缺地段与优质配套，去化周期仅7个月，远低于市场平均水平。对于购房者而言，当前既是把握主城优质房源的关键窗口，也是实现自住与资产配置的优质时机。

未来，随着主城区土地供应进一步收紧，核心地段的新房资源将愈发稀缺，长沙楼市的价值分化将持续加剧。聚焦主城、优选配套，紧盯新规产品，将成为2026年长沙楼市的一大特色。

阔不阔？看全球首款双面阔型折叠屏华为正式发布 Pura X Max 手机



华为正式发布全球首款双面阔型折叠屏手机 华为 Pura X Max。 华为供图

长沙晚报4月20日讯(全媒体记者 王珂)4月20日，华为正式发布全球首款双面阔型折叠屏手机华为 Pura X Max，采用全新双面阔型设计，为用户打开移动大屏交互的全新世界。那么它的实机究竟如何？又有哪些亮点？当日，记者来到华为智能生活馆·长沙溪悦荟进行探访。

早在4月13日，华为终端就官宣华为 Pura X Max即将发布，迅速引爆全网热议。作为华为在折叠屏领域的又一突破性力作，Pura X Max设计灵感源自日常使用的A4纸，采用的黄金长宽比例，实现“双面阔型，阔感如一”。

记者拿到实机后发现，展开状态下，7.7英寸超大内屏呈现接近A4纸的宽阔视野，无需频繁缩放页面或切换横屏模式，无论是办公场景下阅读PDF文档、查看Excel表格，还是娱乐场景中观看高清视频、浏览图文内容，都能获得更舒适的视觉体验。折叠状态下，5.4英寸外屏接近传统手机，单手即可轻松完成刷微信、回复消息、查看通知、扫码支付等日常操作，兼顾大屏体验与便捷性。

据悉，华为 Pura X Max 4月25日正式开售，售价为标准版10999元起，典藏版12999元起，可选幻夜黑、零度白、星辰蓝、橄榄金、活力橙5款配色。同日发布的华为 Pura 90系列同样亮点十足，在色准、长焦、主摄三大维度全面升级，打造移动影像时代新标杆。色准方面，Pura 90系列搭载第二代红枫影像，攻克多种复杂场景色彩还原难题，Pura 90 Pro Max 和 Pura 90 Pro 色彩准确度提升43%，实现全场景色彩更佳的一致性表现。长焦方面，Pura 90 Pro Max 搭载1/1.28英寸超大底2亿长焦传感器，无论长焦拍摄还是远景放大，细节纤毫毕现，同时支持超长焦20倍光学品质的高清视频录制，树立长焦画质新标杆。主摄方面，Pura 90 Pro Max 搭载超高动态主摄，叠加 RYYB、LOFIC 技术，强光不泛白，暗光不发黑，还原真实光影细节。

外观方面，Pura 90 Pro Max 汲取假日旅行灵感，推出橘子海、霞光紫、翡翠湖、晨曦金、曜石黑5款配色，以多元缤纷色彩定义旅途的浪漫；Pura 90 Pro 以假日特调为创意，带来粉红芭乐、橘子汽水、椰青白、桑果黑4款配色，搭配业界首发全新光感无界主题，为用户带来全方位、沉浸式的视觉盛宴。

据悉，华为 Pura 90 Pro、Pura 90 Max 将于4月29日正式开售，售价分别为5499元起和6499元起。消费者可前往华为湖南各大智能生活馆线下门店详细了解。试玩华为新机



万兴科技AI漫剧等布局提速 3月出海收入稳居行业前列

长沙晚报4月20日讯(全媒体首席记者 刘俊)国内互联网移动应用大数据平台“点点数据”近日发布2026年3月中国非游戏厂商出海收入榜，来自长沙的AIGC软件A股上市公司万兴科技(300624.SZ)稳居第15位，并排名榜单创业板上市公司首位，在海外市场持续呈现稳健的发展势头。一同上榜的还有字节跳动、小米、合合信息等企业。

结合2026年前三个月榜单变化来看，中国非游戏厂商出海收入榜呈现出头部格局稳定、中尾部波动明显的特点，行业竞争态势持续加剧。榜单中，部分厂商海外收入数据出现了不同程度的下滑，部分厂商则借助节日流量、产品运营活动或订阅增长实现排名回升，稳定性成为衡量厂商海外经营能力的重要维度之一。

作为A股上市的创意软件企业，万兴科技长期聚焦数字创意软件领域，形成了以视频创意、绘图创意和文档创意为核心的产品矩阵，业务覆盖全球200多个国家和地区，累计活跃用户超过20亿。公司旗下 Wondershare Filmora（万兴喵影）、Wondershare PDFelement（万兴PDF）等产品长期服务全球市场，覆盖 Windows、macOS、iOS、Android 等多个平台，具备较强

的跨端协同与国际化运营基础。

与此同时，面向AIGC及Agent市场，万兴科技持续推进产品升级与生态协同。今年年初，万兴科技发布AI驱动的一站式精品漫剧创作平台万兴剧厂(reelmate.cn)，并携手头部大模型企业生数科技Vidu、爆款漫剧制作厂商灵漫快创，打造“大模型+工具+场景”AI漫剧生态协同新范式。

今年3月，万兴科技还宣布全球首个视频创作全链垂类智能体ReelClaw即将发布，该垂类智能体专为以个人博主、AI漫剧创作者、影综二创博主、Vlog创作者、切片商/信息流创作者等互联网泛C视频内容创作者为主的用户定制打造。据弗若斯特沙利文数据，按2024年收入计，在全球AIGC视频创意软件市场中，万兴科技位列中国第三方独立提供商收入排名第一。

自2019年返湘创业以来，万兴科技立足长沙打造全球运营总部和创意软件全球研发中心。目前，万兴创意科技大厦已投入使用，公司还提出“拿深圳同等高薪，住长沙宜居房子，干全球软件事业”的引才策略，吸引和留住了大批优秀人才返湘留湘就业。

长沙晚报4月20日讯(全媒体记者 孙占锋)“金三银四”接近尾声，长沙楼市迎来纯新盘中亮相潮。据记者不完全统计，五一广场、韭菜园、侯家塘等河东主城核心板块的近十个高品质楼盘已陆续面市。业内分析认为，新项目叠加了新规下“高得房率”产品升级与优质教育资源，长沙楼市正加速回归主城价值核心，迈入以产品力和配套资源为核心的竞争新阶段。

主城供应占比过半，核心地段价值凸显

从区域分布来看，长沙楼市最近亮相的纯新盘中，芙蓉区、开福区、天心区等主城区域占据半壁江山，融华天玺、绿城金泓文澜樾华、保利星宸天奕等项目分别落子五一广场、韭菜

园、潘家坪等成熟板块，打破了以往远郊板块主导供应的局面。

回溯拿地之初，楼面价数据直观反映了主城地块的稀缺性。例如，绿城金泓文澜樾华以11156元/㎡的楼面价成为唯一破万项目，芙蓉区融华天玺楼面价9435元/㎡，开福区保利星宸天奕8497元/㎡，天心区运达滨江广场8563元/㎡，主城板块楼面价普遍高于雨花、岳麓等外围区域。

业内人士指出，主城板块土地资源稀缺，新房供应持续收紧，本次纯新盘集中入市，是对主城居住需求的精准回应。核心地段的地铁、商业、医疗、教育等成熟配套，也让这些项目价值凸显。

作为严格执行长沙2026年楼市新规的项

目，普遍优化了计容面积计算规则，同时要求住宅阳台统一封闭设计，部分项目有望实现“零公摊”，实际得房率较以往大幅提升。特别是在户型布局上，项目精准适配不同置业群体需求，既有以刚需户型为主的79-143㎡主流面积段，也有瞄准改善型客群的200㎡以上大平层，可满足多元居住需求。

配套资源成核心卖点，置业窗口期显现

教育配套是本次纯新盘的核心竞争力，多成为购房者关注的焦点，优质教育资源的加持，进一步提升了项目的市场吸引力。

政策层面，长沙当前正处于购房成本最低的窗口期：全面取消限购限售，商贷首付低至15%，公积金利率低至2.6%，青年人才最高可