



受访者出现许多白发 受访者供图

“白发针”出圈 是医学突破还是智商税

近日，一种名为“白发针”的疗法在社交媒体迅速蹿红，不少年轻人希望“打一针就能让白发重返乌黑”。

值得注意的是，“白发针”并不是专业医学术语。北京中医药大学东方医院皮肤科主任蔡玲玲称，“白发针”主要成分是腺苷钴胺，是维生素B12的一种活性形式。从医学上讲，“白发针”的说法并不科学，甚至有误导性。

“白发针”出圈背后，究竟是医疗领域的新突破，还是智商税？

打“白发针”的年轻人

长年熬夜与学业压力，让白发早早爬上了夏微（化名）的发间。在32岁这一年，她决定去打“白发针”。

夏微第一次看到“白发针”的说法，是在小红书的帖子里。有网友分享自己在中国中医科学院西苑医院（以下简称“西苑医院”）皮肤科打“白发针”的经历。

今年4月，夏微了解到自己所在的湖北武汉某医院也开设了同类项目，便决定去试一试。

向美容科医生描述了自己的症状后，医生表示夏微可以注射腺苷钴胺。但同时也告知她，这不是一种专门针对白发的治疗，原理是给头发增加营养，多用于治疗脱发。想要“白发转黑”的效果，可能不那么理想。

第一个疗程，她花费了近2500元，“注射药和头皮水光一周一次，一共打了6周。”

从她的账单来看，一次治疗分为两部分。药费占比很小，包括一支注射用腺苷钴胺和一支氯化钠注射液共29.6元；门诊治疗费占据大头，包括微针微刺、中药涂擦和穴位注射共410元。

两个月后，夏微发现头顶的白发有一些微妙的变化。偶尔能看到几根纯白的头发发根处转黑了，但对顽固的白发，效果有限。她决定继续打针治疗，希望能缓解白发新增，又增加了一个疗程。

与夏微不同，34岁的韩函（化名）在进行了12次治疗后，放弃了“白发针”。

“白发针”说法存误导性

9月初，演员郭彤彤发布视频分享自己接受“白发针”治疗近3个月的体验，引发广泛关注。“女演员打白发针2个月效果甚微”的话题随即冲上微博热搜，“白发针”一夜出圈。

北京中医药大学东方医院皮肤科主任蔡玲玲表示，在医学上来讲，“白发针”的说法并不科学，甚至有误导性。

蔡玲玲称，在医学上，这种“针”的主要成分是腺苷钴胺，是维生素B12的一种活性形式。蔡玲玲和其团队，是使用“腺苷钴胺穴位注射疗法”治疗白发的首创。她强调，腺苷钴胺穴位注射疗法只是中医综合治疗白发方案中的一个组成部分，“并不是打了针就能变黑发。”

据韩函和夏微描述，“白发针”的说法来自社交平台，她们去医院咨询后发现，

医生并不会称这种治疗为“白发针”，而是腺苷钴胺穴位注射疗法。

但在社交平台，“白发针”这一说法或许会淡化治疗的复杂性和效果的不确定性，让它听起来像一种轻松、神奇的白发解决方案，能吸引更多关注。

“白发针”背后的利益追逐

在小红书“白发针”词条的下游搜索词中，“白发针哪些医院可以打”排在第5位，关联阅读量超过271万。

上海中医药大学附属岳阳中西医结合医院（以下简称“上海岳阳医院”）和西苑医院多次出现。公开资料显示，上海岳阳医院和西苑医院均为三甲医院。

据报道，除了北京、上海等一线城市，腺苷钴胺穴位注射疗法也已在河北、河南、浙江、安徽等地的部分城市开展临床应用，开展科室遍及皮肤科、针灸科、骨科、耳鼻喉科。

从费用来看，腺苷钴胺注射液的价格并不高。北京市医疗保障局网站上的一份“2023年京津冀药品带量采购”表显示，1.0mg的注射用腺苷钴胺（粉针剂）中选价格为3.33/支。

蔡玲玲提到，腺苷钴胺注射液价格从几元到几十元不等，本身是维生素，价格并不贵。

治疗费用方面，据蔡玲玲介绍，国家医保局目前有统一规定，中医治疗费用与医生的技术和职称挂钩。

之所以各地实际收费有差异，关键在于开展的治疗项目不同。蔡玲玲表示，有部分医院不只是进行穴位注射、放血治疗，还结合了激光和其他的治疗手段，所以收费也不同。她强调，公立医院的价格更加规范。

“白发针”到底有没有效果

探讨腺苷钴胺穴位注射疗法的效果，要先了解其作用机理。蔡玲玲表示，从西医角度看，腺苷钴胺能够营养神经，改善局部微循环，促进毛囊底部供血。从中医理论解释，符合“发为血之余”的理念，通过改善气血供应来促进头发健康生长。

但她也强调，该疗法需配合中药内调、调整生活方式如作息规律、情绪管理、饮食节制等综合手段，并非单一注射就能解决白发问题。毛发从休止期到生长期为3~6个月，脱发改善也通常是3~6个月，而白发比脱发更难治，往往需要半年以上的时间。

据蔡玲玲介绍，从其临床观察来看，规律坚持治疗的患者中，10个人大概有6个人经过治疗后白发有所好转，但好转程度不一。有的是白发根部变黑；有的是白发变黄、灰；还有的是原有白发毛囊里新长出黑发，这也是其团队见到最多的情况。

上海儿童医院皮肤科的副主任医师张超也在科普文章中提到，“白发针”可能对部分人有效，但绝非普适性解决方案，且存在风险和局限。

重庆商报综合红星新闻

新房 二手房 按揭贷款 旅游地产 海外房产



房屋中介 资料图片

房东直租减少 房产中介发力“托管房”

近年来，多数中介公司开始大力发展“托管房”这一模式，在带来居住和服务水平提升的同时，这种模式也存在一些争议，其中的焦点在于中介平台、房东和租客三方利益的重新分配。有房东和租客认为，自身的诉求在部分平台的市场地位下被忽视了。

对租客而言，同样的房子，直租成本更低，但托管房的日常管理更规范，减少了与房东的潜在纠纷。此外，托管房还提供家政、维修等基础服务；租期结束后，租客也不用担心押金难退等问题。

中介公司发力托管房

9月9日中午，按照与链家中介人员的约定，张芳来到北京三元桥附近的一个小区看房。中介告诉她，房东有事来不了，但小区内有多套房源可看，且租金更便宜。

看房时，中介告诉张芳，这套房子由链家管理，需要与链家签租赁合同。租住期间，房屋设施及家具家电维修等问题由管家协调解决，而且链家不收取中介费，仅向租户收取少量服务费。

中介所说的房源就是他们的托管房，这是一种资产托管式住房租赁服务。房东将房子交给中介统一管理，由中介负责出租、收租、维修和运营等具体事务。

张芳对比了两种模式：按租金5400元/月计算，租三年托管房的总成本（房租+服务费）为21.38万元，租房东直租房的总成本是19.98万元；如果租期为一年，托管房总成本为7.13万元，直租房为7.02万元。

张芳因需要出租自住房，也咨询了中介。中介告诉她，房子可委托链家托管。签署《资产管理服务合同》后，双方会确定基础租金，约定托管招租期为45天，链家支付房东15天租金作为定金，在基础租金上浮3%至上浮5%的区间招租；若招租成功，定金转为租金，失败则解约，定金归房东。

托管期最低两年，一旦招租成功，即便租客欠租，链家也会按月支付房东租金，代价是房东每月需支付4天房租作为管理费。链家承诺不吃差价，租客支付多少，扣除管理费后全部支付给房东。

另一大型中介机构我爱我家“相寓”模式与链家的类似，但管理费和物业费有所不同，房东每月需支付3天租金作为管理费，租客需支付房租8.5%的服务费。

根据贝壳2025年中期业绩，截至6月底，贝壳受托管理的房源从2024年底的29万套增加到59万套；我爱我家同期披露，相寓管理的房源接近32万套，同比增加约9%。

托管房的利与弊

对中介平台来说，托管房业务有助于带来更稳定的收入，同时通过集中管理，将分散房源转化为运营资产，并在金融、家装、家政等增值服务领域获取更多

商业空间。

对房东来说，其角色从“房东”转变为“资产所有者”，可以摆脱招租、催租、维修等事务，降低空置风险。

对租客来说，可以从“租房”转向“租服务”，获得标准更高的居住体验，减少与房东的纠纷，还能享受保洁、维修、月付、免押金等便利。

不过，在实际操作中，托管模式经营不当也会引发一些问题。第一，房东直租房被限流。有房东称，中介平台优先展示托管房，直租房很难被看到。即使在定向搜索某小区房源时，若有托管房，会优先展示托管房，直租房往往靠后。

第二，直租房带看频次减少。一位拥有多套房的房东称，一套直租房在租客搬走后，长达两个月只有两三次带看，而同小区的托管房则带看频繁。他认为平台有意倾斜。

一位大型中介公司管理人士解释，这更多是激励机制所致，中介公司在政策上倾向托管房，门店和经纪人基于利益，会优先推荐托管房。

第三，可选余地小。贝壳、我爱我家等大型中介均在推广托管房，房东若想尽快把房子租出去，除了托管给中介平台，没有更好的选择。

目前也有房东通过58同城、小红书等平台自行出租，但多数房东并不懂得如何有效展示房子，陌生人交易的信任成本较高，仍需要依赖专业中介机构。

房产中介如何转型

近年来，随着房地产行业形势变化，中介企业的收入结构也在发生转变。贝壳的新房和存量房业务收入占比从2021年的97%逐步降至2024年的66%，2025年中期降至61%。截至2025年6月底，房屋租赁服务收入占比达到21.8%。

在房地产规模缩量的背景下，中介公司需要另辟蹊径，培育增长极。与传统中介撮合交易相比，无论是托管还是资产管理，均拥有更为稳定和持续的收入。

近年来，贝壳提出“一体三翼”战略。现阶段，房地产交易服务仍是贝壳的核心业务，在此基础上，贝壳还在重点培育家装、贝壳家和租赁业务作为新的增长极。

目前托管房更需要关注的问题是资金监管领域，托管平台收取租客押金虽然不多，但形成的资金池规模不小。按照每套房3000元押金计算，3万套房就可以累积近亿元的押金资金池，一旦托管机构爆雷或跑路，就会形成较大风险。

一家小型中介机构的负责人称，其公司目前管理数百套托管房源，大部分集中在一个区域，由于是轻资产管理模式，只要不盲目扩张，爆雷的可能性不大。在他看来，租赁行业是服务业，需要做精做细，盲目扩大规模最终损害的是客户利益。

重庆商报综合经济观察报、财经网