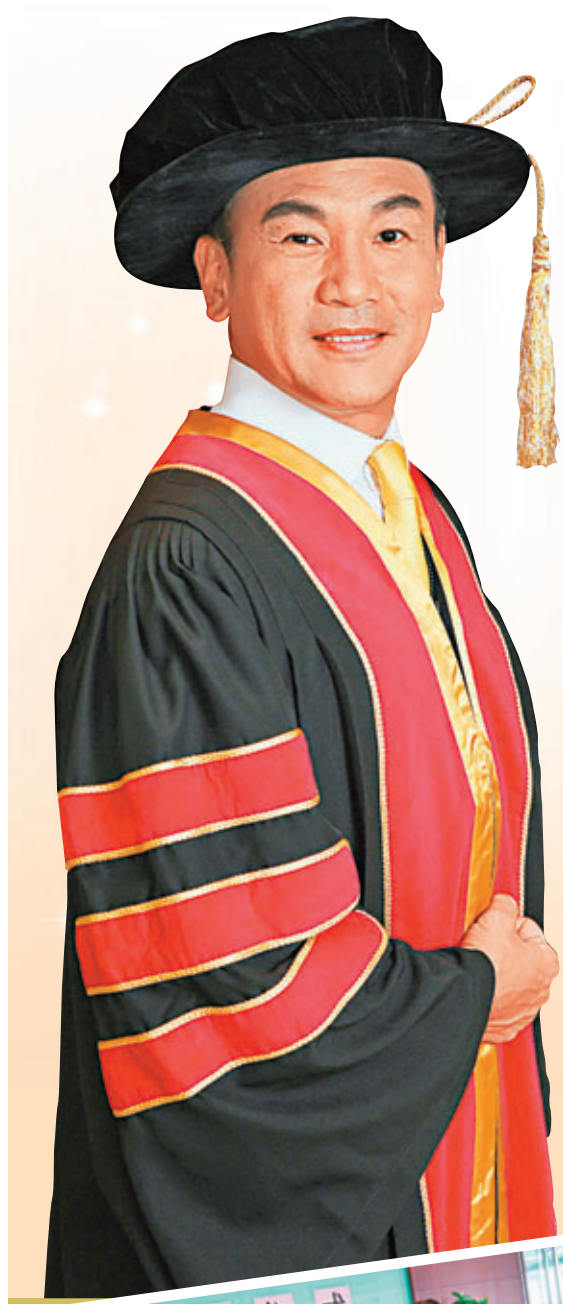




沈永年 博士



■出版著作分享內地投資經驗

創基地產策劃集團有限公司創辦人兼總經理沈永年，被譽為「商場醫生」，他雖然沒有任何「醫療執照」，但卻有大批人慕名向他「求診」，這主要源於他多次成功令經營不善的商場重新定位、包裝、策劃成香港著名主題商場；沈永年有著善於觀察和思考的習慣，他早年涉足商場策劃的成功經歷及多年投資商舖的經驗，不但令其在本港地產項目顧問及商場策劃、代理、銷售及招租等領域大有建樹，早時業務範圍已進展至內地各大城市。

■香港文匯報記者陳濤

個人名片

香港創基地產策劃集團有限公司創辦人兼總經理
深圳市永基行物業顧問有限公司創辦人兼總經理
2008年中國商業地產卓越推動人物
2008年經資本一週策劃大獎
2012年台山市旅遊協會名譽會長
2012年中國十大操盤手大獎

商場醫生北上開拓 沿著高鐵投資地產

進場，至今旺角電腦中心仍是本港最旺的電腦商場之一，一炮而紅的沈永年亦因此成名，令他投身商場策劃工作。

包裝商場 轉投地產發展

沈永年及後毅然放棄經營多年的電腦零售，轉投地產發展，這源於包裝商場的滿足感遠遠大於賣電腦。「我愛好逛商場，曾逛過美國、歐洲、日本、台灣、香港及世界各地的很多商場，發現有創意的櫥窗便拍下照片，同時注意搜集商場信息，日積月累了很多資料。我發現，一個商場必須要有它的賣點和特色，才會吸引人流，成行成市後，不愁沒有到來朝聖的顧客。」其後多個以電腦為主題的商場亦是他的心血結晶品，包括黃金電腦中心、旺角電腦中心……廣州太平洋電腦城等，由於他自己亦會在這些商場內開舖，因此更清楚租戶的需求，更精準策劃。

電腦主題商場以外，一些難以搞旺的商場業主亦紛紛聘請他為商場策劃，先後為 Update Mall、黃埔新天地、蔡瀾美食坊等主題商場出謀獻計，自此一些難以搞旺的商場業主，均不時向沈永年請教以求將商場起死回生，因而被人稱為「商場醫生」。

「黃埔美食坊原為電腦城及遊戲機中心，但這兩個構思盡皆失敗，商場甚至曾空置一年。我被發展商和記黃埔委以重任，考慮到交通並不算很方便，惟有以食作為商場主題。當時因為要做生意，經常要接待外國朋友，少不免要帶他們四處去品嘗地道食品，心想如果能有一個商場，集中所有地道食品那就很方便。不過，那個商場還欠一個名人增加號召力，於是便想起蔡瀾，蔡生聽完認為意念很好，於是便合作起來。」事過十多年，沈永年憶述成功個案仍然語帶興奮。

積累經驗 拓展內地市場

1992年，憑藉個人多年投資商舖經驗，沈永年在本港成立創基地產顧問，主要業務代理商場策劃，銷售及招租等。因蔡瀾美食坊的變身成功，

和記黃埔再邀沈永年合作策劃位於重慶項目，成功令「重慶大都會」商場旺丁旺財，負責包裝重慶大都會廣場，這啟發了他開拓內地市場；同年北上深圳開設公司，目前內地業務已佔九成，分佈內地各大城市如廣東、瀋陽、大連、無錫等地過百商場項目。

「當時一接觸內地市場，發現這才是大舞台。自此發覺內地人口多，更適合搞商場，於是從那年起，便全程投入國內商場策劃的工作。」沈永年北上開業，先後曾參與策劃的商場包括中信廣場、廣州太平洋電腦城、深圳佳寧娜友誼廣場、深圳酒吧街1號等。

沈永年指出內地商場發展仍處於起步階段，而每一個城市要求也不同，需投入很多人力物力及心血，但卻有很大滿足感。而且內地發展商喜歡一條龍服務，即寧支付多些金錢，也希望策劃者一手包辦策劃、招租、管理環節，所以目前創基共有約百多名員工，分別負責策劃、廣告創作、招商及地產代理、經營管理等。「在內地策劃商場，真的很有成功感。」沈永年欣喜地說。



■創基地產策劃集團團隊成員



■與內地商場達成簽署協議

香港出生的沈永年，籍貫江蘇省寧波市，現年51歲，他自言從不愛替人打工，對電子及電腦產品相當有興趣，中五畢業後在電訊公司工作了僅半年，八十年代，只有17歲的他便與朋友在九龍深水埗黃金商場開設第一家售賣電腦零件及裝嵌電腦店舖。

少年得志 電腦零售發跡

恨做生意的沈永年，十七歲已開舖當老闆，投資數萬元在深水埗黃金商場賣電腦。「當時因年少所以白天上學，而黃昏才開舖，憑求學決心，以半工讀形式完成了理工電子高級文憑課程，當時一面在和記傳訊前身新一代做電腦學徒，做了半年後，便全職發展電腦連鎖店，朝十晚十二，努力耕耘下賺取了第一桶金。」沈永年的電腦店一做十多年，高峰期擁有十八間分店。「因為做零售生意，所以每次出國逛商場都留意人家店舖陳設，參考別人成功之處。」而黃金商場亦啟發了沈永年，商場要成功便需有特色主題。

成功和機遇總是眷顧有心人，因擁有電腦零售經驗，1992年，沈永年被邀請為一家酒樓重新包裝成電腦中心及招租。「現時的旺角電腦中心，可算是我第一個策劃的商場，當時波叔（『舖王』鄧成波）在旺角買了一層物業，原本是間酒樓，但不知可以搞甚麼，於是他的兒子建議搞電腦商場。由於他的兒子與我相識，很自然一拍即合，之後旺角新天地、Update Mall都是我替波叔策劃招商經營。」經過沈永年精心策劃，成功吸引大批商戶



■沈永年十多年前開始北上策劃商場



■出席創富講座



■出席商場贊助活動



■接受股評人曾志英「亞洲電視曾S28 show」節目內主持分享內地地產經驗

看好高鐵沿線投資前景

「我近年十分看好高鐵沿線的投資前景，以往很多小地區的房價、舖位價格還是很低的，但地鐵、火車開通以後，那些地方把地價、房價都拉起來了。我由此發現，原來交通網路那麼重要。」沈永年以清遠和韶關兩個高鐵舉例指，韶關出高鐵站後只需20分鐘便可到達市中心。由於高鐵與市中心之間的路程很短，之後酒店等商業地產可以很快集中做大。「高鐵開通後，我會將沿線的大小城市之間做一個比較。例如，深圳與武漢的高鐵開通了，我會把廣州、武漢、長沙的房價放

在同一個基準上比，很直觀就可以看到，長沙的房價目前相對較低。當然位置再偏遠一點，如清遠這些地段的房價會更低。」沈永年又指，高鐵把大小城市緊密連接起來，便可以分散資金到二三線城市。「現在高鐵沒有全國開通前，應該去找一些現在房價、物業比較低的城市，公司年前接到一些連鎖品牌公司的招商詢問，因為大城市都飽和了，他們很希望用低價常租的方式在該城市步行街提前搶位，等待高鐵開通後帶來人氣與經濟收益。」

分享內地商舖投資經驗

對每個商場營運瞭若指掌的沈永年認為，要令商場成功，就要有清晰的主題吸引人流。「一個商場成功的首要元素，是能夠令商戶賺錢，商戶有錢賺才有錢交租，商場才會『死』。通常業主見商場不旺便換租客，但卻沒有方向地去重組租戶，這樣怎樣換也不能使情況好轉。」沈永年認為，要令商場成功，就要有清晰的主題吸引人流。

近十年，沈永年北望神州，聚焦內地商舖的投資回報，主要原因是人民幣不斷升值，他預期回報就更加可觀。「雖然中國很多地方房價很高，但有些二三線城市

的房價還是很低的，原因就是太遠。很多香港人鍾情深圳、珠海、佛山、東莞，因為開車兩三個小時就能到達，但那些地方已沒有太多升值空間。」

沈永年又分享了在內地投資商舖的心得，「舖位應選擇熱鬧之地，『人氣』最重要，例如中心商業區步行街。在中國內地要找商業區很簡單，因為每一個城市都會有規劃，政府一旦制訂商業區，就一定能有好前景。住宅景觀很重要，如山、河、湖、海等可帶來較好升值空間。當中更偏好一手樓，因為其小區配套齊全，潛力更大。」



■沈永年看好內地住宅投資回報



■創基地產顧問，主要業務是代理商場策劃、銷售及招租等。



■沈永年早年替「舖王」鄧成波策劃旺角電腦中心



■沈永年早年替和記黃埔策劃蔡瀾美食坊