

創+故事

早年日韓風席捲亞洲，韓國「造星工廠」成為懷揣明星夢的年輕人心之所向；近年來內地的《創造101》《偶像練習生》等造星綜藝也層出不窮，「養成系偶像」產業鏈和文化孕育而生。曾是國家田徑選手、歌手及藝人，現時淡出幕前的柳妍熙，夥拍成實外教育，共同投資1,500萬元，創辦了SL國際藝人練習生統訓學院，希望通過一系列的選拔、培訓和實戰，打造出亞洲首間國際頂級練習生統訓學院的品牌，為一眾青少年搭建一個專業的追夢平台。

■ 文：香港文匯報記者 周曉菁
■ 圖：香港文匯報記者

柳妍熙明星學堂 投身造星產業 疫世無阻追夢



▲ 柳妍熙曾經是運動員和藝人，創立明星培訓學院，希望自己的經歷能成為學員培訓、成長道路中的一盞指路明燈。



御用老師包括鄭丹瑞周杰倫

柳妍熙介紹，其創辦的學院會為旗下的每個學院提供專業培訓、升學及造星一站式課程體系，統訓課程全部由國際專業大牌導師親自來港授課，除了有曾路得、鄭丹瑞等本地導師，也有來自美國、韓國和日本的導師，如周杰倫、米高、積遜的御用老師等。若未來有機會，將參與兩岸三地電視節目的錄製及演唱會等。

不過，並非任何想要成為偶像的青少年都能成為學院的學員。6月底舉行了第一輪學員選拔，雖然因為疫情有許多來自馬來西亞、新加坡等地的海外選手不能到場參賽，短短20多天的報名期內，就有共超過100人次的報名。柳妍熙直呼「超過預期」，選手所展現的才藝和能力也超過大家想像。

學員需通過甄選 培訓逾1年

學院初創辦，她計劃首階段先選拔出一定的甄選班，目標對象是3至28歲，進行1至3個月的甄選課堂，只有通過這個課程後，才有機會進入最後15至20名的正式學員，進行長達1至3年的正規系統的練習生培訓。她預計，首階段甄選課堂的費用介於1萬至3萬多元，長久的培訓計劃費用，則需要等首批學員產生後才能有定論。

就初輪選拔而言，柳妍熙覺得現在的青少年都十分有目標、有毅力，知道自己想要什麼，許多選手雖然展現才藝的時候非常緊張，但身後不乏鼎力支持的父母和家人。這群年輕人若能獲得專業的統訓和難得的機會，一定有能力成為有實力和影響力的偶像。

選址香港 吸納兩岸三地人才

即便如今營商環境疲弱、全球經濟環境都轉差，她依舊十分看好練習生統訓學院、「養成系偶像」產業鏈的發展，且對自己創辦的學院有足夠的信心。她直言，早年就有許多家長為助子女實現明星夢，報名海外練習生項目，結果上當受騙，損失慘重。自己創辦這間學院就是希望以香港為基地，更便捷地覆蓋兩岸三地以及東南亞國家，為「追夢者」提供舞台和機會。



■ 柳妍熙覺得現在的青少年都十分有目標、有毅力，知道自己想要什麼。



■ SL國際藝人練習生統訓學院6月底舉行了第一輪學員選拔，短短20多天的報名期內，就有共超過100人次的報名。

做過運動員藝人

柳妍熙唔怕從零開始

相比曾經的運動員、藝人身份，柳妍熙似乎更享受院長這個管理者的身份，即使這意味着一切都要親力親為，從聚光燈下轉到幕後，從零開始。疫情期間的選拔她更是臨陣做了帶班導師，篩選參賽選手，更要現場錄製選手們的才藝，與導師一同決定去留。

冀親身經歷成學員明燈

柳妍熙告訴記者，採訪前一日，她獨自一人在辦公室做課程安排表，直到凌晨3點，這也幾乎是她這段時間，籌備選拔、安排老師課表、鑽研課程內容的常態。但她並不覺得太辛苦，當運動員的經歷讓她具備了更堅韌和更抗壓的能力，無論遇到什麼困難和逆境都能堅持走下去。

藝人的身份也能讓她在安排課程、和學員交流的時候，更加設身處地為他們着想。「台上一分鐘，台下十年功」永遠不是大話，她希望自己的親身經歷，能成為學員培訓、成長道路中的一盞指路明燈，讓他們少走彎路，少犯錯誤。

由於課程內容一般以3至10個月為準，柳妍熙還要擔當起為海外學員安排住宿、照料生活的任務。她笑稱自己如同「N項全能」一樣事無巨細，裝修學院的每個擺設和細節都是親力親為。

她也十分感恩各路名師的加盟，即使用受到全球疫情的困擾，各地的導師也沒有取消課程內容。在籌備學院期間，能充分發揮這些年積累的電影、娛樂、媒體和老師資源，教授想要入行的後輩應該擁有何樣的能力和水平。

雄心大計 部署5年開20間分校

天將降大任於斯人也，必先苦其心志。柳妍熙雄心勃勃，不過若向前追溯，因為社會運動和接踵而來的新冠疫情，學院的正式開張和選拔活動已經一拖再拖，長達一年「空租」花費300萬元令人咋舌，但柳妍熙看得雲淡風輕，樂觀地相信「好事多磨」。她對幾時能盈利似乎也不太在乎，強調自己並非想賺快錢，覺得「唔蝕錢就好」。

曾為歌手的柳妍熙，初衷是想為後輩追夢，無限接近夢想的盡頭。但在不斷的構思，尋找投資者、導師和管理之中，柳妍熙在不知不覺中演變成了真正的院長，對未來發展也有更高、更遠的期望——

把SL國際藝人練習生統訓學院打造成業內名校，不斷傳承，成為一個值得學員和家長信賴的品牌。

3年內進軍內地

香港建校僅僅是SL的第一步，她計劃3年內可以赴內地市場建分校，初步預計5年內擁有20間分校的規模，上海、南京、成都、廣州等地都感興趣的合作方正在接洽。待能力所及，還能擴展至馬來西亞、新加坡等東南亞國家。她更滿懷信心地表示，學院踏上上市之路是自己中短期的夢想，希望憑藉自己的努力和奮鬥能夠達成這個目標。

疫情反覆 新盤「變息」吸客

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）本港疫情反覆，惟連日拆息回落利好樓市氣氛，於本週六對撼的茶果嶺KOKO HILLS及日出康城SEA TO SKY，更齊齊找來銀行或按揭中介提供低按息或與存款掛鈎按揭優惠吸客。

會德豐地產常務董事黃光耀昨表示，茶果嶺KOKO HILLS於本週六開售首輪165伙（當中5伙四房戶招標發售），已累收逾1,000票，八成登記人士屬於28歲至48歲，心儀項目兩房及三房戶，另有一成登記客戶一房單位。

此外，有六成登記客戶屬換樓客式分支家庭，三成為首置人士，餘下一成則為投資者。雖然疫情再度爆發，黃光耀相信不會對本週六的銷情有太大影響，強調售樓處及展銷廳做好人流管制和消毒措施。

KOKO HILLS夥恒生推存按揭鈎

恒生銀行為KOKO HILLS買家提供「Mortgage-Link」按揭計劃優惠，恒生銀行個人貸款業務主管袁建忠指出，此計劃的存款與按揭息率一

樣，客戶可用存款抵消按揭利息。客戶同時可享優越理財服務，首5年月費全免。

另一邊廂，長實夥港鐵合作將軍澳日出康城SEA TO SKY亦於本週六發售第三輪285伙，該盤夥按揭絡按揭及中原按揭合作為買家提供「置業揀低息按揭雙優惠」。其中，低息H按揭優惠計劃的按息全期為H加1.3厘，以昨日H為0.39厘計，即實際息率為1.69厘，而上限為P減2.75厘（P現時為5.25厘），封頂息率為2.5厘，年期最長可至30年，並享有1%現金回贈。

另一個即供高成數按揭優惠，可承造最高七成按揭，或最高貸款額為3,500萬元，年期最長為25年，全期息率為P。經絡按揭轉介營運總監張顯儀表示，新按揭政策及拆息回落，都有助增加買家入市和換樓意慾。

SEA TO SKY夥經絡推H加1.3厘

長實地產投資董事郭子威指，不擔心本週六兩新盤對撼會影響銷情，強調SEA TO SKY有自身優勢，例如跨灣大橋及將藍隧道等等，而康城商



■ 黃光耀（右二）料疫情再度爆發對KOKO HILLS本週六銷情影響不大。

場8月開幕後，料能帶動區內租金上升10%。他又稱，該盤已錄超額登記，會視乎銷情再加推，加推單位有提價空間。

因應新冠肺炎再度爆發，他指，會提升售樓處的防疫級別，由政府定立的1.5米社交距離，自我提升至2米，客人座位將設2米距離。而政府限制室內人數為50人，亦會自行縮減至30人，減少感染風險，售樓處現場將會提供獨立包裝的屈臣氏口罩。

駿薈嶺逾1.24億沽67號屋

新盤成交方面，建滔集團旗下九肚

駿薈嶺以1.244328億元售出67號屋，實用面積4,476方呎，呎價27,780元。百利保夥富豪酒店合作沙田九肚富豪，山峯以5,800萬元售出9號獨立屋，呎價25,974元，當中包括兩個住宅車位，成交日期為720日。該獨立屋為四房四套間隔，實用面積達2,233方呎，花園面積為501平方呎，頂層天台面積亦達393方呎。

保利置業於啟德龍譽以4,154.2萬元售出第5座2、3及5樓平台D22室，屬低座複式三房戶連儲物房，實用面積1,205方呎，平台面積529方呎，呎價34,475元。

世邦魏理仕料舖價全年跌三成

香港文匯報訊（記者 黎梓田）本港上半年於風浪中前行，新冠肺炎以至社會事件均成為最大挑戰。世邦魏理仕昨發表下半年香港商業房地產市場展望，指出今年上半年商業房地產的資本價值均錄得下跌，其中商舖價格上半年錄25%跌幅，全年則料錄30%跌幅。而寫字樓價格也被看淡，上半年已下跌19.6%，料全年最多跌25%。回顧上半年，商舖價格跌幅最大，2020年上半年共錄得25%跌幅；街舖整體租金於上半年下降15.2%，而商場整體租金則維持穩定。而甲級寫字樓價格同期下降19.6%。

澄碧邨銀主盤高底價近倍拍出

香港文匯報訊（記者 黎梓田）忠誠拍賣行昨推出12項物業拍賣，銀主盤佔4間，其中一間銀主盤為最近被熱烈討論的「避世勝地」大嶼山澄碧邨，並獲5組買家承價約20口後，以235萬元拍出。有陪同買家出席的澄碧邨居民認為，由該邨到港島上班有不少船班，並且有全海景，是非一般的度假勝地。

「非一般」度假勝地獲買家青睞

在推拍的12項物業中，其中以澄碧邨最為矚目，物業位於13號屋1樓D室，實用面積666方呎。據香港文匯報記者現場觀察，拍賣行於昨日下午3點前已遍滿人，部分買家亦需站在門口外觀看，在場人數大約50至60人，人數之多為近來少見。