



โพสต์ทูเดย์

Post Today
Circulation: 320,000
Ad Rate: 1,100

Section: สารสรรค์ วันอาทิตย์/-

วันที่: อาทิตย์ 21 ตุลาคม 2561

ปีที่: 16 ฉบับที่: 5736

Col.Inch: 103.46 Ad Value: 113,806

หน้า: A1(ซ้าย), B2

PRValue (x3): 341,418

คลิป: สีสี่

คอลัมน์: แรงบันดาลใจ: ธนากร ธนวิทธิ ดาวดวงใหม่วงการอสังหาริมทรัพย์...



ดาวดวงใหม่อสังหา

จากเด็กล้างจานสู่ผู้บริหารค้ำปลึก นักพัฒนาคอนโด แต่ปัจจุบัน “ธนากร ธนวิทธิ” คือเจ้าของบริษัท ออลล์ อินสไปร์ เพราะเรียนรู้ทุกช่องทาง

ธนากร ธนวิทธิ

ดาวดวงใหม่วงการอสังหาริมทรัพย์ไทย

แรงบันดาลใจ

✓ วาสุณี อินวันทา

วันนี้ ชื่อของ ธนากร ธนวิทธิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) บริษัท ออลล์ อินสไปร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ติดหนึ่งใน “ดาวดวงใหม่แห่งวงการอสังหาริมทรัพย์ประเทศไทย” ที่ทางโครงการปริญญาโท สาขาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (MRE) คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ยอมรับ

รวมถึง ได้รับรางวัล RISING STAR OF THE YEAR AWARD จากงาน Thailand Top Company Awards 2018 จากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

จากนักพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในซอย ขนาดตั้งแต่ 8 ชั้นลงมา มูลค่า 100 ล้านบาท และเคยขาดทุนร่วม 40 ล้านบาทเมื่อ 5 ปีก่อน ในช่วง 6 เดือนแรกของปีนี้มีโครงการที่เตรียมขึ้นในอนาคตมูลค่ารวม 15,350 ล้านบาท มีรายได้ระดับกว่า 1,000 ล้านบาทในปัจจุบัน และเป็นหนึ่งในบริษัทที่ถูกยกย่องใหญ่ของวงการอสังหาจากญี่ปุ่นถึง 2 รายเข้าร่วมทุนด้วย จัดว่าเป็น “ดาวดวงใหม่” ที่น่าจับตามอง

ธนากร เล่าถึงแรงบันดาลใจในการเข้าสู่วงการพัฒนาอสังหาฯ ไทย ว่า เพราะอยากเป็น “เจ้าแก้ม” มาตั้งแต่เด็ก จึงขยันศึกษาเรียนรู้ในทุกช่องทาง อ่าน



รหัสข่าว: C-181021006012

หน้า: 1/3



ไฟลต์ทูเดย์

Post Today
Circulation: 320,000
Ad Rate: 1,100

Section: สารสรรค์ วันอาทิตย์/-

วันที่: อาทิตย์ 21 ตุลาคม 2561

ปีที่: 16 ฉบับที่: 5736

หน้า: A1(ซ้าย), B2

Col.Inch: 103.46 Ad Value: 113,806

PRValue (x3): 341,418

ศิลปิน: สีสี่

คอลัมน์: แรงบันดาลใจ: ธนากร ธนวิทธิ ดาวดวงใหม่วงการอสังหาริมทรัพย์...

หนังสือหนัก โดยเฉพาะประวัติของคนประสบความสำเร็จ ทั้งในและต่างประเทศ เรียกว่าเจ้าสัวในประเทศไทยเกือบทุกคนได้อ่านมาหมดแล้ว เพื่อหาวิธีว่าจะไปเป็น “เจ้าแก็”

ทันทีที่มีเงินมากพอก็เริ่มที่จะซื้อบ้านหลังแรกเป็นของตัวเอง เลือกราคาเท่าที่มีงบประมาณพอจ่ายได้ พอมีเงินทุนมากขึ้น ประกอบกับการอ่านหนังสือที่หลากหลาย ทำให้เห็นโอกาสจากการลงทุนในอสังหาฯ จึงเริ่มซื้อบ้านให้ชาวยุโรปเช่า ชื่อคอนโดให้ชาวญี่ปุ่นเช่า ในช่วงเวลานี้ก็ใช้เวลาในการศึกษาธุรกิจอสังหาฯ อยู่พักใหญ่ ก่อนที่จะออกจากชีวิตมนุษย์เงินเดือนในตำแหน่งผู้บริหารธุรกิจค้าปลีกยักษ์ใหญ่รายหนึ่ง

ส่วนชื่อบริษัทที่ตั้งว่า “ออลล์ อินสไปร์” คือ ทำหมัดใจ มีแรงบันดาลใจมาก จากการที่เคยอยู่ห้องเช่า เคยเช่าคอนโด เคยอยู่ทาวน์เฮาส์ รู้ว่าปัญหาคืออะไร จึงตั้งใจทำห้องที่คนซื้อซึ่งมีเงินไม่มาก เข้าถึงได้ รู้สึกว่าคุ้มค่า ในทำเลที่ดูใจ คือจ่ายเงิน 100 บาท แต่รู้สึกว่าได้ของที่มีมูลค่า 150 บาทกลับไป

การเคยเป็นผู้บริหารที่อยู่ในองค์กรซึ่งมีมูลค่าธุรกิจหมื่นล้านบาท แส่นล้านบาทมาก่อน ทำให้มีความรู้ด้านการบริหารระดับหนึ่ง และทำให้เห็นว่าหลายโครงการเขาจะทำอยู่ใกล้ถนนใหญ่ แต่ในซอยยังไม่มี เพราะช่วงที่ทำงานในวงการค้าปลีกทำให้เรารู้จักพื้นที่ในกรุงเทพฯ ค่อนข้างดี

โครงการแรกเริ่มจากซอยลาซาล มูลค่า 100 ล้านบาท ราคา 1.5-2 ล้านบาท อยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า และฟังก์ชันของคนโดก็ถูกใจตลาด คุณภาพถือว่าดี มีการทำพรีเซล 1 เดือนก็ขายหมดทั้งโครงการ ทำให้ได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคาร จากนั้นขยับมาที่ซอยอุดมสุข พระราม 9 สุขุมวิท 71 และรัชดา

ธนากร เล่าว่า การเป็นหน้าใหม่จะไปแข่งกับเจ้าใหญ่ จะทำให้เราโตไม่ได้ เราจึงมองในจุดที่ชุมชนหนาแน่นที่เจ้าใหญ่ไม่ได้เข้ามา จนกว่าจะสร้างแบรนด์เราแข็งแกร่งแล้ว จึงค่อยขยับไปพื้นที่อื่น แต่การขายต้องเร็ว 12 เดือนต้องได้เงินเลย จะทำให้ลดความเสี่ยงได้ และยังมีส่วนต่อเครดิตในการกู้เงินจากธนาคารด้วย ถ้าคืนเงินเร็ว ธนาคารก็จะเพิ่มวงเงินกู้ให้เราเรื่อยๆ ทำให้สามารถขยายกิจการได้เร็ว

นอกจากนี้ ยังมีโครงการหรูที่ถูกกัด เป็นวิลล่าราคาเริ่มต้น 20 ล้านบาท และตึกสูงอันแรกอยู่ที่ถนนอินทามาระ 45 ชั้น

ขณะเดียวกัน ก็หาทางปิดความเสี่ยงจากการขายไม่หมด ด้วยการทำตลาดชาวต่างชาติหรือตลาดอินเตอร์

เพื่อให้ได้เงินเข้ามาสนับสนุนโครงการ สัดส่วน 40% เพราะหนึ่ง ตลาดอินเตอร์กำหนดเงินคาวน 30% และสอง ลูกค้าซื้อเงินสด ทำให้ในแต่ละโครงการจะมีเงินจ่ายคืนเงินกู้ธนาคารสัดส่วน 50% ของมูลค่าโครงการ

ในการทำตลาดลูกค้าชาวต่างชาติ มีการตั้งบริษัทลูกชื่อว่า “ไทย ดี เรียดเอสเตท” ที่เป็นตัวแทนและนายหน้าขายอสังหาฯ หากช่วงไหนที่บริษัท ออลล์ อินสไปร์ ไม่มีโครงการขาย บริษัทลูกก็สามารถขายให้โครงการอื่นๆ ได้ ซึ่งยอดขายเริ่มเข้ามา โดยปี 2560 ทำยอดขายได้ 2,000 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2557 ที่มียอดขาย 12 ล้านบาท

รวมถึงบริษัท โรส เอสเตท บริษัทลูกที่เปิดขึ้นมาเพื่อซื้อสินทรัพย์ของผู้ประกอบการที่สร้างเสร็จแล้ว ที่มีปัญหาสภาพคล่อง และต้องการระบายสต็อกที่เหลือ

การที่ตั้งบริษัทลูกรายนี้ขึ้นมา ก็มีแรงบันดาลใจมาจากการที่อยากช่วยผู้ประกอบการรายเล็กรายน้อยที่เริ่มมีมากขึ้น ไม่ได้มีพนักงานประจำ ไม่มีพนักงานการตลาด อยากรักษาขายไม่หมด ก็จะเข้าไปช่วยระบายสต็อก โดยจะเข้าไปซื้อครึ่งละ 30-50 ห้อง แล้วก็นำห้องมาตกแต่ง ทำการขาย และแมตซิ่ง ซึ่งก่อนซื้อจะทำการสำรวจความต้องการของตลาดก่อน ทำให้แต่ละโครงการสามารถขายได้หมดภายในวัน

เดียวเพราะเป็นห้องใหม่

“การที่เรามีทีมขายทั้งในและต่างประเทศ จะสามารถช่วยผู้ประกอบการรายเล็กรายน้อยได้ เราไม่ได้มุ่งหวังกำไรสูงสุด แต่มองว่าอยากช่วยเหลือกัน และยังเป็นการช่วยเศรษฐกิจไทยด้วย อีกอย่างเราไม่สามารถไปทำโครงการในทุกพื้นที่ได้ บริษัทย่อยนี้จะทำให้เราตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้” ธนากร เล่า

ธนากร ยังมีความฝันที่จะทำบริษัท ออลล์ อินสไปร์ เป็นทางเลือกลำดับแรกในวงการอสังหาฯ ไทย ที่คนอยากเข้ามาทำงานด้วยในอีก 5 ปีข้างหน้า โดยได้ทำการขยายพื้นที่สำนักงานเป็น 4,000 ตารางเมตร เพื่อให้พนักงาน 220 คนได้ใช้ประโยชน์เต็มที่ ทั้งห้องนอน ห้องสนุกเกอร์ ห้องโทรศัพท์ และเลี้ยงอาหารเข้าพนักงานทุกวัน

เนื่องจากเคยเป็นเด็กล้างจานในโรงแรมมาก่อนจริงๆ ต้องเข้านานบาย 3 โมงเย็น แต่ผมจะไม่เข้างาน 11 โมงเช้า เพราะอยากกินข้าวฟรี ก็นำปัญหาที่เคยเจอมาดูแลพนักงาน ใครที่มาก่อน 09.30 น.จะได้กินข้าวฟรี กาแฟฟรี น้ำเต้าหู้ ทำให้เขามาเร็ว และข้าว



โพสต์ทูเดย์

Post Today
Circulation: 320,000
Ad Rate: 1,100

Section: สารสรรค์ วันอาทิตย์/-

วันที่: อาทิตย์ 21 ตุลาคม 2561

ปีที่: 16 ฉบับที่: 5736

หน้า: A1(ซ้าย), B2

Col.Inch: 103.46 Ad Value: 113,806 PRValue (x3): 341,418

คลิป: สี่สี่

คอลัมน์: แรงบันดาลใจ: ธนากร ธนวิทธิ ดาวดวงใหม่วงการอสังหาริมทรัพย์...

เข้าก็ดีกับสมอง มีเวลาได้คุยกัน มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ก็ส่งต่องานกันได้ดี

“การทำอสังหาริมทรัพย์ มีเสน่ห์มาก แต่ก็มีความยาก วันนี้ วันวันหนึ่งผมทำงานหนักมาก หนักกว่าตอนที่ผมเป็นพนักงานล้างจาน ผู้ประกอบการหลายๆ คนพยายามสู้ แต่เชื่อว่าทุกคนจะไปถึงเป้าหมาย ผมเดินมาไกลจากจุดเริ่มต้นมากพอสมควร ก็อยากช่วยแก้ปัญหาคนที่เคยมีปัญหาเหมือนเรา ซึ่งในกรุงเทพฯ ยังมีคนที่ต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตัวเองอยู่อีกจำนวนมาก” ธนากร สรุป ■



ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/-

วันที่: อาทิตย์ 21 - พุธ 24 ตุลาคม 2561

ปีที่: 38 ฉบับที่: 3411

Col.Inch: 64.84 Ad Value: 81,050

หัวข้อข่าว: สภาอุตสาหกรรมกำลังคน

หน้า: 11(ซ้าย)

PRValue (x3): 243,150

ศิลปิน: สีสี่

สภาอุตสาหกรรมกำลังคน

>> ดึงม.ธรรมศาสตร์ลุย 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายรับอีอีซี

ส.อ.ท.ดึงม.ธรรมศาสตร์ ร่วมพัฒนาบุคลากร 4 ด้าน ทั้งการทำวิจัยและการพัฒนา ฝึกอบรมบุคลากรและนักศึกษา ผลักดันงานวิจัยออกสู่สังคมสร้างมูลค่าเพิ่ม หวังยกระดับการพัฒนา 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายรองรับการพัฒนาอีอีซี

นายสุพันธุ์ มงคลสุธี ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) เปิดเผยว่า เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม ที่ผ่านมา ส.อ.ท.ได้ลงนามบันทึกความเข้าใจ (เอ็มโอยู) กับทางมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ว่าด้วยความร่วมมือ 4 ด้าน ประกอบด้วย ความร่วมมือในการทำวิจัยและการพัฒนา ความร่วมมือในการจัดทำโครงการฝึกอบรมบุคลากรและนักศึกษา เพื่อการวิจัยและการพัฒนาทางด้านการศึกษา ความร่วมมือในการนำผลงานด้านวิชาการที่สำเร็จออกสู่สังคม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ประเทศ และความร่วมมือในการสนับสนุนและพัฒนาโครงการระเบียบเศรษฐกิจภาคตะวันออกหรืออีอีซี ซึ่งความร่วมมือดังกล่าวนี้จะมีระยะเวลา 5 ปี ทั้งนี้ ความร่วมมือดังกล่าว จะเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนระบบศึกษาไม่ว่าจะเป็นด้านงานวิจัย ฝึกอบรม หรือการพัฒนาบัณฑิตที่เชื่อมโยงภาค

อุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งจะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้แก่ผู้ประกอบการสมาชิกของส.อ.ท.ที่มีอยู่จำนวน 45 สาขา รวมถึงผลิตบุคลากรที่ตรงกับความต้องการได้มากยิ่งขึ้นในภาคอุตสาหกรรม ตอบโจทย์นโยบายของรัฐบาลที่มุ่งยกระดับใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย “ปัจจุบันภาคอุตสาหกรรมขาดแคลนบุคลากรด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อทิศทางการเติบโตของประเทศ โดยเฉพาะโครงการอีอีซี ที่กำลังได้รับความสนใจจาก

เอ็มโอยู
ครั้งนี้ ถือเป็นการต่อยอดเป้าหมายของ มธ. ที่มุ่งปลูกฝังนักศึกษาให้มีทักษะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในอนาคต

ความร่วมมือในการพัฒนาบุคลากรของมธ.

MG

การผลิตคนป้อนอุตสาหกรรมสมยานยนต์สมัยใหม่ EV



บ้านปู อินฟินิตี้

รถโดยสารไฟฟ้า และระบบจ่ายไฟ (Charging System) ระบบแบตเตอรี่

ศึกษานิเทศศาสตร์ ภาค 9

(ภาคตะวันออก)
พัฒนาหลักสูตรพันธุ์ใหม่ หลักสูตรต่อเนื่องเชื่อมโยง การศึกษาขั้นพื้นฐานกับอาชีวศึกษาและอุดมศึกษา



รณกร

สยามมอเตอร์



ความร่วมมือห้องเรียนปฏิบัติการ และอุปกรณ์การศึกษา เทคโนโลยียานยนต์สมัยใหม่

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

การวิจัยและพัฒนา การฝึกอบรมบุคลากร การนำผลงานวิจัยออกสู่สังคมเพื่อสร้างมูลค่า



นักลงทุนทั่วโลก ดังนั้นความร่วมมือครั้งนี้ นอกจากแก้ปัญหาบุคลากรขาดแคลนแล้ว ยังสนับสนุนนักศึกษาฝึกปฏิบัติงานได้ประสบการณ์จริงๆ มีความเชี่ยวชาญมีคุณภาพสำหรับอุตสาหกรรมในอนาคต”

นางเกศินีวิฑูรชาติ อธิการบดีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กล่าวว่า มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในฐานะสถาบันอุดมศึกษาชั้นนำที่มีเป้าหมายสร้าง “ผู้นำรุ่นใหม่” มั่นใจว่า ความร่วมมือกับส.อ.ท.ครั้งนี้ ถือเป็นมิติใหม่ในการสร้างเครือข่ายการพัฒนาบัณฑิตและบุคลากรของมหาวิทยาลัยให้สอดคล้องกับความต้องการของภาคอุตสาหกรรมอย่างแท้จริง



ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/-

วันที่: อาทิตย์ 21 - พุธ 24 ตุลาคม 2561

ปีที่: 38 ฉบับที่: 3411

Col.Inch: 64.84 Ad Value: 81,050

หัวข้อข่าว: สภาอุตสาหกรรมกำลังคน

หน้า: 11(ซ้าย)

PRValue (x3): 243,150

ศิลปิน: สมิ

อีกทั้งช่วยยกระดับงานวิจัยและพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศ ควบคู่กับการผลักดันให้ “มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์พัทยา” ยกระดับเป็นสถาบันการศึกษาที่มีบทบาทสนับสนุนการพัฒนาอีอีซี

“เอ็มโอยูครั้งนี้ ถือเป็น การต่อยอดเป้าหมายของ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่มุ่งปลูกฝังนักศึกษาให้มีทักษะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในอนาคต ผ่านความร่วมมือในการพัฒนาหลักสูตรที่หลากหลายผ่านงานวิจัยและนวัตกรรม”

โดยมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์พัทยา นับว่ามีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางวิจัยพัฒนา รองรับการเติบโตของอีอีซีในอนาคต ที่มีระบบการเรียนการสอนปัจจุบันสอดคล้องกับอุตสาหกรรมเป้าหมายไม่ว่าจะเป็นสาขาวิศวกรรม เทคโนโลยียานยนต์ ซอฟต์แวร์ ประกอบกับพื้นที่กว้างใหญ่ถึง 565 ไร่ สามารถขยายการผลิต บุคลากรสาขาวิชาที่ขาดแคลนได้อีกมาก

ทั้งนี้ ที่ผ่านมามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ได้มีความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ไปแล้วหลายหน่วยงานที่จะพัฒนาบุคลากร ที่จะมารองรับการพัฒนาอีอีซี ■