

# ธีรศรา อิศวนิเวศน์ สาวเก่งผู้บุกเบิกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ด้วยสองมือ



ธีรศรา อิศวนิเวศน์

สาวเก่งผู้บุกเบิกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้วยสองมือ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกปี ราคาที่มีแนวโน้มสูงขึ้นตลอด และมีคู่แข่งกันมากขึ้น ธุรกิจนี้จึงได้รับความสนใจจากคนรุ่นใหม่อยู่ไม่น้อย เช่นเดียวกับ คุณแพร์-ธีรศรา อิศวนิเวศน์ รองกรรมการผู้จัดการ Asava Property Group ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ เจ้าของโครงการบ้านเดี่ยวสุดหรู THE PAVILLA ที่หันมาสนใจจับธุรกิจนี้จนสามารถบุกเบิกและก่อตั้งโครงการบ้านเดี่ยวราคา 25 ล้านบาท มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 600 ล้านบาท โดยปลูกบ้านตั้งแต่เริ่มจนจบโครงการด้วยตัวเองจนสามารถขายโครงการในเฟสแรกหมดไปภายในเวลา 1 ปี แม้จะไม่เคยมีประสบการณ์ด้านนี้มาก่อน อีกทั้งทางครอบครัวก็ไม่ได้ทำธุรกิจทางด้านนี้แต่อย่างใด

หลังเรียนจบมัธยมจาก Shrewsbury International School เธอไปเรียนต่อที่ Monkton Combe School, Bath, UK: As-Level ประเทศอังกฤษ แล้วจึงกลับมาเรียนที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ อินเตอร์ ด้าน BBA บริหารธุรกิจด้านการเงิน ก่อนจะเริ่มทำงานที่ McKinsey & Company (Consulting Analyst) บริษัทที่ปรึกษาอันดับหนึ่งของโลก เป็นที่ปรึกษาธุรกิจให้กับบริษัทใหญ่ๆ หลายบริษัท ได้ทำโปรเจกต์กับแบงก์ชั้นนำทั้งในประเทศและนอกประเทศ จนรู้เรื่องการทำธุรกิจพอสมควร และอยากเริ่มธุรกิจของตัวเองตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ จนเกิดเป็นโครงการบ้านเดี่ยว THE PAVILLA (Private Residences) เมื่อ 3 ปีที่ผ่านมา และประสบความสำเร็จเป็นที่น่าพอใจ จนได้รับรางวัลต่างๆ ในการทำงานหลายรางวัล เช่น Global Business Case Competition by Washington University, Seattle, USA/1st Runner-up: Belgrade International Business Case Competition, Belgrade, Serbia/Best Presenter Award at Belgrade International Case Competition, Belgrade, Serbia/1st Runner-up: Loreal Brandstorm, Bangkok, Thailand

“คือเรารู้ว่าเราเป็นโครงการใหม่ แพร์ก็หน้าใหม่ ทั้งแบงก์และลูกค้าอาจจะไม่เชื่อถือ เพราะเราไม่ได้อยู่ในธุรกิจนี้มาก่อน บ้านหลังละเกือบ 30 ล้านลูกค้าอาจไม่กล้าซื้อถ้าไม่เห็นบ้านก่อน แพร์เลยตัดสินใจสร้างเสร็จแล้วค่อยขาย แล้วการที่ไม่ได้กู้แบงก์เลยใช้เงินสดของเราทั้งหมด ที่ดินก็เป็นของสะสมที่คุณพ่อซื้อไว้นานแล้ว ทำให้บ้านของเราทำราคาได้ดี เพราะเราไม่ได้เสียดอกเบี้ยต้นทุนเราถูกกว่า บนทำเลและพื้นที่ที่เท่ากัน บ้านเราราคาถูกกว่าอย่างแน่นอน” เธอล่า

ด้วยวัยเพียง 25 ปีที่เธอสามารถสร้างธุรกิจทางด้านอสังหาริมทรัพย์จนประสบความสำเร็จด้วยตัวเองล้วนๆ เธอบอก

ว่าไม่ใช่เพราะความฟลุค แต่ต้องมีความมุ่งมั่น คติที่ใช้ในการทำงาน คืออย่ายอมแพ้ แม้จะเจองานยาก เพราะถ้าผ่านไปได้ผลลัพธ์ที่ได้จะคุ้มค่าน่าภูมิใจมาก และมองโลกในแง่ดีเข้าไว้ เมื่อเจออุปสรรคปัญหาที่เรารู้จากมัน เพราะมันจะทำให้เราเติบโต ไม่มีอะไรที่ทำได้

นับจากนี้เป้าหมายต่อไปของเธอคือการเปิดเฟส 2 โดยจะสร้างเป็นแบรนด์น้องใหม่ จับตลาดกลุ่มบีลงไป และหาตลาดก่อนแล้วจึงสร้างบ้านมารองรับลูกค้าที่มองไว้ โดยมีเป้าหมายจะปิดโครงการภายใน 1-1.5 ปีนี้ ในทั้งด้านก่อสร้างและการขาย ในขณะที่เดียวกันก็มองหาพื้นที่เพื่อขึ้นโครงการใหม่อีกต่อไปด้วย

สื่อมวลชนสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

บริษัท โน้ตเอเบิลแวงค์คอก จำกัด

คุณณิชนันท์ ศิริสุขีประดิษฐ์ (ใหม่) โทร 061-8688-553 อีเมลล์ [nidchanan@notablebkk.com](mailto:nidchanan@notablebkk.com)