

เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2559 กองบรรณาธิการวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้รับเกียรติจาก **คุณฉวีฉวีรัตน์ คุณาจิระกุล (ศุภี)** นายกสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง สัมภาษณ์พิเศษเกี่ยวกับประวัติการทำงาน การจัดตั้งสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง นโยบายการขับเคลื่อนสมาคมฯ สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยจังหวัดระยองในปี 2558-2559 ปัญหาและอุปสรรค ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยจังหวัดระยองอีก 2 - 3 ปีข้างหน้า รวมทั้งหลักในการทำงานและดำเนินชีวิต

สัมภาษณ์พิเศษ  
**ฉวีฉวีรัตน์ คุณาจิระกุล**  
นายกสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง

01

## ประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์

“เริ่มต้นโดยคุณพ่อได้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในนาม **“เพลินใจกรุ๊ป”** มากกว่า 25 ปีแล้ว ในส่วนตัวของสุกี้เองเข้ามาทำงานได้ประมาณ 7-8 ปี ได้มาช่วยในโครงการหมู่บ้านเพลินฝัน พาร์ควิลล์ เป็นโครงการบ้านเดี่ยว อยู่ตรงมาตาพุด โครงการนี้มีปัญหาคุณพ่อก็ให้เข้าไปช่วยดู เหมือนเราเพิ่งหัดฝึกงานแล้วเข้าไปเป็นผู้จัดการโครงการ เราไปดูว่าทำไมขายไม่ได้ เพราะว่าอยู่ติดกับโรงงานไม่มีใครกล้าซื้อ เราต้องการจะขายให้กลุ่มโรงงาน แต่กลุ่มโรงงานกับไม่ยอมยกยู่ใกล้โรงงาน เราก็เลยต้องเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายเปลี่ยนจากบ้าน 2 ชั้น เป็นชั้นเดียวหมดเลย ทุกอย่างกลายเป็นคนที่ขายของให้กับโรงงานแต่ไม่ใช่คนโรงงานมาซื้อทำให้ผ่านมาได้ด้วยดี หลังจากนั้นคุณพ่อได้ให้มาช่วยโครงการหมู่บ้านเพลินใจ 4 พอดีบ้านรูปแบบเก่าขายไม่ออก เราก็คิดว่าจะทำอย่างไร เพราะคุณพ่อมั่นใจรูปแบบเก่า ซึ่งในโครงการเพลินใจ 2 ขายดี แต่ก็ผ่านมากกว่า 10 ปี เราก็เลยบอกว่าไม่ใช่แล้ว เราต้องจับกลุ่มเป้าหมายให้ถูกก็เลยมาวิเคราะห์ว่ากลุ่มเป้าหมายเป็นใครกันแน่ พอปรับเปลี่ยนบ้านใหม่เสร็จ ทำให้สามารถขายได้หมดภายใน 2 ปี จำนวน 285 หลัง

ต่อมาก็มาได้พัฒนาอีกหลายโครงการ ได้แก่ หมู่บ้านเพลินใจ ทาวน์โฮม จำนวน 147 หลัง หมู่บ้านเพลินใจ 3 จำนวน 194 หลัง หมู่บ้านเพลินใจ 5 จำนวน 230 หลัง รวมทั้งได้ทำห้าง ดี โอโซน โลฟิสสไตล์ มอลล์ ซึ่งเป็นคอมมิวนิตี้ออลล์รายแรกในจังหวัดระยอง โดยได้เปิดตัวไปเมื่อปลายปี 2556 นอกจากนี้ ยังได้ทำโรงแรมและอพาร์ทเมนท์ บี.เจ. ระยองด้วย”



## ได้รับแต่งตั้งเป็นนายกสมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง

“สมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง เริ่มจากรวมตัวของเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจเดียวกัน โดยได้หารือกับคุณนิธิ นาคะเกษ ซึ่งเป็นกรรมการในสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย และได้ทำคอนโดยุ อยู่ที่ระยอง ท่านแนะนำว่าจังหวัดระยองน่าจะมีสมาคมทางด้านอสังหาริมทรัพย์ และคุณอนันต์ อัครโกคิน ประธานกรรมการ บมจ. แลนด์แอนด์เฮ้าส์ ท่านมีแนวคิดอยากจะทำให้มีสมาคมอสังหาริมทรัพย์ทั่วประเทศเพื่อรวมตัวกันเป็นเอกภาพและให้ความรู้แก่สมาชิก เราเห็นว่าเป็นความคิดที่ดี เพราะเราได้ความรู้ อยากให้ทุกคนทุกโครงการในจังหวัดระยองได้พัฒนาโครงการตัวเอง บางคนทำโครงการแบบไม่มีความเป็นมืออาชีพ อยากขายรู้ว่าทำแบบนี้สร้างขายได้เลย แต่ไม่รู้ว่าจะจัดสรรอย่างไร สาธารณูปโภคต้องทำอย่างไรให้ถูกต้อง ต้องดูแลลูกค้าหลังการขายอย่างไร บางทีอยากทำ 10 ห้อง 20 ห้องก็ทำ แล้วก็ไม่ได้สนใจเรื่องอื่นๆ เราก็มองว่าไม่ส่งผลดีต่อภาพรวมและผู้ประกอบการเองด้วย ต้องบอกว่าสื่อก็ได้รับเลือกตั้งมาจากกลุ่มที่เล็กไม่ใช่การรวมตัวกันเป็นร้อยแล้วมาเลือก แต่ว่าเราอยากให้สมาคมเกิดขึ้นมาก่อน เมื่อเกิดขึ้นมาแล้วเราก็จะหาคนที่เหมาะสม ในวาระต่อไปได้ เราก็เลยรวมตัวกันจัดตั้งสมาคมขึ้นมา โดยได้จัดงานเปิดตัวสมาคมฯ อย่างเปิดทางการเมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งในงานได้มีการเสวนาในหัวข้อ “การปรับตัวอสังหาฯ ฝ่าวิกฤตปัจจุบัน” โดยคุณอนันต์ อัครโกคิน ได้มาคุยให้ฟังว่าการปรับตัวของอสังหาฯ ผู้ประกอบการถ้าเจอวิกฤติ เราจะปรับตัวอย่างไรได้บ้าง ซึ่งตัวท่านเป็นผู้ที่มีประสบการณ์มากในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะประสบการณ์ปี 2540 ตอนฟองสบู่แตก ซึ่งท่านติดลบเป็นหมื่นๆ ล้านบาท โดยท่านมาสอนพวกเราในหนึ่งชั่วโมงทำให้พวกเราได้รับความรู้กันอย่างมากมาย ทำให้สมาชิกในสมาคมฯ ชอบและมีผู้สนใจเข้ามาเป็นสมาชิกสมาคมฯ เพิ่มมากขึ้น

สมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง ได้รับการสนับสนุนจากสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย ในการช่วยเหลือในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการไปดูงานตามจังหวัดต่างๆ เช่น การพัฒนาอสังหาฯ ของภูเก็ต หรือเชียงใหม่ หรือการติดต่อกับหน่วยงานราชการต่างๆ เราขออนุญาตให้ทางผังเมืองอริยาบยให้เราได้ฟัง เขาก็ยินดี พอเราเป็นกลุ่มเป็นก้อนของผู้ประกอบการจัดเป็นสมาคมขึ้นมา เขาก็จะมองเห็นความสำคัญของเรา หรือจะมีการหารือเรื่องผังเมืองของจังหวัด เราก็สามารถส่งตัวแทนไปได้ ซึ่งเรามองว่าจะเป็นประโยชน์อย่างมาก”



### 03

## นโยบายในการขับเคลื่อน สมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์ระยอง

“ในช่วงเริ่มต้นเราอยากให้มีสมาชิกเข้ามาให้มากที่สุด โดยมีทั้งสมาชิกสามัญและวิสามัญ สมาชิกสามัญคือผู้ประกอบการโดยตรง ส่วนสมาชิกวิสามัญ ก็จะเป็นกลุ่มอื่นๆ เช่น Supplier ต่างๆ ซึ่งในอนาคตเราจะทำ business matching เพื่อให้ตัวจริงกับตัวจริงได้เจอกัน ลดต้นทุนต่างๆ เพิ่มความสะดวกสบาย ซึ่งจะทำให้สมาคมฯ มีความเป็นเอกภาพ ทำให้สามารถมีอำนาจต่อรองไม่ว่าจะเป็นทางรัฐบาล ทางสถาบันการเงินอะไรก็ตามที่เราสามารถรวมกลุ่มกันได้ เราช่วยให้ win ทั้งคู่ ซึ่งเรามองว่าเราทำธุรกิจแบบมีเพื่อน หรือมีกลุ่มมีก้อนดีกว่าที่ทุกคนไปฉายเดี่ยว เป็นการทำให้ช่วยเหลือสมาชิก



สำหรับกิจกรรมของสมาคมฯ จะมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการจัดงาน การสัมมนา การสัมมนาเราก็จะเชิญบุคคลที่คิดว่าในตอนนั้นเราควรจะสนใจ โดยสมาคมฯ ได้จัดไปแล้ว 2 ครั้ง คือเรื่องทิศทางผังเมืองของจังหวัดระยอง และการปรับตัวอสังหาฯ ฝ่าวิกฤตปัจจุบัน เราก็คิดว่าถ้าสมาคมฯ ใหญ่ขึ้น สมาชิกจะได้รับความรู้มากขึ้น เมืองก็จะพัฒนาขึ้นเรื่อยๆ ตอนนี้อาจจะต้องปรับตัวกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เข้ามาจัดพัฒนาโครงการอสังหาฯ ในจังหวัดระยอง เพราะว่าใครๆ ก็อยากเข้ามา ซึ่งจะต้องปรับตัวให้ได้ว่าจะต้องทำอะไรให้อยู่ได้ อย่างโครงการคอนโดมิเนียม เจอเจ้าใหญ่เข้ามา เขามีเงินหนา เป็นบริษัทมหาชน เขาจะตัดราคาเท่าไรก็ได้ แต่ผู้ประกอบการท้องถิ่นถ้าตัดราคาจะไม่เหลืออะไร กลุ่มท้องถิ่นต้องปรับตัว ต้องมาดูกันว่าใครเป็นอย่างไรกันบ้าง โดยการรวมกลุ่มกันเป็นสมาคมฯ นี้ จะทำให้เราไม่มีการมาแข่งขันกันเอง เราจะมาปรึกษากันว่าจะทำอย่างไรดี ถามสมาชิกว่าเขามาอย่างนี้แล้วเราจะทำอย่างไร จะมีการปรึกษาช่วยกันว่าจะต้องปรับตัวอย่างไรดี และถ้ามีอะไรที่มากกว่าที่เราจะปรึกษาได้ เราก็จะสามารถไปปรึกษากับสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทยได้ ซึ่งทางสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทยจะมีผู้ทรงคุณวุฒิและผู้มีประสบการณ์ ซึ่งเป็นสิ่งที่ดีที่มีคนอาชีพเดียวกันคอยให้ความช่วยเหลือดีกว่าจะสู้แบบเดี่ยวๆ

นอกจากนี้ สมาคมฯ ยังได้ติดตามข้อมูลข่าวสารที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจให้กับสมาชิก เช่น เรื่อง สาธารณสุขโรคและสาธารณสุขการต่างๆ ของเมืองไทยที่เปลี่ยนไปไม่ว่าจะเป็นรถไฟสายไหนอย่างไร ไม่ว่าจะเป็นถนนเส้นไหนที่จะได้รับอนุมัติหรือมีเส้นไหนที่กำลังอยู่ในช่วงที่จะส่งคณะรัฐมนตรี เป็นต้น ทำให้เขารู้ล่วงหน้า ในเรื่องของทำเลที่ตั้ง ข้อมูลเชิงลึกที่ผู้ประกอบการต้องรู้ อย่างทางภาครัฐ มีการจัดทำบ้านคนจน เขาก็จะต้องมีการปรึกษาทางเอกชนในเรื่องต่างๆ เพราะเขาอยากให้ออกมาเป็นผู้ก่อสร้างจะทำให้เรารู้ข้อมูลภายใน อย่างน้อยเรารู้ตัวก็จะทำให้เราเตรียมตัวได้ สมาชิกก็จะรู้พร้อมๆ กัน ซึ่งข้อมูลที่สำคัญพวกนี้ถ้าไม่อยู่ในสมาคมก็จะไม่รู้ สมาคมฯ จะมีการเรียกประชุมแล้วแจ้งให้ทราบ ซึ่งตอนนี้ทุกคนก็จะใช้ไลน์กันหมด เราก็จะใช้ไลน์ในการสื่อสาร กลุ่มสมาชิกของจังหวัดระยองเอง ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่อายุไม่มาก ได้มีโอกาสมาเจอกันมาเป็นเพื่อนกัน แล้วแชร์ข้อมูลกัน เรามองว่าการจัดตั้งสมาคมฯ เป็นสิ่งที่ดีมาก

สำหรับการพูดคุยของสมาชิกสมาคมฯ เราก็จะใช้ห้องประชุมเป็นร้านกาแฟที่มีการเปิด 24 ชั่วโมง ซึ่งเราจะพยายามลบบรูปแบบเก่าๆ ที่จะต้องมานั่งซีเรียสอยู่ในห้องประชุมสี่เหลี่ยม โดยการที่เราเห็นอะไรใหม่ๆ ทำให้เราเกิดความคิดสร้างสรรค์ เราจะใช้ห้องประชุมเคลื่อนที่ได้ทุกที่ขอให้ได้งานประชุมที่ไหนก็ได้”

## สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดระยองปี 2558 - 2559

“สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดระยอง ตั้งแต่ ปี 2558 รู้สึกว่าเจียบๆ แต่ไม่ถึงขั้นว่าเจียบกริบ หรือตั้งโครงการแล้วล้มเลิก แต่ว่าที่อยู่อาศัยในจังหวัดระยองไปได้ช้ากว่าเดิมอย่างที่ยอดขายจากเดือนหนึ่งได้ 10 หลัง เหลือ 4 หลัง ซึ่งก็ยังขายได้ โอนได้ ในขณะที่สถาบันการเงินก็ยังปล่อยสินเชื่อให้พอสมควร เพราะว่าการกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีหนี้เสีย แต่ว่าหนี้ครัวเรือนของแต่ละคนค่อนข้างสูง ทำให้ยังลังเลในการที่จะต้องเป็นหนี้บ้านอีก

สำหรับประเภทที่อยู่อาศัยที่ยังพอไปได้ ก็จะเป็นทาวน์เฮ้าส์ ราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท ส่วนบ้านเดี่ยวไม่เกิน 3 - 3.5 ล้านบาท จะขายดี ถ้าราคาเกินไปก็จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่เล็กลงซึ่งของเพลินใจเองจะทำ 4-5 ล้านบาท เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ยังพอไปได้ ยังมีคนเข้ามาดูเรื่อยๆ ไม่ใช่ไม่มีเลย เข้ามาแล้วค่อยตัดสินใจ แต่ตัดสินใจช้าหน่อย ต้องหากลยุทธ์ หรือวิธีการในการช่วยให้ตัดสินใจเร็วขึ้น เพราะเรารู้ว่ายังมีกำลังซื้ออยู่”

## ปัญหาและอุปสรรคการพัฒนาที่อยู่อาศัยในจังหวัดระยอง

“ข้อจำกัดตอนนี้ จะเป็นเรื่องของผังเมืองที่ไม่มีความชัดเจน ผังเมืองรวมออกมาแล้ว และรูปร่างๆ แล้วว่าสีไหนทำอะไรได้ แต่ผังเมืองเขตอย่างตำบลนี้ เขตนี้สีอะไร ยังไม่ออกมาเลย เพราะฉะนั้นคนที่มียี่สิบอยู่แล้วเขาก็ไม่แน่ใจ หรือขออนุญาตไม่ได้ ตรงนี้ในอนาคตเป็นสีเหลืองแต่ตอนนี้ยังเป็นสีเขียวอยู่ ซึ่งจะทำคอนโดก็ทำไม่ได้ จะทำอะไรก็กลัวจะไม่ถูกต้อง ส่วนสินเชื่อไม่ค่อยมีปัญหา เพราะว่าสถาบันการเงินที่จังหวัดระยองยังปล่อยสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง



ส่วนลูกค้า มีการตัดสินใจมากขึ้น เนื่องจากส่วนใหญ่จะมีหนี้ครัวเรือนมากอยู่แล้ว จะตัดสินใจซื้อช้าแต่ว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มั่นคงค่อนข้างมาก ซึ่งจริงๆ คนท้องถิ่นเองก็ต้องขายครอบครัวกันอยู่ ส่วนใหญ่จะกลับมาอยู่ระยอง เราไม่ค่อยเห็นเหมือนบางที่ที่เด็กๆ ไปอยู่ที่อื่นหมดเลยเหลือแต่คนแก่อยู่แต่ที่ระยองจะกลับมาอยู่ที่บ้านกัน ซึ่งเราเจอเด็กที่ไปเรียนเมืองนอกกลับมาเป็นกลุ่มเป็นก้อนกันมาก ถามว่าทำไมต้องมาอยู่ระยอง เขาบอกกันว่าระยองเศรษฐกิจขยายตัวไม่หยุด มีโอกาสเติบโตขึ้นทุกคนก็เลยกลับมาอยู่ที่ระยอง เพราะฉะนั้นการขายครอบครัวก็จะมีอย่างต่อเนื่อง และกลุ่มโรงงานที่มีการขยายเพิ่มเขาก็จะเข้ามาค่อนข้างต่อเนื่อง แต่ถ้าเกิดมามากที่ไม่มีจะทำก็จะลำบาก ถ้าผังเมืองออกมาได้เร็ว ก็จะทำให้เราจัดสรรที่ได้เร็วขึ้นอีกอย่างผังจัดสรรของโรงงานก็ยังไม่ออกมาไม่เต็ม ผังมาตาพุดที่จะเพิ่มพื้นที่โรงงานจาก 25,000 เป็น 35,000 ก็ยังไม่ออกชัดเจนเมื่อไหร่ที่ออกมาจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอีกมาก ตอนนี้เรื่องความชัดเจนของผังเมืองเป็นเรื่องเดียวที่ทำให้เราต้องยกลำบากต่อการคำนวณ ซึ่งเราคำนวณว่ามีคนเข้ามาแน่แต่เราไม่แน่ใจว่าเราทำได้หรือไม่ ถ้าผังสีม่วงปล่อย โรงงานมาแน่ มีการขยายตัวแน่นอน เราจะเตรียมที่ตรงไหนให้กลุ่มที่มาอยู่คอนโดฯ ควรจะเพิ่มหรือเปล่า อพาร์ทเมนท์ควรจะมีไหม บ้านเดี่ยวควรจะมีตรงไหน พอถึงตอนนั้นการแข่งขันจะยิ่งสูง ตอนนี้ข่าวสาธารณสุขโรคและสาธารณสุขการที่จะเข้ามาทำให้ราคาที่ดินสูงขึ้น ยิ่งยังไม่รู้เรื่องผังเมือง ราคาที่ดินเลยไปแล้ว พอถึงเวลาจะสร้างจริงๆ ราคาไปลิบแล้ว หลายโครงการเริ่มชะลอตัว เพราะว่าเศรษฐกิจยังไม่แน่นอน ช่วงนี้ต้องรอไปก่อน ยังมีการสร้างไปเรื่อยๆ แต่ไม่เต็มเท่าที่ไหว ในช่วงกลางปีเป็นช่วงที่เหนื่อยที่สุดไม่ค่อยมีใครซื้อบ้าน จะคึกคักอีกที่เป็นช่วงปลายปี เป็นช่วงที่โหมกระหน่ำเลย เพราะฉะนั้นโครงการหลายๆ โครงการที่เข้าใจก็จะพอรู้ว่าจะต้องสร้างบ้านเสร็จเมื่อไหร่ ควรจะให้ของกับลูกค้า ตัดสินใจซื้อแล้วอยู่ได้เลยตอนไหน หรือสร้างรอไว้ช่วงไหน Timing เป็นเรื่องสำคัญมาก”

06

## ทิศทางตลาดที่อยู่อาศัยจังหวัดระยอง อีก 2-3 ปีข้างหน้า

“ทิศทางที่อยู่อาศัยในจังหวัดระยองในอีก 2-3 ปีข้างหน้า คาดว่าจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยสนับสนุน คือ จะมีโรงพยาบาล มีศูนย์การค้า มหาวิทยาลัยเพิ่มขึ้น เมื่อสิ่งเหล่านี้เข้ามาคนก็จะเข้ามาตามมา เมื่อมีคนเข้ามา ความต้องการที่อยู่อาศัยก็ต้องเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ โรงงานจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ปตท. ก็จะขยาย นโยบายรัฐก็บอกมาให้ขยายพื้นที่โรงงาน เมื่อโรงงานเพิ่มขยายตัวคนอีกเป็นแสนๆ คนก็ต้องเข้ามา เพราะฉะนั้นความต้องการที่อยู่อาศัยต้องสูงขึ้นแน่นอน ตอนนี้ที่มันค้างๆ ค้าง อย่างคอนโดฯ ที่ไม่ตีเท่าไร อาจจะขายได้ในปีหรือสองปีนี้ แต่ต้องใช้เวลาในการขายนานกว่า คนจะซื้อไปตอนนี้บ้านแนวราบยังไปได้ แต่คอนโดฯ น่าจะไม่ค่อยมี นอกจากทำเลที่มีศักยภาพจริงๆ มองว่า 2-3 ปีข้างหน้า บ้านแนวราบจะเกิดขึ้นมาก แนวสูงจะน้อย ส่วนที่อยู่อาศัยริมทะเลไม่ค่อยดีเท่าไร ต้องริมทะเลฝั่งแหลมแม่พิมพ์ที่ขายให้ต่างชาติที่เกษียณแล้วยังขายได้ดี ในอนาคตที่อยู่อาศัยยังเติบโตได้ดี โดยเฉพาะบริเวณแถวปลวกแดง เป็นทำเลที่มีศักยภาพ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มโรงงาน ทำราคาต่ำ เนื่องจากพนักงานเงินเดือนไม่สูง ซึ่งมีทาวน์เฮ้าส์และคอนโดฯ ราคาถูกเป็นจำนวนมาก ที่ดินราคายังไม่แพงมากยังพอไปได้ พื้นที่ของปลวกแดงอยู่ใกล้กับศรีราชา ชลบุรี ซึ่งในโซนนี้การซื้อขายที่อยู่อาศัยจะคึกคักพอสมควร”



07

## หลักในการทำงานและดำเนินชีวิต

“หลักการการทำงานและดำเนินชีวิตของสุกี้ **จะมองผลลัพธ์ก่อนที่เราจะเลือกว่าเราต้องเดินแบบไหน** คือต้องมองให้ถึงจุดจบก่อนแล้วเราค่อยเริ่ม ถ้ามองไม่ถึงจุดจบก่อนเริ่ม สุดท้ายก็ไม่จบ เรามองว่าทุกอย่างต้องสมดุล (Balance) กันหมด เราไม่ได้ทำงานทุกวัน เราต้องมีวันพักผ่อนบ้าง ใช้ชีวิตแบบมีสติ ในชีวิตก็จะมีกิน เที่ยว นั่งสมาธิ แต่เราก็ไม่ใช่นักบวชจะนั่งสมาธิตลอดไม่ได้ คือ ทุกอย่างจะอยู่ที่ตรงกลาง เราเป็นผู้หญิงแต่เราทำงานในสายของโครงการหมู่บ้าน แล้วต้องเจออะไรหลายๆ อย่างไม่ว่าจะเป็นช่างผู้ชาย ผู้รับเหมา ไปคุยงานโครงการต่างๆ ซึ่งเป็นงานใหญ่พอสมควรสำหรับผู้หญิงคนหนึ่งที่จะทำ เราต้องทำอย่างจริงจัง ศึกษาค้นคว้าอะไรที่ไม่รู้จักไปปรึกษาคนอื่นได้ เราใช้ความอ่อนโยนของผู้หญิงในการบริหารบุคคล ซึ่งจะได้ทั้งความแข็งและความอ่อนแล้วสุดท้ายเราก็จะสำเร็จเอง สุกี้เชื่อว่าเราทำดีที่สุดแล้ว ไม่ว่าจะผลลัพธ์จะออกมาอย่างไร ไม่ได้คาดหวังอะไรมาก ขอให้ดีที่สุดสำหรับเราก็พอแล้ว”

○○○