



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน
ในซอยวัดคงคา จังหวัดนนทบุรี

โดย

นายณภัทร ดาราราช

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน
ในซอยวัดคงคา จังหวัดนนทบุรี

โดย

นายณภัทร ดาราราช



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2558
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



THE FEASIBILITY STUDY OF DEVELOPMENT FOCUSED ON A VANCANT
PLOT OF LAND AT SOI WAT KONGKA

BY

MR.NAPAT DARARAJ



AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF
MASTER OF SCIENCE (REAL ESTATE BUSINESS)
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2015
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นายณภัทร ดาราราช

เรื่อง

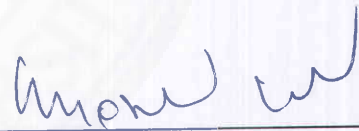
การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดิน
ในซอยวัดคงคา จังหวัดนนทบุรี

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

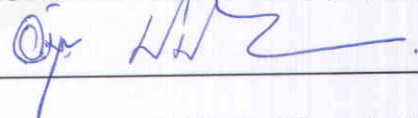
เมื่อ วันที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ



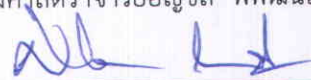
(รองศาสตราจารย์เยวามาลัย เมธาภิรักษ์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ



(รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสรีบุญ)

คณบดี



(ศาสตราจารย์ ดร.ศิริลักษณ์ โรจนกิจอำนาจ)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินในซอยวัดคงคา จังหวัดนนทบุรี
ชื่อผู้เขียน	นายณภัทร ดาราราช
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริญ
ปีการศึกษา	2558

บทสรุปผู้บริหาร

จากการที่ศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินเปล่าขนาด 2 ไร่ 2 งาน 59 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่ในซอยวัดคงคาซึ่งอยู่ลึกประมาณ 400 เมตรจากทางเข้าด้านถนนกาญจนาภิเษก โดยมีลักษณะทางกายภาพเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมูมีหน้ากว้างติดถนนซอยวัดคงคาประมาณ 95 เมตรและลึกประมาณ 40 เมตร ตกอยู่ภายใต้สิทธิการเช่าโดยมีระยะเวลา 20 ปี นับจาก วันที่ 1 เดือน มกราคม พ.ศ. 2559 ถึง วันที่ 31 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2578 ขนาดที่ดิน 2 ไร่ 2 งาน 59 ตารางวา

เนื่องจากสภาพแวดล้อมของซอยวัดคงคานั้นเต็มไปด้วยหมู่บ้าน โรงเรียน ศูนย์ราชการ และแหล่งชุมชน อย่างไรก็ตามจากการสำรวจพื้นที่ของผู้ศึกษาพบว่า ตลาดหรือพื้นที่ขายของเพื่อจับจ่ายซื้อสินค้านั้นมีค่อนข้างน้อยและมีข้อจำกัดในด้านต่างๆ เช่น ด้านที่จอดรถ และด้านความง่ายต่อการเข้าถึง ดังนั้นทางผู้ศึกษาได้วิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ คือรูปแบบผสมของตลาดและอาคารให้เช่า ซึ่งผู้จัดทำทำการวิเคราะห์ถึงด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ด้านกายภาพของที่ดิน ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านอื่นๆที่สมควร

โดยผู้ทำการศึกษาจะแบ่งพื้นที่เช่าออกเป็น 5 พื้นที่ได้แก่ พื้นที่ให้แก่เช่าสำหรับร้านสะดวกซื้อ พื้นที่ให้แก่เช่าสำหรับธุรกิจห้างรถยนต์ พื้นที่อาคารให้เช่าสำหรับค้าขาย พื้นที่ให้แก่เช่าสำหรับตลาดสด

(2)

และพื้นที่ให้เช่าของศูนย์อาหาร โดยจากการศึกษาทางการเงิน มูลค่าโครงการปัจจุบัน (NPV) ของโครงการอยู่ที่ประมาณ 34 ล้านบาท มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับประมาณ 3.1 ปี และมีอัตราผลตอบแทนภายใน(IRR) เท่ากับ ร้อยละ 32.7

สรุปผลการศึกษาได้ว่าที่ดินแปลงนี้มีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถพัฒนาโครงการให้เกิดขึ้นจริงได้ และมีผลตอบแทนซึ่งค่อนข้างสูง คุ่มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ: วัดคงคา, การศึกษาความเป็นไปได้



Independent Study Title	THE FEASIBILITY STUDY OF DEVELOPMENT FOCUSED ON A VANCANT PLOT OF LAND AT SOI WAT KONGKA
Author	MR.NAPAT DARARAJ
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Department/Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Associate Professor. ANCHALEE PIPATANASERN
Academic Years	2015

EXECUTIVE SUMMARY

A feasibility study of development focused on a lease vacant plot of land at Soi Wat Kongka, about 400 metres from Kanjanapisek Road, Bangkok. 2 rai, 2 ngan, 59 square wah [[[student should give equivalents in Western measurements of land is in trapezoid form, 95 metres wide and 40 metres deep.

Around Soi Wat Kong Ka are many villages. Markets are small with limited parking space and accessibility.. The development would be separated into areas for retail, car care, residence, markets, and food-court. The net present value (NPV) would be approximately 34 million baht, payback period 3.1 years, and internal rate of return (IRR) 32.3%. Results indicate that this is a promising development with good revenue potential.

Keywords: Feasibility, Soi Wat Kong Ka

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาที่ดินในซอยวัดคงคา จังหวัดนนทบุรีฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีเนื่องจากได้รับคำแนะนำและความกรุณาจากท่านอาจารย์ทุกท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ท่าน รองศาสตราจารย์อัญชลี พิพัฒน์เสริญ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระที่คอยดูแล แนะนำแนวทางการศึกษาให้เป็นไปในทางที่ถูกต้อง จึงทำให้รายงานการค้นคว้าอิสระเล่มนี้เป็นการศึกษาที่สำเร็จไปด้วยดี นอกจากนี้ต้องขอกราบขอบพระคุณท่านคณะกรรมการสอบ ท่านรองศาสตราจารย์เยาวมาลย์ เมธาภิรักษ์ ที่คอยให้คำวิจารณ์และคำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงรายงานฉบับนี้ให้ดียิ่งขึ้น โดยทางผู้ศึกษาหวังว่าในรายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ศึกษาต่อไป หากรายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระนี้มีข้อบกพร่องประการใด ผู้ศึกษาขออภัยและขออนุญาตแก้ไขในการศึกษาครั้งต่อไป

นายณภัทร ดาราราช

(5)

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย (1)

บทคัดย่อภาษาไทยภาษาอังกฤษ (2)

กิตติกรรมประกาศ (4)

สารบัญตาราง (8)

สารบัญภาพ (10)

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ที่มาของแนวคิด 1

1.2 การคัดเลือกรูปแบบการพัฒนาให้เกิดประโยชน์สูงสุด 2

1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา 5

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ 6

บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม

2.1 งานวิจัยเกี่ยวกับศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค 7

2.2 งานวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้ซื้อสินค้าในตลาดสด 7

2.3 งานวิจัยเกี่ยวกับกลยุทธ์การปรับตัวเพื่ออยู่รอดของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก	8
2.4 งานวิจัยเกี่ยวกับการศึกษาการใช้บริการคอมมิวนิตี้ออนไลน์ของผู้บริโภค	9

บทที่ 3 วิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

3.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งโครงการ	10
3.2 ที่ตั้งโครงการ	10
3.3 การเข้าถึงโครงการ	12
3.4 ขนาดและรูปร่างที่ดิน	14
3.5 สภาพที่ดินปัจจุบันและสภาพแวดล้อม	15
3.6 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย	17

บทที่ 4 การวิเคราะห์ทางด้านการตลาด

4.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยปี 2558	19
4.2 ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	22
4.3 อัตราผลตอบแทนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ	24
4.4 แนวโน้มของธุรกิจค้าปลีก	25
4.5 รูปแบบโครงการ	26
4.6 วิเคราะห์อุปสงค์-อุปทานของอสังหาริมทรัพย์ประเภทตลาดในย่านบางใหญ่	29
4.7 วิเคราะห์คู่แข่ง	31
4.8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค	41
4.9 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	42

บทที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

5.1 สมมติฐานรายรับ 43

5.2 สมมติฐานรายจ่าย 43

5.3 เครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน 46

รายการอ้างอิง 48



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 ตารางสรุปการใช้ประโยชน์ที่ดิน	2
4.1 อัตราผลตอบแทนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ	24
4.2 เปรียบเทียบอัตราพื้นที่เช่าของคู่แข่ง	29
4.3 เปรียบเทียบอัตราพื้นที่เช่าของคู่แข่ง	30
4.4 ตารางสรุปรายละเอียดของตลาดวัดพระเงิน	34
4.5 ตารางสรุปรายละเอียดของตลาดเจ้าพระยา	37
4.6 ตารางสรุปรายละเอียดของตลาดสดดอนพรหม	39
4.7 ตารางสรุปรายละเอียดของตลาดบางใหญ่	34
5.1 ค่าก่อสร้าง	44
5.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	45

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 ผังของโครงการ	3
3.1 ภาพแสดงที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้เคียง	10
3.2 ภาพถ่ายทางอากาศที่แสดงที่ตั้งโครงการและกิจกรรมโดยรอบ	11
3.3 ภาพแสดงที่ตั้งโครงการ	11
3.4 การเข้าถึงโครงการ	12
3.5 การเข้าถึงโครงการจากถนนกาญจนาภิเษก	13
3.6 การเข้าถึงโครงการจากถนนรัตนวิบูลย์	13
3.7 การเข้าถึงโครงการจากถนนราชพฤกษ์	13
3.8 ลักษณะที่ดินที่ศึกษา	14
3.9 สภาพที่ดินปัจจุบัน	15
3.10 สภาพแวดล้อมโดยรอบ	16
3.11 สภาพแวดล้อมโดยรอบ	16
3.12 ผังของที่ดินที่ทำการศึกษา	10
4.1 ผังของโครงการ	26
4.2 ผังแบ่งพื้นที่ของโครงการ	27
4.3 ผังของโครงการ	28
4.4 ผังแสดงตลาดในย่านที่ทำการศึกษาในรัศมี 3 กิโลเมตร	31
4.5 ผังแสดงตำแหน่งตลาดในบริเวณที่ศึกษา	32
4.6 แผนที่ตลาดวัดพระเงิน	32
4.7 ผังของตลาดวัดพระเงิน	32

4.8 ทางเข้าของตลาดวัดพระเงิน	33
4.9 ลักษณะของตลาดวัดพระเงิน	33
4.10 ลักษณะของอาคารพาณิชย์ของตลาดวัดพระเงิน	34
4.11 ผังของตลาดเจ้าพระยา	35
4.12 ด้านหน้าของตลาดเจ้าพระยา	35
4.13 ลักษณะภายในของตลาดเจ้าพระยา	36
4.14 ลักษณะของอาคารให้เช่าของตลาดเจ้าพระยา	36
4.15 ผังของตลาดสดดอนพรหม	37
4.16 ด้านหน้าของตลาดสดดอนพรหม	38
4.17 ลักษณะภายในของตลาดสดดอนพรหม	38
4.18 ผังของตลาดบางใหญ่	39
4.19 ลักษณะภายในของตลาดบางใหญ่	40
4.20 ด้านหน้าของตลาดบางใหญ่	40

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของแนวคิด

ที่ดินตั้งอยู่ในซอยวัดคงคา อำเภอ บางใหญ่ ตำบล บางใหญ่ จังหวัด นนทบุรี ซึ่งซอยวัดคงคานั้นสามารถเข้าถึงได้จากถนนกาญจนาภิเษกเป็นระยะทางประมาณ 400 นนทบุรี ซึ่งเป็นที่รู้จักของผู้คนในละแวกบางใหญ่เป็นอย่างมากเนื่องจากซอยวัดคงคาถูกใช้เส้นทางลัดที่เชื่อมกับถนนหลัก 3 สายได้แก่ ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์และ ถนนรัตนาธิเบศร์ ด้วยเหตุนี้ทางผู้ศึกษาจึงคิดว่าที่ดินแปลงนี้มีศักยภาพเพียงพอที่จะทำการพัฒนาในรูปแบบของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ

นอกจากนั้นแผนการลงทุนในการขยายโครงข่ายคมนาคมของทางภาครัฐส่งผลให้แนวโน้มในบริเวณดังกล่าวนี้มีอนาคตที่จะเป็นแหล่งชุมชนมาจากแผนการสร้างทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง สายบางใหญ่ - บ้านโป่ง - กาญจนบุรี เป็นสายทางที่มีความสำคัญสูงในระบบโครงข่ายทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง ซึ่งเชื่อมโยงระหว่างพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล กับพื้นที่ด้านตะวันตกของประเทศและเนื่องด้วยจากการต่อขยายรถไฟฟ้าในอนาคตเพื่อรองรับผู้ใช้บริการและแสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของประชากรซึ่งพักอาศัยในย่านบางใหญ่ เนื่องจากในเมืองราคาที่ดินมีราคาสูงมากในปัจจุบันเมื่อเทียบกับสมัยก่อน

จากการสำรวจและทำการศึกษาพื้นที่ดินดังกล่าวอยู่ภายใต้สิทธิการเช่าเป็นระยะเวลา 20 ปี (ม.ค. 59 -ธ.ค. 78) เป็นอสังหาริมทรัพย์รูปแบบต่างๆ โดยลักษณะกายภาพของที่ดินแปลงนั้นเป็นที่ดินว่างเปล่า ถมแล้วโดยมีระดับเดียวกับถนนด้านหน้าโครงการ ซึ่งมีเป็นที่ดินรูปสี่เหลี่ยมคางหมูโดยมีหน้ากว้างติดถนน 95 เมตร และมีความลึก 40 เมตร ด้วยกัน ซึ่งถนนหน้าโครงการ (ถนนบางใหญ่-บางคูรัด) เป็นถนน 2 ช่องจราจรมีความกว้างประมาณ 7 เมตร และเนื่องจากความหนาแน่นของผู้คนที่อาศัยอยู่ในซอยวัดคงคา นั้นทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นโอกาสที่จะพัฒนาที่ดินแปลงนี้

ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงนี้นั้น ทางผู้จัดทำจะใช้ผลของการศึกษา เป็นข้อมูลเบื้องต้น เพื่อประกอบการตัดสินใจ และพิจารณาในด้านต่างๆว่า ทางผู้ศึกษาจะใช้ที่ดินแปลงนี้พัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์รูปแบบไหนซึ่งตอบโจทย์ของทางผู้ศึกษาและกลุ่มเป้าหมายซึ่งอาศัยอยู่ในย่านบางใหญ่อย่างดีที่สุด

1.2 การคัดเลือกรูปแบบการพัฒนาที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ผู้ศึกษาได้ศึกษาและหารูปแบบในการพัฒนาที่ดินที่ศึกษาตามหลักการของ Highest and Best Use ซึ่งมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 1.1 ตารางสรุปการใช้ประโยชน์ที่ดิน

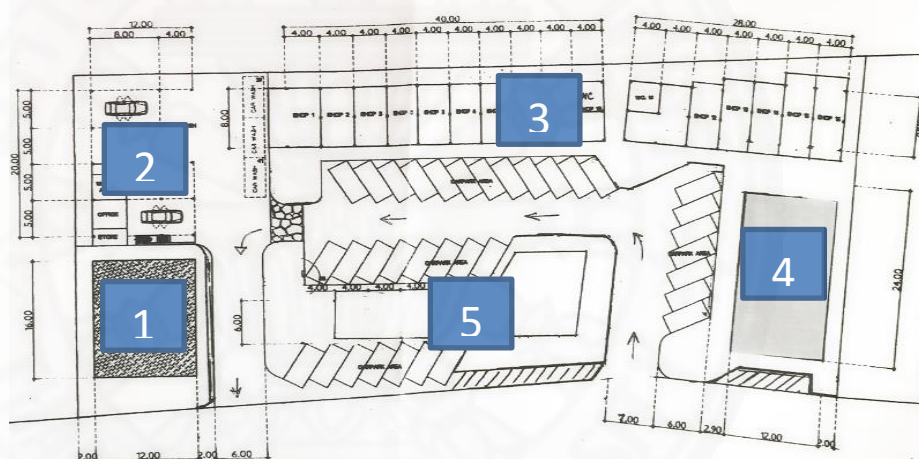
ประเภท	อพาร์ทเมนต์	อาคารชุด	ตลาด	โรงแรม	ห้างสรรพสินค้า	บ้านจัดสรร	โรงงาน
ด้านกฎหมาย	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
ด้านกายภาพ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	-
ด้านการตลาด	✓	✓	✓	✓	✗	✓	-
ด้านนโยบาย	✗	✗	✓	-	-	✗	-
ด้านการเงิน	-	-	✓	-	-	-	-

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทั้ง 7 ประเภท นั้นทางด้านกฎหมายนั้นไม่สามารถก่อสร้างโรงงานได้ตามเทศบัญญัติ ทางด้านกายภาพนั้นศักยภาพของที่ดินแปลงนี้สามารถพัฒนาได้ทุกประเภท ส่วนด้านการตลาดนั้นไม่เหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นห้างสรรพสินค้าเนื่องจากพื้นที่เล็กเกินไปและไม่ได้ติดถนนใหญ่โดยที่ดินอยู่ในซอยซึ่งกว้างเพียงแค่ว่า 7 เมตรและไม่มีจุดเด่นที่จะดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการอย่างไรก็ตามทางด้าน นโยบายของบริษัท ทางบริษัทไม่มีประสบการณ์ทางด้านอาคารชุด บ้านจัดสรร อพาร์ทเมนต์ หรือโรงแรมประกอบกับทางบริษัทได้ทำการเช่าที่ดินแปลงนี้มาแล้วและจะเริ่มนับสัญญาเช่าวันแรกวันที่ 1 ม.ค. 2559 ดังนั้น ทำให้อาจจะเป็นไปได้ยากในการพัฒนาเป็นรูปแบบอสังหาริมทรัพย์ด้านดังกล่าวเพราะไม่สามารถล่าช้าได้เนื่องจากระยะเวลาเช่ามีจำกัด ถ้าทางบริษัทพัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่ไม่เคยทำมาก่อนมีความเป็นไปได้ว่าจะเกิดปัญหาทางด้านต่างๆและเกิดความล่าช้าซึ่งส่งผลต่อกำไรของบริษัท ดังนั้นตลาดจึงเป็นทางเลือกที่เหมาะสมมากที่สุดเพราะลงทุนน้อยและทางบริษัทผู้จัดทำมีประสบการณ์ทางด้านนี้มาก่อน

การวิเคราะห์การเงินเบื้องต้น

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในหัวข้อ 1.2 ทางผู้ศึกษาได้ทำการวางผังเบื้องต้นในรูปแบบของตลาดและอาคารให้เข้าได้ดังนี้

- พื้นที่ที่ 1 เป็นพื้นที่ขนาด 16 x 12 ตารางเมตรซึ่งแบ่งไว้ให้ร้านสะดวกซื้อ
- พื้นที่ที่ 2 เป็นพื้นที่ขนาด 20 x 12 ตารางเมตรซึ่งแบ่งไว้สำหรับร้านล้างรถ
- พื้นที่ที่ 3 เป็นพื้นที่สำหรับอาคารพาณิชย์ชั้นเดียวให้เช่า 16 ห้องขนาด 8 x 4 ตารางเมตร
- พื้นที่ที่ 4 เป็นพื้นที่ขนาด 14 x 24 ตารางเมตร สำหรับตลาดนัด
- พื้นที่ที่ 5 เป็นพื้นที่ 18 แผงสำหรับตลาดขายอาหารพร้อมรับประทาน



ภาพที่ 1.1 ผังของโครงการ

Front Door Analysis

การวิเคราะห์แบบ Front Door Analysis คือการวิเคราะห์เบื้องต้นว่าต้นทุนทั้งหมดของผู้ประกอบการทั้งหมดคือเท่าใด และจากต้นทุนนี้เราควรจะต้องตั้งราคาขายหรือราคาเช่าสำหรับสินค้าของเราอยู่ที่ราคาเท่าใด และราคาที่เรที่ตั้งนั้นสอดคล้องกับราคาตลาดหรือราคาของคู่แข่งหรือมีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันกับคู่แข่งได้หรือไม่

ต้นทุนค่าเช่าที่ดินรวม 20 ปีและค่าน้ำดิน	8,300,000	บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้างรวม	9,521,200	บาท

ค่าใช้จ่ายพนักงานรักษาความปลอดภัยและรักษาความสะอาด (20ปี)	9,360,000	บาท
ต้นทุนรวม	28,381,200	บาท
Mark Up (40%)	39,733,680	บาท
ดังนั้นรายได้ค่าเช่าได้ต่อเดือนเฉลี่ยตลอดระยะเวลา 20 ปี	165,557	บาท
จากภาคผนวก ข สามารถแบ่งรายได้จากพื้นที่เช่าได้ดังนี้		
ค่าเช่าพื้นที่ร้านสะดวกซื้อ	27,204.2	บาท
ค่าเช่าจากพื้นที่ห้างรถ	11,658.9	บาท
ค่าเช่าพื้นที่อาคาร	3,888.3	บาท
ค่าเช่าพื้นที่ตลาด	1,165.89	บาท/แผง
ค่าเช่าพื้นที่ศูนย์อาหาร	1,943.6	บาท/แผง
รวม (ต่อเดือน)	<u>165,557</u>	บาท

สรุปผลการวิเคราะห์ Front Door Analysis

จากการวิเคราะห์พบว่าราคาค่าเช่าอย่างน้อยที่ควรจะได้สำหรับการ Mark Up 40% นั้นมีค่าสูงกว่าค่าเช่าตลาดค่อนข้างมากอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสามารถดูตารางการเปรียบเทียบราคาค่าเช่าตลาดได้ในภาคผนวก ข

Black Door Analysis

การวิเคราะห์แบบ Black Door Analysis คือการวิเคราะห์ย้อนกลับจาก Front Door Analysis ซึ่งมีแนวคิดว่าจะประมาณรายได้จากราคาตลาด ซึ่งคิดย้อนกลับมาว่าเราสามารถซื้อหรือเช่าที่ดินได้ในราคาเท่าใด

รายได้ค่าเช่าพื้นที่ร้านสะดวกซื้อ	70,000	บาท
รายได้ค่าเช่าจากพื้นที่ห้างรถ	30,000	บาท
รายได้ค่าเช่าพื้นที่อาคาร	160,000	บาท
รายได้ค่าเช่าพื้นที่ตลาด	126,000	บาท/แผง

รายได้ค่าเช่าพื้นที่ศูนย์อาหาร	90,000	บาท/แผง
รวม (ต่อเดือน)	<u>476,000</u>	บาท
ดังนั้นรายได้ตลอด 19 ปี (หักระยะเวลาก่อสร้าง 1ปี) เท่ากับ 87,907,680 บาท		
ต้นทุนค่าเช่าที่ดินรวม 20 ปีและค่าหน้าดิน	8,300,000	บาท
ต้นทุนค่าก่อสร้างรวม	9,521,200	บาท
ค่าใช้จ่ายพนักงานรักษาความปลอดภัย พนักงานรักษาความสะอาด (20ปี) 9,360,000		บาท
ต้นทุนรวม	28,381,200	บาท
รายได้หักค่าใช้จ่าย (ตลอดระยะเวลา 20 ปี)	78,078,480	บาท
หรือคิดเป็นค่าเช่าต่อเดือนเท่ากับ	162,663	บาท

จากการวิเคราะห์พบว่าราคาค่าเช่าแพงสุดที่ผู้ศึกษาสามารถจะเช่าได้อยู่ที่ 162,663 บาท อย่างไรก็ตามค่าเช่าเฉลี่ยของที่ดินแปลงนี้อยู่ที่ 32,500 บาทต่อเดือนซึ่งมีราคาน้อยกว่าอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสามารถดูตารางการคำนวณของ Back Door Analysis อย่างละเอียดได้ใน ภาคผนวก ข

1.3 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อที่จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รูปแบบตลาดและอาคารให้เช่าในย่านนนทบุรี
2. เพื่อที่จะศึกษาความต้องการของตลาดในย่านบางใหญ่ ทั้งในด้านของอุปสงค์และอุปทาน ในย่านดังกล่าว, วิเคราะห์คู่แข่งที่มีศักยภาพ วางแผนทางด้านการตลาด ด้านการเงินและด้านการวางแผนและบริหารการก่อสร้าง
3. เพื่อที่จะเป็นแนวคิดของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดและสามารถนำไปสร้างจริงได้

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์
2. เพื่อเป็นกรณีศึกษาสำหรับผู้สนใจที่จะพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าวในย่านบางใหญ่
3. เพื่อที่จะนำกรณีศึกษาไปพัฒนาเป็นรูปแบบโครงการในพื้นที่ใหม่ที่ผู้ศึกษาสนใจ



บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

2.1 งานวิจัยเกี่ยวกับศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค

มาลินี เสียงใส (2553) ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าในตลาดนัดชุมชน เขต ตาบลนอกเมือง อำเภอ เมือง จังหวัดสุรินทร์และเพื่อเปรียบเทียบส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการซื้อสินค้าของผู้บริโภคจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลที่ตลาดนัดชุมชนเขตตำบลนอกเมืองจำนวน 389 คนแล้วทำการเปรียบเทียบจากการสำรวจพบว่าทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความคิดเห็นโดยรวมไม่แตกต่างกันอย่างระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยสามารถสรุปปัจจัยหลัก 3 ข้อที่ดึงดูดลูกค้าได้ดังนี้

ปัจจัยดึงดูดลูกค้าในตลาดนัดชุมชน

1. มีสินค้ามากมายหลายประเภท
2. ราคาไม่แพง
3. อาหารอร่อย

อย่างไรก็ตามจากการสำรวจพบว่าการเดินทางไปยังตลาดนัดชุมชนที่จังหวัดสุรินทร์นั้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่เดินทางโดยรถส่วนตัวและปัญหาหลักคือที่ความไม่เพียงพอของที่จอดรถ

2.2 งานวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้ซื้อสินค้าในตลาดสด

นางพัชรี สกุรัตน์ศักดิ์ และ นางสาวชมภู วิวัฒน์วิทย์ (2554) ได้ทำการวิจัยสำรวจความพึงพอใจของผู้ซื้อสินค้าในตลาดสด พระราม 5 จังหวัด นนทบุรี และเพื่อเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจในการซื้อสินค้าของตลาดสดพระราม 5 จังหวัดนนทบุรี จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ซื้อสินค้าที่พักอาศัยอยู่ในอำเภอบางกรวย ' จังหวัดนนทบุรี จำนวน 41,742 โดยสอบถามกลุ่มตัวอย่าง 380 คน โดยคัดเลือกอย่างบังเอิญ ผลการศึกษาพบว่าผลการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี ประกอบ อาชีพแม่บ้าน/พ่อบ้าน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001 บาท ขึ้นไป มีความถี่ซื้อสินค้าที่ตลาดสดพระราม 5 จำนวน 3-5 ครั้งต่อสัปดาห์ช่วงเวลาที่มาซื้อสินค้านั้นระหว่าง 12.01 น. - 18.00 น. ใช้ระยะเวลาในการ ซื้อสินค้าประมาณ 1 ชั่วโมง มีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้ง 100-300 บาท โดยใช้รถส่วนตัวในการเดินทาง มีระยะทางจาก

บ้านถึงตลาดไม่ เกิน 2 กิโลเมตร โดยจากการวิเคราะห์ผลสำรวจความพึงพอใจของผู้ใช้บริการโดย ปัจจัยหลัก 5 อันดับแรกได้แก่

1. ความสะดวกสบายในการเดินทางมาซื้อสินค้า
2. สถานที่จอดรถมีความสะดวก ปลอดภัย และมีปริมาณเพียงพอ
3. มีการอำนวยความสะดวกด้านระบบการจราจร
4. การจัดร้านค้าสะอาด สวยงาม สะดุดตา
5. มีตู้ ATM ให้บริการ

นอกจากนี้ผู้ศึกษายังได้ศึกษาระดับความพึงพอใจของผู้ซื้อสินค้าต่อตลาดสดพระราม 5 ด้านการส่งเสริมแนะนำบริการโดยปัจจัยหลัก 5 ข้อที่ผู้บริการต้องการให้มีการพัฒนาในตลาดมีดังนี้

1. ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อสินค้าได้เอง
2. มีผู้ขายของอยู่ขายของทั้งตลาด
3. มีหมายเลขแผง ชื่อ ที่อยู่ของผู้ขาย
4. ผู้ขายให้บริการเป็นอย่างดี เช่นแนะนำสินค้าชวนซื้อ
5. มีการโฆษณาเชิญชวน

อย่างไรก็ตามปัญหาหลักของผู้ซื้อสินค้าในตลาดสดพระราม 5 คือปัญหาการจราจรที่ติดขัดหน้าตลาดสดพระราม 5 และปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ ตามมาด้วย ความสะอาดของห้องน้ำ และระบบระบาย น้ำยังไม่ดีควรปรับปรุง

2.3 งานวิจัยเกี่ยวกับกลยุทธ์การปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก

นางสาวปณัฐฐา ภาครูป และ นางสาว ศุภรัตน์ เอี่ยมสมุทร (2555) ได้เห็นว่าเนื่องจาก สมัยนี้การขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้านั้นเป็นไปอย่างรวดเร็วส่งผลต่อร้านค้าปลีกขนาดเล็กเป็นอย่างมาก จึงเป็นที่มาของการศึกษาเรื่องกลยุทธ์การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของร้านค้าปลีกขนาดเล็กในเขตเทศบาลนครสมุทรสาคร อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร โดยทางผู้ศึกษาได้ศึกษาเกี่ยวกับการสร้างบรรยากาศภายในร้านค้าปลีกเพื่อดึงดูดลูกค้า และการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการควบคุมและบริการในด้านของสินค้าและบริการ และจากการ

ผู้สำรวจผู้มาซื้อสินค้านั้นผลการสำรวจว่าสิ่งที่เป็นปัจจัยหลัก 3 ข้อที่ดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าในร้านค้าปลีกได้แก่

1. ดูแลรักษาความสะอาดภายในร้านอย่างสม่ำเสมอ
2. ตกแต่งร้านให้สวยงามสะอาดตาและสอดคล้องกับรสนิยม
3. วางผังร้านให้เหมาะสมโดยคำนึงถึงความสะดวกของลูกค้าเป็นหลัก

นอกจากนี้จากผลการสำรวจจากเจ้าของร้านค้าปลีกในเขตเทศบาลจังหวัดสมุทรสาคร ด้านการใช้เทคโนโลยีเข้าช่วยเพื่อสะดวกสบายของเจ้าของร้านและผู้มาซื้อสินค้า โดยมีปัจจัยหลัก 3 ข้อดังนี้

1. ติดกล้องวงจรปิดเพื่อรักษาความปลอดภัย สอดส่องพฤติกรรมลูกค้า
2. บิ๊กทักรายการสินค้าเข้า ออก ด้วยคอมพิวเตอร์
3. จัดวางสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่ในบริเวณเดียวกันแยกหมวดหมู่ชัดเจน

2.4 งานวิจัยเกี่ยวกับการศึกษาแนวโน้มการใช้บริการคอมมิวนิตี มอลล์ของผู้บริโภค

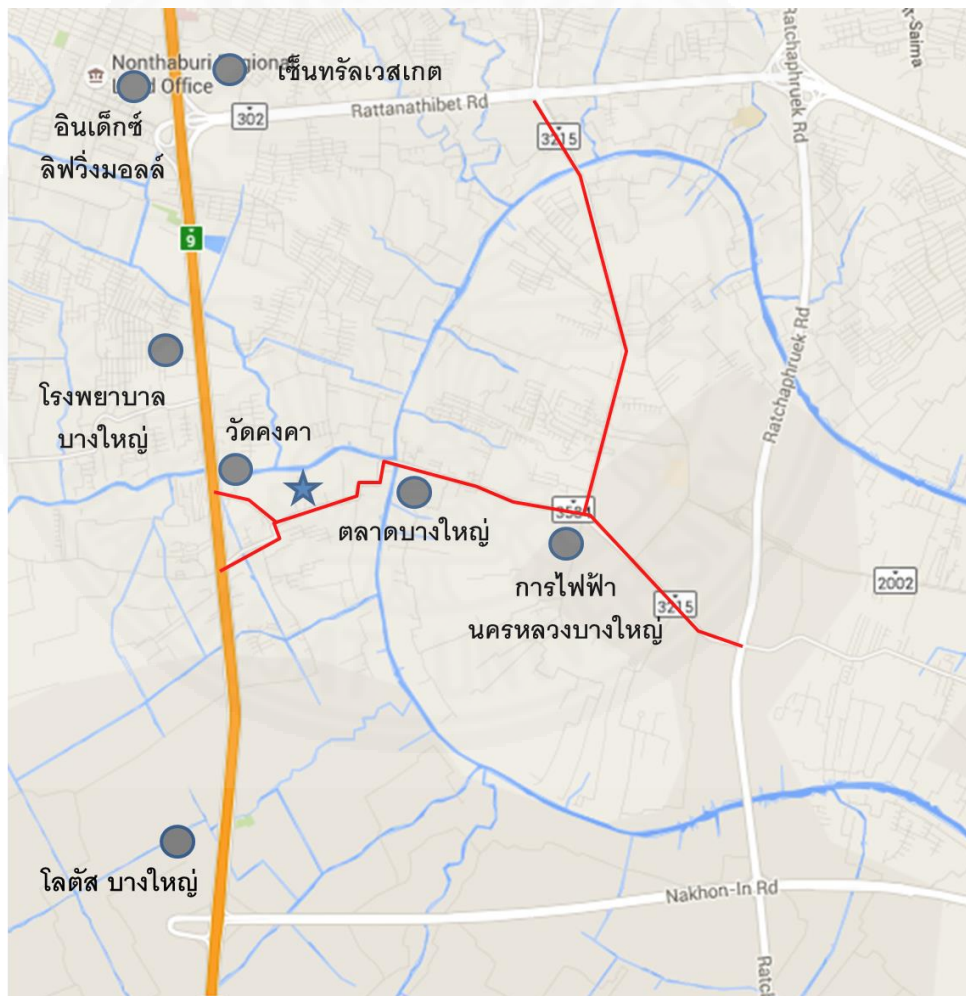
ชญญา แซ่เตี้ย (2557) ได้ศึกษาการวิจัยเรื่องแนวโน้มการใช้บริการคอมมิวนิตี มอลล์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครครั้งนี้มีวัตถุประสงค์คือ ศึกษาแนวโน้มการใช้บริการคอมมิวนิตี มอลล์ของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้บริโภคที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม และสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด (7Ps) ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการคอมมิวนิตี มอลล์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด เนื่องจากปัจจัยด้านสินค้าที่หลากหลายและบริการที่หลากหลายรูปแบบซึ่งลูกค้าผู้บริโภคใช้งานได้หลากหลาย เช่นร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ร้านทำผม และอื่นๆ โดยผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเดินทางไปที่ต่างๆ นอกจากนี้ปัจจัยด้านมีการบริการที่จอร์ตรงเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าและสถานที่ตั้งของคอมมิวนิตี มอลล์อยู่ในบริเวณที่สะดวกต่อการเดินทาง

บทที่ 3

การวิเคราะห์ที่ตั้งโครงการ

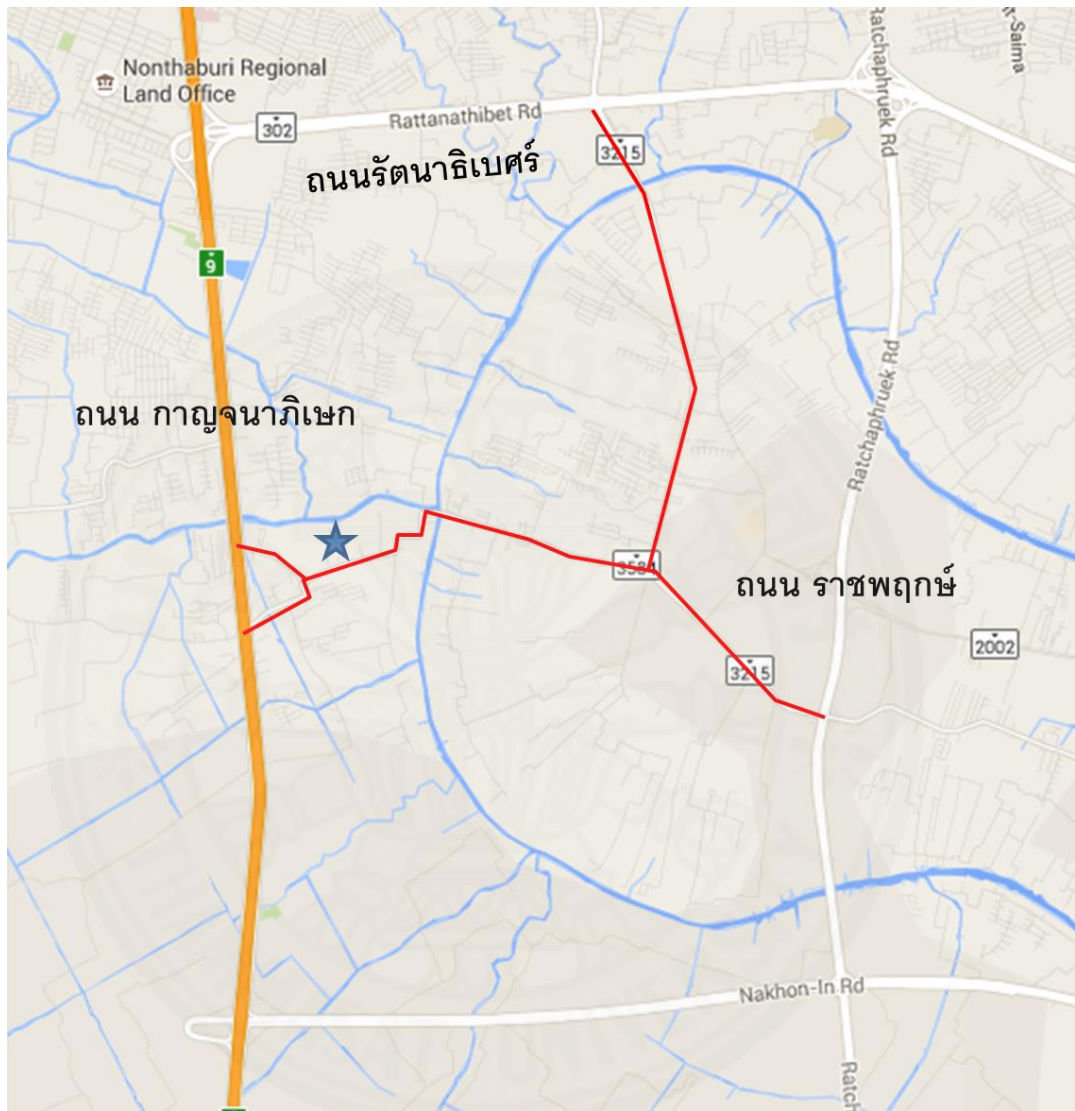
3.1 ที่ตั้งโครงการ

ที่ตั้งโครงการอยู่ในซอยวัดคงคา โดยเข้าไปจากถนน กาญจภิเษกเป็นระยะทางประมาณ 400 เมตร อำเภอ บางใหญ่ ตำบล บางใหญ่ จังหวัด นนทบุรี



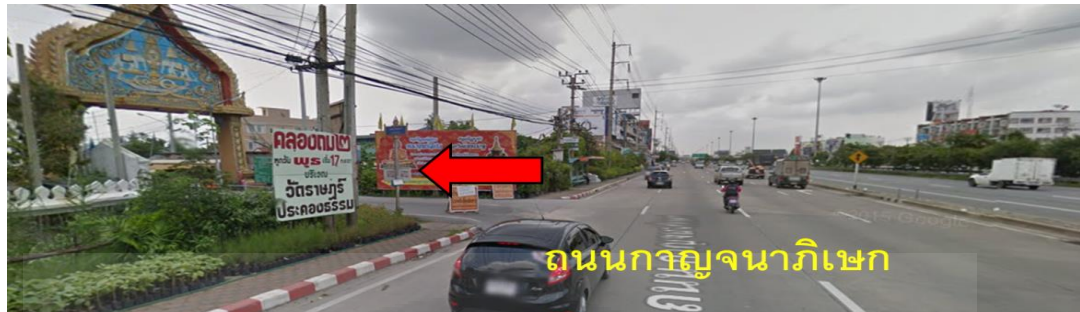
ภาพที่ 3.1 ภาพแสดงที่ตั้งโครงการและสถานที่สำคัญที่อยู่ใกล้เคียง

3.2 การเข้าถึงโครงการ (Accessibility)



ภาพที่ 3.4 การเข้าถึงโครงการ

- 1) จากถนนกาญจนาภิเษก ระยะทางประมาณ 400 เมตร



ภาพที่ 3.5 การเข้าถึงโครงการจากถนนกาญจนาภิเษก

- 2) จากถนนรัตนาธิเบศร์ ระยะทางประมาณ 4.4 กิโลเมตร



ภาพที่ 3.6 การเข้าถึงโครงการจากถนนรัตนาธิเบศร์

- 3) จากถนนราชพฤกษ์ ประมาณ 3.2 กิโลเมตร



ภาพที่ 3.7 การเข้าถึงโครงการจากถนนราชพฤกษ์

3.3 การวิเคราะห์ด้านศักยภาพ (Physical Attribute)

โฉนดที่ดิน ตำบล บางใหญ่ อำเภอ บางใหญ่ จังหวัด นนทบุรี เนื้อที่ดินตามโฉนดประมาณ 2 ไร่ 2 งาน 59 ตารางวา (เป็นรูปแบบการเช่า โดยมีระยะเวลาทั้งหมด 20 ปี) โดยมี ราคาประเมิน 20,000 บาทต่อตารางวา ส่วนราคาตลาดประมาณตารางวาละ 35,000 บาท

ปีที่ 1 ถึง 5 เดือนละ 25,000 บาท

ปีที่ 6 ถึง 7 เดือนละ 30,000 บาท

ปีที่ 11 ถึง 15 เดือนละ 35,000 บาท

ปีที่ 16-20 เดือนละ 40,000 บาท

โดยมีค่าน้ำดิน 500,000 บาท

3.4 ขนาดและรูปร่างที่ดิน



ภาพที่ 3.8 ลักษณะที่ดินที่ศึกษา

ที่ดินมีเนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 59 ตารางวา โดยมีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมู มีหน้ากว้าง ติดถนนประมาณ 97 เมตร และมีความลึกประมาณ 40 เมตร

- ทิศเหนือ ติดต่อกับบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โดยมีระยะติดต่อประมาณ 97 เมตร
- ทิศตะวันออก ติดต่อกับบ้านเดี่ยว ชั้นเดียว โดยมีระยะติดต่อประมาณ 45 เมตร
- ทิศตะวันตกติดต่อกับ ถนน บางใหญ่-บางคูรัด โดยมีระยะทางประมาณ 95 เมตร
- ทิศตะวันตกติดต่อกับบ้านเดี่ยว ชั้นเดียว โดยมีระยะทางประมาณ 40 เมตร

3.5 สภาพที่ดินในปัจจุบันและสภาพแวดล้อม

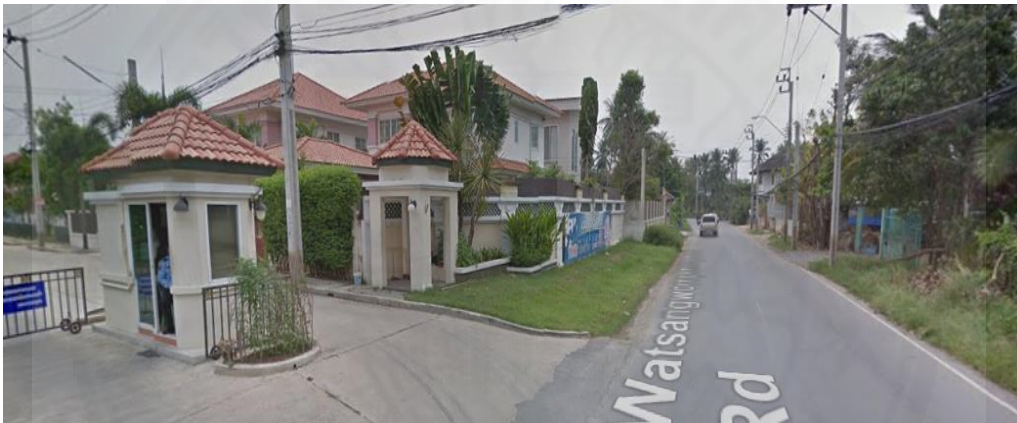
สภาพที่ดินปัจจุบันเป็นที่ดินถมแล้วโดยมีระดับใกล้เคียงกับถนน ไม่ได้ถูกใช้ประโยชน์ใดๆ อยู่ในสภาพรกร้าง มีต้นไม้ขึ้นทั้งขนาดเล็กและใหญ่ ถนนด้านหน้าโครงการเป็นถนน 2 ช่องจราจร คอนกรีตกว้างประมาณ 7 เมตร โดยสภาพแวดล้อมในละแวกนั้นประกอบด้วย บ้านพักอาศัย และหมู่บ้านต่างๆเป็นหลัก เช่น หมู่บ้านชนาพร, หมู่บ้านชลกานต์, หมู่บ้านวราพร, หมู่บ้านศิริวรรณ และมีร้านค้าขายของทั่วไป และร้านอาหาร บ้างเล็กน้อย



ภาพที่ 3.9 สภาพที่ดินปัจจุบัน



ภาพที่ 3.10 สภาพแวดล้อมโดยรอบ



ภาพที่ 3.11 สภาพแวดล้อมโดยรอบ

3.6 การวิเคราะห์ด้านกฎหมาย

ในการดำเนินการพัฒนาโครงการนี้ มีข้อกำหนดที่ต้องศึกษาและวิเคราะห์ตามลำดับศักดิ์ของกฎหมายดังนี้

- พระราชบัญญัติผังเมือง
- พระราชบัญญัติควบคุมอาคารและกฎกระทรวง
- เทศบัญญัติท้องถิ่น และกฎหมายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ผู้ศึกษาได้สรุปสาระสำคัญทางข้อกำหนดที่สำคัญแก่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบตลาดและอาคารให้เช่าได้ดังนี้ (สามารถดูรายละเอียดข้อกำหนดแบบละเอียดได้ในภาคผนวก ก)

สรุปแนวทางการพัฒนาจากข้อกำหนดต่างๆ

อาคารให้เช่า

- สูงไม่เกิน 3 ชั้น ไม่อยู่ริมทางสาธารณะ ต้องมีที่ว่างหน้าอาคาร อย่างน้อย 6.00 เมตร
- ต้องมีที่ว่างระหว่างด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวกับเขตที่ดินของผู้อื่นนั้นกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร
- ต้องมีหน้ากว้างไม่ต่ำกว่า 4.00 ม. มีขนาดตั้งแต่ 2 คูหาขึ้นไปและต้องสร้างด้วยวัสดุทนไฟเท่านั้น
- ชั้นล่างต้องมีขนาดไม่ต่ำกว่า 30 ตร.ม.
- สร้างได้ยาวสุดไม่เกิน 24.00 ม
- สร้าง ได้ติดต่อกันสูงสุด 40 เมตรและ ต้องเว้นว่าง 4.00 เมตร
- ความสูงของตึกแถว (อาคารพาณิชย์) ชั้นล่างต้องไม่ต่ำกว่า 3.50 เมตร ชั้นอื่นไม่ต่ำกว่า 3.00 เมตร
- ตึกแถว ใหม่ที่จอดรถ 1 คันต่อหนึ่งคูหา

ตลาด

- ตลาด ใหม่ที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 120 ตารางเมตร
- ต้องจัดให้มีสถานที่สำหรับผู้ขายของ ห้องส้วม ที่ปัสสาวะ อ่างล้างมือ และที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูล ฝอย ตามที่กำหนดไว้ในส่วนนี้
- ทางเดินภายในตลาดมีความกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร
- แผงจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารทำด้วยวัสดุแข็งแรงที่มีผิวเรียบ ทำความสะอาดง่ายมีความสูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร และอาจเป็นแบบพับเก็บได้
- ไม่ก่อให้เกิดเหตุเดือดร้อนรำคาญแก่ประชาชนจัดให้มีบ่อดักไขมันหรือบ่อพักน้ำเสียก่อนระบายน้ำออกสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะหรือแหล่งน้ำสาธารณะก็ได้
- กรณีที่มีโครงสร้างเฉพาะเสาและหลังคา โครงเหล็กคลุมผ้าใบ เต็นท์ ร่มหรือสิ่งอื่นใดในลักษณะเดียวกัน ต้องอยู่ในสภาพที่มั่นคงแข็งแรง
- ต้องจัดให้มีที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอยอย่างเพียงพอที่จะรองรับปริมาณมูลฝอยในแต่ละวัน และมีลักษณะเหมาะสมตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

บทที่ 4

การวิเคราะห์ทางการตลาด

4.1 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยปี 2558

ในไตรมาสที่สองขยายตัวร้อยละ 2.8 เทียบกับการ ขยายตัวร้อยละ 3.0 ในไตรมาสแรกของปี 2558 และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สองของปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 0.4 จากไตรมาสแรกของปี 2558 รวมครึ่งแรกของปี 2558 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.9

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สองของปี 2558 การใช้จ่ายภาคครัวเรือน ขยายตัวร้อยละ 1.5 โดยการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม (ราคาคงที่) การนำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค การใช้กระแสไฟฟ้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 ร้อยละ 4.7 และร้อยละ 2.4 ตามลำดับ ในขณะที่ปริมาณการจำหน่ายรถยนต์นั่งลดลง ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ที่ระดับ 64.9 เทียบกับระดับ 68.4 ในไตรมาสก่อนหน้า รวมครึ่งแรกของปี 2558 การใช้จ่ายภาคครัวเรือนขยายตัวร้อยละ 2.0 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับการลดลงร้อยละ 1.0 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

การลงทุนรวม ขยายตัวร้อยละ 2.5 โดยการลงทุนภาครัฐ ขยายตัวสูงต่อเนื่องร้อยละ 24.7 เป็นผลจากการลงทุน ภาครัฐบาลขยายตัวร้อยละ 31.2 การลงทุนของรัฐวิสาหกิจขยายตัวร้อยละ 2.7 ในขณะที่การลงทุนภาคเอกชน ลดลง ร้อยละ 3.4 ตามการลดลงของการลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักร รวมทั้งการลงทุนในหมวดยานพาหนะ โดยเฉพาะรถบรรทุกและรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ลดลงเนื่องจากการปรับเปลี่ยนรุ่นของรถกระบะ (ปัจจัยชั่วคราว) ส่วนการลงทุน ก่อสร้างขยายตัวร้อยละ 2.7 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 1.8 ในไตรมาสก่อนหน้า ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจอยู่ที่ ระดับ 48.2 เทียบกับระดับ 50.3 ในไตรมาสก่อนหน้า รวมครึ่งแรกของปี 2558 การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 6.4 โดยการลงทุนภาครัฐขยายตัวร้อยละ 30.9 ในขณะที่ การลงทุนภาคเอกชนอยู่ในภาวะทรงตัว

การส่งออกสินค้า มีมูลค่า 52,657 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ. ลดลงร้อยละ 5.5 โดยปริมาณการส่งออกลดลงร้อยละ 3.8 และ ราคาสินค้าส่งออกลดลงร้อยละ 1.8 เนื่องจากสาเหตุสำคัญ 5 ประการ ได้แก่

- (1) เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลักขยายตัวใน เกณฑ์ต่ำและชะลอตัวจากไตรมาสแรก
- (2) การอ่อนค่าของสกุลเงินในประเทศคู่ค้าโดยเฉพาะเงินยูโรและเงินเยน
- (3) ราคาสินค้าส่งออกลดลงตามราคาน้ำมันดิบและราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลก
- (4) การลดลงของการส่งออกยานยนต์เนื่องจากการปรับเปลี่ยนรุ่นของรถกระบะ
- (5) การตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) ในสินค้าส่งออกของไทยไปยังยุโรป

สาขาการก่อสร้าง ขยายตัวสูงร้อยละ 17.3 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 23.4 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นการปรับตัวดีขึ้นของการก่อสร้างภาครัฐที่ขยายตัวร้อยละ 25.6 โดยที่การก่อสร้างภาครัฐบาลขยายตัวร้อยละ 35.6 และ การก่อสร้างของรัฐวิสาหกิจลดลงร้อยละ 4.0 ส่วนการก่อสร้างภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 2.7 รวมครึ่งแรกของปี 2558 การผลิตสาขาการก่อสร้างขยายตัวร้อยละ 20.1 โดยการก่อสร้างภาครัฐขยายตัวร้อยละ 34.2 และการก่อสร้างภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 2.3

สาขาโรงแรมและภัตตาคาร ขยายตัวร้อยละ 18.7 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 13.5 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติอยู่ที่ 7.0 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.6 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 23.1 ในไตรมาส ก่อนหน้า เป็นการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากเกือบทุกภูมิภาค ยกเว้นยุโรป โอเชียเนีย และแอฟริกา โดยนักท่องเที่ยวเอเชียตะวันออกขยายตัวสูงถึงร้อยละ 61.9 โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากจีน ฮองกง และมาเลเซีย ขณะที่รายรับ จากการท่องเที่ยวอยู่ที่ 323.4 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 26.6 และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 58.5 เพิ่มขึ้น จากร้อยละ 47.3 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า รวมครึ่งแรกของปี 2558 การผลิตสาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวร้อยละ 16.0

สาขาอุตสาหกรรม ลดลงร้อยละ 0.7 ตามการลดลงของอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อการส่งออก แต่อุตสาหกรรมการผลิตเพื่อการบริโภคในประเทศยังขยายตัว กลุ่มอุตสาหกรรมที่ลดลง ได้แก่ ยานยนต์ ผลิตภัณฑ์เคมี ฮาร์ดดิสก์ ไดรฟ์ สิ่งทอ อุปกรณ์วิทยุ และโทรทัศน์ หลอดอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ยางและผลิตภัณฑ์ยาง กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขยายตัว ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม อัตราการใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ร้อยละ 55.5 รวมครึ่งแรกของปี 2558 การผลิตสาขาอุตสาหกรรมขยายตัวร้อยละ 0.9 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมลดลงร้อยละ 3.7 อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 58.8

สาขาเกษตรกรรม ลดลงร้อยละ 5.9 เทียบกับการลดลงร้อยละ 4.7 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการลดลงของผลผลิต พืชเกษตรสำคัญซึ่งได้รับผลกระทบจากปัญหาภัยแล้งที่

เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 ต่อเนื่องมาถึงช่วงกลางปี 2558 ประกอบกับมีภาวะฝนทิ้งช่วง ในหลายพื้นที่ของประเทศ โดยผลผลิตข้าวเปลือก ยางพารา และปาล์มหมักมัน ลดลง ส่วนผลผลิตประมง ปศุสัตว์ และอ้อยเพิ่มขึ้น ในขณะที่ราคาสินค้าเกษตรลดลงเนื่องจากการลดลงของราคา สินค้าเกษตรสำคัญ เช่น ข้าวเปลือก และยางแผ่นดิบชั้น 3 เป็นต้น การลดลงของผลผลิตและราคาสินค้าเกษตร ส่งผลให้รายได้เกษตรกรลดลงร้อยละ 14.2

ปัจจัยบวกสำหรับเศรษฐกิจไทยในช่วงที่เหลือของปี 2558

- สถานการณ์ทางการเมืองในประเทศมีเสถียรภาพ
- คณะรัฐมนตรีชุดใหม่มีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่ชัดเจน
- ภาคการท่องเที่ยวยังมีแนวโน้มการขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ที่ดี
- รัฐบาลเร่งเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายประจำและงบรายจ่ายลงทุน
- การลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ และการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดนมีส่วนช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจได้เป็นอย่างดี
- การดำเนินนโยบายการเงินผ่านการใช้อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (RP 1 วัน) ในระดับใกล้เคียง 1.50% จะมีส่วนช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ
- การลงทุนปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐและภาคเอกชน

ปัจจัยลบสำหรับเศรษฐกิจไทยในช่วงที่เหลือของปี 2558

- การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่ชัดเจน มีผลทำให้การค้าโลก/การลงทุนโลกซบเซาตามไปด้วย
- ปัญหาภัยแล้งที่ยาวนาน และราคาสินค้าเกษตรตกต่ำมีผลทำให้กำลังซื้อของเกษตรกรหดหายไป
- สัดส่วนหนี้สินของภาครัฐที่อยู่ในระดับสูง มีผลทำให้อำนาจซื้อของภาครัฐเรือนลดต่ำลง
- สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากมีความกังวลเกี่ยวกับตัวเลข NPLs

- การที่สภาปฏิรูปแห่งชาติ (สปช.) ลงมติไม่เห็นชอบร่างรัฐธรรมนูญ ลงผลให้การเลือกตั้งที่จะมีในต้นปี 2559 เลื่อน ออกไป ส่งผลในทางจิตวิทยากับนักลงทุน โดยเฉพาะชาวต่างชาติ
- สหภาพยุโรปตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) และแบนสินค้าประมงของไทยชั่วคราว (6 เดือน) เนื่องจากการทำประมง ของไทยไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบ IUU ของสหภาพยุโรป
- องค์การการบินพลเรือนระหว่างประเทศ (ICAO) ให้ใบแดงมาตรฐานความปลอดภัยการบินของไทย

4.2 ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ไตรมาสที่ 1 ปี 2558 ภาพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ชะลอลงจากไตรมาสก่อน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าการลงทุนในโครงการใหม่ยังคงรอนโยบาย กฎเกณฑ์ และกรอบเวลาการเริ่มต้นที่ชัดเจนจากภาครัฐ ขณะที่กิจกรรม การก่อสร้างภาครัฐส่วนใหญ่ ในช่วงนี้เป็นโครงการต่อเนื่องที่เป็น backlog จากช่วงปี 2556 อาทิ โครงการรถไฟฟ้า ทางด่วน และโรงไฟฟ้า ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับโครงการเหล่านี้ ชับเคลื่อนได้บ้าง ทั้งนี้ ธุรกิจ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีแนวโน้มดี ได้แก่ ที่อยู่อาศัย คอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯ ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบน เนื่องจากกำลังซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี ขณะที่กลุ่มที่มีแนวโน้มชะลอตัว ได้แก่ คอนโดมิเนียมระดับกลางถึงระดับล่าง ตลอดจน รายงานแนวโน้มธุรกิจ เมษายน 2558 4 โครงการคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต และหัวหิน เนื่องจากมีอุปสงค์ที่เบาบาง อาคารสำนักงานเติบโต ได้น้อย เช่นเดียวกับโรงแรมในกรุงเทพฯ ที่ปัจจุบันมีอุปทานส่วนเกินค่อนข้างมาก

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2558 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป สะท้อนจาก ผลสำรวจความเห็นของสถาบันการเงินที่คาดว่าความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยยังคงปรับเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า (ภาพที่ 4) สอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ พบว่าอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำจะช่วยกระตุ้นความต้องการที่ อยู่อาศัย ทั้งการอยู่อาศัยจริงและการลงทุนในระยะต่อไป ผู้ประกอบการคาดว่าจะเปิดตัว

โครงการที่อยู่อาศัยใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอาคารชุดสำหรับตลาดลูกค้าระดับกลางถึงบนที่ยังมี ความต้องการอยู่ และคาดว่าอุปสงค์โดยรวมของตลาดที่อยู่ อาศัยจะกลับมาฟื้นตัวได้ดีในช่วงครึ่งหลังของปีนี้ เมื่อมีความ ชัดเจนของการลงทุนภาครัฐในไตรมาสที่ 4 ปี 2558

ปัจจัยบวกและลบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558

ปัจจัยบวก

- สถานการณ์ทางการเมืองที่มีเสถียรภาพมากขึ้น คาดว่าแผนการปฏิรูปประเทศจะช่วยให้ความชัดเจนมากขึ้นในแง่ของนโยบายและทิศทางการเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งจะช่วยให้บรรยากาศในธุรกิจและความเชื่อมั่นผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น
- แผนกระตุ้นเศรษฐกิจ การใช้จ่าย และการลงทุนจากภาครัฐฯ ในโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ คาดว่าจะเริ่มเห็นผลในปีนี้ ซึ่งจะส่งผลดีต่อการขยายความต้องการในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- ราคาน้ำมันในตลาดโลกปรับตัวลดลงมากกว่าครึ่งนับตั้งแต่เดือนมิถุนายนปี 2557 และราคาน้ำมันดิบในตลาดเบรนท์ปรับตัวลดลงเหลือต่ำกว่า 50 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรลนับตั้งแต่ปี 2552 ซึ่งราคาน้ำมันที่ลดลงนอกจากจะส่งผลดีโดยตรงต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศแล้ว ยังส่งผลดีทางอ้อมต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ด้วย เนื่องจากช่วยให้ผู้บริโภคมีค่าใช้จ่ายลดลง และมีกำลังซื้อมากขึ้น
- ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์ คาดว่าอัตราดอกเบี้ยสำหรับปีนี้ จะยังคงอยู่ระดับต่ำ ซึ่งนอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องอาศัยเงินกู้จากสถาบันการเงินแล้ว ยังเป็นประโยชน์ต่อความสามารถในการซื้อในภาคที่อยู่อาศัยด้วย

ปัจจัยลบ

- หนี้สินภาคครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง จะส่งผลให้ภาคที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะที่บ้านหรือคอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาปานกลางลงไปอาจไม่สามารถขยายตัวได้มากเท่าที่ควร

- ในขณะที่มีการประมาณการเห็นว่าเศรษฐกิจไทยจะมีการขยายตัวราว 4% ในปีนี้ แต่ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจยังคงมีอยู่ ซึ่งเกิดจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอก รวมถึงความไม่แน่นอนของแนวโน้มเศรษฐกิจโลก
- ราคาที่ดินค่อนข้างปรับตัวขึ้นสูงมากทำให้โอกาสในการทำกำไรของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ลดลง

4.3 อัตราผลตอบแทนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ

ตารางดังกล่าวแสดงอัตราผลตอบแทนของอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ โดยอ้างอิงจากสมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ไทย ซึ่งสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้ประกอบการตัดสินใจ

ตารางที่ 4.1 อัตราผลตอบแทนของอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	อัตราผลตอบแทน						
	เม.ย.2551	พ.ค.2552	กค.2553	ค.ค.2554	ค.ค.2555	พ.ธ.2556	ธ.ค.2557
โกดัง/โรงงาน	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	6-8% ปริมณฑล	9-12% เขตปริมณฑล (พื้นที่น้ำไม่ท่วม)	8-10% ปริมณฑล	8-11% ปริมณฑล
ศูนย์การค้า	8-10% กทม. ปริมณฑล	8-12% กทม. ปริมณฑล	8-12% กทม.ปริมณฑล	8-12% กทม.ปริมณฑล	กทม.CBD 12-15% กทม.นอก CBD 10-12%	กทม.CBD 10-12% กทม.นอก CBD 8-10%	กทม.CBD 8-10% กทม.นอก CBD 7-9%
อาคารสำนักงาน	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-6%	กทม.CBD 7-10% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 6-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 6-7%	กทม.CBD 6-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 6-8% กทม.นอก CBD 5-7%
เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	กทม. เกรด A 8-9% กทม. เกรด B 7-8%	กทม. เกรด A 7-10% กทม. เกรด B 6-8%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 6-8%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%	กทม. เกรด A 7-8% กทม. เกรด B 6-7%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%
อพาร์ทเมนต์	กทม. 6-7%	กทม. 6-8%	กทม. 6-8%	กทม. 5-7%	กทม. 6-7%	กทม. 5-7%	กทม. 5-7%
โรงแรม	กทม. 8-10%	กทม. 8-12%	กทม. 7-8%	กทม. 7-9%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 10-12% เกรด 3 ดาว 8-10%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 8-10% เกรด 3 ดาว 7-8%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 7-9% เกรด 3 ดาว 6-8%

ที่มา : สมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ไทย ธันวาคม พ.ศ. 2558

4.4 แนวโน้มของธุรกิจค้าปลีก

มูลค่ารวมตลาดค้าปลีกไทย 2.77 ล้านบาทในปี 2557 โดยคาดว่าในปี 2558 ตลาดรวมจะเติบโตขึ้นประมาณ 1-1.5% คิดเป็นมูลค่ารวมมากกว่า 3 ล้านล้านบาท สำหรับดัชนีค้าปลีกจากสมาคมผู้ค้าปลีกไทยในปี 2557 พบว่า สินค้าหมวดคงทน (Durable Goods) ได้แก่ สินค้าไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง และอื่นๆ เติบโตเพียง 2.7% ลดลงจากปี 2556 ที่เติบโต 8.5% ซึ่งเป็นการลดลงตามความอ่อนตัวด้านราคาของวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ขณะที่ความพยายามของรัฐบาลในการผลักดันให้เกิดทีวีดิจิตอลยังไม่ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเท่าที่ควร ส่วนสินค้าหมวดกึ่งคงทน (Semi-Durable Goods) ได้แก่ สินค้าแฟชั่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ และอื่นๆ เติบโต 3.4% ลดลงเล็กน้อยจาก 5.5% ในปี 2556 เนื่องจากผู้บริโภคที่มีระดับรายได้กลางถึงสูงได้รับผลกระทบน้อยจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ขณะที่สินค้าหมวดไม่คงทน (Non Durable Goods) ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวันมีการเติบโต 3.1% ลดลงจากปี 2556 ที่เติบโต 4.5% สะท้อนให้เห็นถึงกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังไม่ฟื้นตัว รวมถึงผลกระทบจากปัญหาหนี้สินของครัวเรือนที่ยังอยู่ในเกณฑ์ที่สูง ค้าปลีกทุกหมวดขยายสาขาต่อเนื่อง ในส่วนของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกที่ไม่ใช่อาหาร (Non Food) แบ่งเป็นหมวดห้างสรรพสินค้า (Department Store) ขยายสาขาเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่มี 61 แห่งเป็น 69 แห่ง หมวดวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง (Home Improvement & D.I.Y.) เพิ่มขึ้นจาก 162 แห่งเป็น 178 แห่งขณะเดียวกัน หมวดไอทีและอิเล็กทรอนิกส์ (Consumer & Electronics & Appliance) กลับมีการลดสาขาลงเล็กน้อยจาก 1,466 แห่งเหลือ 1,435 เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสนใจโทรศัพท์มือถือเพิ่มขึ้นโดยหมวดสุขภาพและความงาม (Health & Beauty Store) ยังคงมีอัตราการเติบโตสูงสุดคือเพิ่มขึ้นจาก 980 แห่งเป็น 1,146 แห่ง โดยคาดว่าจะยังมีอัตราการเติบโตสูงสุดในปี 2558 (อ้างอิงจากหนังสือพิมพ์ astv ผู้จัดการ)

4.5 รูปแบบโครงการ

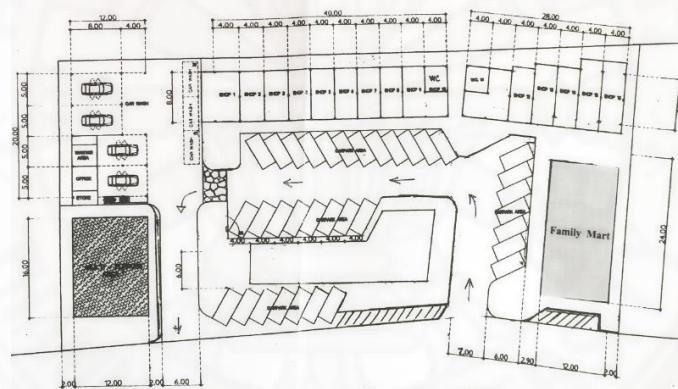
ทางผู้จัดทำได้วางแผนว่าโครงการนี้ประกอบด้วย 5 ส่วนหลักคือตลาดสด ตลาดอาหาร พื้นที่ลาดรถ ร้านสะดวกซื้อและห้องแถวให้เช่าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้คนในย่านบางใหญ่ ซึ่งสามารถมาใช้บริการที่โครงการเนื่องจากมีความหลากหลายของร้านค้าและสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้เนื่องจากเป็นทำเลที่เป็นศูนย์กลางของหมู่บ้านในละแวกนั้นหลายหมู่บ้าน ซึ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้มาใช้บริหาร เช่น มีร้านบริการนวด

พื้นที่ล้างรถ ร้านตัดผม ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร โดยอ้างอิงจากการทบทวนวรรณกรรมใน บทที่ 3 หัวข้อ 3.4 หน้า 32 โดยการที่แบ่งโครงการเป็นหลายส่วนสามารถดึงดูดผู้มาใช้ บริหารได้โดยผู้มาใช้บริการสามารถเลือกใช้สินค้าหรือบริการได้ตามสะดวกโดยไม่ต้องเดิน ทางไกลและมีที่จอดรถเพียงพอสำหรับผู้มาใช้บริการ ซึ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้ บริการเนื่องจากถนนที่ตัดผ่านซอยวัดคงคามีขนาดค่อนข้างแคบซึ่งยากต่อการจอดรถ

สภาพแวดล้อมและที่ตั้ง

ที่ตั้งโครงการอยู่ในซอยวัดคงคา โดยเข้าไปจากถนน กาญจนาภิเษกเป็นระยะทาง ประมาณ 400 เมตร อำเภอ บางใหญ่ ตำบล บางใหญ่ จังหวัด นนทบุรี ซึ่งซอยวัดคงคานี้ เป็นซอยที่เป็นที่รู้จักของคนในละแวกบางใหญ่เนื่องจากซอยนี้สามารถเชื่อมต่อไปยังถนน ใหญ่ได้ถึง 3 สาย ได้แก่ ถนนกาญจนาภิเษก ถนนราชพฤกษ์ และถนนรัตนาศิเบศร์

แปลนของโครงการ



ภาพที่ 4.1 ผังของโครงการ



ภาพที่ 4.2 ผังของโครงการที่ถูกแบ่งพื้นที่ขาย

โครงการนี้ประกอบด้วย 5 พื้นที่

- พื้นที่ที่ 1 เป็นพื้นที่ขนาด 16 x 12 ตารางเมตรซึ่งแบ่งไว้ให้ร้านสะดวกซื้อ
- พื้นที่ที่ 2 เป็นพื้นที่ขนาด 20 x 12 ตารางเมตรซึ่งแบ่งไว้สำหรับร้านล้างรถ
- พื้นที่ที่ 3 เป็นพื้นที่สำหรับอาคารพาณิชย์ชั้นเดียวให้เช่า 16 ห้องขนาด 8 x 4 ตารางเมตร
- พื้นที่ที่ 4 เป็นพื้นที่ขนาด 14 x 24 ตารางเมตร สำหรับตลาดนัด
- พื้นที่ที่ 5 เป็นพื้นที่ 18 แฉงสำหรับตลาดขายอาหารพร้อมรับประทาน

ลักษณะของโครงสร้างแต่ละพื้นที่

พื้นที่สำหรับร้านสะดวกซื้อ

แบ่งไว้สำหรับร้านค้าสะดวกซื้อเช่น เซเว่นอีเลฟเว่น หรือ แฟมมิลีมาร์ท

พื้นที่ให้เช่าธุรกิจล้างรถยนต์

- ฐานราก ใช้เสาเข็มรูปตัวไอขนาด 2 x 2 ลึก 4 เมตร ตีปูพรมทุกๆ 2 เมตร
- เป็นอาคาร ค.ส.ล
- ผนังก่ออิฐฉาบปูนทาสี

พื้นที่อาคารให้เช่า

- ฐานราก ใช้เสาเข็มรูปตัวไอขนาด 2 x 2 ลึก 4 เมตร ตีปูพรมทุกๆ 2 เมตร
- เป็นอาคาร ค.ส.ล
- ผนังก่ออิฐฉาบปูนทาสี

พื้นที่ตลาดสดให้เช่า

- เติ้นท์ทรงโค้ง ขนาด 5x10x2.3 ม.

พื้นที่ศูนย์อาหาร

จำนวนที่จอดรถ	38 คัน
พื้นที่อาคาร	1,262 ตารางเมตร
พื้นที่เช่า	1,182 ตารางเมตร

4.6 วิเคราะห์อุปสงค์ – อุปทานของอสังหาริมทรัพย์ประเภทตลาดในย่านบางใหญ่

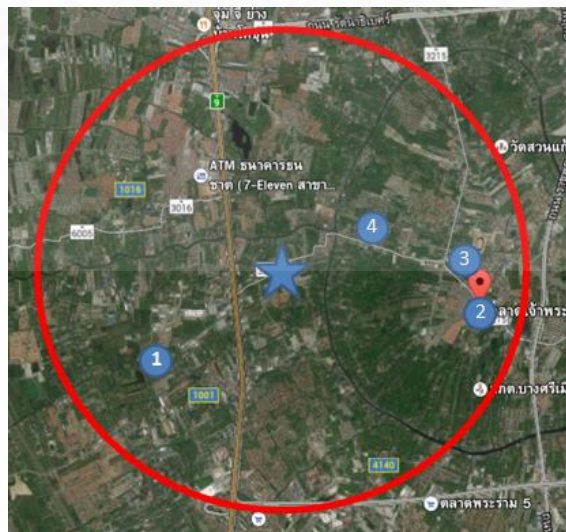
ด้านอุปสงค์

อัตราเช่าต่อพื้นที่ของตลาดนั้นสามารถบ่งบอกถึงความต้องการของตลาดในพื้นที่นั้นๆของผู้คนในละแวกนั้นได้เช่นกัน โดยผู้จัดทำได้ทำการสำรวจธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทตลาดในย่านบางใหญ่ในย่านที่ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นจำนวน 4 โครงการ ได้แก่ ตลาดวัดพระเงิน, ตลาดเจ้าพระยา, ตลาดดอนพรหม และ ตลาดบางใหญ่ จากการสำรวจนั้นทั้ง 4 โครงการมีอัตราเช่ารวมอยู่ที่ 90%, 95%, 93% และ 87% ตามลำดับ ซึ่งถือว่าเป็นอัตราเช่าต่อพื้นที่ที่สูงมาก

ตารางที่ 4.2 เปรียบเทียบอัตราพื้นที่เช่าของคู่แข่ง

โครงการ	จำนวนล็อต	ล็อตที่ว่าง	อัตราเช่าต่อพื้นที่	จำนวนอาคารในเช่า	จำนวนห้องว่าง	อัตราเช่าต่อพื้นที่
ตลาดวัดพระเงิน	140	15	89%	15	0	100%
ตลาดเจ้าพระยา	180	9	95%	9	0	100%
ตลาดดอนพรหม	42	3	93%	-	-	-
ตลาดบางใหญ่	76	10	87%	-	-	-
ตลาดที่ศึกษา	42	18	-	16	-	-

ด้านอุปทาน



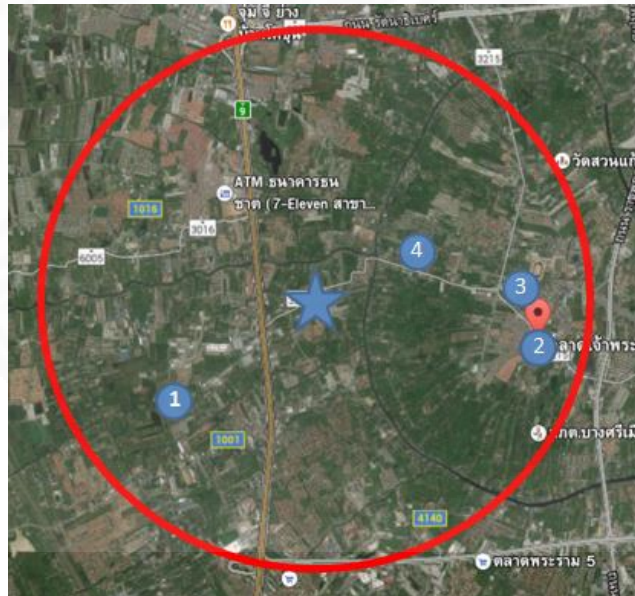
ภาพที่ 4.4 ผังแสดงตลาดในย่านที่ทำการศึกษาในรัศมี 3 กิโลเมตร

ทั้งนี้จากการลงสำรวจพื้นที่โดยตีวงรอบรัศมีระยะ 3 กม. (ตั้งแต่ถนนรัตนธิเบศร์ต่อเนื่องมาจนถึงพระราม 5 จากรัศมีในวงดังกล่าว พบว่ามี 4 โครงการซึ่งมีศักยภาพซึ่งสามารถนำมาเปรียบเทียบกับโครงการที่จะทำการศึกษาได้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.3 เปรียบเทียบอัตราพื้นที่เช่าตลาดของคู่แข่ง

โครงการ	จำนวนลีด	ลีดที่ว่าง	อัตราเช่าต่อพื้นที่	จำนวนอาคารให้เช่า	จำนวนห้องว่าง	อัตราเช่าต่อพื้นที่
ตลาดวัดพระเงิน	140	15	89%	15	0	100%
ตลาดเจ้าพระยา	180	9	95%	9	0	100%
ตลาดดอนพรหม	42	3	93%	-	-	-
ตลาดบางใหญ่	76	10	87%	-	-	-
ตลาดที่ศึกษา	42	18	-	16	-	-

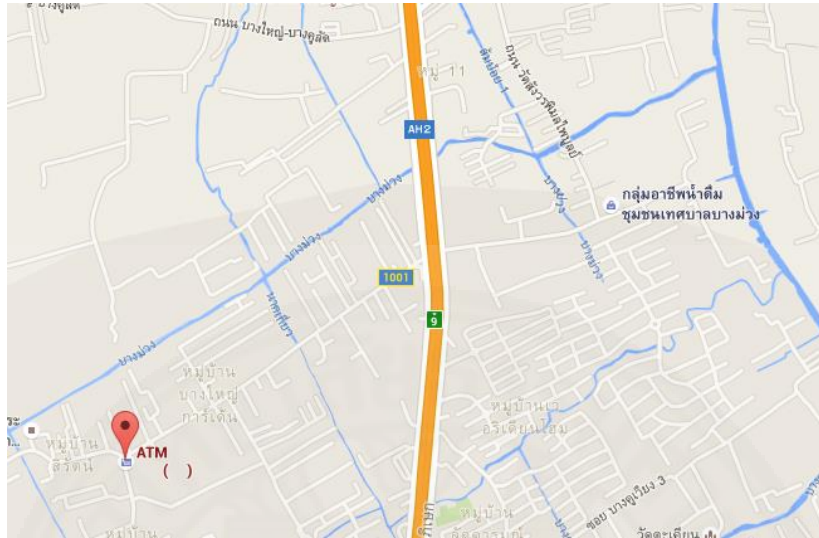
4.7 วิเคราะห์คู่แข่ง



ภาพที่ 4.5 ผังแสดงตำแหน่งตลาดในบริเวณที่ศึกษา

ผู้จัดทำได้ทำการลงพื้นที่สำรวจตลาดที่มีศักยภาพในรัศมี 3 กิโลเมตรจากที่ดินที่ทำการศึกษพบว่า มีตลาดทั้งหมด 4 ตลาดที่มีศักยภาพและดึงดูดผู้มาใช้บริการได้มากโดยทั้ง 4 โครงการนั้นมีพื้นที่ตั้งแต่ประมาณ 0.45 ไร่ไปจนถึงประมาณ 7 ไร่ โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการตลาดวัดพระเงิน



ภาพที่ 4.6 แผนที่ตลาดวัดพระเงิน



ภาพที่ 4.7 ผังของตลาดวัดพระเงิน



ภาพที่ 4.8 ทางเข้าของตลาดวัดพระเงิน



ภาพที่ 4.9 ลักษณะของตลาดวัดพระเงิน

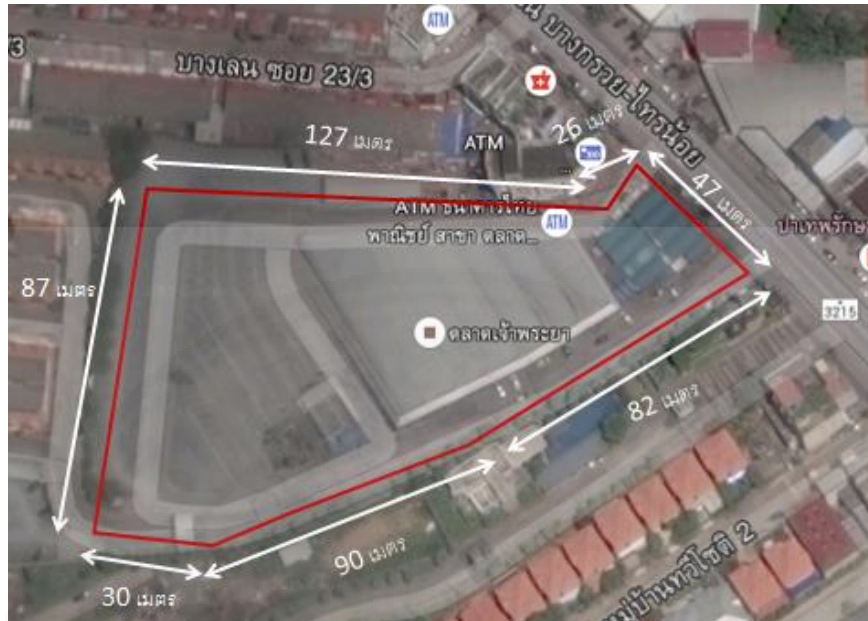


ภาพที่ 4.10 ลักษณะของอาคารพาณิชย์ของตลาดวัดพระเงิน

ตารางที่ 4.4 ตารางสรุปรายละเอียดตลาดวัดพระเงิน

ชื่อโครงการ	ตลาดวัดพระเงิน
ที่ตั้งโครงการ	ซอยวัดพระเงิน ประมาณ 1.3 กิโลเมตรจากถนนกาญจนาภิเษก โดยมีระยะห่างจากทรัพย์สินประมาณ 2.6 กิโลเมตร
ประเภทโครงการ	ตลาดนัดและอาคารพาณิชย์
เนื้อที่โครงการ	ประมาณ 6.5 ไร่
จำนวนที่เช่า	140 แผง (ตลาด) และ 15 อาคาร (อาคารพาณิชย์)
อัตราพื้นที่เช่า	89%
พื้นที่จอดรถ	ประมาณ 200 คัน
พื้นที่ใช้สอย (ตลาด)	2 x 1.5 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอย (อาคาร 4 ชั้น)	4 x 12 x 4 ตารางเมตร
ราคาค่าเช่า (ตลาด)	3,300 บาท/เดือน
ราคาค่าเช่า (อาคาร)	25,000 บาท/เดือน

โครงการตลาดเจ้าพระยา



ภาพที่ 4.11 ฝั่งของตลาดเจ้าพระยา



ภาพที่ 4.12 ด้านหน้าของตลาดเจ้าพระยา



ภาพที่ 4.13 ลักษณะภายในของตลาดเจ้าพระยา



ภาพที่ 4.14 ลักษณะของอาคารให้เช่าของตลาดเจ้าพระยา

ตารางที่ 4.5 ตารางสรุปรายละเอียดตลาดเจ้าพระยา

ชื่อโครงการ	ตลาดเจ้าพระยา
ที่ตั้งโครงการ	ถนนบางกรวย-ไทรน้อย ห่างจากทรัพย์สินประมาณ 3 กิโลเมตร
ประเภทโครงการ	ตลาดนัดและอาคารพาณิชย์
เนื้อที่โครงการ	ประมาณ 8 ไร่
จำนวนที่เช่า	144 แฉ่ง (ตลาด) 36 แฉ่ง (อาหาร) และ 9 อาคาร (อาคารพาณิชย์)
อัตราพื้นที่เช่า	95%
พื้นที่จอดรถ	ประมาณ 220 คัน
พื้นที่ใช้สอย (ตลาด)	2 x 2 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอย (แผงอาหาร)	3 x 2 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอย (อาคาร 1 ชั้น)	4 x 8 ตารางเมตร
ราคาค่าเช่า (ตลาด)	4,900 บาท/เดือน
ราคาค่าเช่า (แผงอาหาร)	6,500 บาท/เดือน
ราคาค่าเช่า (อาคาร)	10,000 บาท/เดือน

โครงการตลาดสดดอนพรหม



ภาพที่ 4.15 พังของตลาดสดดอนพรหม



ภาพที่ 4.16 ด้านหน้าของตลาดสดดอนพรหม

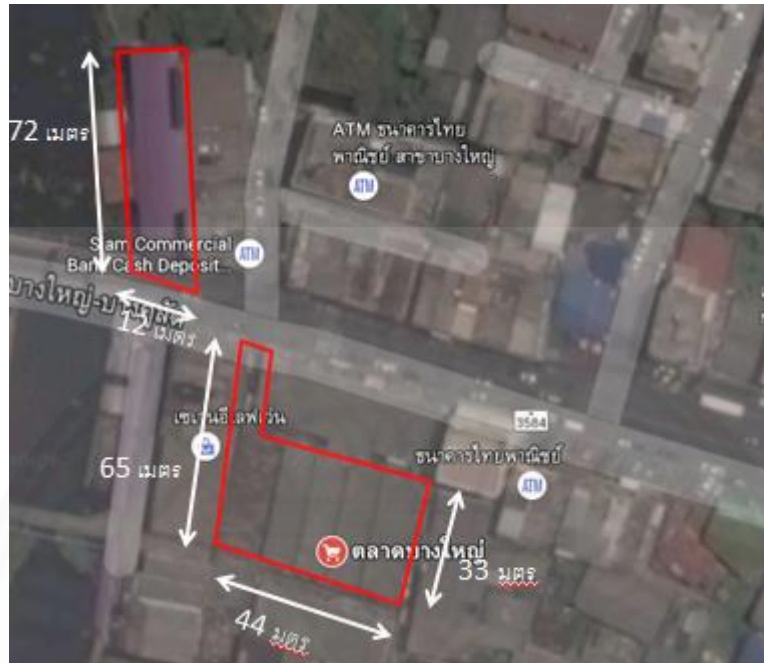


ภาพที่ 4.17 ลักษณะภายในของตลาดสดดอนพรหม

ตารางที่ 4.6 ตารางสรุปรายละเอียดตลาดสดดอนพรหม

ชื่อโครงการ	ตลาดสดดอนพรหม
ที่ตั้งโครงการ	ถนนบางกรวย-ไทรน้อย ห่างจากทรัพย์สินประมาณ 2.4 กิโลเมตร
ประเภทโครงการ	ตลาดนัด
เนื้อที่โครงการ	ประมาณ 0.45 ไร่
จำนวนที่เช่า	27 แผง (ตลาด) 16 แผง(อาหาร)
อัตราพื้นที่เช่า	93%
พื้นที่จอดรถ	ไม่มีที่จอดรถ
พื้นที่ใช้สอย (ตลาด)	2 x 1.5 ตารางเมตร
พื้นที่ใช้สอย (แผงอาหาร)	2 x 1.5 ตารางเมตร
ราคาเช่า (ตลาด)	3,000 บาท/เดือน
ราคาเช่า (แผงอาหาร)	4,000 บาท/เดือน

โครงการตลาดบางใหญ่



ภาพที่ 4.18 ผังของตลาดบางใหญ่



ภาพที่ 4.19 ลักษณะภายในของตลาดบางใหญ่



ภาพที่ 4.20 ด้านหน้าของตลาดบางใหญ่

ตารางที่ 4.7 ตารางสรุปรายละเอียดตลาดบางใหญ่

ชื่อโครงการ	ตลาดบางใหญ่
ที่ตั้งโครงการ	ถนนบางใหญ่-บางคูวัด ห่างจากทรัพย์สินประมาณ 1 กิโลเมตร
ประเภทโครงการ	ตลาดนัด
เนื้อที่โครงการ	ประมาณ 1.5 ไร่
จำนวนที่เช่า	16 แผง (อาหาร) 26 แผง (ตลาดนัด)
อัตราพื้นที่เช่า	87%
พื้นที่จอดรถ	ไม่มีที่จอดรถ
พื้นที่ใช้สอย	4 x 4 ตารางเมตร และ 2 x 2 ตารางเมตร
ราคาค่าเช่า (ตลาด)	3,000 บาท/เดือน
ราคาค่าเช่า (แผงอาหาร)	4,500 บาท/เดือน

4.8 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็ง

1. ทำเลที่ตั้งของโครงการถูกล้อมรอบด้วยชุมชนและสามารถเข้าถึงได้ง่าย
2. มีที่จอดรถที่เพียงพอและช่องจอดรถมีขนาดใหญ่ทำให้ผู้บริโภคมองความสะดวกสบาย
3. มีสินค้าและบริการหลากหลายแตกต่างจากตลาดรอบข้าง

จุดอ่อน

1. เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้อาจจะยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

โอกาส

1. ค่าเช่าของที่ดินค่อนข้างถูกเมื่อเทียบกับที่ดินแปลงอื่นรอบข้าง
2. เป็นโครงการที่มีสินค้าและบริการหลากหลายเมื่อเทียบกับตลาดรอบข้าง
3. ปัญหาเรื่องที่จอดรถไม่เพียงพอของตลาดอื่นๆโดยรอบ

อุปสรรค

1. ปัญหาในด้านการขาดแคลนคนงาน และการทิ้งงานของผู้รับเหมา

4.9 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (Market Mix)

Product

เป็นอาคารให้เช่ามีพื้นที่ประมาณ 4x8 ตารางเมตร และพื้นที่ตลาดสดหรือศูนย์อาหารให้เช่า ซึ่งการออกแบบทันสมัยเหมาะกับคนรุ่นใหม่ เน้นให้คนที่ขับรถหรือเดินผ่านเห็นได้อย่างชัดเจน ออกแบบที่จอดรถให้เพียงพอและมีขนาดใหญ่กว่าปกติเล็กน้อย ซึ่งทำให้ง่ายและสะดวกต่อการจอดรถ

Price

การตั้งราคานั้นจะแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้

- ส่วนพื้นที่สำหรับร้านสะดวกซื้อ คิดค่าเช่า 70,000 บาทต่อเดือน
- พื้นที่ล้างรถ 30,000 บาทต่อเดือน

- อาคารให้เช่าคิด 10,000 บาทต่อเดือน
- แผงอาหารสดคิด 3,300 บาทต่อเดือน
- แผงศูนย์อาหารคิด 5,000 บาทต่อเดือน

ซึ่งราคาทั้งหมดดังกล่าวที่ผู้ศึกษาตั้งขึ้นนั้นเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดเล็กน้อย

Place

- ทำการติดป้ายขนาดใหญ่หน้าโครงการเพื่อให้คนที่ขับรถผ่านหรือเดินผ่านเห็นได้อย่างชัดเจน
- ทำการจ้างรถแท็กซี่เพื่อให้คนในละแวกนั้นรู้จัก
- ทำการโฆษณาผ่านสื่อวิทยุชุมชนในเขตบางม่วง

Promotion

- จัดโปรโมชั่นร่วมกับแม่ค้า เช่นการลดราคาสินค้าหรืออาหาร
- จัดกิจกรรมพิเศษในวันสำคัญเพื่อให้ครอบครัวในย่านนั้นมาทำกิจกรรมร่วมกัน

บทที่ 5

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

5.1 สมมติฐานรายได้

รายได้หลักของโครงการนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ส่วนโดยอ้างอิงจากราคาตลาดรอบข้าง

- ส่วนพื้นที่สำหรับร้านสะดวกซื้อ คิดค่าเช่า 70,000 บาทต่อเดือน
- พื้นที่ล้างรถ 30,000 บาทต่อเดือน
- อาคารให้เช่าคิด 10,000 บาทต่อเดือน
- แผงอาหารสดคิด 3,300 บาทต่อเดือน
- แผงศูนย์อาหารคิด 5,000 บาทต่อเดือน

5.2 สมมติฐานรายจ่าย

ต้นทุนเช่าที่ดิน

- ค่าหน้าดิน 500,000 บาท
- ค่าเช่าเริ่มต้น 30,000 บาทและเพิ่มขึ้น 5,000 ทุกๆ 5 ปี

ต้นทุนการก่อสร้างแบ่งตามพื้นที่

พื้นที่ให้เช่าธุรกิจล้างรถยนต์

- ฐานราก ใช้เสาเข็มรูปตัวไอขนาด 2 x 2 ลึก 4 เมตร ตีปูพรมทุกๆ 2 เมตร
- เป็นอาคาร ค.ส.ล
- ผนังก่ออิฐฉาบปูนทาสี

พื้นที่อาคารให้เช่า

- ฐานราก ใช้เสาเข็มรูปตัวไอขนาด 2 x 2 ลึก 4 เมตร ตีปูพรมทุกๆ 2 เมตร
- เป็นอาคาร ค.ส.ล
- ผนังก่ออิฐฉาบปูนทาสี
-

พื้นที่ตลาดสดให้เช่า

- เติ้นท์ทรงโค้ง ขนาด 5x10x2.3 ม.

พื้นที่ศูนย์อาหาร

- ฐานราก ใช้เสาเข็มรูปตัวไอขนาด 2 x 2 ลึก 4 เมตร ตีปูพรมทุกๆ 2 เมตร
- เป็นโครงหลังคาเหล็กสมาร์ททรัส

ตารางที่ 5.1 ค่าก่อสร้าง

พื้นที่	รายละเอียด	ราคารวม	หมายเหตุ
ถนน	พื้นปูน ค.ส.ล หน้า 15 เซนติเมตร 4,236 ตารางเมตร	2,965,200	700 บาท/ ตารางเมตร
พื้นที่สำหรับร้าน สะดวกซื้อ	ผู้เช่าเป็นผู้ออก	-	-
พื้นที่สำหรับธุรกิจล้าง รถ	240 ตารางเมตร	1,680,000	7,000 บาท/ ตารางเมตร
พื้นที่สำหรับอาคารให้ เช่า	512 ตารางเมตร	3,584,000	7,000 บาท/ ตารางเมตร
พื้นที่สำหรับตลาดสด ให้เช่า	เติ้นท์ทรงโค้ง ขนาด 5x10x2.3 เมตร	140,000	20,000 บาท/ เต้นท์
พื้นที่สำหรับศูนย์ อาหารให้เช่า	192 ตารางเมตร	1,152,000	6,000 บาท/ ตารางเมตร

ราคาต่อหน่วยอ้างอิงจากสมาคมนักประเมิน 2558

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

- ค่าทำการตลาด 2% ของรายได้
- ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน เท่ากับ 15,000 บาทต่อเดือน
- ค่าจ้างพนักงานทำความสะอาดโครงการ 2 คน เท่ากับ 18,000 บาทต่อเดือน
- งบประมาณสำหรับดูแลรักษาโครงการ เท่ากับ 30,000 บาทต่อเดือน

5.3 เครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจลงทุน

ผู้ศึกษาได้เลือกหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนจาก

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งหมายถึงผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายตลอดอายุโครงการ ณ ผลตอบแทนที่ต้องการ ในการเลือกโครงการ ค่า NPV จะแสดงให้เห็นว่าโครงการที่กำลังพิจารณา มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของการลงทุนเป็นมูลค่า เท่าไรเมื่อสิ้นสุดโครงการ ถ้าค่า NPV มีค่าเป็นบวกแสดงว่าโครงการดังกล่าว สมควรที่จะลงทุน และเลือกโครงการที่ให้ค่า NPV เป็นบวกสูงที่สุด แต่การใช้ NPV เพียงอย่างเดียว อาจทำให้มีข้อจำกัดในการตัดสินใจ เลือกโครงการได้ ในกรณีที่โครงการมี ขนาดต่างกัน แต่ให้ค่า NPV ที่เป็นบวกเท่ากัน ดังนั้น การตัดสินใจให้การสนับสนุน ควรจะต้องนำเครื่องมืออื่น มาประกอบการ พิจารณา ควบคู่ไปกับการใช้ค่า NPV

มูลค่าปัจจุบัน = มูลค่าปัจจุบันกระแสเงินสดรับ - มูลค่าปัจจุบันกระแสเงินสดจ่าย

2. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) หมายถึงอัตราลดค่า (discount rate) ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบัน ของกระแสเงินสด ที่คาดว่าจะต้องจ่ายในการลงทุน เท่ากับมูลค่าปัจจุบัน ของกระแส เงินสด ที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินการ ประหยัดพลังงาน ตลอดอายุ โครงการ จากค่านิยามข้างต้น การคำนวณหา อัตราผลตอบแทนลดค่า จะต้องทราบข้อมูลดังนี้

กระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิ

กระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการ

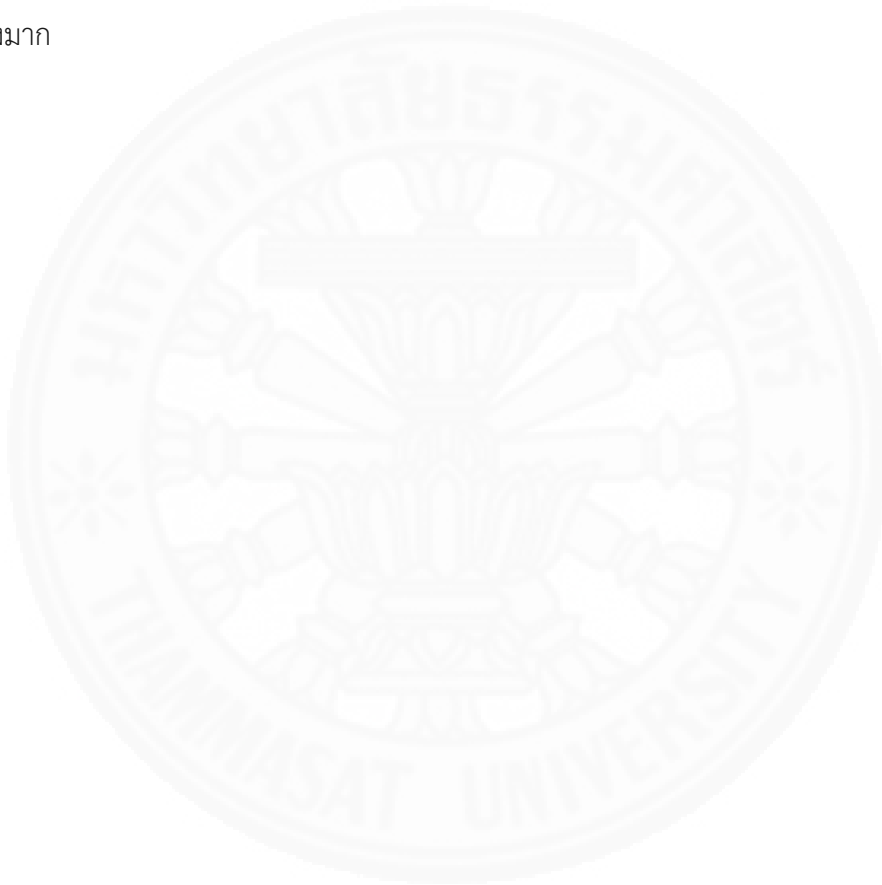
ระยะเวลาของโครงการ

การคำนวณหาค่า IRR ก็คือการหาค่า discount rate ที่ทำให้ NPV มีค่าเท่ากับศูนย์ นั่นเอง ถ้าค่า IRR มากกว่า หรือ เท่ากับ ค่าของทุน discount rate ที่ผู้ลงทุนเลือกใช้เป็นจุดตัดสินใจ ก็ถือได้ว่า โครงการ ดังกล่าว เป็นโครงการที่น่าลงทุน โดยทั่วไปแล้ว ทั้งวิธีในการประเมินโครงการจากค่า IRR และ NPV จะให้ผล การตัดสินใจรับโครงการ หรือปฏิเสธโครงการ เป็นไปในทำนองเดียวกัน

3. งวดเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) คือ ระยะเวลา (เป็นจำนวนปี /เดือน หรือวัน) ที่กระแส เงินสด รับจากโครงการ สามารถชดเชย กระแสเงินสดจ่าย ลงทุนสุทธิตอน เริ่มโครงการพอดี

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินสามารถสรุปตัวเลขที่ใช้ประกอบการ
ตัดสินใจได้ดังนี้

ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้มีผลตอบแทนค่อนข้างสูงมาก มีมูลค่า
ปัจจุบันเท่ากับประมาณ 33.5 ล้านบาท และมีอัตราผลตอบแทนภายในถึง 32.79 % และมี
ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3.1 ปี ซึ่งถือว่าเป็นตัวเลขที่สูงมากและน่าดึงดูดต่อการลงทุนเป็น
อย่างมาก



รายการอ้างอิง

วิทยานิพนธ์

มาลินี เสียงใส (2553) การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าในตลาดนัดชุมชน
เขต ตำบลนอกเมือง อำเภอ เมือง จังหวัดสุรินทร์, สาขาเศรษฐศาสตร์และ
บริหารธุรกิจ ,มหาลัทยเกษตรศาสตร์,คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

นางพัชรี สกุรัตน์ศักดิ์ และ นางสาวชมภู วิวัฒน์วิทย์ (2554) การวิจัยสำรวจความพึงพอใจ
ของผู้ซื้อสินค้าในตลาดสด พระราม 5 จังหวัด นนทบุรี , สาขาบริหารธุรกิจ , มหา
ลัยราชพฤกษ์, คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

นางสาวปณัฐฐา ภาครูป และ นางสาว ศุภรัตน์ เอี่ยมสมุท (2555) งานวิจัยเกี่ยวกับกลยุทธ์
การปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก สาขาบริหารธุรกิจ ,มหาลัทย
ศิลปากร,คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

NESDB ECONOMIC NEWS. ภาวะเศรษฐกิจไทย 2558, สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2558,จาก
<http://www.nesdb.go.th>

ธนาคารแห่งประเทศไทย. ภาวะธุรกิจในปี 2558, สืบค้นเมื่อ 20 ตุลาคม 2558, จาก
www.bot.or.th

ภาคผนวก ก.

พระราชบัญญัติผังเมือง

ในการวิเคราะห์ข้อกำหนดในโครงการนี้ เนื่องจาก กฎกระทรวงฉบับที่ 3 (พ.ศ.2548) ผังเมืองรวมจังหวัดนนทบุรี ได้หมดอายุลง และได้มีการขยายระยะเวลาใช้บังคับ ครั้งละหนึ่งปีจนครบสอง ครั้ง และหมดอายุใช้บังคับลงตั้งแต่วันที่ 24 มีนาคม พ.ศ.2555 ในขณะที่ผังเมืองฉบับใหม่ อยู่ระหว่างการปรับปรุง ซึ่งยังคงไม่แล้วเสร็จ จากการสอบถามจากเจ้าหน้าที่สำนักผังเมือง ให้ข้อมูลว่าจากชั้นตอนที่ยังเหลือ อยู่อีกหลายชั้นตอน อาจใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 2 ปี ดังนั้นจึงเกิดช่วงสุญญากาศของการบังคับใช้ผังเมือง ซึ่งนับเป็นข้อที่เอื้อประโยชน์ในการพัฒนาโครงการ จากร่างฉบับล่าสุดจะพบว่าที่ตั้งโครงการตั้งอยู่ในพื้นที่สีเหลือง ซึ่งเป็น ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ให้ใช้ที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยสถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นให้ใช้เพิ่มได้อีกไม่เกินร้อยละสิบห้าของที่ดินประเภทนั้นในแต่ละบริเวณ

พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และกฎกระทรวง ฉบับที่ 55 (พ.ศ. 2553)

“อาคารอยู่อาศัย” หมายความว่า อาคารซึ่งโดยปกติบุคคลใช้อาศัยได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยอย่างถาวร หรือชั่วคราว

“ห้องแถว” หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างต่อเนื่องกันเป็นแถวยาวตั้งแต่สองคูหาขึ้นไปมีผนังแบ่งอาคารเป็นคูหาและประกอบด้วยวัสดุไม่ทนไฟเป็นส่วนใหญ่

“ตึกแถว” หมายความว่า อาคารที่ก่อสร้างต่อเนื่องกันเป็นแถวยาวตั้งแต่สองคูหาขึ้นไปมีผนังแบ่งอาคารเป็นคูหาและประกอบด้วยวัสดุทนไฟเป็นส่วนใหญ่

“บ้านแถว” หมายความว่า ห้องแถวหรือตึกแถวที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ซึ่งมีที่ว่างด้านหน้าและด้านหลังระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารแต่ละคูหา และมีความสูงไม่เกินสามชั้น

หมวด ลักษณะของอาคาร

ข้อ 2 ห้องแถวหรือตึกแถวแต่ละคูหา ต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสาตอม่อหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคารโดยวัดระยะตั้งฉากกับแนวผนังด้านหน้าชั้นล่างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่

เกิน 24 เมตร มีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 30 ตารางเมตร และต้องมีประตูให้คนเข้าออกได้ทั้งด้านหน้าและด้านหลัง

ข้อ 3 บ้านแถวแต่ละคูหาต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสาต้านหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคารโดยวัดระยะตั้งฉากกับแนวผนังด้านหน้าชั้นล่างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร และมีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 24 ตารางเมตร

ข้อ 4 ห้องแถว ตึกแถว หรือบ้านแถวจะสร้างต่อเนื่องกันได้ไม่เกินสิบคูหา และมีความยาวของอาคารแถวหนึ่ง ๆ รวมกันไม่เกิน 40 เมตร โดยวัดระหว่างจุดศูนย์กลางของเสาแรกถึงจุดศูนย์กลางของเสาสุดท้าย ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของเดียวกัน และใช้โครงสร้างเดียวกันหรือแยกกันก็ตาม

หมวด ส่วนต่าง ๆ ของอาคาร

ส่วนที่ 1

วัสดุของอาคาร

ข้อ 14 สิ่งทีสร้างขึ้นสำหรับติดหรือตั้งป้ายที่ติดตั้งบนพื้นดินโดยตรงให้ทำด้วยวัสดุทนไฟทั้งหมด

ข้อ 16 ผนังของตึกแถวหรือบ้านแถว ต้องทำด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟด้วย แต่ถ้าก่อด้วยอิฐธรรมดาหรือคอนกรีตไม่เสริมเหล็ก ผนังนี้ต้องหนาไม่น้อยกว่า 8 เซนติเมตร

ส่วนที่ 2

พื้นที่ภายในอาคาร

ข้อ 19 อาคารอยู่อาศัยรวมต้องมีพื้นที่ภายในแต่ละหน่วยที่ใช้เพื่อการอยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร

ข้อ 22 ห้องหรือส่วนของอาคารที่ใช้ในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ต้องมีระยะตั้งไม่น้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ประเภทการใช้อาคาร	ระยะตั้ง
1. ห้องที่ใช้เป็นที่พักอาศัย บ้านแถว ห้องพัก โรงแรม ห้องเรียนนัก	2.60 เมตร

อนุบาล ครีวสำหรับอาคารอยู่อาศัย ห้องพักคนไข้พิเศษ ช่องทางเดินใน อาคาร	3.00 เมตร
2. ห้องที่ใช้เป็นสำนักงาน ห้องเรียน ห้องอาคาร ห้องโถงภัตตาคาร โรงงาน	
3. ห้องขายสินค้า ห้องประชุม ห้อง คนใช้รวม คลังสินค้า โรงครัว ตลาด และอื่นๆ ที่คล้ายกัน	3.50 เมตร
4. ห้องแถว ตึกแถว	3.50 เมตร
4.1. ชั้นล่าง	3.00 เมตร
4.2. ตั้งแต่ชั้นสองขึ้นไป	2.20 เมตร
5. ระเบียง	

ระยะตั้งตามวรรคหนึ่งให้วัดจากพื้นถึงพื้น ในกรณีของชั้นใต้หลังคา ให้วัดจากพื้นถึงยอดฝาหรือยอดผนังอาคาร และในกรณีของห้องหรือส่วนของอาคารที่อยู่ภายในโครงสร้างของหลังคา ให้วัดจากพื้นถึงยอดฝาหรือยอดผนังของห้องหรือส่วนของอาคารดังกล่าวที่ไม่ใช่โครงสร้างของหลังคา

หมวด ที่ว่างภายนอกอาคาร

ห้องแถว ตึกแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะ และอาคารอื่นซึ่งไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 10 ใน 100 ส่วน ของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มากที่สุดของอาคาร แต่ถ้าอาคารดังกล่าวใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วยต้องมีที่ว่างตาม

ข้อ 34 ห้องแถวหรือตึกแถวซึ่งด้านหน้าไม่ติดริมถนนสาธารณะ ต้องมีที่ว่างด้านหน้าอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 6 เมตร โดยไม่ให้มีส่วนใดของอาคารยื่นล้ำเข้าไปในพื้นที่ดังกล่าว ห้องแถวหรือตึกแถว ต้องมีที่ว่างด้านหลังอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 3 เมตร เพื่อใช้ติดต่อกัน โดยไม่ให้มีส่วนใดของอาคารยื่นล้ำเข้าไปในพื้นที่ดังกล่าว เว้นแต่การสร้างบันไดหนีไฟภายนอกอาคารที่ยื่นล้ำไม่เกิน 1.40 เมตร

ระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างถึงสิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันถึง 40 เมตร ต้องมีที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวที่กว้างไม่น้อยกว่า 4 เมตร เป็นช่วงตลอดความลึกของห้องแถวหรือตึกแถวเพื่อเชื่อมกับที่ว่างหลังอาคาร

ห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างติดต่อกันไม่ถึงสิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตร แต่มีที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวที่กว้างน้อยกว่า 4 เมตร ไม่ให้ถือว่าเป็นที่ว่างระหว่างแถวด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถว แต่ให้ถือว่าเป็นห้องแถวหรือตึกแถวที่สร้างต่อเนื่องเป็นแถวเดียวกัน

หมวด แนวอาคารและระยะต่าง ๆ ของอาคาร

ข้อ 44 ความสูงของอาคารไม่ว่าจากจุดหนึ่งจุดใด ต้องไม่เกินสองเท่าของระยะราบวัดจากจุดนั้นไปตั้งฉากกับแนวเขตด้านตรงข้ามของถนนสาธารณะที่อยู่ใกล้อาคารนั้นที่สุด

ข้อ 49 การก่อสร้างอาคารในบริเวณด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถว

(1) ถ้าห้องแถวหรือตึกแถวที่มีจำนวนรวมกันได้ตั้งแต่สิบคูหา หรือมีความยาวรวมกันได้ตั้งแต่ 40 เมตรขึ้นไป และอาคารที่จะสร้างขึ้นเป็นห้องแถวหรือตึกแถว ห้องแถวหรือตึกแถวที่จะสร้างขึ้นต้องห่างจากผนังด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวเดิมไม่น้อยกว่า 4 เมตร แต่ถ้าเป็นอาคารอื่นต้องห่างจากผนังด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวเดิมไม่น้อยกว่า 2 เมตร

(2) ถ้าห้องแถวหรือตึกแถวที่มีจำนวนไม่ถึงสิบคูหา และมีความยาวรวมกันไม่ถึง 40 เมตร อาคารที่สร้างขึ้นจะต้องห่างจากผนังด้านข้างของห้องแถวหรือตึกแถวเดิมไม่น้อยกว่า 2 เมตร เว้นแต่การสร้างห้องแถวหรือตึกแถวต่อจากห้องแถวหรือตึกแถวเดิมตามข้อ 4

หมวด ที่จอดรถ

- ตึกแถว ให้มีที่จอดรถอย่างน้อย 1 คันต่อหนึ่งคูหา ถ้าหนึ่งคูหา มีพื้นที่เกินกว่า 240 ตารางเมตรต้องจัดให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 120 ตารางเมตร

- ตลาด ให้มีที่จอดรถ 1 คันต่อพื้นที่อาคาร 120 ตารางเมตร

เทศบัญญัติเทศบาลนครนทบุรี

แปลงที่ดินที่ศึกษาความเป็นไปได้ตกอยู่ในพื้นที่ของเทศบัญญัติเทศบาลตำบลบ้านบางม่วง ในบริเวณที่ 1 ซึ่งสามารถอ้างอิงได้ดังนี้



ห้ามมิให้บุคคลใดก่อสร้างอาคาร ดังต่อไปนี้

1. โรงงานทุกประเภทตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภทหรือชนิด และจำพวกที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายเทศบัญญัตินี้ และโรงงานบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชน
2. สถานที่บรรจุก๊าซ สถานที่เก็บก๊าซ และห้องบรรจุก๊าซสำหรับก๊าซปิโตรเลียมเหลว ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง แต่ไม่หมายความรวมถึงสถานีบริการ ร้านจำหน่ายก๊าซ สถานที่ใช้ก๊าซ และสถานที่จำหน่ายอาหารที่ใช้ก๊าซ

3. สถานที่ที่ใช้ในการเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงที่ไม่ใช่ก๊าซปิโตรเลียมเหลวและก๊าซธรรมชาติ เพื่อจำหน่ายที่ต้องขออนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง เว้นแต่เป็นสถานีบริการ น้ำมันเชื้อเพลิง
4. อาคารเลี้ยงม้า โค กระบือ สุกร แพะ แกะ ห่าน เป็ด ไก่ ฝูง จระเข้ หรือสัตว์ป่า ตามกฎหมายว่าด้วยการสงวนและคุ้มครองสัตว์ป่าเพื่อการค้า
5. คลังสินค้า
6. ไซโลเก็บผลิตผลทางการเกษตร
7. โรงกำจัดมูลฝอย
8. โรงซื้อขายเศษวัสดุ

กฎหมายที่เกี่ยวข้องตลาด

“อาหารสด” หมายความว่า อาหารประเภทสัตว์ เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ และของอื่นๆ ที่มีสภาพเป็นของสด

“อาหารประเภทเนื้อสัตว์ชำแหละ” หมายความว่า อาหารสดประเภทเนื้อสัตว์หรือเนื้อสัตว์ที่มีการชำแหละ ณ แผงจำหน่ายสินค้า

“อาหารประเภทปรุงสำเร็จ” หมายความว่า อาหารที่ได้ผ่านการทำ ประกอบหรือปรุงสำเร็จพร้อมที่จะรับประทานได้ รวมทั้งของหวานและเครื่องดื่มชนิดต่างๆ

“สุขาภิบาลอาหาร” หมายความว่า การจัดการและควบคุมปัจจัยต่างๆ เพื่อให้อาหารสะอาดปลอดภัยจากเชื้อโรค และสารเคมีที่เป็นพิษซึ่งเป็นอันตรายต่อสุขภาพอนามัยของผู้บริโภค เช่น อาหาร ผู้สัมผัสอาหาร สถานที่ทำ ประกอบ ปรุง และจำหน่ายอาหาร ภาชนะ อุปกรณ์ สัตว์และแมลงที่เป็นพาหะนำโรค

“การล้างตลาดตามหลักการสุขาภิบาล” หมายความว่า การทำความสะอาดตัวอาคาร แผงจำหน่ายสินค้าในตลาด พื้น ผนัง เพดาน ทางระบายน้ำ ตะแกรงดักมูลฝอย บ่อดักไขมัน บ่อพักน้ำเสีย ที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอย ห้องส้วม ที่ปัสสาวะ อ่างล้างมือ และบริเวณตลาดให้สะอาด ไม่มีสิ่งปฏิกูลหรือมูลฝอย หยากไย ฝุ่นละอองและคราบสกปรก รวมทั้งให้มีการฆ่าเชื้อ ทั้งนี้ สารเคมีที่ใช้ต้องไม่มีผลกระทบต่อระบบบำบัดน้ำเสียของตลาด

หมวด 1

ลักษณะของตลาด

ข้อ 4 ตลาดแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

(1) ตลาดประเภทที่ 1 ได้แก่ ตลาดที่มีโครงสร้างอาคาร และมีลักษณะตามที่กำหนดไว้ใน ส่วนที่ 1

(2) ตลาดประเภทที่ 2 ได้แก่ ตลาดที่ไม่มีโครงสร้างอาคารและมีลักษณะตามที่กำหนดไว้ในส่วนที่ 2

ข้อ 5 ที่ตั้งของตลาดต้องอยู่ห่างไม่น้อยกว่า 100 เมตร จากแหล่งที่ก่อให้เกิดมลพิษ ของเสีย โรงเลี้ยงสัตว์ แหล่งโสโครก ที่กำจัดสิ่งปฏิกูลหรือมูลฝอย อันอาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพอนามัยเว้นแต่จะมีวิธีการป้องกันซึ่งเจ้าพนักงานสาธารณสุขได้ให้ความเห็นชอบแล้ว

ส่วนที่ 1

ตลาดประเภทที่ 1

ข้อ 6 ตลาดประเภทที่ 1 ต้องมีส่วนประกอบของสถานที่และสิ่งปลูกสร้าง คือ อาคารสิ่งปลูกสร้างสำหรับผู้ขายของ ที่ขนถ่ายสินค้า ห้องส้วม ที่ปัสสาวะ อ่างล้างมือ ที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอย และที่จอดยานพาหนะ ตามที่กำหนดไว้ในส่วนนี้

ข้อ 7 อาคารสิ่งปลูกสร้างสำหรับผู้ขายของต้องมีและเป็นไปตามหลักเกณฑ์และสุขลักษณะดังต่อไปนี้

(1) ถนนรอบอาคารตลาดกว้างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และมีทางเข้าออกบริเวณตลาดกว้างไม่น้อยกว่า 4 เมตร อย่างน้อยหนึ่งทาง

(2) ตัวอาคารตลาดทำด้วยวัสดุถาวร มั่นคง และแข็งแรง

(3) หลังคาสร้างด้วยวัสดุทนไฟ และแข็งแรงทนทาน ความสูงของหลังคาต้องมีความเหมาะสมกับการระบายอากาศของตลาดนั้น

(4) พื้นทำด้วยวัสดุถาวร แข็งแรง ไม่ดูดซึมน้ำ เรียบ ล้างทำความสะอาดง่าย ไม่มีน้ำขังและไม่ลื่น

(5) ทางเดินภายในอาคารมีความกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

(6) เครื่องกั้นหรือสิ่งกีดขวางทำด้วยวัสดุถาวร และแข็งแรง สามารถป้องกันสัตว์เช่นสุนัข มิให้เข้าไปในตลาด

(7) การระบายอากาศภายในตลาดเพียงพอ เหมาะสม และไม่มีการเหม็นอับ

(8) ความเข้มของแสงสว่างในอาคารตลาดไม่น้อยกว่า 200 ลักซ์

(9) แผงจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารทำด้วยวัสดุถาวร เรียบ มีความลาดเอียง และทำความสะอาดง่าย มีความสูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร มีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 1.5 ตารางเมตร และมีทางเข้าออกสะดวก โดยมีที่นั่งสำหรับผู้ขายของแยกต่างหากจากแผง

(10) น้ำประปาหรือน้ำสะอาดแบบระบบท่ออย่างเพียงพอสำหรับล้างสินค้าหรือล้างมือ ทั้งนี้ ต้องวางท่อในลักษณะที่ปลอดภัย ไม่เกิดการปนเปื้อนจากน้ำโสโครก ไม่ติดหรือทับกับท่อระบายน้ำเสียหรือสิ่งปฏิกูล โดย

(ก) มีที่ล้างอาหารสดอย่างน้อย 1 จุด และในแต่ละจุดจะต้องมีก๊อกน้ำ ไม่น้อยกว่า 3 ก๊อก กรณีที่มีแผงจำหน่ายอาหารสดตั้งแต่ 30 แผง ขึ้นไป ต้องจัดให้มีที่ล้างอาหารสด 1 จุดต่อจำนวนแผงจำหน่ายอาหารสดทุก 30 แผง เศษของ 30 แผง ถ้าเกิน 15 แผง ให้ถือเป็น 30 แผง

(ข) มีก๊อกน้ำประจำแผงจำหน่ายอาหารประเภทเนื้อสัตว์ชำแหละ และแผงจำหน่ายอาหารประเภทปรุงสำเร็จ

(ค) มีที่เก็บสำรองน้ำในปริมาณเพียงพอและสะดวกต่อการใช้ กรณีที่มีแผงจำหน่ายอาหารสดตั้งแต่ 50 แผงขึ้นไป ต้องจัดให้มีน้ำสำรองอย่างน้อย 5 ลูกบาศก์เมตรต่อจำนวนแผงจำหน่ายอาหารสดทุก 100 แผง เศษของ 100 แผง ถ้าเกิน 50 แผง ให้ถือเป็น 100 แผง

(11) ระบบบำบัดน้ำเสียหรือน้ำทิ้ง และทางระบายน้ำตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ทั้งนี้ ให้มีตะแกรงดักมูลฝอยและบ่อดักไขมันด้วย

(12) การติดตั้งระบบการป้องกันอัคคีภัยตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร

ความใน (1) และ (5) มิให้ใช้บังคับกับตลาดที่จัดตั้งขึ้นก่อนวันที่กฎกระทรวง ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2542) ออกตามความในพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 ใช้บังคับ และมีข้อจำกัดเรื่องพื้นที่ซึ่งไม่อาจจัดให้มีถนนรอบอาคารตลาด ทางเข้าออก บริเวณตลาด และทางเดินภายในอาคารตามที่กำหนดได้

ข้อ 8 ต้องจัดให้มีที่ขนถ่ายสินค้าตั้งอยู่ในบริเวณหนึ่งบริเวณใดโดยเฉพาะ มีพื้นที่เพียงพอสำหรับการขนถ่ายสินค้าในแต่ละวัน และสะดวกต่อการขนถ่ายสินค้าและการรักษาความสะอาด

ความในวรรคหนึ่งมิให้ใช้บังคับกับตลาดที่จัดตั้งขึ้นก่อนวันที่กฎกระทรวง ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2542) ออกตามความในพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 ใช้บังคับ และมีข้อจำกัดเรื่องพื้นที่ซึ่งไม่อาจจัดให้มีที่ขนถ่ายสินค้าตามที่กำหนดได้

ข้อ 9 ต้องจัดให้มีห้องส้วม ที่ปัสสาวะและอ่างล้างมือตามแบบและจำนวนที่กำหนดในกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร และตั้งอยู่ในที่เหมาะสมนอกตัวอาคารตลาด หรือในกรณีที่อยู่ในอาคารตลาดต้องแยกเป็นสัดส่วนโดยเฉพาะ มีผนังกันโดยไม่ให้มีประตูเปิดสู่บริเวณจำหน่ายอาหารโดยตรง

ข้อ 10 ต้องจัดให้มีที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอย ตามที่กำหนดในกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ตั้งอยู่นอกตัวอาคารตลาดและอยู่ในพื้นที่ที่รถเก็บขนมูลฝอยเข้าออกได้สะดวก มีการปกปิดและป้องกันไม่ให้สัตว์เข้าไปคุ้ยเขี่ย ตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุขเห็นชอบว่าเหมาะสมกับตลาดนั้น

ข้อ 11 ต้องจัดให้มีที่จอดรถยนต์พาหนะอย่างเหมาะสมตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนด

ส่วนที่ 2

ตลาดประเภทที่ 2

ข้อ 12 ตลาดประเภทที่ 2 ต้องจัดให้มีสถานที่สำหรับผู้ขายของ ห้างร้าน ที่ปัสสาวะ อ่างล้างมือ และที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอย ตามที่กำหนดไว้ในส่วนนี้

ข้อ 13 สถานที่สำหรับผู้ขายของต้องมีและเป็นไปตามหลักเกณฑ์และสุขลักษณะ ดังต่อไปนี้

(1) ทางเดินภายในตลาดมีความกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

(2) บริเวณสำหรับผู้ขายของประเภทอาหารสดต้องจัดให้เป็นสัดส่วนโดยเฉพาะ โดยมีลักษณะเป็นพื้นเรียบ แข็งแรง ไม่ลื่น สามารถล้างทำความสะอาดได้ง่าย และไม่มีน้ำขัง เช่น พื้นคอนกรีต พื้นที่ปูด้วยคอนกรีตสำเร็จ หรือพื้นลาดด้วยยางแอสฟัลต์

(3) แผงจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารทำด้วยวัสดุแข็งแรงที่มีผิวเรียบ ทำความสะอาดง่ายมีความสูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร และอาจเป็นแบบพับเก็บได้

(4) น้ำประปาหรือน้ำสะอาดอย่างเพียงพอ และจัดให้มีที่ล้างทำความสะอาดอาหารและภาชนะในบริเวณแผงจำหน่ายอาหารสด แผงจำหน่ายอาหารประเภทเนื้อสัตว์ ขำแหละ และแผงจำหน่ายอาหารประเภทปรุงสำเร็จ

(5) ทางระบายน้ำจากจุดที่มีที่ล้าง โดยเป็นรางแบบเปิด ทำด้วยวัสดุที่มีผิวเรียบ มีความลาดเอียงให้สามารถระบายน้ำได้สะดวก มีตะแกรงดักมูลฝอยก่อนระบายน้ำออกสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะหรือแหล่งน้ำสาธารณะ และไม่ก่อให้เกิดเหตุเดือดร้อนรำคาญแก่ประชาชนข้างเคียง ในกรณีจำเป็นเจ้าพนักงานท้องถิ่นโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุขอาจกำหนดให้จัดให้มีบ่อดักไขมันหรือบ่อพักน้ำเสีย ก่อนระบายน้ำออกสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะหรือแหล่งน้ำสาธารณะก็ได้

(6) กรณีที่มีโครงสร้างเฉพาะเสาและหลังคา โครงเหล็กคลุมผ้าใบ เต็นท์ ร่มหรือสิ่งอื่นใดในลักษณะเดียวกัน ต้องอยู่ในสภาพที่มั่นคงแข็งแรง

ข้อ 14 ต้องจัดให้มีห้องส้วม ที่ปัสสาวะและอ่างล้างมือตามจำนวนและหลักเกณฑ์ด้านสุขลักษณะที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข และตั้งอยู่ในที่ที่เหมาะสมนอกสถานที่ขายของ เว้นแต่จะจัดให้มีส้วมเคลื่อนที่ ส้วมสาธารณะ ส้วมเอกชนหรือส้วมของหน่วยงานราชการที่ได้รับอนุญาตให้ใช้อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ทั้งนี้ให้มีระยะห่างจากตลาดไม่เกิน 50 เมตร

ข้อ 15 ต้องจัดให้มีที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอยอย่างเพียงพอที่จะรองรับปริมาณมูลฝอยในแต่ละวัน และมีลักษณะเหมาะสมตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

ข้อ 16 เมื่อผู้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งตลาดประเภทที่ 2 ได้ดำเนินกิจการต่อเนื่องกันเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว ถ้าเจ้าพนักงานท้องถิ่นเห็นว่าตลาดประเภทที่ 2 นั้น มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นตลาดประเภทที่ 1 ได้ ให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นและผู้รับใบอนุญาตร่วมกันพิจารณา กำหนดแผนการพัฒนาปรับปรุงตลาดประเภทที่ 2 ให้เป็นตลาดประเภทที่ 1 ตามกฎกระทรวงนี้ ตามระยะเวลาและขั้นตอนที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนด

หมวด 2

การดำเนินการจัดการตลาด

ข้อ 17 การจัดวางสินค้าในตลาดแต่ละประเภทต้องจัดให้เป็นหมวดหมู่และไม่ปะปนกันเพื่อสะดวกในการดูแลความสะอาดและป้องกันการปนเปื้อนในอาหาร

ข้อ 18 การเปิดและปิดตลาดต้องเป็นไปตามเวลาที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนด

ข้อ 19 ผู้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งตลาดประเภทที่ 1 ต้องรับผิดชอบดูแลเกี่ยวกับการบำรุงรักษาตลาดและการรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยในตลาดให้ถูกสุขลักษณะ ดังต่อไปนี้

- (1) บำรุงรักษาโครงสร้างต่างๆ ของตลาด ให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ดีตลอดเวลา เช่น ตัวอาคาร พื้น ฝ้าเพดาน แผงจำหน่ายสินค้า ระบบบำบัดน้ำเสียหรือน้ำทิ้ง และ

ทางระบายน้ำ อุปกรณ์ต่างๆ เช่น สายไฟ หลอดไฟ พัดลม ก๊อกน้ำ ท่อน้ำประปา และสาธารณูปโภคอื่น

(2) จัดให้มีการเก็บกวาดมูลฝอยบริเวณตลาด และดูแลความสะอาดของตะแกรงดักมูลฝอยบ่อดักไขมัน ระบบบำบัดน้ำเสียหรือน้ำทิ้ง และทางระบายน้ำ มิให้มีกลิ่นเหม็นเป็นประจำทุกวัน และดูแลที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอยให้ถูกสุขลักษณะเสมอ

(3) ดูแลห้องส้วม ที่ปัสสาวะและอ่างล้างมือให้อยู่ในสภาพที่สะอาด ใช้การได้ดี และเปิดให้ใช้ตลอดเวลาที่เปิดตลาด

(4) จัดให้มีการล้างทำความสะอาดตลาดเป็นประจำทุกวัน โดยเฉพาะแผงจำหน่ายอาหารสดและแผงจำหน่ายอาหารประเภทเนื้อสัตว์ชำแหละ และมีการล้างตลาดตามหลักการสุขาภิบาลอย่างน้อยเดือนละหนึ่งครั้ง ในกรณีที่มีการระบาดของโรคติดต่อ เจ้าพนักงานท้องถิ่นโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุขอาจแจ้งให้มีการล้างตลาดตามหลักการสุขาภิบาลมากกว่าเดือนละหนึ่งครั้งก็ได้

(5) จัดให้มีการกำจัดสัตว์หรือแมลงที่เป็นพาหะนำโรคร้ายในบริเวณตลาดอย่างน้อยเดือนละหนึ่งครั้ง

(6) ดูแลแผงจำหน่ายอาหารประเภทเนื้อสัตว์ชำแหละมิให้ปล่อยน้ำหรือของเหลวไหลจากแผงลงสู่พื้นตลาด และจัดให้มีทางระบายน้ำหรือของเหลวลงสู่ทางระบายน้ำหลักของตลาด

ข้อ 20 ผู้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งตลาดประเภทที่ 2 ต้องรับผิดชอบดูแลเกี่ยวกับการบำรุงรักษาตลาดและการรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยภายในตลาดให้ถูกสุขลักษณะ ดังต่อไปนี้

(1) จัดให้มีการเก็บกวาดมูลฝอยบริเวณตลาด และดูแลความสะอาดของตะแกรงดักมูลฝอยรวมทั้งกรณีที่มีบ่อดักไขมัน บ่อดักน้ำเสีย และทางระบายน้ำ มิให้มีกลิ่นเหม็นเป็นประจำทุกวัน และดูแลที่เก็บรวบรวมหรือที่รองรับมูลฝอยให้ถูกสุขลักษณะเสมอ

(2) ดูแลห้องส้วม ที่ปัสสาวะ และอ่างล้างมือให้อยู่ในสภาพที่สะอาด ใช้การได้ดี และเปิดให้ใช้ตลอดเวลาที่เปิดตลาด

(3) จัดให้มีการล้างทำความสะอาดตลาดเป็นประจำทุกวัน โดยเฉพาะแผงจำหน่ายอาหารสดและแผงจำหน่ายอาหารประเภทเนื้อสัตว์ชำแหละ ในกรณีที่มีการระบาดของโรคติดต่อ ให้ดำเนินการล้างตลาดตามหลักการสุขาภิบาล ตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุขแจ้งให้ปฏิบัติ

(4) จัดให้มีการป้องกันมิให้น้ำหรือของเหลวไหลจากแผงจำหน่ายอาหารประเภทเนื้อสัตว์ชำแหละลงสู่พื้นตลาด

ข้อ 21 เพื่อประโยชน์ในการป้องกันเหตุรำคาญ มลพิษที่เป็นอันตราย หรือการระบาดของโรคติดต่อ ผู้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งตลาดประเภทที่ 1 หรือตลาดประเภทที่ 2 ต้องไม่กระทำการและต้องควบคุมดูแลมิให้ผู้ใดกระทำการ ดังต่อไปนี้

(1) จำหน่ายอาหารที่ไม่สะอาดหรือไม่ปลอดภัยตามกฎหมายว่าด้วยอาหารในตลาด

(2) นำสัตว์ทุกชนิดเข้าไปในตลาด เว้นแต่สัตว์ที่นำไปขังไว้ในที่ขังสัตว์เพื่อจำหน่าย

(3) ฆ่าหรือชำแหละสัตว์ใหญ่ เช่น โค กระบือ แพะ แกะหรือสุกร ในตลาด รวมทั้งฆ่าหรือชำแหละสัตว์ปีกในกรณีที่เกิดการระบาดของโรคไข้หวัดใหญ่ที่ติดต่อมาจากสัตว์ในเขตท้องถิ่น

(4) สะสมหรือหมักหมมสิ่งหนึ่งสิ่งใดในตลาด จนทำให้สถานที่สกปรก รกรุงรัง เป็นเหตุรำคาญ เกิดมลพิษที่เป็นอันตราย หรือเป็นที่เพาะพันธุ์สัตว์หรือแมลงที่เป็นพาหะนำโรค

(5) ถ่ายเทหรือทิ้งมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูลในที่อื่นใด นอกจากที่ซึ่งจัดไว้สำหรับรองรับมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูล

(6) ทำให้น้ำใช้ในตลาดเกิดความสกปรกจนเป็นเหตุให้เป็นหรืออาจเป็นอันตรายต่อ

สุขภาพ

- (7) ก่อหรือจุดไฟไว้ในลักษณะซึ่งอาจเป็นที่เดือดร้อนหรือเกิดอันตรายแก่ผู้อื่น
- (8) ใช้ตลาดเป็นที่พักอาศัยหรือเป็นที่พักค้างคืน
- (9) กระทำการอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดเหตุรำคาญ มลพิษที่เป็นอันตราย หรือการระบาดของโรคติดต่อ เช่น เสียงดัง แสงกระพริบ ความสั่นสะเทือน หรือมีกลิ่นเหม็น

หมวด 3

ผู้ขายและผู้ช่วยขายในตลาด

ข้อ 22 ผู้ขายและผู้ช่วยขายในตลาดต้องปฏิบัติและให้ความร่วมมือกับผู้รับใบอนุญาตให้จัดตั้งตลาด เจ้าพนักงานท้องถิ่น และเจ้าพนักงานสาธารณสุข ในเรื่องดังต่อไปนี้

- (1) การจัดระเบียบและกฎเกณฑ์ในการรักษาความสะอาดของตลาด
- (2) การจัดหมวดหมู่สินค้า
- (3) การดูแลความสะอาดแผงจำหน่ายสินค้าของตน
- (4) การรวบรวมมูลฝอยลงในภาชนะรองรับที่เหมาะสม
- (5) การล้างตลาด
- (6) การเข้ารับการฝึกอบรมด้านสุขาภิบาลอาหารและอื่นๆ ตามหลักเกณฑ์ที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข
- (7) การตรวจสุขภาพตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

ข้อ 23 ผู้ขายและผู้ช่วยขายของในตลาดต้องปฏิบัติเกี่ยวกับสินค้าและแผงจำหน่ายสินค้า ดังต่อไปนี้

(1) ให้วางสินค้าบนแผงจำหน่ายสินค้าหรือขอบเขตที่กำหนด โดยห้ามวางสินค้าล้ำแผงจำหน่ายสินค้าหรือขอบเขตที่กำหนด และห้ามวางสินค้าสูงจนอาจเกิดอันตรายหรือส่งผลกระทบต่อระบบการระบายอากาศ และแสงสว่าง ทั้งนี้ ตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

(2) ห้ามวางสินค้าประเภทวัตถุอันตรายปะปนกับสินค้าประเภทอาหาร

(3) ให้วางสินค้าประเภทอาหาร เครื่องดื่ม และภาชนะอุปกรณ์ในขอบเขตที่กำหนด โดยสูงจากพื้นตลาดไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร

(4) ห้ามเก็บสินค้าประเภทอาหารไว้ใต้แผงจำหน่ายสินค้า เว้นแต่อาหารในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิทตามกฎหมายว่าด้วยอาหาร หรืออาหารที่มีการป้องกันการเน่าเสียและปกปิดมิดชิด ทั้งนี้ ต้องมีการรักษาความสะอาดและป้องกันสัตว์หรือแมลงที่เป็นพาหะนำโรค

(5) ไม่ใช่แสงหรือวัสดุอื่นใดที่ทำให้ผู้บริโภคมองเห็นอาหารต่างไปจากสภาพที่เป็นจริง

(6) ห้ามต่อเติมแผงจำหน่ายสินค้า เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น โดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

ข้อ 24 ผู้ขายและผู้ช่วยขายของในตลาดต้องมีสุขอนามัยส่วนบุคคล ดังต่อไปนี้

(1) มีสุขภาพร่างกายแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อ ไม่เป็นโรคที่สังคมรังเกียจ หรือไม่เป็นพาหะนำโรคติดต่อ เช่น อหิวาตกโรค ไข้รากสาดน้อย บิด ไข้สุกใส หัด คางทูม วัณโรคในระยะอันตราย โรคเรื้อนในระยะติดต่อหรือในระยะที่ปรากฏอาการเป็นที่รังเกียจแก่สังคม โรคผิวหนังที่นำรังเกียจ ไวรัสตับอักเสบบีชนิดเอ ไขหวัดใหญ่รวมถึง

ใช้หวัดใหญ่ที่ติดต่อมาจากสัตว์ และโรคตามที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นกำหนดโดย
คำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

(2) ในระหว่างขายสินค้าต้องแต่งกายสุภาพ สะอาด เรียบร้อย หรือตามที่เจ้า
พนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

(3) ในระหว่างขายสินค้าประเภทอาหารต้องปฏิบัติตามหลักสุขอนามัยส่วนบุคคล
เช่น ไม่ไอหรือจามรดอาหาร ไม่ใช้มือหยิบจับอาหารที่พร้อมรับประทานโดยตรง
ล้างมือให้สะอาดก่อนหยิบหรือจับอาหาร ไม่สูบบุหรี่หรือดื่มสุรา ทั้งนี้ ตามที่เจ้า
พนักงานท้องถิ่นกำหนดโดยคำแนะนำของเจ้าพนักงานสาธารณสุข

ข้อ 25 ผู้ขายและผู้ช่วยขายของในตลาดต้องปฏิบัติให้ถูกสุขลักษณะในการจำหน่าย ทำ
ประกอบ ปรง เก็บหรือสะสมอาหาร และการรักษาความสะอาดของภาชนะ น้ำใช้และของใช้
ต่างๆ ดังต่อไปนี้

(1) อาหารที่ขายต้องสะอาด และปลอดภัยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในกฎหมายว่า
ด้วยอาหาร

(2) อาหารสดเฉพาะสัตว์ เนื้อสัตว์ และอาหารทะเล ต้องเก็บรักษาในอุณหภูมิ ไม่
เกิน 5 องศาเซลเซียส ในตู้เย็นหรือแช่น้ำแข็งตลอดระยะเวลาการเก็บ

(3) การจำหน่ายอาหารประเภทปรงสำเร็จต้องใช้เครื่องใช้ ภาชนะที่สะอาด และ
ต้องมีอุปกรณ์ปกปิดอาหารเพื่อป้องกันการปนเปื้อน และรักษาอุปกรณ์ปกปิด
อาหารนั้นให้สะอาดและใช้การได้ดีอยู่เสมอ

(4) ในกรณีที่เป็นแผงจำหน่ายอาหาร ซึ่งมีการทำ ประกอบ และปรงอาหาร ต้องจัด
สถานที่ไว้ให้เป็นสัดส่วนโดยเฉพาะเพื่อการนั้นและต้องปฏิบัติให้ถูกต้องตามหลักการ
สุขาภิบาลอาหาร

(5) เครื่องมือ เครื่องใช้ และภาชนะอุปกรณ์ที่ใช้ เช่น เขียง เครื่องชูดมะพร้าว จาน ชาม ช้อนและส้อม ตะเกียบ และแก้วน้ำ ต้องสะอาดและปลอดภัย มีการล้างทำความสะอาดและจัดเก็บที่ถูกต้อง

หมวด 4

การควบคุมกิจการตลาดของเอกชนและตลาดของกระทรวง

ข้อ 26 เมื่อมีกรณีอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้ เกิดขึ้นในตลาดของเอกชนหรือตลาดของกระทรวง ทบวง กรม ราชการส่วนท้องถิ่น หรือองค์การของรัฐ ให้ถือว่าเป็นกรณีที่เกิดหรือมีเหตุอันควรสงสัยว่าจะเกิดความเสียหายอย่างร้ายแรงต่อสภาวะความเป็นอยู่ที่เหมาะสมกับการดำรงชีพของประชาชน ซึ่งจำเป็นต้องมีการแก้ไขโดยเร่งด่วนตามบทบัญญัติมาตรา 8 และมาตรา 46 วรรคสอง

(1) ผลการตรวจวิเคราะห์ทางจุลินทรีย์จากการเก็บตัวอย่างอาหาร ตัวอย่างพื้นผิว ภาชนะอุปกรณ์ หรือจากมือผู้ขายอาหารในตลาด พบว่ามีเชื้อจุลินทรีย์ที่ทำให้เกิดโรคได้หรือมีเชื้อจุลินทรีย์ที่เป็นตัวบ่งชี้ในปริมาณที่เกินกว่าเกณฑ์มาตรฐานที่กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์กำหนด

(2) มีปริมาณสัตว์หรือแมลงที่เป็นพาหะนำโรค เช่น หนู แมลงวัน หรือแมลงสาบเกินกว่าเกณฑ์ที่กำหนดโดยวิธีการตรวจวัดตามที่กระทรวงสาธารณสุขประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

(3) ตลาดเป็นแหล่งแพร่ระบาดของโรคติดต่อ เช่น อหิวาตกโรค ไข้รากสาดน้อย บิด ไข้สวกใส หัด คางทูม วัณโรค โรคเรื้อน ไวรส์ตับอักเสบนิดเอ ไข้หวัดใหญ่รวมถึงไข้หวัดใหญ่ที่ติดต่อมาจากสัตว์ และโรคอื่นที่ต้องแจ้งความตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยโรคติดต่อ โดยพบว่าผู้ขายของหรือผู้ช่วยขายของในตลาดเป็นโรคติดต่อ หรือพบผู้ป่วยเป็นโรคติดต่อซึ่งยืนยันว่าบริโภคอาหารหรือได้รับเชื้อโรคมารจากตลาดนั้น หรือตรวจพบเชื้อโรคซึ่งทำให้เกิดการระบาดของโรคในสินค้าที่จำหน่ายในตลาดนั้น

(4) ถังเกราะหรือถังบำบัดสิ่งปฏิกูลเกิดการรั่วไหลออกมาสู่สิ่งแวดล้อมจนอาจเป็นแหล่งแพร่กระจายของเชื้อโรคหรือเป็นแหล่งเพาะพันธุ์ของสัตว์หรือแมลงที่เป็นพาหะนำโรค

ข้อ 27 ห้ามมิให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นอนุญาตให้ผู้ใดดำเนินกิจการตลาดในที่หรือทางสาธารณะ เว้นแต่จะเป็นการดำเนินการของราชการส่วนท้องถิ่นเอง ที่ไม่ก่อผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ

ในการพิจารณาอนุญาตให้ประกอบกิจการตลาดของเอกชน เมื่อผู้ขออนุญาตได้ยื่นคำขอรื้อใบอนุญาตพร้อมเอกสารหลักฐานตามที่ราชการส่วนท้องถิ่นกำหนดในข้อกำหนดของท้องถิ่นถูกต้องครบถ้วนแล้ว ให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นมอบหมายให้เจ้าพนักงานสาธารณสุขหรือจะแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบสุขลักษณะของตลาด เพื่อพิจารณาตรวจสอบและเสนอความเห็นเกี่ยวกับการอนุญาตหรือไม่อนุญาตก็ได้ ทั้งนี้ ก่อนจะมีคำสั่งอนุญาตหรือไม่อนุญาตต้องให้ผู้ขออนุญาตหรือผู้ที่จะได้รับผลกระทบจากการออกคำสั่งมีโอกาสที่จะได้ทราบข้อเท็จจริงอย่างเพียงพอและมีโอกาสโต้แย้งแสดงพยานหลักฐานของตน และในการออกคำสั่งดังกล่าวต้องจัดให้มีเหตุผลไว้ด้วย

ภาคผนวก ข.
Front Door Analysis

ค่าก่อสร้าง						
ถนน	พื้นที่สำหรับร้านสะดวกซื้อ	พื้นที่ปูน ค.ส.ล ทน 15 เซนติเมตร	2,965,200	700 บาท/ตารางเมตร		
	พื้นที่สำหรับรถจักรยานยนต์	0	-			
	พื้นที่สำหรับอาคารโรงจอดรถ	240 ตารางเมตร	1,680,000	7,000 บาท/ตารางเมตร		
	พื้นที่สำหรับอาคารโรงจอดรถ	512 ตารางเมตร	3,584,000	7,000 บาท/ตารางเมตร		
	พื้นที่สำหรับตลาดสดให้เช่า	เดินที่ทรงโค้ง ขนาด 5x10x2.3 เมตร	140,000	20,000 บาท/เดืนท์		
	พื้นที่สำหรับศูนย์อาหารให้เช่า	192 ตารางเมตร	1,152,000	6,000 บาท/ตารางเมตร		
	รวมค่าก่อสร้าง		9,521,200	บาท		
ค่าเช่าที่ดิน		ค่าน้ำดิน	500,000			
		ปีที่ 1-5	1,500,000	25,000 บาท/เดือน		
		ปีที่ 6-10	1,800,000	30,000 บาท/เดือน		
		ปีที่ 11-15	2,100,000	35,000 บาท/เดือน		
		ปีที่ 16-20	2,400,000	40,000 บาท/เดือน		
	รวมค่าเช่า		8,300,000	บาท		
ค่าใช้จ่าย						
	พนักงานรักษาความปลอดภัย	1 คน (15,000 บาท/คน)	15,000.00	บาท/เดือน		
	พนักงานรักษาความปลอดภัยในโครงการ	2 คน (9,000 บาท/คน)	9,000.00	บาท/เดือน		
	งบประมาณสำหรับดูแลรักษาโครงการต่อเนื่อง	เช่น ค่าซ่อมอุปกรณ์ต่างๆ, ค่าเก็บขยะและอื่นๆ	20,000.00	บาท/เดือน		
	รวมค่าใช้จ่ายตลอด 19 ปี (ก่อสร้าง 19 ปี)		10,560,000.00	บาท		
	รวมต้นทุน		28,381,200			
	Mark Up	1.4	39,733,680			
	รายได้ต่อปี		1,986,684			
	รายได้ต่อเดือนที่ส่งได้อย่างน้อยสุดต่อเดือน		165,557.00			
			165,557.00			
ดังนั้น	รายได้ต่อเดือนที่ต้องได้อย่างน้อยสุดต่อเดือน	พื้นที่ 1	27,204.20	บาท	50,000	
	แยกตามพื้นที่	พื้นที่ 2	11,658.84	บาท	30,000	
		พื้นที่ 3	3,886.31	บาท/ห้อง	10,625	
		พื้นที่ 4	1,165.89	บาท/ลิ้นชัก/เดือน	3,550	
		พื้นที่ 5	1,943.16	บาท/ลิ้นชัก/เดือน	5,000	

Back Door Analysis

	ค่าเช่า/เดือน	จำนวน	รายได้ต่อเดือน	หมายเหตุ
พื้นที่สำหรับร้านสะดวกซื้อ	70,000	1	70,000	
พื้นที่สำหรับรถจักรยานยนต์	30,000	1	30,000	
พื้นที่สำหรับอาคารโรงจอดรถ	10,000	16	160,000	
พื้นที่สำหรับตลาดสดให้เช่า	3,000	42	126,000	
พื้นที่สำหรับศูนย์อาหารให้เช่า	5,000	18	90,000	
รวมรายได้/เดือน			476,000	
รวมรายได้/ปี			5,712,000	
Occ rate	90%		5,140,800	
ค่าใช้จ่าย ประมาณ 10%			514,080	
NOI			4,626,720	
รายได้รวม 19 ปี			87,907,680	
ค่าก่อสร้าง				
ถนน	พื้นที่ปูน ค.ส.ล ทน 15 เซนติเมตร	2,965,200	700 บาท/ตารางเมตร	
พื้นที่ 1	0	-		
พื้นที่ 2	240 ตารางเมตร	1,680,000	7,000 บาท/ตารางเมตร	
พื้นที่ 3	512 ตารางเมตร	3,584,000	7,000 บาท/ตารางเมตร	
พื้นที่ 4	เดินที่ทรงโค้ง ขนาด 5x10x2.3 เมตร	140,000	2,000 บาท/เดืนท์	
พื้นที่ 5	192 ตารางเมตร	960,000	5,000 บาท/ตารางเมตร	
รวมค่าก่อสร้าง		9,329,200		
ค่าน้ำดิน		500,000		
รายได้หักค่าใช้จ่ายทั้งหมดตลอด 20 ปี			78,078,480	
หางบริษัทต้องการกำไร 50%			39,039,240	
ค่าเช่าที่เหมาะสม/เดือน			162,664	บาท/เดือน
		ทางบริษัทได้เช่าที่ดินแปลงนี้โดยมีราคาเฉลี่ยเดือนละ	32,500	บาท/เดือน

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นาย ฌภัทร ดาราราช
วันเดือนปีเกิด	19 สิงหาคม พ.ศ. 2534
ตำแหน่ง	ผู้ช่วยผู้จัดการ
วุฒิการศึกษา	ปีการศึกษา 2556: คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาโยธา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ประสบการณ์ทำงาน	2557-2558 ผู้ประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท ซีพี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) 2558-ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการบริษัทสิริรีสอร์ท จำกัด