

บทที่ 1

ความสำคัญของปัญหา

การเจรจาต่อรองนั้นเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นทางตรงหรือทางอ้อม เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ ซึ่งเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปที่ต้องการแก้ปัญหาหรือหาประโยชน์ร่วมกันจากการตัดสินใจของการเจรจา (สันทัต ศะศิวิณิช, 2551, ย่อหน้าที่ 1) และเพื่อหาข้อตกลงร่วมกันที่เป็นที่ยอมรับของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากมองถึงการเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จนั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในแต่ละฝ่าย พอใจกับผลของการเจรจาที่ทำให้เกิดการแก้ปัญหาในผลประโยชน์ฝ่ายตนหรือไม่ นอกจากนั้นผลของการเจรจาต่อรองมีปัจจัยอื่น ๆ ที่เข้ามามีผลกระทบ การเจรจาต่อรองนั้นเป็นกระบวนการที่มีความสำคัญ และมีส่วนเกี่ยวข้องอยู่ในขั้นตอนการทำธุรกิจทุกประเภท เนื่องจากการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพนั้นสามารถทำให้เกิดข้อตกลงทางธุรกิจอันเป็นประโยชน์กับทั้งสองฝ่าย อีกทั้งการเจรจาต่อรองที่ดีนั้นยังสามารถทำให้เกิดข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจมากกว่าฝ่ายคู่เจรจาด้วยการเจรจาต่อรองโดยทั่วไปเป็นการเจรจาโดยใช้สามัญสำนึก หรือสัญชาตญาณเป็นเกณฑ์ แต่ในการดำเนินธุรกิจนั้นการเจรจาต่อรองในธุรกิจนั้นหากดำเนินการเจรจาโดยใช้สามัญสำนึก หรือสัญชาตญาณเป็นเกณฑ์อาจก่อให้เกิดการเสียเปรียบต่อฝ่ายคู่เจรจาได้ ดังนั้นการเจรจาต่อรองธุรกิจนั้นควรตระหนักถึงการหาข้อมูล การวางแผน การกำหนดกลยุทธ์สำหรับการเจรจาธุรกิจนั้น

ปัจจุบันมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่าง ๆ อยู่มาก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นส่วนที่สำคัญที่ทำให้เกิดการขับเคลื่อนเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการตอบสนองความต้องการของชีวิต ซึ่งหากมองในทุก ๆ ขั้นตอนของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นจะมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมทั้งหมด ดังนั้นขั้นตอนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จึงต้องมีการวางแผนและทำอย่างรอบคอบ อีกทั้งต้องมีการวางแผนกลยุทธ์เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์และใช้แหล่งเงินทุนในการพัฒนาให้เกิดประโยชน์สูงสุด ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นธุรกิจที่การลงทุนสูง เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น ๆ และมีลักษณะในการลงทุนที่แตกต่าง ซึ่งหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จ ได้แก่ ที่ตั้งของโครงการ ดังนั้นขั้นตอนที่สำคัญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น คือ การเจรจาซื้อที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ และเหมาะสมกับสถานะตลาดของอสังหาริมทรัพย์ ณ เวลานั้น ๆ

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีข้อจำกัดในการดำเนินการต่าง ๆ เช่น ระเบียบข้อบังคับตามกฎหมาย ระยะเวลาในการพัฒนา งบการลงทุน สภาพคล่องของเศรษฐกิจ ความเสถียรภาพของการเมือง สังคมและวัฒนธรรม เป็นต้น อีกทั้งในปัจจุบันที่ดินที่มีความเหมาะสมที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันนี้มีอยู่อย่างจำกัด และในบางทำเลมีราคาที่ดินค่อนข้างสูง ดังนั้นการซื้อที่ดินที่เหมาะสมนั้นจึงต้องการศึกษาปัจจัยดังกล่าวข้างต้น เพื่อให้เกิดการตัดสินใจที่มีทั้งประสิทธิภาพ และทำให้เกิดประสิทธิผล การเลือกซื้อที่ดินที่จะทำการพัฒนาขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จะทำการพัฒนา ซึ่งนักพัฒนาสามารถสรรหาที่ดินสำหรับการพัฒนาได้ตามความเหมาะสม โดยผ่านขั้นตอนการเจรจาต่อรองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (เจ้าของที่ดิน) โดยในขั้นตอนการเจรจานั้นฝ่ายบริษัทพัฒนาโครงการควรดำเนินการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการพัฒนาโครงการ ที่จะทำให้เกิดความผิดพลาดที่เกิดจากการตัดสินใจเลือกซื้อที่ดินที่ไม่เหมาะสมที่ส่งผลทำให้เกิดค่าสูญเสียโอกาสหรือ เสียหายต่อการลงทุนโดยรวม โดยหากมองสัดส่วนการลงทุนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แล้ว ต้นทุนในการซื้อที่ดินนั้นถือเป็นสัดส่วนที่สูง ดังนั้นก่อนที่จะทำการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินนั้นควรจะมีการวางแผน หาข้อมูล ศึกษาข้อจำกัดและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเจรจา เพื่อทำความเข้าใจถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อให้ได้แผนกลยุทธ์ที่จะทำให้การเจรจาต่อรองนั้นมีประสิทธิผล เป็นการเจรจาที่มีลักษณะเป็นการร่วมมือกันระหว่างผู้เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจา โดยต่างฝ่ายต่างแสวงหาข้อตกลงที่จะทำให้ทุกฝ่ายที่ร่วมเจรจาได้รับประโยชน์ร่วมกัน และเพิ่มโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการตัดสินใจจากการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) สำรวจ แผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองของการซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดหาที่ดิน เจ้าของที่ดิน และนายหน้าค้าที่ดินได้นำมาใช้ในการเจรจาซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- 2) สำรวจและวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อนโยบายการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองของการซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- 3) นำเสนอแนวทางการพัฒนาวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองของการซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ขอบเขตของการศึกษา

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก

การศึกษานี้จำกัดขอบเขตของการศึกษาเฉพาะการเจรจาซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท ที่อยู่อาศัยในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เท่านั้น กลุ่มเป้าหมายในการศึกษาคือ กลุ่มผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท ที่อยู่อาศัย โดยแบ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม คือ

บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทำการศึกษารูปแบบโครงการและข้อจำกัดต่าง ๆ แนวทางการวางแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองและสำรวจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อนโยบายการวางแผนกลยุทธ์เพื่อการเจรจาต่อรอง จำนวน 3 คน

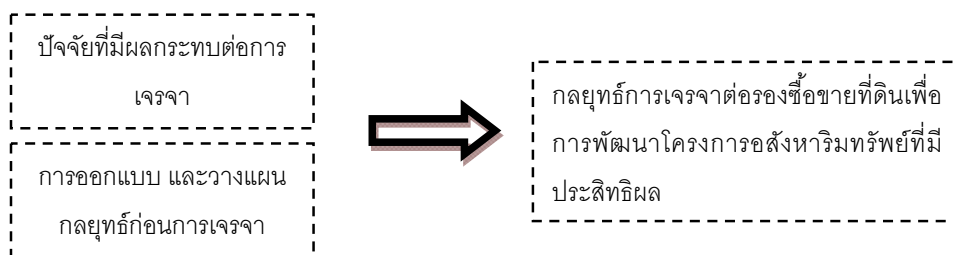
บริษัทหรือตัวแทนนายหน้าซื้อขายที่ดินที่ได้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางซื้อขายที่ดินให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยทำการศึกษาแนวทางการวางแผนและเป็นตัวกลางเพื่อช่วยในการเจรจาต่อรอง จำนวน 2 คน

เจ้าของที่ดินที่ขายที่ดินให้แก่ บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 1 คน

2. ตัวแปรที่ศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้มีตัวแปรที่ใช้ในการศึกษามี 3 ประเภท คือ ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบในการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองเพื่อการซื้อขายที่ดินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กระบวนการออกแบบ และวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองเพื่อการซื้อขายที่ดินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองเพื่อการซื้อขายที่ดินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตามที่แสดงไว้ดังแผนภูมิที่ 1

แผนภูมิที่ 1
แผนภูมิแสดงความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นและ
ตัวแปรตามในการศึกษา



ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. นักพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- 1) ได้ตัวแปรที่มีผลต่อการกำหนดแนวทางและออกแบบแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- 2) เพื่อเป็นประโยชน์นักพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์สามารถนำผลการศึกษานี้ใช้เพื่อกำหนดแนวทางและออกแบบแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- 3) ได้ต้นแบบในการกำหนดแนวทางและออกแบบแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2. บริษัทหรือตัวแทนซื้อขายที่ดิน

- 1) ได้ทราบถึงความต้องการและข้อจำกัดที่แตกต่างของนักพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเป็นตัวแทนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน
- 2) ได้แนวทางและออกแบบแผนกลยุทธ์สำหรับการเป็นตัวแทนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- 3) ได้ต้นแบบในการกำหนดแนวทางและออกแบบแผนกลยุทธ์สำหรับการเป็นตัวแทนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3. เจ้าของที่ดิน

ได้ทราบถึงความต้องการและข้อจำกัดที่แตกต่างกันของนักพัฒนาโครงการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง และ/หรือเตรียมข้อต่อรองทางเลือก