

บทที่ 4

ผลการศึกษา และวิเคราะห์ผล

รายงานโครงการเฉพาะบุคคลเรื่อง “การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์” โดยผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลได้จากการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้การวิเคราะห์เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก โดยผู้วิจัยกำหนดตัวอย่างแบบเจาะจง จากกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และนำข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ มาวิเคราะห์ตีความแบบพรรณนาวิเคราะห์ เพื่อนำเสนอผลการศึกษา

ผู้วิจัยได้แบ่งประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์โดยออกเป็น 5 ด้าน เพื่อศึกษากลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

ประเด็น 1 กระบวนการในตัดสินใจเลือกใช้แผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ประเด็น 2 ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ประเด็น 3 แนวทางกระบวนการออกแบบและวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ประเด็น 4 วิธีการการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

จากการวิเคราะห์บทสัมภาษณ์ผู้วิจัยสามารถสรุปผลในการดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จากกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยแบ่งได้ดังนี้

ปัญหาในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อ โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น เป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูง โดยองค์ประกอบหลัก ๆ สำหรับการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ คือ ต้นทุนที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนค่าก่อสร้าง ต้นทุนในการพัฒนาสาธารณูปโภคต่าง ๆ ของโครงการ และค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการต่าง ๆ โดยต้นทุนที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการ

อสังหาริมทรัพย์ถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างมากในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ การตัดสินใจซื้อที่ดินที่ผิดพลาดและการเจรจาที่เสียเปรียบนั้น อาจทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสในการลงทุนอื่น ๆ ได้ อย่างไรก็ตามในการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นการเจรจาที่มีปัญหาแตกต่างจากการเจรจาซื้อขายสินค้าประเภทอื่น ๆ เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์เป็นสินค้าที่มีความแตกต่างกันและมีปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการซื้อขายมาก เช่น ทำเลที่ตั้ง การถือครองกรรมสิทธิ์ ภาระผูกพัน กฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ศักยภาพในการใช้ประโยชน์ เป็นต้น จากการศึกษาพบว่าปัญหาหลัก ๆ ที่เกิดขึ้นในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถแบ่งได้จากบทบาทของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาดังนี้

1. ปัญหาในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

1) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินที่มีลักษณะการถือครองกรรมสิทธิ์แบบเจ้าของร่วมหลายคน โดยที่ดินที่มีลักษณะการถือครองแบบเจ้าของร่วมหลายคนนั้น ราคาที่ดินที่เสนอนั้นอาจเป็นราคาที่คุณถือกรรมสิทธิ์แต่ละคนพึงพอใจ อย่างไรก็ตาม ความต้องการในราคาขายที่ดินของเจ้าของร่วมแต่ละคนอาจจะไม่เท่ากัน ซึ่งหากต้องการเจรจาต่อรองเพื่อลดราคา ผู้มีหน้าที่ในการเจรจาต่อรองต้องทำการชั่งจูนและประนีประนอมความต้องการของหลาย ๆ ฝ่ายนั้นให้เป็นที่ยอมรับในความต้องการเดียวกัน ซึ่งหน่วยงานสรรหาที่ดินในบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีวิธีการในการแก้ปัญหาที่ไม่แตกต่างกันมากนัก โดยใช้ตัวแทนในการไกล่เกลี่ยข้อตกลงในการเจรจาต่อรองเพื่อกำหนดความต้องการของแต่ละเจ้าของจะแก้ไข ปัญหาความต้องการที่แตกต่างกัน ในกรณีที่เป็นที่ดินที่มีผู้จัดการมรดกนั้นเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินอาจไม่ต้องเจรจามากนัก แต่หากไม่มีผู้จัดการมรดกผู้เจรจาฝ่ายสรรหาที่ดินก็จะใช้นายหน้าในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อเป็นตัวกลางในการไกล่เกลี่ยความต้องการ

2) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินหลาย ๆ แปลงเพื่อทำการรวมที่ดิน การเจรจาซื้อที่ดินลักษณะนี้จะพบในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรที่อยู่บริเวณกรุงเทพชั้นนอกหรือปริมณฑล โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรนั้นเป็นโครงการที่อาจจะมีความต้องการในเนื้อที่ดินค่อนข้างมาก การทำการรวมที่ดินนั้นอาจเกิดปัญหาต่าง ๆ เช่น เจ้าของที่ดินแปลงที่เป็นทางเข้าออกไม่ยอมลดราคา หรือเกิดจากที่ดินแปลงตรงกลาง

ของโครงการที่จะทำการพัฒนาไม่ยอมขาย เป็นต้น ลักษณะของปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นจะไม่แตกต่างจากปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินที่มีลักษณะการถือครองกรรมสิทธิ์แบบเจ้าของร่วมหลายคน ซึ่งก็คือความต้องการที่แตกต่างกันในความต้องการของฝ่ายผู้ขาย หน่วยงานสรรพหาที่ดินจะดำเนินการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินหลาย ๆ แปลงเพื่อทำการรวมที่ดินตามลักษณะของเหตุของปัญหาเช่น

- ปัญหาเกิดมาจากที่ดินแปลงเข้าออกไม่ยอมขายหรือไม่ยอมลดราคา ผู้เจรจาฝ่ายบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะดำเนินหาทางเลือกอื่น ๆ โดยเจรจาต่อรองซื้อที่ดินแปลงภายในที่มีความเป็นไปได้ในการลดราคาและนำมาเฉลี่ยกับราคาที่ดินแปลงทางเข้าออก หากที่ดินที่มีลักษณะเป็นทางเข้าออกสู่ถนนสาธารณะแทนที่ดินแปลงเดิมโดยอาจปรับเปลี่ยนแผนผังในการพัฒนาโครงการ เป็นต้น

- ปัญหาเกิดมาจากที่ดินบางแปลงภายในแผนผังของโครงการที่จะทำการพัฒนาไม่ยอมขาย ผู้เจรจาฝ่ายบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อาจใช้ตัวแทนในการใกล้เคียงเพื่อข้อตกลง เป็นต้น

3) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินกับเจ้าของที่ดินที่มีลักษณะการปรับราคาขึ้นลงตลอดเวลา ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ต้นทุนค่าที่ดินมีอัตราส่วนสูงต่อต้นทุนรวมการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นจะถูกนำเสนอและขออนุญาตซื้อที่ดินกับกรรมการบริหารของแต่ละบริษัทนั้น ๆ โดยหากมีการปรับเปลี่ยนราคาที่ไม่แน่นอนตลอดเวลา นั้น เจ้าหน้าที่สรรพหาที่ดินอาจถูกมองว่ามีส่วนได้ส่วนเสียกับการซื้อขายที่ดินแปลงนี้ หรืออาจถูกฝ่ายบริหารตำหนิได้ว่าไม่สามารถกำหนดราคาซื้อที่แน่ชัดได้ ซึ่งเจ้าหน้าที่สรรพหาที่ดินจะดำเนินการแก้ไขปัญหานี้ การทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายที่ดิน ณ วันที่เจรจาต่อรอง อาจกำหนดเงื่อนไขในการซื้อขายต่าง ๆ เช่น การวางเงินมัดจำ เป็นต้น อย่างไรก็ตามการทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายที่ดิน ณ วันที่เจรจาต่อรอง ผู้เจรจาต่อรองฝ่ายบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ควรทราบถึงราคาความต้องการขั้นต่ำของฝ่ายเจ้าของด้วย เนื่องจากจะช่วยให้ไม่เกิดการตัดสินใจในการกำหนดราคาซื้อที่ผิดพลาด

4) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการเจรจา ซึ่งส่วนมากแล้วจะเกิดจากฝ่ายผู้ขายมากกว่า โดยบุคคลภายนอกจะมาพูดกับเจ้าของที่ดินให้เกิดความลังเลใจหรือสร้างทางเลือกอื่น ๆ ให้กับเจ้าของที่ดินในการขาย เช่น นายหน้าอิสระที่ไม่ต้องการให้ที่ดินแปลงนี้ถูกขายออกไป โดยมาเพิ่มราคาเสนอซื้อให้กับเจ้าของที่ดินหรือบอกกับเจ้าของที่ดินว่ามีผู้อื่นให้ราคาสูงกว่า หรือธนาคารหรือสถาบันการเงินมาให้ทางเลือกอื่นกับเจ้าของ

ต่อรอง โดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการเจรจาต่อรองนั้นถือว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเจรจาต่อรอง เนื่องจากการเจรจาต่อรองเป็นการมาทำข้อตกลงของความ ต้องการของบุคคลตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป ในกรณีนี้จะเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับเจ้าของที่ดินหาก ผลของการเจรจาไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ อย่างไรก็ตามผู้เจรจาต่อรองฝ่ายบริษัทพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์สามารถป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้นจากบุคคลภายนอก โดยการตรวจสอบหา ข้อมูลที่ชัดเจนว่ามีบุคคลภายนอกที่จะเข้าสร้างปัญหาหรือไม่อย่างไร ในกรณีที่กำลังดำเนินการอยู่ใน ขั้นตอนการเจรจาแล้วนั้น ผู้เจรจาสามารถแก้ปัญหานี้ได้โดยแสดงตัวว่าผู้ซื้อที่แท้จริงและสร้างความไว้วางใจกับคู่เจรจา เป็นต้น

2. ปัญหาในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินของนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขาย

1) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากนายหน้าหรือตัวแทนอื่น ในการขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์นั้น เจ้าของที่ดินย่อมต้องการราคาที่ดินที่สูง หากนายหน้าหรือตัวแทนรายอื่นมา ให้ราคาที่สูงกว่า ซึ่งอาจจะจริงหรือต้องการเก็บที่ดินที่มีศักยภาพไว้ขายเองนั้น ก็จะทำให้เจ้าของ ที่ดินปรับราคาขึ้นและทำให้การเจรจาต่อรองเกิดปัญหาได้ ซึ่งการเป็นตัวแทนนายหน้าในการซื้อ ขายที่ดินนั้นมีการเปิดกว้างอย่างอิสระ นายหน้าหรือตัวแทนต่าง ๆ อาจไม่ได้มีการทำสัญญาการ เป็นตัวแทนอย่างเป็นทางการ ซึ่งจะทำให้เจ้าของที่ดินมีอิสระในการขายได้อย่างเต็มที่ หากมี นายหน้าหรือตัวแทนอื่นเข้ามาติดต่อและให้ราคาที่สูงกว่าก็อาจเปลี่ยนใจได้ ซึ่งพบว่านายหน้าหรือ ตัวแทนในการขายที่มีผู้ที่ต้องการจะซื้อจริง ๆ มีวิธีแก้ปัญหาโดยนำเจ้าของที่ดินไปเจรจาอย่างเป็นทางการ เพื่อให้เจ้าของที่ดินมั่นใจว่าทางนี้มีผู้ซื้อจริง เป็นการใช้จิตวิทยา หากอีกฝ่ายเป็นเพียง นายหน้าที่ต้องการเก็บที่ดินไว้ขายเองเสียเปรียบหากเจ้าของที่ดินต้องการพบผู้ซื้อของอีกฝ่าย

2) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากเจ้าของที่ดินไปดำเนินการเจรจาขายกับผู้ซื้อ โดยทั่วไปแล้ว เจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะไม่ต้องการเสียค่าบริการนายหน้าซึ่งเป็นจำนวนเงินที่สูงมาก หากเจ้าของที่ดินได้พบกับผู้ซื้อหลังจากการแนะนำของนายหน้าหรือ ตัวแทนในการซื้อขายแล้ว หากไม่ต้องการเสียค่าบริการนายหน้าก็จะไปดำเนินการติดต่อกับผู้ซื้อ เอง โดยหากไม่ได้มีการทำสัญญาอย่างเป็นทางการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนในการขายทางการแล้ว นายหน้าก็ไม่อาจเอาผิดอย่างใดได้กับเจ้าของที่ดิน วิธีการแก้ปัญหาที่ดีที่สุดคือนายหน้าหรือ ตัวแทนในการขายควรจะทำสัญญาการเป็นตัวแทนในการขาย อย่างไรก็ตามเจ้าของ ที่ดินมักไม่ชอบการผูกมัดจากสัญญานายหน้าหรือตัวแทน เนื่องจากการปิดกั้นโอกาสในการ

ขายให้กับผู้ซื้อรายอื่น ๆ อีกทั้งสัญญาการเป็นตัวแทนจะมีการกำหนดระยะเวลา ซึ่งหากมีผู้ซื้อรายอื่นเข้ามาติดต่อเจ้าของที่ดินและให้ราคาที่สูงพอใจแล้ว เจ้าของที่ดินอาจเสนอเงื่อนไขให้โอนกรรมสิทธิ์หลังจากสัญญาการเป็นตัวแทนหมด แต่ให้สิทธิในการเข้าไปดำเนินการใช้ประโยชน์ก่อนเป็นต้น

3. ปัญหาในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์

1) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากความเข้าใจในด้านอสังหาริมทรัพย์ ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน จะมีสาเหตุมาจากผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ขาดความรู้ในด้านอสังหาริมทรัพย์ และจะไม่ทำความเข้าใจกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน ทำให้เสียเปรียบต่อฝ่ายคู่เจรจา ซึ่งพบว่าการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และ / หรือตัวแทนในการซื้อที่ดินจะดำเนินการเจรจาต่อรองโดยพยายามหาจุดด้อยของที่ดินและชักจูงให้ผู้ถือครองกรรมสิทธิ์นั้นรู้สึกว่าจะขายที่ดินในราคาต่ำกว่าที่ดินแปลงที่มีการซื้อขายกันในบริเวณใกล้เคียง เมื่อเจ้าของที่ดินขาดความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์และไม่ได้ทำความเข้าใจกับองค์ประกอบต่าง ๆ จะทำให้ไม่สามารถทราบถึงจุดเด่นที่จะถูกนำมาใช้ในการเจรจาต่อรองได้ ซึ่งอาจทำให้ขายที่ดินไปในราคาที่ต่ำกว่าราคาที่เราควรจะได้รับ ดังนั้นเจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ควรจะศึกษาและทำความเข้าใจในทรัพย์สินของตนเองเป็นเจ้าของเพื่อหาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง หรือควรจะแต่งตั้งนายหน้าหรือตัวแทนในการขายที่ดินที่มีความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อดำเนินการในการกำหนดราคาและเป็นตัวกลางในการดำเนินการเจรจา

2) ปัญหาที่เกิดขึ้นจากนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขาย นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินมีทั้งที่ทำกันในรูปแบบบริษัทที่มีการจดทะเบียนอย่างถูกต้อง และนายหน้าอิสระที่ดำเนินการสรรหาที่ดินทั่วไป รายได้หลัก ๆ ของนายหน้าคือ ค่าบริการนายหน้า ซึ่งเกิดจากราคาซื้อขายที่ดินคูณอัตราส่วนค่าบำเหน็จที่ได้ทำข้อตกลงสัญญาตัวแทนไว้ หากนายหน้าต้องการได้ค่าบริการสูง ก็อาจจะไปดำเนินการเจรจากับผู้ซื้อในราคาที่สูงกว่าราคาที่เหมาะสม ผู้ซื้อจะไม่สนใจ หรือนายหน้าบางรายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองที่ต้องการเก็บที่ดินไว้ขาย ซึ่งพยายามชักจูงให้เจ้าของที่ดินรู้สึกว่าจะไม่ควรขายที่ดินไปตอนนี้ เช่น ราคาที่ขายต่ำไป มีผู้เสนอที่ให้ราคาสูงกว่า กรณีเหล่านี้จะทำให้เจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์สูญเสียโอกาสในการขายที่ดิน

ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น อาจเกิดปัญหาอื่น ๆ ได้อีกมากมาย หากมองถึงเหตุของปัญหาหลัก ๆ ก็คือความต้องการที่แตกต่างกันของคู่เจรจาทั้งสองฝ่าย ในการแก้ปัญหาที่ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในการเจรจาต่อรอง ผู้เจรจาต่อรองต้องพยายามแยกแยะและหาสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น พิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ที่จะเข้ามามีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง เพื่อดำเนินการวางแผนในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน เพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กระบวนการที่สำคัญในการวางแผนเพื่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คือ การหาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีปัจจัยต่าง ๆ มากมายที่เข้ามากระทบ อาจทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของการเจรจาต่อรองได้เปรียบหรือเสียเปรียบ อีกทั้งแต่ละปัจจัยจะมีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้นนักเจรจาต่อรองที่มีประสบการณ์นั้นจะดำเนินการหาข้อมูลและปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาทำการวิเคราะห์เพื่อดำเนินการวางแผนในการเจรจา และใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน อีกทั้งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะเป็นตัวบ่งชี้ถึงข้อได้เปรียบในการเจรจา การศึกษาและวิเคราะห์พบปัจจัยหลัก ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาซื้อขายของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินพบว่าปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ นั้น สามารถสรุปได้ ดังตารางที่ 1 โดยผู้วิจัยได้แสดงความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินต่อบริษัทปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง

ตารางที่ 1

ตารางแสดงความคิดเห็นของเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินต่อผลกระทบ
จากปัจจัยที่มีผลต่อการเจรจาต่อรองซื้อที่ดิน
เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัย	ระดับของผลกระทบที่มีผลต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง
โครงสร้างองค์กร และอำนาจในการตัดสินใจ	มีผลในระดับมาก
นโยบายของบริษัท	มีผลในระดับมาก
ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง	มีผลในระดับมาก
สถานภาพและนโยบายของภาครัฐ	มีผลในระดับมาก
องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน	
- การถือครองกรรมสิทธิ์และการได้มา	มีผลในระดับมาก
- ภาระผูกพัน	มีผลในระดับมาก
- ทำเลที่ตั้งของที่ดิน	มีผลในระดับปานกลาง
- รูปแปลงของที่ดิน	มีผลในระดับปานกลาง
ข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดิน	มีผลในระดับปานกลาง
ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง	มีผลในระดับปานกลาง
ลักษณะของการพัฒนาโครงการ	มีผลในระดับปานกลาง
บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายอื่น	มีผลในระดับปานกลาง
บุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง	มีผลในระดับปานกลาง
สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	มีผลในระดับปานกลาง

จากตาราง 1 สามารถสรุปและอภิปรายผลกระทบได้ดังนี้

1) โครงสร้างองค์กร และอำนาจในการตัดสินใจ การซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นการลงทุนที่ค่อนข้างสูง ทำให้กระบวนการตัดสินใจซื้อของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นต้องผ่านขั้นตอนและถูกตัดสินใจซื้อโดยการประชุมกรรมการบริหารของบริษัท อาจต้องใช้เวลาพิจารณามาก เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเห็นว่าปัจจัยนี้มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองมาก กรณีที่มีที่ดินแปลงหนึ่งที่มีศักยภาพสูง และเป็นที่ต้องการของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายอื่นเช่นกัน การใช้ระยะเวลาในการพิจารณามากอาจทำให้ถูกบริษัทอื่นซื้อไปก่อนได้ ดังนั้นเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะมีกระบวนการในการป้องกันปัญหานี้ เช่น การนำ

กรรมการบริหารที่มีอำนาจในการตัดสินใจไปดำเนินการเจรจาต่อรองพร้อมกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดิน

2) นโยบายของบริษัท ผลกระทบจากนโยบายบริษัทในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินนั้นเกี่ยวข้องกับนโยบายในการจ่ายเงิน เช่น เงื่อนไขต่าง ๆ โดยบริษัทอาจมีนโยบายให้จ่ายมัดจำเพียงร้อยละ 5 และโอนในระยะเวลา 3 - 6 เดือน รวมถึงการกำหนดราคาในการซื้อว่าควรมีการเจรจาต่อรองมากน้อยเท่าไร จากการสัมภาษณ์พบว่าเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินเห็นว่านโยบายของบริษัทมีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองมาก ในกรณีที่บริษัทมีนโยบายจ่ายมัดจำร้อยละ 5 และโอนในระยะเวลา 3 - 6 เดือนนั้นทำให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเจรจายาก เจ้าของที่ดินอาจไม่พอใจกับเงื่อนไข หากบริษัทต้องการที่ดินแปลงนี้เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินอาจเสนอซื้อในราคาที่สูงขึ้น เพื่อให้เจ้าของที่ดินพอใจ

3) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง หมายถึง กลุ่มบุคคลที่ต้องการตั้งแต่ 2 ฝ่ายใช้การสื่อสารเพื่อหาข้อตกลงหรือผลประโยชน์ร่วมกัน จะมีความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น ในการซื้อขายที่ดิน บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต้องการซื้อในราคาต่ำ แต่เจ้าของที่ต้องการขายให้ในราคาที่สูง นอกจากนั้นความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์ ความสามารถในการเจรจาต่อรอง และลักษณะนิสัยของผู้เจรจาต่อรองก็มีส่วนสำคัญอย่างมาก พบว่าเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเห็นว่าปัจจัยนี้มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองสูง ปัจจัยนี้จะเป็นตัวกำหนดบุคคลที่เหมาะสมเข้าไปดำเนินการเจรจาต่อรอง

4) สถานภาพและนโยบายของภาครัฐ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นมีส่วนเกี่ยวข้องกับสถานภาพและนโยบายของภาครัฐอย่างมาก เช่น เสถียรภาพทางการเมือง นโยบายการลดค่าธรรมเนียมการโอนและภาษีธุรกิจเฉพาะ โครงการพัฒนาสาธารณูปโภคของภาครัฐ เป็นต้น เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะใช้ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ในการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง เช่น เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินอาจใช้ เรื่องนโยบายการลดค่าธรรมเนียมการโอนและภาษีอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังจะหมดอายุในวันที่ 28 มีนาคม 2553 เร่งให้เจ้าของที่ดินขายที่เร็วขึ้น เพื่อลดค่าใช้จ่ายของเจ้าของที่ดินในการโอน หรืออาจใช้ปัจจัยเสถียรภาพทางการเมือง โดยการบอกว่าสถานการณ์ทางการเมืองไม่ค่อยดี ให้เจ้าของที่ดินรีบขายเพื่อเก็บเงินสดไว้ดีกว่า เป็นต้น

5) องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน เจ้าหน้าที่ควรขอสำเนาเอกสารสิทธิและระวางแผนที่ของที่ดิน โดยเอกสารต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินรู้ถึง ความถูกต้องของเอกสารสิทธิ รูปการถือครองกรรมสิทธิ์ ภาระผูกพันที่มีอยู่ในโฉนด โฉนดมีทางเข้าออกหรือเป็นที่ติดขอบ เป็นต้น

ข้อมูลและปัจจัยเหล่านี้ทำให้เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินวางแผนในการเจรจาต่อรองและดำเนินการเจรจาต่อรองได้อย่างไม่ผิดพลาด

จากการสัมภาษณ์พบว่าองค์ประกอบของที่ดินที่เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเห็นว่ามีระดับของผลกระทบมาก คือ การถือครองกรรมสิทธิ์และการได้มา และภาระผูกพันต่าง ๆ ของที่ดิน ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เป็นตัวบ่งชี้ถึงข้อได้เปรียบในการเจรจา เช่น หากเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินทราบถึงภาระผูกพันของโฉนดที่ดินแปลงหนึ่งกับสถาบันการเงิน ซึ่งมีมูลหนี้อยู่ 80 ล้านบาท ผู้เจรจาอาจใช้จำนวนหนี้นี้เป็นราคาขั้นต่ำในการเริ่มเจรจาต่อรอง โดยอาจให้ราคาที่สูงกว่ามูลหนี้และชักจูงให้ผู้ขายรู้สึกว่าจะไม่เสียเปรียบหากขายที่ดินแปลงนี้ไป

ทั้งนี้ทำเลที่ตั้งและรูปแบบแปลงของที่ดินมีระดับผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินจะได้รับข้อกำหนดต่าง ๆ เหล่านี้มาจากฝ่ายพัฒนาธุรกิจแล้ว อย่างไรก็ตามเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินควรพิจารณาถึง 2 ปัจจัยนี้ ในกรณีหากเป็นฝ่ายเจ้าของที่ดินทราบถึงว่าที่ดินที่ถือครองอยู่นั้นเป็นแปลงที่ใช้เป็นทางเข้าออกของโครงการ หรือเป็นแปลงที่โครงการพัฒนาต้องใช้เพื่อรวมแปลง ทำให้เจ้าของที่ดินมีอำนาจในการต่อรองมากกว่า อาจทำให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินต้องหาทางเลือกอื่น ๆ หากการเจรจาต่อรองไม่สำเร็จ

6) ข้อจำกัดการการใช้ประโยชน์ที่ดิน เช่น ข้อกำหนดผังเมืองข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร กฎหมายควบคุมอาคาร เป็นต้น โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินส่วนใหญ่เห็นว่าระดับผลกระทบต่อการวางแผนการเจรจาต่อรองระดับปานกลาง เนื่องจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินจะได้รับข้อกำหนดในการหาที่ดินมาจากฝ่ายพัฒนาธุรกิจแล้ว อย่างไรก็ตามเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินยังคงให้ความสำคัญกับข้อจำกัดต่าง ๆ เหล่านี้ โดยในการเจรจาต่อรองเจ้าของที่ดินบางรายจะคิดว่าที่ดินของตนเองตั้งอยู่ใกล้สาธารณูปโภค ทำให้เข้าใจว่าที่ดินมีศักยภาพและคิดว่าน่าจะมีราคาที่สูง เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินมีหน้าที่อธิบายถึงข้อจำกัดต่าง ๆ เหล่านี้เพื่อให้เจ้าของที่ดินเข้าใจในศักยภาพของที่ดินตนเอง

7) ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง หมายถึงราคาซื้อขายที่ดินที่มีลักษณะคล้ายกับที่ดินอยู่ในทำเลที่ตั้งของที่ดินที่อยู่ระหว่างการเจรจาต่อรอง เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินส่วนใหญ่เห็นว่าผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง ความเห็นส่วนใหญ่ตรงกันว่าราคาในการขายที่ดินนั้นขึ้นอยู่กับความพอใจของเจ้าของที่ดิน การนำไปกล่าวอ้างในการเจรจาต่อรอง นั้นอาจใช้ไม่ได้ผลกับการเจรจาต่อรอง เพราะเจ้าของที่ดินจะกำหนดราคาตามความพอใจ

อย่างไรก็ตามเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินยังคงให้ความสำคัญกับราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากสามารถนำมาใช้เป็นตัวกำหนดราคาเสนอซื้อ และเปรียบเทียบเพื่อหา

ข้อตกลงในการเจรจาต่อรอง เช่น หากเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินทราบราคาซื้อขายที่ดินแปลงข้างเคียงซึ่งเป็นแปลงที่ดินที่มีการปรับถมระดับแล้ว ก็อาจนำมาใช้ในการต่อรองกับเจ้าของที่ดินซึ่งมีลักษณะเป็นบ่อน้ำบางส่วน และตั้งราคาเสนอขายเท่ากับราคาของแปลงข้างเคียง

8) ลักษณะของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บ่งบอกถึงความต้องการที่ดินและวิธีการในการสรรหาที่แตกต่างกัน กัน เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเห็นว่าผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง เช่น บริษัทต้องการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยขนาด 80 ห้อง อาจต้องการที่ดินเพียง 300 - 400 ตารางวา เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินอาจไม่จำเป็นต้องรวมแปลงที่ดิน ซึ่งจะทำให้ลดจำนวนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง หมายความว่าระดับความต้องการที่แตกต่างกันออกไปของเจ้าของที่ดินนั้นน้อยกว่าซึ่งทำให้สามารถเจรจาต่อรองได้ง่ายกว่า แต่ในทางกลับกัน หากต้องการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร ต้องการเนื้อที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการมาก เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินต้องรวมแปลงที่ดินหลาย ๆ แปลง ทำให้มีความต้องการที่หลากหลาย อาจต้องหาทางเข้าออกของโครงการอื่น ๆ เพื่อเป็นทางเลือกหากเจ้าของที่ดินแปลงทางเข้าออกไม่ยอมขาย หรือหากราคาเสนอขายสูงอาจต้องไปเจรจาต่อรองแปลงที่ดินข้างในให้มากขึ้นเพื่อให้ได้ราคาตามเป้าหมายที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจกำหนด ทำให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินยังคงให้ความสำคัญในระดับปานกลางกับปัจจัยนี้

9) บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายอื่น ในที่ดินที่มีศักยภาพสูงมากนั้น แนนอนยอมเป็นที่ต้องการของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยจะทำให้มีการแข่งขันในการเจรจาต่อรองค่อนข้างสูง ซึ่งจะทำให้เจ้าของที่ดินมีทางเลือกมากขึ้น อย่างไรก็ตามเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเห็นว่าปัจจัยนี้มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง เนื่องจากในการเจรจาต่อรองซื้อที่ดินเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินจะได้รับขอบเขตของราคาในการซื้อที่ดินมาจากฝ่ายพัฒนาธุรกิจอยู่แล้ว ซึ่งหากมีผู้เสนอซื้อสูงกว่าขอบเขตราคาดานั้น เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินอาจทำได้เพียงเสนอเงื่อนไขในการจ่ายเงินที่ดีกว่า

10) บุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง หมายถึง บุคคลที่จะเข้ามามีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองโดยอาจไม่มีส่วนได้ส่วนเสียในการเจรจาต่อรองเลย เช่น บุคคลรอบข้างของเจ้าของที่ดิน นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขาย สถาบันการเงิน ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเห็นว่าปัจจัยนี้เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากบุคคลต่าง ๆ เหล่านี้จะเข้ามาชักจูงความต้องการและสร้างทางเลือกอื่น ๆ ให้กับเจ้าของที่ดิน เช่น เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินเข้าไปเจรจาตกลงราคาในการซื้อขายได้แล้ว แต่มีนายหน้าคนอื่นเข้ามาบอกว่ามีนักลงทุนต้องการซื้อที่ดินแปลงนี้แล้วให้ราคาที่สูงกว่า ซึ่งอาจจะมีอยู่จริงหรือนายหน้า

รายนี้อาจจะแค่ต้องการเก็บที่ดินแปลงนี้ไว้ขายเอง โดยจะทำให้เจ้าของที่ดินเปลี่ยนใจในการขายได้

11) สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวโยงและสามารถบ่งชี้สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ พบว่าเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินเห็นว่าปัจจัยนี้มีผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะใช้ปัจจัยสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในการเจรจาปัจจัยตัวนี้อาจถูกใช้เป็นตัววัดความต้องการขายของเจ้าของที่ดิน หากกังวลว่าเศรษฐกิจมีแนวโน้มว่าจะไม่ดี อีกทั้งเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะใช้ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในการเจรจาต่อรองเช่นกัน

2. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาซื้อขายของนายหน้าหรือตัวแทน

จากการสัมภาษณ์นายหน้าหรือตัวแทนพบว่าปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ นั้น สามารถสรุปได้ ดังตารางที่ 2 โดยผู้วิจัยได้แสดงความคิดเห็นของนายหน้าหรือตัวแทนต่อปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง

ตารางที่ 2

ตารางแสดงความคิดเห็นของนายหน้าหรือตัวแทนต่อผลกระทบ

จากปัจจัยที่มีผลต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน
เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัย	ระดับของผลกระทบที่มีผลต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง
ข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดิน	มีผลในระดับมาก
โครงสร้างองค์กร และอำนาจในการตัดสินใจ	มีผลในระดับมาก
ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง	มีผลในระดับมาก
บุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง	มีผลในระดับมาก
องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน	
- ท่าเลที่ตั้งของที่ดิน	มีผลในระดับมาก

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับของผลกระทบที่มีผลต่อการวางแผน และดำเนินการเจรจาต่อรอง
องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน (ต่อ)	
- ลักษณะทางกายภาพ	มีผลในระดับมาก
- การถือครองกรรมสิทธิ์และการได้มา	มีผลในระดับมาก
- ภาระผูกพัน	มีผลในระดับปานกลาง
นโยบายของบริษัท	มีผลในระดับปานกลาง
สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	มีผลในระดับปานกลาง
ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง	มีผลในระดับปานกลาง
ลักษณะของการพัฒนาโครงการ	มีผลในระดับน้อย
สถานภาพและนโยบายของภาครัฐ	มีผลในระดับน้อย

จากตาราง 2 สามารถสรุปและอภิปรายผลกระทบได้ดังนี้

1) ข้อจำกัดการการใช้ประโยชน์ที่ดิน เช่น ข้อกำหนดผังเมืองข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร กฎหมายควบคุมอาคาร เป็นต้น นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินส่วนใหญ่มีเห็นว่า มีระดับผลกระทบต่อการวางแผนการเจรจาต่อรองมาก ในกรณีที่หากต้องเป็นตัวแทนในการขายที่ดิน ซึ่งมีหน้าที่จะต้องวิเคราะห์การใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินเพื่อทำการระบุและดำเนินการเสนอกลุ่มผู้ซื้อเป้าหมายให้ได้ หากการวิเคราะห์การใช้ประโยชน์สูงสุดเป็นโครงการที่หักอาศัยแต่บางครั้งกลุ่มผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทที่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยก็ได้ เช่น แปลงที่ดินข้างเคียงเป็นโรงงานอุตสาหกรรมบริษัทพัฒนาโครงการอาจไม่สนใจที่จะพัฒนาในที่ดินแปลงนี้ แต่เจ้าของโรงงานอาจต้องการขยายพื้นที่โรงงาน ดังนั้นนายหน้าต้องทำความเข้าใจถึงข้อจำกัดการใช้ที่ดินต่าง ๆ ด้วย ในกรณีนี้ผังเมืองบริเวณนี้มีข้อห้ามในการสร้างโรงงานหรือไม่ เป็นต้น

2) โครงสร้างองค์กร และอำนาจในการตัดสินใจ ในการดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นนายหน้าหรือตัวแทนมีหน้าที่ในการเป็นตัวกลางไกล่เกลี่ยและประนีประนอมความต้องการของเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น การตัดสินใจจะซื้อหรือจะขายที่ดินสุดท้ายขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของฝ่ายผู้ซื้อและผู้ขาย อย่างไรก็ตามนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินเห็นว่าปัจจัยนี้มีผลกระทบต่อ

การเจรจาต่อรองมาก ในกรณีที่มีที่ดินแปลงหนึ่งที่มีศักยภาพสูงย่อมได้รับการติดต่อจากนายหน้าหรือตัวแทนอื่น ๆ การตัดสินใจที่ช้าอาจทำให้เสียโอกาสในการได้ที่ดินที่มีศักยภาพเช่นกัน ในกรณีที่ตัวแทนให้กับเจ้าของที่ดินอำนาจในการตัดสินใจของเจ้าของที่ดินก็มีความสำคัญอย่างมาก หากเป็นที่ดินที่มีการถือครองกรรมสิทธิ์ร่วมหรือเป็นที่ดินที่ลักษณะการถือครองในรูปแบบบริษัท ย่อมต้องมีการประชุมและจะมีการลงมติกันในกลุ่มของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ ดังนั้นนายหน้าจึงมีหน้าที่ในการศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับโครงสร้างองค์กรและอำนาจในการตัดสินใจของทั้งเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้การเจรจาดำเนินไปอย่างไม่ติดขัด และเสียเวลาไปเปล่าประโยชน์

3) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง จากการสัมภาษณ์พบว่าปัจจัยเกี่ยวกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองมีผลกระทบมากต่อการวางแผนและการดำเนินการเจรจาต่อรองของนายหน้า การทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการไกล่เกลี่ยความต้องการที่แตกต่างกันระหว่างเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินมีความจำเป็นที่จะต้องวิเคราะห์ถึงลักษณะของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง เช่น ความต้องการในความอยากขายของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ ลักษณะอาชีพ ลักษณะการใช้ชีวิต ความรู้ด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น นายหน้าสามารถกำหนดแนวทางและวิธีการในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง เช่น การกำหนดผู้เข้าร่วมเจรจา การสร้างความรู้จักและความสัมพันธ์อันดี เป็นต้น

4) บุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินเห็นว่าปัจจัยด้านบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองมีผลกระทบมากต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง อาจทำให้เจ้าของที่ดินหรือผู้ซื้อเกิดความลังเลหรือคิดว่ามีทางเลือกอื่น ๆ อีกทั้งอาจไม่ต้องยอมรับผลสรุปของการเจรจา ที่อาจเข้ามารบกวนการเจรจาจากการเสนอราคาหรือแนะนำผู้ซื้อรายอื่นที่ให้ราคามากกว่า หรือการนำเสนอที่ดินที่มีศักยภาพใกล้เคียงกับที่ดินที่นายหน้าเป็นตัวแทนอยู่ ดังนั้นหากนายหน้าพบว่าการเจรจามีแนวโน้มที่จะเกิดปัญหาจากปัจจัยนี้ นายหน้ามีหน้าที่ จะทำการวิเคราะห์และตรวจสอบว่าการนำเสนอของบุคคลภายนอกนั้นเป็นข้อเท็จจริงเพียงใด เพื่อดำเนินการอธิบายและชักจูงให้ผู้ที่เป็นตัวแทนรับรู้

5) องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์จะต้องทำความเข้าใจองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน โดยมีประโยชน์อย่างมากทั้งในการเป็นตัวแทนการขายและ/หรือการซื้อ ทำให้ทราบถึงจุดเด่นและจุดด้อยของที่ดิน เช่น ที่ดินติดถนนหรือมี

ทางเข้าออกสู่ถนนสาธารณะหรือไม่ ลักษณะของการถือครองกรรมสิทธิ์เป็นอย่างไร และมีภาระผูกพันอันใดกับที่ดินหรือไม่ ข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้จะช่วยให้นายหน้าเข้าใจในที่ดินและสามารถนำเสนอให้กับบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หรือกลุ่มผู้ซื้อเป้าหมายอื่น ๆ ได้อย่างเต็มที่ เจ้าหน้าที่ อย่างไรก็ตามเอกสารสิทธิ์ไม่ได้เป็นตัวแสดงลักษณะกายภาพของที่ดินทั้งหมด การเข้าไปดูที่ดินก็มีความสำคัญอย่างมากที่จะช่วยให้นายหน้าเข้าใจถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ของที่ดิน เช่น ที่ดินมีการปรับสภาพหรือไม่ มีสภาพเป็นบ่อน้ำหรือไม่ เป็นต้น นายหน้าจะนำข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้ไปนำเสนอต่อบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ อีกทั้งจะใช้ในการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง

จากการสัมภาษณ์พบว่านายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินเห็นว่าการประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน มีระดับของผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองมาก คือ ทำเลที่ตั้ง และลักษณะทางกายภาพของที่ดิน เช่น รูปแปลงของที่ดิน สภาพภายในของที่ดิน เป็นต้น ซึ่งพบว่านายหน้าจะใช้ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ในการเจรจาต่อรองกับเจ้าของที่ดิน อีกทั้งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะเป็นตัวบ่งชี้ถึงข้อได้เปรียบในการเจรจา โดยนายหน้าที่เจรจาให้กับบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะพยายามหาข้อดีอยู่ในที่ดินเป้าหมายให้มากที่สุดเพื่อใช้ในการต่อรองราคากับเจ้าของที่ดิน ในทางกลับกันนายหน้าหรือตัวแทนในการขายก็จะพยายามนำเสนอถึงจุดเด่นต่าง ๆ เพื่อจูงใจกลุ่มผู้ซื้อว่าราคาที่เสนอนั้นเป็นราคาที่เหมาะสมแล้ว เป็นต้น

ปัจจัยที่มีผลกระทบมากต่อการเป็นตัวแทนในการเจรจาต่อรองอีกหนึ่งปัจจัย คือ การถือครองกรรมสิทธิ์และการได้มาของที่ดิน โดยหน้าที่ ๆ สำคัญของนายหน้าคือ จะต้องเข้าไปแก้ปัญหาความต้องการในด้านราคาที่แตกต่างกันของเจ้าของที่ดินให้กับบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในกรณีการถือครองกรรมสิทธิ์หลายคน อีกทั้งนายหน้ามีหน้าที่จะต้องวิเคราะห์ผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ว่ามีความจำเป็นในการขายที่ดินมากน้อยเพียงใดเพื่อกำหนดระดับของการต่อรองราคาเสนอขายกับเจ้าของที่ดิน ทั้งนี้ นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินเห็นว่าภาระผูกพันต่าง ๆ มีระดับผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง นายหน้าจะตรวจสอบประเด็นต่าง ๆ ของภาระผูกพันก่อนนำเสนอเพื่อเป็นการกรองข้อมูลต่าง ๆ ให้กับกลุ่มผู้ซื้อ ก่อน เช่น ที่ดินติดภาระจำยอมกับที่ดินแปลงอื่นหรือไม่ มีการจำนองกับสถาบันการเงินอื่น ๆ หรือไม่

6) นโยบายของบริษัทและ/หรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ จากการสัมภาษณ์พบว่า นโยบายของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และ/หรือ ผู้ถือครองกรรมสิทธิ์มีผลกระทบต่อการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนในการดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินในระดับปานกลาง เนื่องจากนายหน้าไม่สามารถไปกำหนดนโยบายในการดำเนินการซื้อขายที่ดินของแต่ละฝ่ายได้

นายหน้ามีหน้าที่เพียงทำความเข้าใจ ดำเนินการไกล่เกลี่ยความต้องการ และอธิบายนโยบายหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการซื้อขายที่ดินให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองเท่านั้น อย่างไรก็ตาม นายหน้าเห็นว่านโยบายของบริษัทมีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเนื่องจากนโยบายของแต่ละฝ่ายจะเป็นตัวกำหนดแนวทางและเป้าหมายในการเจรจาต่อรองของนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดิน

7) สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายจะทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจต่าง ๆ เพื่อพิจารณาและวิเคราะห์ความต้องการในการขายเจ้าของที่ดินและความสามารถในการซื้อของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ พบว่าปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจมีผลกระทบระดับปานกลางในการเป็นตัวแทนในการซื้อขายที่ดิน เช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

8) ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง จากการสัมภาษณ์พบว่า ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียงเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน โดยเป็นข้อมูลและปัจจัยที่นายหน้าหรือตัวแทนส่วนใหญ่เห็นว่า มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองมาก จะช่วยให้นายหน้าหรือตัวแทนในการขายที่ดินกำหนดราคาเสนอขาย ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียงจะถูกนำมาเปรียบเทียบกับที่ดินที่จะทำการเสนอขายในเรื่องของ องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน เช่น ทำเลที่ตั้ง และลักษณะทางกายภาพของที่ดินเพื่อใช้ในการเจรจาต่อรอง เจ้าของที่ดินจะตั้งราคาเสนอขายตามความพอใจ นายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายจึงมีหน้าที่ในการอธิบายให้เจ้าของที่ดินเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างที่ดินที่ถูกนำมาเปรียบเทียบ

9) ลักษณะของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น โดยทั่วไปข้อกำหนดถึงคุณลักษณะต่าง ๆ ของที่ดินที่มีความเหมาะสมกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จะทำการพัฒนา จะถูกกำหนดมาโดยบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งนายหน้าหรือตัวแทนดำเนินการสรรหาที่ดินตามข้อกำหนดนั้น ๆ จากการสัมภาษณ์พบว่านายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายเห็นว่าลักษณะของการพัฒนาโครงการเป็นปัจจัยผลกระทบอยู่ในระดับน้อย

10) สถานภาพและนโยบายของภาครัฐ จากการสัมภาษณ์พบว่าปัจจัยทางด้านสถานภาพและนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐมีผลกระทบในระดับปานกลางต่อการดำเนินการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดิน โดยนายหน้าหรือตัวแทนในการขายจะทำการพิจารณาถึงนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐเพื่อหาจุดเด่นต่าง ๆ และการเพิ่มโอกาสในการขายที่ดิน เช่น หากมีโครงการพัฒนาสาธารณูปโภคของภาครัฐ นายหน้าหรือตัวแทนจะดำเนินการสรรหาที่ดินใน

บริเวณที่มีการพัฒนา เพื่อนำเสนอต่อบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ หรือในกรณีที่เป็นตัวแทนในการซื้อขายหน้าอาจใช้สถานภาพความมั่นคงของการเมืองมาเป็นปัจจัยที่ทำให้เจ้าของที่ดินอยากขายที่ดิน เป็นต้น

3. ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาซื้อขายของเจ้าของที่ดิน

จากการสัมภาษณ์เจ้าของที่ดินพบว่าปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น สามารถสรุปได้ ดังตารางที่ 3 โดยผู้วิจัยได้แสดงความคิดเห็นของเจ้าของที่ดินต่อปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง

ตารางที่ 3

ตารางแสดงความคิดเห็นของเจ้าของที่ดินต่อผลกระทบจาก

ปัจจัยที่มีผลต่อการเจรจาต่อรองขายที่ดิน

เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัย	ระดับของผลกระทบที่มีผลต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรอง
ชื่อเสียงของบริษัท	มีผลในระดับมาก
ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง	มีผลในระดับมาก
องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน	
- ทำเลที่ตั้งของที่ดิน	มีผลในระดับมาก
- ลักษณะทางกายภาพ	มีผลในระดับมาก
- ภาวะผูกพัน	มีผลในระดับมาก
- การถือครองกรรมสิทธิ์และการได้มา	มีผลในระดับปานกลาง
ข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดิน	มีผลในระดับปานกลาง
ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง	มีผลในระดับปานกลาง
ปัจจัยทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อราคา	มีผลในระดับปานกลาง

จากตาราง 3 สามารถสรุปและอภิปรายผลกระทบได้ดังนี้

1) ชื่อเสียงของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จากการสัมภาษณ์พบว่าปัจจัยด้านชื่อเสียงของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองของเจ้าของที่ดินมาก เจ้าของที่ดินจะมองเห็นโอกาสในการขายที่ดินในราคาสูงและเงื่อนไขในการจ่ายเงินเป็นหลัก ซึ่งพิจารณาสถานภาพทางการเงินและความสามารถในการจ่ายเงินของผู้ซื้อ

2) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง จากการสัมภาษณ์พบว่าเจ้าของที่ดินจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง เนื่องจากเห็นว่าชื่อเสียง และตำแหน่งของผู้มาเจรจาจะแสดงถึงความน่าเชื่อถือ สามารถบอกถึงความต้องการของตนเองได้อย่างเต็มที่ อีกทั้งยังสามารถทำให้เจรจากันได้ถึงเงื่อนไขหลัก ๆ โดยไม่ต้องกังวลถึงความสามารถในการซื้อ

3) องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน เจ้าของที่ดินที่มีความต้องการที่จะขายที่ดินมีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดินเพื่อจะได้สามารถนำเสนอจุดเด่นต่าง ๆ ที่มีอยู่ในที่ดินต่อผู้ซื้อ อีกทั้งทำให้เจ้าของที่ดินเข้าใจถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ของที่ดินที่อาจถูกนำมาใช้ในการต่อรองราคาด้วย อีกทั้งข้อมูลและปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะช่วยให้เจ้าของที่ดินสามารถใช้เป็นตัวกำหนดราคาเสนอขาย นำเสนอจุดเด่นจุดต่อผู้ซื้อในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้เจ้าของที่ดินสามารถเพิ่มโอกาสในการขายที่ดินและอำนาจในการเจรจาต่อรอง

จากการสัมภาษณ์พบว่าองค์ประกอบของที่ดินมีระดับของผลกระทบมากต่อการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองของเจ้าของที่ดิน คือ ทำเลที่ตั้ง ลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เป็นตัวบ่งชี้ถึงข้อได้เปรียบในการเจรจา เจ้าของที่ดินต้องทำความเข้าใจปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้และนำเสนอต่อผู้ซื้อได้อย่างครบถ้วน เช่น แปลงที่ดินมีทางเข้าออกสู่ถนนสาธารณะมีการปรับปรุงที่ดินแล้ว เป็นต้น รวมถึงปัจจัยด้านภาระผูกพันต่าง ๆ ของที่ดิน เช่น เจ้าของที่ดินนำที่ดินไปจำนองกับสถาบันการเงินจำนวน 10 ล้านบาท หากราคาเสนอซื้อต่ำกว่ามูลหนี้เจ้าของที่ดินไม่ต้องการจะขายที่ดิน เพราะต้องนำเงินไปชำระหนี้เพิ่ม เป็นต้น

การถือครองกรรมสิทธิ์และการได้มามีระดับผลกระทบอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากหากเจ้าของที่ดินต้องการที่จะขายที่ดินที่มีการถือครองกรรมสิทธิ์ร่วมหรือในรูปแบบบริษัทย่อมต้องทำการเข้าใจและประชุมสรุปข้อตกลงความต้องการขายและราคาความต้องการที่เป็นที่พอใจของแต่ละบุคคลอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามปัจจัยนี้เจ้าของที่ดินต้องให้ความสำคัญเนื่องจากต้องหาสรุปข้อกำหนด เป้าหมาย และชักจูงความต้องการของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ร่วมให้เป็นความต้องการที่ตรงกัน

4) ข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดิน เจ้าของที่ดินควรต้องทำความเข้าใจในข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ของที่ดินและศักยภาพของที่ดิน เพื่อสามารถใช้เป็นข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง เช่น ข้อกำหนดผังเมือง ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร กฎหมายควบคุมอาคาร เป็นต้น โดยเจ้าของที่ดินส่วนใหญ่เห็นว่ามีความซับซ้อนต่อการวางแผนการเจรจาต่อรองระดับมาก เนื่องจากปัจจัยนี้จะถูกนำมาใช้เพื่อเป็นตัวกำหนดราคาและนำเสนอจุดเด่นต่าง ๆ ของที่ดินต่อผู้ซื้อได้ อีกทั้งสามารถระบุข้อกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องอีกด้วย

5) ราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง ในการเจรจาต่อรองเจ้าของที่ดินจะพยายามกำหนดราคาที่เสนอขายโดยกำหนดจากข้อมูลราคาซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียงกับทรัพย์สินของตนเอง โดยนำปัจจัยด้านองค์ประกอบต่าง ๆ ที่ดินมาเปรียบเทียบเพื่อกำหนดราคา อย่างไรก็ตามจากการสัมภาษณ์พบว่าราคาซื้อขายที่ดินมีผลกระทบในระดับปานกลางต่อการเจรจาต่อรองของเจ้าของที่ดิน เนื่องจากเจ้าของที่ดินจะกำหนดราคาเสนอขายตามความพอใจ การหาข้อมูลซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียงเพื่อนำมาเปรียบเทียบและนำเสนอเพื่อประกอบการพิจารณาต่อรองของเจ้าของที่ดิน

6) ปัจจัยทางการเมืองและเศรษฐกิจอื่น ๆ โดยพบว่าเจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจัยทางการเมืองและเศรษฐกิจมีระดับผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองมาก เนื่องจากเจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์มองว่าปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อราคาซื้อขายที่ดินและความรีบร้อนในการขาย อีกทั้งยังแสดงถึงโอกาสในการเจรจาต่อรองอีกด้วย

กระบวนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อ โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยนั้น อาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ที่ดินที่เหมาะสมสำหรับพัฒนาเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัย และที่ดินที่เหมาะสมสำหรับพัฒนาเป็นโครงการจัดสรร ซึ่งแต่ละบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีนโยบายในการพัฒนาที่แตกต่างกัน จากการวิเคราะห์บทสัมภาษณ์พบว่ากระบวนการในการดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองที่มีผลได้ผลเสียในการเจรจาต่อรองจึงมีกระบวนการในการดำเนินการ และวางแผนสำหรับการเจรจาต่อรองที่ต่างกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

หน่วยงานสรรหาที่ดินในแต่ละบริษัทมีหน้าที่ในการสรรหาและเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินตามลักษณะในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ กลุ่มบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ มีกระบวนการในการสรรหาที่ดินและเจรจาซื้อขายที่ดินมาเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่แตกต่างกัน ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ที่ดินที่จะถูกนำมาพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ถูกนำมาเสนอโดยเจ้าของที่ดินหรือนายหน้า และ / หรือบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใช้หน่วยงานหรือบุคลากรในองค์กรในการสรรหาและเจรจาโดยกระบวนการในการสรรหาและเจรจาต่อรองทั้ง 2 ลักษณะนั้น สามารถอธิบายได้โดยละเอียดดังนี้

1) การสรรหาและเจรจาต่อรองซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยใช้หน่วยงานหรือ บุคลากรในองค์กร หน่วยงานสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนาในบริษัทจะได้รับมอบหมายความต้องการและข้อกำหนดของลักษณะที่ดิน ตามประเภทของลักษณะการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของแต่ละหน่วยงานธุรกิจของบริษัท ในแต่ละหน่วยงานธุรกิจของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะเป็นผู้กำหนด คุณลักษณะความต้องการที่แตกต่าง ๆ ของที่ดินอันประกอบด้วย ทำเลที่ตั้งของโครงการ ขนาดของที่ดิน รูปแปลงของที่ดิน ลักษณะของโครงการ ต้นทุนที่ดิน เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานสรรหาที่ดินในบริษัทจะดำเนินการเลือกซื้อที่ดินตามข้อกำหนดความต้องการของหน่วยงานนั้น ๆ โดยมีกระบวนการดังนี้

- หน่วยงานสรรหาที่ดินรับเป้าหมายและข้อกำหนดในความต้องการของลักษณะที่ดินที่จะทำการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จากหน่วยงานธุรกิจในบริษัท หน่วยงานนั้น ๆ จะกำหนดองค์ประกอบในความต้องการของที่ดินจาก ลักษณะหรือประเภทโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จะพัฒนา

- หน่วยงานสรรหาที่ดินเริ่มดำเนินการระบุเป้าหมายจากข้อกำหนดที่ได้รับจากหน่วยงานธุรกิจ เป้าหมายนี้รวมถึงระดับราคาต้นทุนที่ดินที่หน่วยงานธุรกิจนั้น ๆ ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ โดยเป็นระดับราคาที่ดินที่เหมาะสมกับโครงการที่จะพัฒนา ซึ่งอาจพูดได้ว่าหน่วยงานสรรหาที่ดินต้องทราบระดับราคาต้นทุนที่ดินในการพัฒนาต่ำที่สุดที่ยากซื้อและราคาต้นทุนที่ดินในการพัฒนาสูงที่สุดที่หน่วยงาน ธุรกิจนั้น ๆ สามารถซื้อได้

- หน่วยงานสรรหาที่ดินเริ่มเก็บข้อมูลและหาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อขาย การเก็บข้อมูลและปัจจัยต่าง ๆ นั้น เป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างมากในการเจรจาต่อรอง โดยข้อมูลและปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินจะช่วย

เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินวางแผนและดำเนินการในการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน เช่น การกำหนดคุณลักษณะของผู้เจรจาที่เหมาะสม ประเมินความต้องการของฝ่ายคู่เจรจา รู้ถึงข้อจำกัดและข้อได้เปรียบในการเจรจา เป็นต้น

- หน่วยงานสรรหาที่ดินนำปัจจัยต่าง ๆ มาทำการวางแผนในการเจรจาต่อรอง ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นการวางแผนและการดำเนินการเจรจาจะต่างกัน เนื่องจากความแตกต่างกันตามความต้องการของเจ้าของที่ดิน ลักษณะขององค์ประกอบของที่ดิน เป็นต้น ซึ่งทำให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินต้องวางแผนในการเจรจาต่อรองแล้วแต่กรณี ในขั้นตอนนี้ฝ่ายสรรหาที่ดินจะกำหนดคุณลักษณะของผู้เจรจาต่อรองสถานที่ใช้ในการเจรจาต่อรอง เงื่อนไขในการเจรจาต่อรอง กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง และร่างสัญญาในการซื้อขายที่ดินที่เหมาะสมแล้วแต่กรณี

- หน่วยงานสรรหาที่ดินจะกำหนดทางเลือกอื่น ๆ ไว้ด้วยหากการเจรจาต่อรองไม่สำเร็จ เช่น การเสนอเงื่อนไขในการจ่ายเงินมัดจำให้กับเจ้าของที่ดินมากขึ้น การหาที่ดินทำเลที่ตั้งและมีศักยภาพใกล้เคียงกัน ซึ่งพบว่าบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะได้รับการเสนอขายที่ดินอยู่ทุกวัน เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะทำการเรียงลำดับที่ดินตามศักยภาพและนำเสนอต่อฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เป็นต้น

- เริ่มดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินตามการวางแผน โดยเริ่มจากการสร้างบรรยากาศที่ดีในการเจรจา พยายามรับฟังความต้องการของเจ้าของที่ดิน บอกเป้าหมายที่ต้องการ พยายามสอบถามข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการเจรจาให้ได้มากที่สุด หาข้อสรุปที่ทั้งสองฝ่ายได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน

- ในกรณีที่การเจรจาต่อรองเป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่าย ก็จะดำเนินการทำสัญญาจะซื้อขายตามข้อตกลงร่วมกัน

2) การสรรหาและเจรจาต่อรองซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยใช้นายหน้าหรือตัวแทน โดยบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะใช้นายหน้าหรือตัวแทนหลักและเปิดอิสระให้นายหน้าหรือตัวแทนอื่น ๆ เสนอขายที่ดิน กระบวนการและขั้นตอนในการดำเนินการเจรจาต่อรอง จะแตกต่างกันตรงที่บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะได้รับการเสนอขายที่ดินโดยบอกความต้องการของที่ดินแก่นายหน้าหรือตัวแทน เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาดและรูปแบบของที่ดิน ระดับราคาของที่ดิน เป็นต้น โดยจะไม่เข้าไปร่วมในการเจรจาด้วยตั้งแต่ต้น ยกเว้นหากเจ้าของที่ดินต้องการทราบถึงผู้ซื้อตัวจริง ซึ่งเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะติดตามผลการ

เจรจาและตรวจสอบความน่าเชื่อถือของราคา เมื่อได้ข้อตกลงสรุปแล้ว บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะเข้าไปดำเนินการทำสัญญาจะซื้อจะขายตามข้อตกลงร่วมกัน

2. นายหน้า หรือตัวแทนในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน

บทบาทและหน้าที่หลัก ๆ ของการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ คือ การเป็นตัวกลางในการไกล่เกลี่ยความต้องการที่แตกต่างกันระหว่างผู้ซื้อ (บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์) และผู้ขาย (เจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์) ราคาในการซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ การเป็นนายหน้าหรือตัวแทนนั้น สามารถเป็นได้ทั้งตัวแทนฝ่ายผู้ซื้อและฝ่ายผู้ขาย และมีกระบวนการในการดำเนินการเจรจาที่แตกต่างกัน สามารถสรุปได้ดังนี้

1) กระบวนการในการเจรจาต่อรองของนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ การเป็นตัวแทนในลักษณะนี้จะมีหน้าที่ในการดำเนินการรับนโยบายหรือข้อกำหนดความต้องการในที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือการนำที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนามาเสนอต่อบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ อีกทั้งนายหน้าหรือตัวแทนยังมีหน้าที่ในการเป็นตัวกลางไกล่เกลี่ยให้กับบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในกรณีที่มีการเจรจาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมีปัญหาอีกด้วย โดยทั่วไปแล้วบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะเปิดโอกาสให้นายหน้านำเสนอที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาอย่างอิสระอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีนายหน้าหรือตัวแทนที่มีความสัมพันธ์และไว้วางใจในการหาที่ดิน โดยในการดำเนินการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนซื้อขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีกระบวนการดังนี้

- นายหน้าหรือตัวแทนรับเป้าหมายและข้อกำหนดของความต้องการในลักษณะที่ดินที่จะทำการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จากบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยจะกำหนดเป้าหมายของราคาในการซื้อ และองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดินเช่น ทำเลที่ตั้ง และลักษณะต่าง ๆ ทางกายภาพของที่ดิน เป็นต้น

- นายหน้าหรือตัวแทนดำเนินการสรรหาและนำเสนอที่ดินตามข้อกำหนดความต้องการของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยปกตินายหน้าหรือตัวแทนจะสรรหาที่ดินที่มีศักยภาพมานำเสนอมากกว่า 1 แปลง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ดำเนินการเลือกและจัดลำดับแปลงที่ดินที่มีความเหมาะสมและเป็นตัวเลือกหาก

เกิดปัญหาในการเจรจาต่อรองในแปลงที่มีความเหมาะสมมากที่สุด อย่างไรก็ตามนายหน้ามีหน้าที่ในการกรองและจัดลำดับที่ดินที่มีศักยภาพก่อนนำมาเสนอให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ดำเนินการเลือก ซึ่งที่ดินที่มีศักยภาพรองลงมาก็จะกลายเป็นทางเลือกอื่น ๆ สำหรับนายหน้าหรือตัวแทนในกรณีที่มีการเจรจาต่อรองไม่สำเร็จเช่นกัน

- นายหน้าหรือตัวแทนเริ่มเก็บข้อมูลและปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อ โดยพบว่าข้อมูลที่มีความสำคัญในการวางแผนดำเนินการเจรจาของนายหน้าหรือตัวแทนผู้ซื้อคือ ลักษณะต่าง ๆ ของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน เพื่อมาดำเนินการวิเคราะห์วางแผนขั้นตอนและกระบวนการในการเจรจาต่อรอง

- เริ่มการดำเนินการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินตามการวางแผน นายหน้าหรือตัวแทนจะดำเนินการเข้าไปติดต่อกับเจ้าของที่ดินโดยตรง เสนอราคาตามเป้าหมายที่บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์กำหนด ดำเนินการรายงานผลของการเจรจาต่อรองต่อบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ นายหน้าอาจพาเจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาที่ดินไปในการเจรจาต่อรองด้วย ซึ่งหน้าที่ในการเจรจาต่อรองของนายหน้าคือ การชักจูงและประนีประนอมความต้องการของเจ้าของที่ดินให้ตรงกับความต้องการของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

- เมื่อราคาเสนอขายจากการเจรจาต่อรองตรง หรือใกล้เคียงกับเป้าหมายที่บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์กำหนดไว้แล้ว นายหน้าหรือตัวแทนจะดำเนินการนำเสนอและดำเนินการพาบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาทำสัญญาจะซื้อจะขายตามข้อตกลงร่วมกัน

2) กระบวนการในการเจรจาต่อรองนายหน้าหรือตัวแทนในการขายที่ดิน โดยการเป็นตัวแทนในการขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นอาจเกิดจากการที่นายหน้าหรือตัวแทนได้รับการติดต่อและแต่งตั้งจากเจ้าของที่ดินเอง หรือเข้าไปดำเนินการติดต่อเอง โดยบทบาทและหน้าที่หลัก ๆ คือ การสรรหาผู้ซื้อและใกล้เคียงความต้องการระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมีกระบวนการในการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองที่ไม่แตกต่างกับนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อที่ดิน นายหน้าหรือตัวแทนของเจ้าของที่ดินจะมีกระบวนการในการวิเคราะห์ทำความเข้าใจถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และการใช้ประโยชน์สูงสุดเพื่อนำมาระบุกลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อาจจะได้ไม่ได้เป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการในการซื้อกลุ่มเดียวกันก็ได้ อาจมีกลุ่มเป้าหมายอื่น ๆ ที่มีความต้องการจะซื้อที่ดินเพื่อกิจการอย่างอื่น นายหน้าหรือตัวแทนของเจ้าของที่ดินจึงมีหน้าที่ในการระบุและดำเนินการเข้าหากกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม เพื่อสร้างโอกาสในการขายที่ดินให้กับเจ้าของที่ดินให้มากที่สุด

ข้อควรระวังที่สำคัญของการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินที่ควรระวัง คือ การสร้างความรู้จักระหว่างเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาจทำให้เจ้าของที่ดินนำที่ดินไปขายให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยตรง เนื่องจากไม่ต้องการเสียค่าบริการนายหน้า การลดราคาจากการเจรจาต่อรองเพื่อจูงใจบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ นายหน้าหรือตัวแทนควรทำสัญญาการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนทั้งฝ่ายเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น

3. เจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์

การถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินจะแสดงถึงสิทธิในการใช้ประโยชน์ต่าง ๆ ในที่ดิน รวมถึงสิทธิในการจำหน่ายจ่ายโอนไปยังบุคคลอื่นด้วย โดยลักษณะของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์อาจเป็นได้ทั้งบุคคลธรรมดาและในรูปแบบนิติบุคคล จากการสัมภาษณ์พบว่า มีขั้นตอนในการวางแผนและดำเนินการเจรจาต่อรองที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ผู้วิจัยสามารถอธิบายดังนี้

- เจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์จะทำความเข้าใจถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และศักยภาพในการใช้ประโยชน์ของที่ดิน โดยพยายามหาจุดเด่นของที่ดินเพื่อใช้ในการนำเสนอต่อผู้เข้ามาติดต่อขอซื้อที่ดิน อีกทั้งจะใช้ในการกำหนดราคาเสนอขายของที่ดิน

- เจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์จะกำหนดเป้าหมายในการเจรจาต่อรองนั้นก็คือ กำหนดราคาเสนอขาย โดยอาจกำหนดราคาขายจากความพึงพอใจ นำราคาขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียงมาเปรียบเทียบเพื่อกำหนดราคาโดยพิจารณาองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดินและศักยภาพการใช้ประโยชน์ของที่ดิน หรือแต่งตั้งตัวแทนในการเจรจาต่อรองและมอบให้ตัวแทนเป็นผู้กำหนดราคาเสนอขาย

- เจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์จะดำเนินการนำเสนอที่ดิน ซึ่งอาจใช้ป้ายโฆษณาในการนำเสนอ หรือแต่งตั้งตัวแทนในการขายเพื่อให้ตัวแทนช่วยในการระบุและสรรหาผู้ซื้อเป้าหมาย

- เริ่มดำเนินการเจรจาต่อรอง ซึ่งพบว่าหากเจ้าของที่ดินและผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ที่ไม่ได้แต่งตั้งตัวแทนในการขายก็จะมีกระบวนการวางแผนในการดำเนินการเจรจาอย่างเป็นทางการ โดยจะมีวิธีการเจรจาโดยพิจารณาจากผู้ซื้อ เช่น หากเป็นบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ก็จะพิจารณาถึงชื่อเสียงของบริษัทนั้นและดำเนินการเจรจาโดยนำเสนอจุดเด่นต่าง ๆ ของที่ดิน

- เมื่อเจ้าของที่ดินหรือผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ได้ราคาที่เป็นไปตามความต้องการแล้ว ก็ จะดำเนินการทำข้อตกลงสัญญาจะซื้อจะขายตามข้อตกลงร่วมกัน

อย่างไรก็ตามการถือครองกรรมสิทธิ์ทั้งสองลักษณะนี้มีความแตกต่างกันที่ขั้นตอน และเวลาในการตัดสินใจ เช่น กระบวนการในการตัดสินใจ หากผู้ถือครองมีลักษณะเป็นนิติบุคคล การตัดสินใจจะมีขั้นตอนและต้องดำเนินการตามนโยบายของแต่ละบริษัท อีกทั้งจะมีผู้ ที่ร่วมกันทำการตัดสินใจมาก อาจต้องมีการประชุมกรรมการบริหารหรือผู้ถือหุ้นเพื่อดำเนินการ ตัดสินใจ ซึ่งจะทำให้ต้องใช้เวลาในการตัดสินใจพอสมควร ซึ่งแตกต่างกับการถือครองกรรมสิทธิ์ แบบบุคคลธรรมดา แม้ว่าอาจมีผู้ถือครองกรรมสิทธิ์หลายคนแต่กระบวนการตัดสินใจจะมีขั้นตอน และสามารถดำเนินการโดยใช้ระยะเวลาที่น้อยกว่า เนื่องจากไม่ต้องทำเป็นทางการ

สรุปผลการศึกษา

ผู้วิจัยสรุปถึงกระบวนการเจรจาต่อรองในการซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้ง 3 ฝ่าย ประเด็นสำคัญของการเจรจาต่อรองก็คือ ความ ต้องการที่แตกต่างกันระหว่างฝ่ายของผู้ซื้อและผู้ขาย รวมถึงปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการเจรจา ต่อรอง หากมองเหตุของปัญหาหลัก ๆ ก็คือความต้องการที่แตกต่างกันของคู่เจรจาทั้งสองฝ่าย ใน การแก้ปัญหาขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในการเจรจาต่อรอง ผู้เจรจาต่อรองต้องพยายาม แยกแยะและหาสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น โดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ที่จะเข้ามามีผลกระทบ ต่อการเจรจาต่อรอง เพื่อดำเนินการวางแผนในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

อีกทั้งผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองซื้อ ขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ พบว่าขั้นตอนที่สำคัญในการวางแผนกลยุทธ์ สำหรับการเจรจาต่อรองคือ การระบุปัจจัยทั้งภายในและภายนอก รวมถึงวิเคราะห์สภาวะการ แข่งขันในธุรกิจ เพื่อทำการระบุสถานการณ์ที่เป็นอยู่ แล้วจึงดำเนินการวางแผนการเจรจาต่อรอง ตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ผู้วิจัยได้เสนอแนวทางการวางแผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน สำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไว้ในบทต่อไป