

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่อง “การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์” การทำการศึกษามีปัจจัยต่าง ๆ ออกแบบ และวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินก่อนกระบวนการเจรจาซื้อขายที่ดินที่มีความเหมาะสมนั้น สามารถเพิ่มโอกาสในการเจรจาต่อรอง ซึ่งทำให้เกิดการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิผลสูงต่อการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ผู้วิจัยได้กำหนดวัตถุประสงค์ในการศึกษาไว้ 3 ประการคือ

1) สํารวจ แผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองของการซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดหาที่ดิน เจ้าของที่ดิน และนายหน้าค้าที่ดินได้นำมาใช้ในการเจรจาซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

2) สํารวจและวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อแนวทางการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองของการซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

3) นำเสนอแนวทางการพัฒนาวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองของการซื้อขายที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ผู้วิจัยสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ผลสรุปจากบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

1) จากการศึกษพบว่าบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีกระบวนการในการวางแผนกลยุทธ์ก่อนการเจรจาต่อรองก่อนทุกครั้ง เนื่องจากที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาสูงปัจจุบันมีราคาสูง ซึ่งหากเจรจาต่อรองโดยไม่มีการวางแผนกลยุทธ์อาจทำให้เกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาดได้ อีกทั้งการวางแผนกลยุทธ์จะช่วยให้ผู้เจรจาสามารถกำหนดกรอบและขอบเขตของการเจรจาที่แน่ชัดได้ และสามารถกำหนดทางเลือกอื่น ๆ หากการเจรจาต่อรองไม่ประสบความสำเร็จได้อีกด้วย รวมถึงสามารถหาทางและวิธีแก้จัดการกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วยโดยใช้ประสบการณ์จากการเจรจาต่อรองที่ผ่านมาแต่อาจไม่มีกระบวนการที่เป็นแบบแผน

2) ปัญหาที่มักจะเกิดขึ้นในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินนั้น เกิดจากการที่เสนอซื้อที่ดินที่มีการถือครองกรรมสิทธิ์มากกว่า 1 คน และการต้องซื้อที่ดินหลาย ๆ แปลงเพื่อรวมเป็นโครงการพัฒนา ซึ่งปัญหาหลัก ๆ ก็คือ เมื่อมีผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในที่ดินมากขึ้นและความต้องการที่แตกต่างกันจึงทำให้การเจรจาขายขึ้น โดยบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะใช้นายหน้าหรือตัวแทนในการไกล่เกลี่ยกลุ่มบุคคลเหล่านี้เพื่อช่วยลดความวุ่นวายจากความต้องการอันแตกต่างของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ อีกหนึ่งปัญหาที่เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินจะพบก็คือปัญหาอันเกิดจากบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง ซึ่งเข้ามาสร้างทางเลือกอื่น ๆ ให้กับเจ้าของที่ดิน ทำให้การเจรจาต่อรองเกิดปัญหา

3) ขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างมากในการวางแผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ก็คือ ขั้นตอนการสำรวจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง ซึ่งเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินเห็นว่า องค์ประกอบของต่าง ๆ ที่ดิน เช่น ทำเลที่ตั้ง รูปแปลง การถือครองกรรมสิทธิ์ และภาระผูกพัน มีความสำคัญอย่างมากในการวางแผนกลยุทธ์ โดยปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะถูกนำมาใช้ในการหาข้อได้เปรียบและปิดจุดอ่อนที่บริษัทมีในการเจรจาต่อรอง รวมถึงปัจจัยด้านนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทที่อาจถูกนำมาใช้เป็นอาวุธในการเจรจาต่อรองได้ อีกทั้งการกำหนดเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินที่มีความเหมาะสมในการเจรจาต่อรองก็มีความสำคัญอย่างมากในการวางแผนกลยุทธ์ เนื่องจากหากเป็นผู้ที่มีไหวพริบ สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ก็จะทำให้เกิดการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพและสร้างข้อตกลงที่มีประสิทธิผลเป็นประโยชน์ให้แก่บริษัท

4) การวางแผนกลยุทธ์การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินควรทำการสภาวะแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งการแข่งขันกันในภาคธุรกิจ สภาวะแวดล้อมระดับมหภาค และสภาวะแวดล้อมขององค์กร เพื่อทำการระบุให้ได้ถึงกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับในแต่ละสถานการณ์ที่หน่วยงานสรรหาที่ดินประสบอยู่ โดยควรใช้ การวิเคราะห์ สภาวะแวดล้อม (SWOT analysis) เพื่อให้เจ้าหน้าที่ทราบถึง (1) จุดอ่อน (strengths) (2) จุดอ่อน (weakness) (3) อุปสรรค / ข้อจำกัด (threats) (4) โอกาส (opportunity) เมื่อรู้ถึงปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ จะทำให้เจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินสามารถสร้างแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมตามแต่ละสถานการณ์ที่เหมาะสมได้

อย่างไรก็ตามกลยุทธ์เหล่านี้เป็นเพียงแนวทางสำหรับการเจรจาต่อรองเท่านั้น โดยในการเจรจาต่อรองแต่ละครั้งจะมีปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรองได้อีกเช่น องค์ประกอบที่แตกต่างกันของที่ดิน ผู้ที่เข้าร่วมเจรจา เป็นต้น เนื่องจากการเจรจาต่อรองเป็นการสื่อสารเพื่อข้อตกลงอันเกิดประโยชน์หรือเพื่อแก้ไขปัญหาระหว่างบุคคล 2 คนขึ้นไป ดังนั้นประเด็น

สำคัญในการเจรจาต่อรองก็คือ พยายามทำให้ความต้องการที่แตกต่างกันของทั้งสองฝ่ายตรงกัน ซึ่งเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินมีหน้าที่ในการทำความเข้าใจถึงสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ ค้นหาความต้องการของฝ่ายตรงข้าม เพื่อระบุความต้องการและทิศทางในการเจรจาต่อรองของฝ่ายคู่เจรจา

5) การเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินของเจ้าหน้าที่สรรหาที่ดินควรใช้บรรทัดฐานและข้อมูลแท้จริงในการเจรจา ซึ่งพบว่าหากแสดงความจริงใจและสร้างความไว้วางใจให้เกิดความรู้สึกอันดีได้แล้ว จะทำให้บรรยากาศในการเจรจาที่ต้องทำข้อตกลงกันนั้นผ่อนคลายลงได้ ซึ่งจะช่วยให้สามารถบอกถึงความต้องการที่แท้จริงทั้งสองฝ่ายและหาข้อตกลงที่เกิดประโยชน์ได้ การใช้ตัวกลางในการไกล่เกลี่ยประเด็นความต้องการก็มีส่วนสำคัญที่ช่วยในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน โดยหากมีนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อจะช่วยทำให้บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์สามารถลดขั้นตอนและความยุ่งยากในการหาและสรุปความต้องการอันแตกต่างของเจ้าของที่ดินได้ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้เมื่อต้องการรวมแปลงที่ดินหรือที่ดินมีผู้ถือกรรมสิทธิ์ร่วมอยู่หลายคน แต่บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ควรระวังในการใช้นายหน้าให้ดีเพื่อป้องกันการถูกหลอกลวง

2. ผลสรุปจากนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดิน

1) จากการศึกษาพบว่าหน้าที่หลัก ๆ ของนายหน้าหรือตัวแทนในการซื้อขายที่ดินคือ การทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการไกล่เกลี่ยความต้องการอันแตกต่างกันของเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการชักจูงและประนีประนอมความขัดแย้งที่อาจจะเกิดขึ้นในการเจรจาต่อรองระหว่างของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และเจ้าของที่ดินหรือผู้ถือกรรมสิทธิ์ ซึ่งก็คือ ราคาซื้อขายที่ดินของแต่ละฝ่ายที่ต้องการ ซึ่งในการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนอาจเป็นได้ทั้งฝ่ายของผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งมีหน้าที่ ๆ แตกต่างกันดังนี้

- นายหน้าหรือตัวแทนฝ่ายผู้ขาย (เจ้าของที่ดิน) มีหน้าที่ ๆ วิเคราะห์ศักยภาพการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดิน เพื่อระบุผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายและสามารถกำหนดราคาเสนอขายที่เหมาะสมได้ โดยหากทราบถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินแล้ว จะนำเสนอจากการเข้าหาผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายโดยตรง และ/หรือการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ รวมถึงหน้าที่ในการกรองผู้ซื้อที่แท้จริงให้กับเจ้าของที่ดินด้วย

- นายหน้าหรือตัวแทนฝ่ายผู้ซื้อ (บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์) มีหน้าที่ในการสรรหาที่ดินจากนโยบายหรือข้อกำหนดที่ได้รับจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และนำเสนอ

ต่อหน่วยงานสรรหาที่ดิน รวมถึงต้องเข้าไปทำหน้าที่เจรจากับผู้ถือครองกรรมสิทธิ์แทนบริษัท พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วย อีกทั้งมีหน้าที่ในการตรวจสอบข้อเท็จจริงเบื้องต้นที่อาจจะทำให้เกิดปัญหาและนำเสนอต่อบริษัทด้วย อย่างไรก็ตามนายหน้าหรือตัวแทนฝ่ายผู้ซื้อไม่เป็นที่นิยมมากนัก บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์จะใช้นายหน้าหรือตัวแทนต่อเมื่อมีความต้องการในที่ดินที่มีลักษณะพิเศษหรือมีปัญหาที่แก้ไขไม่ได้

2) ปัญหาที่นายหน้าหรือตัวแทนมักจะพบในการเป็นตัวแทนการซื้อขายเกิดจากเมื่อนายหน้าเปิดตัวหรือแนะนำผู้ซื้อที่แท้จริง ๆ แล้ว เจ้าของที่ดินจะเข้าไปดำเนินการเจรจาต่อรองเองโดยตรง เนื่องจากไม่ต้องการจะเสียค่าบริการนายหน้า ซึ่งนายหน้าอาจป้องกันได้โดยการทำสัญญาว่าจ้างอย่างเป็นทางการ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ อีกหนึ่งปัญหาหลักของนายหน้าเกิดจากผู้ร่วมอาชีพที่จะเข้ามาบงกชการดำเนินการเจรจาต่อรอง ซึ่งจะทำให้เจ้าของที่ดินเกิดความไม่แน่ใจในด้านต่าง ๆ เช่น ราคาต่ำไป หรือผู้ซื้อสถานะทางการเงินไม่มั่นคง เป็นต้น

3) การเป็นนายหน้าหรือตัวแทนนั้นอาจต้องเข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดกลยุทธ์ในการเจรจาร่วมกับทั้งเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วย โดยอาจถูกใช้เป็นแผนกลยุทธ์ในบางกรณีเช่นกัน ในการวางแผนของนายหน้าหรือตัวแทนนั้นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างมากก็คือ ขั้นตอนการสำรวจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง ซึ่งนายหน้าหรือตัวแทนเห็นว่า องค์ประกอบของต่าง ๆ ที่ดิน เช่น ทำเลที่ตั้ง รูปแบบ การถือครองกรรมสิทธิ์ ข้อจำกัดในการใช้ประโยชน์ที่ดิน โครงสร้างองค์กรและอำนาจในการตัดสินใจ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง และบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง มีผลกระทบอย่างมากในการวางแผนกลยุทธ์ โดยปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะถูกนำมาใช้ในการต่อรองราคาซื้อขายกับเจ้าของที่ดินและบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงใช้ในการระบุผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายอีกด้วย

3. ผลสรุปจากเจ้าของที่ดินและผู้ถือครองกรรมสิทธิ์

1) การถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินจะแสดงถึงสิทธิในการใช้ประโยชน์ต่าง ๆ ในที่ดิน รวมถึงสิทธิในการจำหน่ายจ่ายโอนไปยังบุคคลอื่นด้วย โดยลักษณะของผู้ถือครองกรรมสิทธิ์อาจเป็นได้ทั้งบุคคลธรรมดาและในรูปแบบนิติบุคคล ซึ่งมีกระบวนการในการเจรจาต่อรองที่ไม่แตกต่างกันมากนัก แต่มีกระบวนการในการตัดสินใจที่แตกต่างกัน โดยการถือครองกรรมสิทธิ์ของที่ดินใน

รูปแบบบริษัทนั้น การจะขายทรัพย์สินออกไปต้องทำการประชุมกรรมการรวมถึงผู้ถือหุ้นต่าง ๆ เพื่อทำการตัดสินใจ มีแนวทางการตัดสินใจที่ชัดเจน เช่น รูปแบบการขาย ราคาขาย ระยะเวลาในการขาย เป็นต้น อีกทั้งที่ดินจะมีการลงบัญชีทรัพย์สินของบริษัทไว้หากราคาขายต่ำกว่าอาจทำให้เกิดปัญหาได้ โดยผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ควรจะทำความเข้าใจถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และศักยภาพของการใช้ประโยชน์ของที่ดิน เพื่อที่จะได้ทราบถึงข้อได้เปรียบและจุดอ่อนในการดำเนินการเจรจาต่อรองได้

2) ปัญหาหลักของการเจรจาต่อรองขายที่ดินของเจ้าของที่ดินเกิดจากการที่เจ้าของที่ดินขาดความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ทำให้เสียเปรียบต่อฝ่ายคู่เจรจา โดยพบว่าการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดิน ฝ่ายผู้ซื้อจะเจรจาโดยพยายามหาจุดด้อยต่าง ๆ ของที่ดินเพื่อใช้ในการต่อรองราคา แต่ที่ดินอาจจะมีจุดเด่นอื่น ๆ ที่ทำให้ราคาสูงก็ได้ เช่น ใช้เป็นทางเข้าออกของโครงการพัฒนา หรือเป็นที่ดินที่มีผลต่อการจัดสรรโครงการ เป็นต้น ซึ่งหากเจ้าของที่ดินมีความรู้ในด้านอสังหาริมทรัพย์ ทำความเข้าใจกับองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และวิเคราะห์ความอยากได้ของผู้ซื้อแล้วทำให้ลดความเสียเปรียบในการเจรจาต่อรองได้

3) จากการสัมภาษณ์พบว่าเจ้าของที่ดินตั้งราคาเสนอขายตามความพึงพอใจ โดยอาจนำราคาซื้อขายในบริเวณใกล้เคียงมาใช้เป็นตัวกำหนดราคา หรืออาจจะมีการแต่งนายหน้าหรือตัวแทนในการขาย และมอบหมายให้นายหน้าหรือตัวแทนทำหน้าที่ในวิเคราะห์องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน การใช้ประโยชน์สูงสุด และการกำหนดราคาขายได้ อย่างไรก็ตามเจ้าของที่ดินควรทำสัญญาที่ไม่ปิดกั้นตัวเองจนเกินไป

4) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลการเจรจาต่อรองขายที่ดินที่เจ้าของที่ดินเห็นว่ามีผลกระทบมากที่สุดคือ ชื่อเสียงของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ซึ่งแสดงถึงความมั่นคงทางสถานะการเงินที่จะทำให้เจ้าของที่ดินมั่นใจได้ว่าจะสามารถขายที่ดินได้ในราคาที่เหมาะสม และได้รับเงินอย่างแน่นอน รวมถึงเจ้าของที่ดินควรพิจารณาด้านองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินด้วย ซึ่งจะทำให้เจ้าของที่ดินสามารถทราบถึงจุดเด่นและจุดด้อยของทรัพย์สิน และสามารถนำเสนอจุดเด่นระหว่างการเจรจาต่อรองอย่างชัดเจน

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่อง “การวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์” สามารถสรุปข้อเสนอแนะ ออกเป็น 2 ประเด็น ดังนี้

1) ข้อเสนอแนะสำหรับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2) ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป

1. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินเพื่อโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ การวางแผนและกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองจะแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง อันเนื่องมาจากความแตกต่างอันเกิดมาจากองค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน และการเจรจาต่อรองเป็นการตกลงหาประโยชน์ของบุคคลตั้งแต่ 2 ฝ่ายขึ้นไป โดยอาจมีตัวกลางทำหน้าที่ในการไกล่เกลี่ยความต้องการ ดังนั้นประเด็นความสำคัญของการเจรจาต่อรองก็คือความต้องการของแต่ละฝ่าย ซึ่งก็คือ ราคาในการซื้อขายที่ดินที่พึงพอใจ

ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยที่มีผลกระทบซึ่งแตกต่างกันออกไป อย่างไรก็ตามผู้วิจัยพบว่าแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นควรมีแนวทางดังนี้

1) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองควรกำหนดกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองที่ไม่ยึดติดกับเป้าหมายมากเกินไป โดยจะทำให้การเจรจาเป็นเส้นตรงและไม่ยืดหยุ่น เช่น การยึดติดกับราคาที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจกำหนด หรือนโยบายการจ่ายเงินของบริษัทมากเกินไป ทำให้ไม่อาจเสนอทางเลือกอันเป็นประโยชน์ได้ หรือคิดว่าต้องได้ที่ดินแปลงนี้มาให้ได้ อาจทำให้คู่เจรจารู้ว่ามีอำนาจต่อรองมากกว่า

2) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองควรสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างคู่เจรจา เนื่องจากส่วนการเจรจาต่อรองอาจไม่สำเร็จในครั้งแรก อีกทั้งการสร้างบรรยากาศที่ดีจะทำให้ฝ่ายเจ้าของที่ดินรู้สึกผ่อนคลายที่บอกข้อมูลอันเป็นประโยชน์ กลยุทธ์ที่ดินนั้นคือ การเลือกผู้เจรจาต่อรองที่มีไหวพริบ เป็นผู้รับฟังที่ดี และสามารถรับเหตุการณ์ที่ปรับเปลี่ยนได้ตลอดเวลา

3) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองควรวางแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองโดยสำรวจความต้องการที่เป็นไปได้ทั้งหมดของทุกฝ่าย การซื้อขายที่ดินบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ย่อมต้องการซื้อที่ดินในราคาถูก ส่วนเจ้าของที่ดินอาจต้องการขายในราคาที่สูง ซึ่งบางครั้งทั้งสองฝ่ายอาจหาข้อตกลงตรงกลางระหว่างความต้องการไม่ได้ แต่หากทราบว่าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมีความต้องการอื่น ๆ เช่น เจ้าของที่ดินอยากได้เงินมากและเร็ว ผู้เจรจาอาจเสนอขอซื้อใน

ราคาที่ต่ำลงมา แต่ให้เงื่อนไขในการจ่ายเงินที่เร็วขึ้น ซึ่งอาจทำให้การเจรจาได้ข้อตกลงตามความต้องการทั้งสองฝ่าย

4) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองควรวางแผนกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองโดยไม่ละเลยกับบรรทัดฐาน โดยบรรทัดฐานหมายถึงสัญญาซื้อขายที่ดินที่เป็นธรรมกับทั้งสองฝ่าย ราคาการซื้อขายที่ดินในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะทำให้เกิดการเจรจาที่เป็นธรรมกับทั้งสองฝ่ายและทำให้ได้รับประโยชน์ร่วมกัน

5) ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองควรพยายามหาข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรอง ซึ่งควรดำเนินการสำรวจปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบของการเจรจาต่อรอง ปัจจัยที่นักเจรจาต่อรองให้ความสำคัญมากก็คือ องค์ประกอบต่าง ๆ ของที่ดิน เช่น รูปแปลง ภาระผูกพัน ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง บุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรอง เป็นต้น

6) ในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินมีทั้งที่ประสบความสำเร็จและไม่ประสบความสำเร็จ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองควรดำเนินการหาทางเลือกอื่น ๆ ทำให้ผู้เจรจามีทางเลือกมากกว่าและทำให้สามารถเจรจาต่อรองได้อย่างมีความได้เปรียบ อีกทั้งหากข้อสรุปผลในการเจรจาไม่เป็นที่พอใจสามารถกำหนดทางแก้ไขเป็นกรณี ๆ ไป

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในครั้งต่อไป

1) การศึกษาในครั้งนี้ศึกษาถึงภาพรวมของการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการเจรจา โดยการวางแผนกลยุทธ์นั้นจะมีความแตกต่างกันอันเกิดองค์ประกอบที่แตกต่างกันของการเจรจาต่อรอง การศึกษาในครั้งต่อไปควรจะศึกษากลยุทธ์โดยการกำหนดกรณีศึกษาเพิ่มเติม

2) การศึกษาในครั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลทั้งหมดอยู่ในกระบวนการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินสำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเท่านั้น การศึกษาในครั้งต่อไปควรจะศึกษากลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองของบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รายอื่น ๆ เพื่อนำมาเปรียบเทียบและสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินประเภทอื่น ๆ

3) การศึกษาในครั้งนี้เน้นไปที่บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในแต่ละฝ่ายของผู้เกี่ยวข้องจะมีกลยุทธ์อันเกิดจากความต้องการที่แตกต่างกัน การศึกษาในครั้งต่อไปควรจะศึกษากลยุทธ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรองซื้อขายที่ดินอื่น ๆ เช่น นายหน้าหรือตัวแทนและเจ้าของที่ดิน

4) การศึกษาในครั้งนี้รวบรวมข้อมูลปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการเจรจาต่อรอง โดยการสัมภาษณ์ การศึกษาครั้งต่อไปควรจะใช้แบบสอบถามเพื่อใช้วัดและสามารถเรียงลำดับความสำคัญออกมาเป็นตัวเลขได้

5) การศึกษาในครั้งต่อไปควรจะเน้นศึกษาเกี่ยวกับสังคม วัฒนธรรม และลักษณะอันแตกต่าง ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง เช่น ระดับการศึกษา อายุ อาชีพ เป็นต้น เนื่องจากพบว่าผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาต่อรอง มีผลกระทบมากต่อการเจรจาต่อรอง