



LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL FUTURO DEL SECTOR INMOBILIARIO

Canabal Barreiro, José Enrique

Ed. Assi

El objetivo primordial de este libro es efectuar un análisis detenido de la investigación de mercados, una de las áreas menos desarrolladas conjuntamente con los Recursos Humanos y el Marketing. Así, a lo largo de la obra, se define la investigación de mercados y se describen sus aplicaciones representativas, después de explorar sus orígenes y su impresionante crecimiento y difusión. También se analizan sus funciones y a quienes sirve, y se muestra como se hace un mal uso de determinadas técnicas.

En la primera parte del libro, se analizan los diferentes tipos de investigación, los distintos tipos de encuestas, el proceso de diseño del cuestionario, la formulación de preguntas, la codificación de los cuestionarios y los métodos de muestreo, entre otros aspectos.

En la segunda parte, se estudian, entre otras cuestiones, la demanda, el planeamiento urbanístico, el problema del suelo y los retos del sector inmobiliario ante el tercer milenio.

En la obra, también se realiza un largo recorrido por las previsiones futuras demográficas, suelo y vivienda, 2005, 2011, 2020 y 2025.



EL NEGOCIO INMOBILIARIO. CLAVES Y FUTURO

Canabal Barreiro, José Enrique

Ed. Assi

Este libro recoge la historia del sector desde los años 70, describiendo cada uno de los componentes que configuran el mercado inmobiliario. Realiza una amplia descripción de la coyuntura inmobiliaria de todos los subsectores y analiza todas las regiones y provincias de España. En la segunda parte, se analizan las proyecciones del mercado inmobiliario hasta el año 2005, así como las estrategias de marketing inmobiliario, estudios del binomio oferta-demanda, la comunicación, imagen, publicidad, dirección de ventas, formación de vendedores y el marketing *audit*.

La tercera parte estudia la planificación estratégica, sus alternativas y el desarrollo de los recursos humanos en las empresas inmobiliarias que, junto al marketing, son una de las áreas menos desarrolladas en este tipo de organizaciones. En la última parte del libro, se realiza un estudio sobre la intermediación inmobiliaria, los estudios de mercado, la tasación en España y el rediseño de las empresas, entre otros aspectos, y se desarrolla un programa de simulación de viabilidad inmobiliaria. Además, se hacen determinadas recomendaciones que permitirán la comprensión de situaciones de conflicto y mejorará las señas de identidad corporativas de la empresa.