

Negocios/35

Libros



El negocio inmobiliario. Claves y futuro

José Enrique Canabal Barreiro. Editado por Asesores de Servicios Inmobiliarios (91 / 518 15 01). 605 páginas y disquete.

El libro comienza con una breve reseña del sector inmobiliario en el mundo, la globalización de los mercados y el sector inmobiliario en la Unión Europea. A continuación relata la historia del sector desde los años setenta, describiendo todos y cada uno de los componentes que configuran el mercado inmobiliario. Realiza una amplia descripción de la coyuntura inmobiliaria de todos los subsectores, el análisis de coyuntura de todas las regiones y provincias del Estado español. En la segunda parte desarrolla el análisis del mercado inmobiliario, sus proyecciones 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*. En la tercera parte hace un estudio sobre la planificación estratégica y sus alternativas, el desarrollo de los recursos humanos en las empresas inmobiliarias que conjuntamente con el marketing son una de las áreas menos desarrolladas en este tipo de organizaciones. En la cuarta parte realiza un estudio sobre la intermediación inmobiliaria, los estudios de mercado inmobiliarios, la tasación en España, el rediseño de las empresas inmobiliarias, el *project management*, el *facility management*, desarrolla un programa de simulación de viabilidad inmobiliaria y termina con el reto del sector inmobiliario ante el año 2000.