



C NABS

BON DIA/TARDA: EM DIC... I COL-LABORO AMB L'INSTITUT CERDÀ EMPRESA D'ESTUDIS DE MERCATI I OPINIÓ. ESTEM REALITZANT UNA ENQUESTA SOBRE DIFERENTS TEMES RELACIONATS AMB EL SECTOR DE L'HABITATGE. LI AGRAIRIA QUE EM CONTESTÉS UNES PREGUNTES, NOMÉS SERAN UNS MINUTS

VARIABLES DE CLASSIFICACIÓ

1 1 LOCALITZACIÓ (COMPROVAR QUOTES)

NOTA: A partir de la BBDD del Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics

NOTA: A partir de la BBDD del Col·legi d'Arquitectes

NOTA: A partir de la BBDD del Col·legi d'APIs

NOTA: A partir de la BBDD del Colegio de Administradores de Fincas

POBLACIÓ: _____

PROVÍNCIA: _____

DEMARCACIÓ: _____

1 2 ZONA CLIMÀTICA (COMPROVAR QUOTES)

NOTA: COMPROVAR CLASSIFICACIÓ MUNICIPIS

		POBLACIÓ: _____ 1) Barcelona i Àrea Metropolitana 2) Litoral 3) Pirineu 4) Prelitoral i interior
1	3	SEXE (COMPROVAR QUOTES) 1) Home 2) Dona
1	4	EDAT 1 (COMPROVAR QUOTES) Em podira dir quina és la seva edat? Edat: _____ (anotar i codificar en P4b)
1	4b	EDAD 2 (COMPROBAR CUOTAS) 1) 18-34 2) 35-49 3) 50-64 4) 65 anys i més
1	5a	Ha comprat o venut un habitatge en els últims 2 anys? (UNICA RESP.) 1 Sí, he comprat i he venut 2 Sí, he comprat però NO he venut 3 Sí, he venut però NO he comprat

		4 NO he comprat NI he venut 5 NS 6 NC
	5b	Ha pensat en comprar o vendre un habitatge en els pròxims 2 anys? (UNICA RESP.) 1 Sí, he pensat en comprar i en vendre 2 Sí, he pensat en comprar però NO en vendre 3 Sí, he pensat en vendre però NO en comprar 4 NO he pensat en comprar NI en vendre 5 NS 6 NC
1	5c	Només als que tenen intenció d'adquirir un habitatge en els propers 2 anys (P5b=1;2) I, més concretament, té intenció de comprar en els propers 6 mesos? (UNICA RESP.) 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	6	COMPRADOR/VENEDOR D'HABITATGE ±2 ANYS (COMPROVAR QUOTES) 1 Comprador/Venedor habitatge en ±2 anys (SI MARCA CODI 1, 2 o 3 EN P5a o EN P5b) 2 No Comprador/Venedor habitatge en ±2 anys (SI MARCA CODI 4 EN P5a i EN P5b)
1	7	TIPOLOGIA DE COL-LEGIAT (VISAT) (COMPROVAR QUOTES) NOTA: A partir de la BBDD del col·legi d'Arquitectes NOTA: A partir de la BBDD del col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics 1 No visen

- 2 Visen menys de 600 €
- 3 Visen entre 600 i 3.000 €
- 4 Visen més de 3.000 €
- 5 Visen

1 8 **NO HI HA PREGUNTA**

1 9 **GRANDÀRIA D'EMPRESA (total oficines a Catalunya) (COMPROVAR QUOTES)**

NOTA: A partir de la BBDD del Col·legi d'API

Quin és el nombre d'oficines que té la seva empresa a Catalunya?

- 1 Una oficina
- 2 Més d'una oficina

1 10 **ANTIGUITAT DEL COL·LEGIAT (COMPROVAR QUOTES)**

NOTA: A partir de la BBDD del Col·legi d'Administradors de Finques

- 1 Menys 5 anys d'antiguitat
- 2 Entre 5 i 10 anys d'antiguitat
- 3 Més de 10 anys d'antiguitat

1 11 **VOLUM D'OBRA INICIADA D'HABITATGES PER ANY (COMPROVAR QUOTES)**

Quin és el nombre d'obres iniciades d'habitatges que va realitzar l'any 2006? (NOTA: si han iniciat un edifici de pisos amb 6 apartaments, comptarem 6 habitatges i NO un; si han iniciat 6 cases adossades, comptarem 6 habitatges)

Nombre d'obra iniciada: _____ **(Anotar i codificar)**

Per LLEIDA, GIRONA I TARRAGONA:

1 Empreses petites - menys de 8 habitatges

2 Empreses mitjanes - de 8 a 20 habitatges

3 Empreses grans - més de 20 habitatges

Per BARCELONA:

4 Empreses petites - menys de 22 habitatges

5 Empreses mitjanes - de 22 a 50 habitatges

6 Empreses grans - més de 50 habitatges

1

12

GRANDÀRIA D'EMPRESA (nombre de treballadors) (COMPROVAR QUOTES)

Quin és el nombre de treballadors que treballen a la seva empresa a Catalunya?

1) 0 treballadors (-> finalitzar entrevista)

2) 0 trabajadores

3) 1-5 treballadors

4) 6-49 treballadors

5) 50 o més treballadors

1

13

NO HI HA PREGUNTA

1

14

AGREMIAT (COMPROVAR QUOTES)

NOTA: Tenim BBDD per als agremiats al Gremi de Constructores

1 AGREMIAT: forma part del Gremi de Constructores

2 NO AGREMIAT: no forma part del Gremi de Constructores

- 1 15a **TIPUS D'ACTIVITAT (COMPROVAR QUOTES)**
- 1- Cuines i Banys
 - 2- Interiorisme, mobiliari, etc.
 - 3- Altres activitats (→ finalitzar el qüestionari si només marca codi 3)
- 1 15b **TIPUS D'ACTIVITAT (COMPROVAR QUOTES)**
- 1- CNAE 202/203: Indústries de la fusta i del suro, excepte mobles; cistelleria i esparteria
 - 2- CNAE 261-268: Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics
 - 3- CNAE 281: Fabricació d'elements metàl·lics per a la construcció
- 1 16 **NOMBRE D'HABITANTS AL MUNICIPI (COMPROVAR QUOTES)**
- NOTA: COMPROVAR CLASSIFICACIÓ MUNICIPIS**
- 1) <=10.000
 - 2) 10.001-25.000
 - 3) 25.001-50.000
 - 4) >50.000
- 1 17 **TIPOLOGIA DE CLIENT**
- Quin és el tipus de client que vostè té principalment? (Única resposta. Llegir)**
- 1 Empresa pública
 - 2 Empresa privada
 - 3 NS/NC

- 1 18 **TIPOLOGIA D'ACTIVITAT PRINCIPAL QUE REALITZA**
- Quina és l'activitat principal que vostè realitza? (Única resposta. Llegir)**
- 1 Nova construcció
 - 2 Rehabilitació
 - 3 NS/NC

- 1 19
- 1 Banc
 - 2 Caixa d'estalvis o Caixa rural

INDICADORS FIXES D'EVOLUCIÓ DEL BARÒMETRE DE CONFIANÇA

Per començar m'agradaria conèixer la seva opinió sobre la situació del sector de l'habitatge. Les preguntes que li faré es responen mitjançant una escala del 0 al 10, on el 0 representa que la valoració més negativa i el 10 la valoració més positiva. El 5 és una posició neutra respecte a la valoració de la pregunta. Vostè pot utilitzar, segons la seva valoració, qualsevol número de l'escala del 0 al 10.

Indicadors sectorials i d'entorn

Evolució sectorial

- | | | |
|---|------------|---|
| 1 | 20 | Quin és el seu grau de satisfacció amb l'evolució dels preus de venda d'habitatge nou en els últims 6 mesos? |
| 1 | 21 | Quin és el seu grau de satisfacció amb l'evolució dels preus de venda d'habitatge de 2a mà en els últims 6 mesos? |
| 1 | 21b | Quin és el seu grau de satisfacció amb l'evolució dels preus dels lloguers en els darrers 6 mesos? |
| 1 | 22 | Quin és el seu nivell de confiança en el creixement del sector en els propers 6 mesos? |
| 1 | 23 | Quin és el seu nivell de confiança en la disponibilitat del lloguer de l'habitatge en els propers 6 mesos? |
| | | <i>Estructura empresarial</i> |
| 1 | 24a | Quin és el seu grau de satisfacció amb l'estructura empresarial actual? |
| 1 | 24b | Quin és el seu grau de satisfacció amb l'estructura professional actual? |
| 1 | 25a | Quin és el seu grau de satisfacció amb els requisits / exigències d'entrada actuals al seu sector? |
| 1 | 25b | Quin és el seu grau de satisfacció amb els requisits / exigències d'entrada actuals per a la col·legiació? |

Associacionisme i col.lectivitats

- 1 **26** Quin és el seu grau de satisfacció amb els serveis oferts pel seu col.legi?
- 1 **27a** Quin és el seu grau de satisfacció amb el sistema actual d'assegurances i responsabilitats aplicables al seu sector?
- 1 **27b** Quin és el seu grau de satisfacció amb les responsabilitats aplicables al seu sector?
- 1 **27c** Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat d'assumir les responsabilitats que es demanen al sector?
- 1 **28a** Quin és el seu grau de satisfacció amb la seva imatge en relació als altres agents sectorials?
- 1 **28b** Quin és el seu grau de satisfacció de la imatge dels promotors en relació als altres agents sectorials?
- 1 **39** Quina és la seva capacitat per fer front a l'intrusisme i competència deslleial al seu sector?

A continuació m'agradaria conèixer la seva opinió sobre alguns temes relacionats amb la seva empresa. Les preguntes que li faré es responen mitjançant una escala del 0 al 10, on el 0 representa que la valoració més negativa i el 10 la valoració més positiva. El 5 és una posició neutra respecte a la valoració de la pregunta. Vostè pot utilitzar, segons la seva valoració, qualsevol número de l'escala del 0 al 10.

Indicadors empresarials

Vendes/Marges/Finançament

- | | | |
|---|------------|--|
| 1 | 29 | Quin és el seu grau de satisfacció amb la cartera de comandes per als propers 6 mesos? |
| 1 | 30 | Quin és el seu nivell de confiança en poder fer front a la càrrega financera del stock d'habitatges? |
| 1 | 31a | Quin és el seu nivell de confiança en poder fer front a la càrrega financera de les inversions fetes/pagament a proveïdors? |
| 1 | 31b | Quin és el seu nivell de confiança en que els diferents agents del sector (constructors, promotors, proveïdors de materials, etc.) puguin fer front a la càrrega financera de les inversions fetes/pagaments a proveïdors? |
| 1 | 32 | Quin és el seu grau de satisfacció amb els acords de finançament amb entitats financeres? |
| 1 | 33 | Quin és el seu grau de satisfacció amb els terminis de pagament dels seus clients? |
| 1 | 35 | |
| 1 | 34 | Quin és el seu grau de satisfacció amb el coneixement que vostè té de les necessitats dels usuaris finals (ciutadans)? |
| 1 | 36 | Quin és el seu grau de satisfacció amb la gestió de lloguers impagats? |
| 1 | 37 | Quin és el seu grau de satisfacció amb la gestió de quotes de comunitat impagades? |

1 38

Ma d'obra/Personal

1 40a Quin és el seu grau de satisfacció amb la qualificació de la mà d'obra disponible?

1 40b Quin és el seu grau de satisfacció amb la qualificació del personal del despatx?

1 41 Quin és el seu grau de satisfacció amb la rotació de personal actual?

1 42 Quin és el seu grau de satisfacció amb la productivitat assolida pel seu personal?

1 44 Quin és el seu grau de satisfacció amb els horaris de prestació dels serveis?

1 43 Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat de integració de personal de diferents cultures i idiomes?

1 45 Quin és el seu grau de satisfacció amb la correcta definició de les tasques del personal tècnic?

1 46a Quin és el seu grau de satisfacció amb el rol del professional arquitecte / arquitecte tècnic?

1 46c Quin és el seu grau de satisfacció amb el rol del professional constructor / promotor?

Proveïdors/Clients

1 47 Quin és el seu grau de satisfacció amb l'evolució dels preus dels materials als darrers 6 mesos?

1 48a Quin és el seu grau de satisfacció amb els proveïdors/instal.ladors disponibles?

1 48b Quin és el seu grau de satisfacció amb els instal.ladors/industrials disponibles? (NOTA: els industrials són els electricistes, lampistes, llauners, etc.)

1 49 Quin és el seu grau de satisfacció amb el coneixement i aplicació de les normatives de medi ambient, qualitat i seguretat de les empreses subcontractades?

A continuació m'agradaria conèixer la seva opinió sobre alguns temes relacionats amb la qualitat i innovació. Les preguntes que li faré es responen mitjançant una escala del 0 al 10, on el 0 representa que la valoració més negativa i el 10 la valoració més positiva. El 5 és una posició neutra respecte a la valoració de la pregunta. Vostè pot utilitzar, segons la seva valoració, qualsevol número de l'escala del 0 al 10.

Indicadors de Qualitat i Innovació

Qualitat i innovació

1 50 Quin és el seu grau de satisfacció amb la introducció de noves tecnologies a l'empresa?

1	51	Quin és el seu nivell de confiança en poder satisfer la major exigència en qualitat del comprador?
1	52	Quin és el seu grau de satisfacció amb la qualitat dels projectes d'obra nova?
1	53	Quin és el seu grau de satisfacció amb la qualitat dels projectes de rehabilitació?
1	54	Quin és el seu grau de satisfacció amb la planificació i el compliment de terminis?
1	55	Quin és el seu grau de satisfacció amb el servei de les companyies de serveis al fer gestions i consultes sobre projectes?
		<i>Publicitat i informació</i>
1	56	Quin és el seu nivell de confiança en la publicitat i informació al consumidor?
1	57	Quin és el seu grau de satisfacció amb el control que fa l'administració de la publicitat enganyosa?
		<i>Tipologia d'habitatge</i>
1	58	Quin és el seu grau de satisfacció amb les infraestructures i accessos disponibles en promocions d'habitatges?

A continuació m'agradaria conèixer la seva opinió sobre alguns temes relacionats amb l'administració i la normativa. Les preguntes que li faré es responen mitjançant una escala del 0 al 10, on el 0 representa que la valoració més negativa i el 10 la valoració més positiva. El 5 és una posició neutra respecte a la valoració de la pregunta. Vostè pot utilitzar, segons la seva valoració, qualsevol número de l'escala del 0 al 10.

Indicadors relatius a l'administració i normativa

Normativa i administració

- | | | |
|---|------------|---|
| 1 | 60 | Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat per l'aplicació del nou Codi Tècnic de l'Edificació? (Codi Tècnic de l'Edificació: tracta d'una normativa bàsica que pretén establir les exigències que han de complir els edificis en relació amb els requisits de Seguretat i Habitabilitat) |
| 1 | 61 | Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat d'aplicació de les normatives de prevenció de riscos laborals? |
| 1 | 62a | Quin és el seu grau de preocupació pel pes de la responsabilitat civil i penal que recau sobre els tècnics? (essent 0 gens preocupat i 10 molt preocupat) |
| 1 | 62b | Quin és el seu grau de preocupació pel pes de la responsabilitat civil i penal que recau sobre els administradors de finques? (essent 0 ger |
| 1 | 63 | |
| 1 | 64 | Quin és el seu grau de satisfacció amb l'agilitat de les tramitacions municipals? |
| 1 | 65 | Quin és el seu nivell de confiança en el suport de l'administració en reclamacions i incidències en la compra d'habitatge nou? |

1 66 En cas de patir incidències en una feina de reparació o rehabilitació a la llar, quin és el seu nivell de confiança que té en el suport que dóna l'administració en aquest tipus de reclamacions i incidències ?

1 67

1 68 Quin és el seu grau de satisfacció amb les actuacions municipals envers el sector de l'habitatge?

1 69 Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat d'estar al dia en la normativa/ la legislació?

Fiscalitat

1 70 Quin és el seu grau de satisfacció amb la fiscalitat actual del lloguer per als ciutadans (desgravació, etc.)?

1 71 Quin és el seu grau de satisfacció amb la fiscalitat actual per l'adquisició d'habitatge (desgravació fiscal, comptes vivenda, etc.)?

A continuació m'agradaria conèixer la seva opinió sobre alguns temes socials. Les preguntes que li faré es responen mitjançant una escala del 0 al 10, on el 0 representa que la valoració més negativa i el 10 la valoració més positiva. El 5 és una posició neutra respecte a la valoració de la pregunta. Vostè pot utilitzar, segons la seva valoració, qualsevol número de l'escala del 0 al 10.

Indicadors Socials

Accés a l'habitatge

- 1 72 Quin és el seu grau de preocupació per la diferencia entre les tipologies, qualitats i situació de l'habitatge construït i el que efectivament demanda el ciutadà? (essent 0 gens preocupat i 10 molt preocupat)
- 1 73 Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat del municipi de crear habitatge protegit?
- 1 74 Quin és el seu grau de preocupació per la fuga de gent a altres municipis per la dificultat d'accés a l'habitatge? (essent 0 gens preocupat i 10 molt preocupat)
- 1 75a Quin és el seu grau de preocupació per l'impacte de les plataformes veïnals en noves promocions? (essent 0 gens preocupat i 10 molt preocupat)
- 1 75b Quin és el seu grau de preocupació pel creixement de la seva ciutat degut a les noves promocions que s'han fet o s'estan fent? (essent 0 gens preocupat i 10 molt preocupat)
- 1 76 Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat per vendre un pis en menys de 6 mesos?

Finançament

- 1 77 Quin és el seu grau de preocupació pel nivell de risc associat a l'endeutament de les famílies? (essent 0 gens preocupat i 10 molt preocupat)
- 1 78 Quin és el seu nivell de confiança en la capacitat d'arribar a fi de mes?
- 1 79 Quin és el seu grau de satisfacció amb l'evolució del preu de les hipoteques?

nº indicadors fixes per agent

PART VARIABLE DEL BARÒMETRE DE CONFIANÇA FASE PILOT

1	117	<p>[A TOTS] Quins organismes relacionat en matèria de consum a Catalunya coneix o ha sentit a parlar? (ESPONTÀNEA I RESPOSTA MÚLTIPLE) 1 Oficines Municipals d'Informació al Consumidor-OMIC 2 Oficina Comarcal d'Informació al Consumidor-OCIC 3 Associació de Consumidors i Usuaris 4 Agència Catalana de Consum-ACC 5 Junta Arbitral de Consum 6 Altres 7 NS 8 NC</p> <p>Fer la sigüent pregunta per aquells organismes que NO han marcat en P117</p>
1	118	<p>Dels següents organismes relacionat en matèria de consum a Catalunya, quins coneix o ha sentit a parlar? (SUGGERIDA) (MULTIPLERESPOSTA)</p> <p>1 Oficines Municipals d'Informació al Consumidor-OMIC 2 Oficina Comarcal d'Informació al Consumidor-OCIC 3 Associació de Consumidors i Usuaris 4 Agència Catalana del Consum-ACC 5 Junta Arbitral de Consum</p> <p>Fer aquesta pregunta a aquelles persones que coneixen o ha sentit parlar de l'AGÈNCIA CATALANA DEL CONSUM i/o JUNTA ARBITRAL DE CONSUM (segons P117 i P118)</p>

		<p>Vostè m'ha dit que coneix o ha sentit parlar de (incloure el nom de l'entitat). Quins són els serveis d'aquesta entitat que vostè coneix o ha sentit parlar? (com a màxim 2 respostes per a cada entitat) (ESPONTÀNEA) (MULTIPLERESPOSTA)</p>
1	119a	<p>AGENCIA CATALANA DEL CONSUM</p> <p>1 Informen sobre la seguretat i els riscos dels diferents productes que estan presents en el mercat</p> <p>2 Informen sobre quins són els drets i deures dels consumidors</p> <p>3 Ajuden els consumidors a exercir els seus drets i deures donant resposta a les seves consultes</p> <p>4 Faciliten la gestió de les reclamacions i denúncies dels consumidors</p> <p>5 Formen i eduquen als consumidors mitjançant xerrades i l'Escola de Consum</p> <p>6 Altres</p> <p>7 NS/ NC</p>
1	119b	<p>JUNTA ARBITRAL DE CONSUM</p> <p>1 Tramitar les reclamacions dels consumidor a través de la mediació (MEDIACIÓ: És un procediment senzill i gratuït a través del qual es pot resoldre la controvèrsia que pugui tenir un consumidor amb una empresa)</p> <p>2 Tramitar les reclamacions dels consumidor a través de l'arbitratge (ARBITRATGE: És un procediment extrajudicial de resolució de conflictes en l'àmbit de consum que neix quan les parts enfrontades no es posen d'acord en la solució més adequada i decideixen que resolgui la divergència un tercer, en aquest cas un tribunal arbitral, i es comprometen a complir la resolució que aquest dicti)</p> <p>3 Informen sobre la seguretat i els riscos dels diferents productes que estan presents en el mercat</p> <p>4 Informen sobre quins són els drets i deures dels consumidors</p> <p>5 Ajuden els consumidors a exercir els seus drets i deures donant resposta a les seves consultes</p> <p>6 Formen i eduquen als consumidors</p> <p>7 Altres</p> <p>8 NS/ NC</p> <p>Per a la següent pregunta utilitzi l'escala de 0 al 10, on el 0 representa la valoració més negativa i 10 la valoració més positiva. El 5 és una posició neutra. Vostè pot utilitzar, segons la seva valoració, qualsevol número de l'escala del 0 al 10.</p>
1	120	<p>Quina és la seva valoració de la gestió que porta a terme l'Agència Catalana del Consum?</p>

1	135a	Davant la situació de crisi actual que afecta al sector, ha modificat l'orientació de la seva activitat? 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	135b	Només als que consideren convenient que la Generalitat estalbeixi l'obligatorietat de realitzar inspeccions (P135a=1) De quina manera ha variat la seva activitat? 1 He reduït el volum de la meva activitat, però no he modificat l'objecte meva activitat 2 He canviat cap a la rehabilitació. 3 Part de la meva activitat la dedico a sector de serveis com: manteniment; jardineria, etc... 4 Instal·lacions 5 Part de la meva activitat la dedico a la instal·lació d'energies alternatives (parcs eòlics, plaques solars, termosolars, geotèrmica...) 6 He buscat negoci fora del país. 7 Altres (especificar) 8 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	136	En l'últim any, ha incrementat la seva oferta d'habitatges de lloguer? 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	137	A l'últim any, creu que el termini per realitzar un contracte de lloguer (des que el propietari posa l'habitatge al mercat fins que l'ocupa el llogater) ha: 1 Disminuït notablement 2 Disminuït moderadament 3 Mantingut 4 Incrementat 5 Incrementat notablement

		6 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	138a	Té estocs d'habitatges acumulats 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	138b	Només als que tenen estocs d'habitatges acumulats (P138a=1) Té estocs d'habitatges acumulats ANOTAR NOMBRE: _____
1	138c	Només als que tenen estocs d'habitatges acumulats (P138a=1) Veu viable col·locar aquests estocs en el mercat de lloguer? 1 Si 2 No, degut a problemes de finançament 3 No, degut a les dificultats que comporta la gestió dels lloguers 4 No, considero que tindrè oportunitat de vendre'ls 5 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	139a	Ens agradaria comentar amb vostè l'actual legislació referent a prestecs hipotecaris, en concret aquells aspectes referents a l'execució d'hipoteques. És a dir, els procediments que endega l'entitat financera davant la impossibilitat del client de fer front als pagaments pel deute contret. Sabia vostè que en cas de no poder fer front al prestecc hipotecari, l'entitat financera es queda amb la propietat i pot subastar l'immoble? 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc

1	139b	<p>I sabia vostè que en cas que l'import obtingut a la subasta no cobreixi el deute pendent amb l'entitat financera, el titular de la hipotecac mantindrà un deute equivalent a la diferència entre el deute i el preu de subasta?</p> <p>1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	140	<p>Davant l'actual situació d'elevat endeutament i el nombre creixent de casos d'imposibilidad de fer front als préstecs hipotecaris contrets, s'està plantejant la introducció de canvis en la legislació vigent referent a l'execució d'hipoteques (és a dir, a la pèrdua de l'habitatge per inpagament del crèdit hipotecari). Quina de las sigüents mesures considera que seria més oportú introduir? LLEGIR. RESPOSTA SIMPLE</p> <p>1 Introducció d'un sistema de mediació, pel qual deutor i creditor són cridats a arribar a un acord refent a les condicions de pagament del deute 2 Introducció un sistema de relloguer: L'entitat financera ofereix la possibilitat de continuar a l'habitatge en règim de lloguer per un import assumible. 3 Condonació del deute mitjanaçant la dació de l'habitatge (LLEGIR: A MODE D'ACLARACIÓ SI ÉS NECESSARI: s'entreguen les claus al banc i es salda el deute) 4 Altres 5 (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
		<p>nº preguntes VARIABLES per agent</p> <p>nº preguntes TOTALS</p>

Proveïdors materials	Comerços	Constructors	Promotors Privats	Promotors Públics	APIs
PM	Cç	Co	PPr	PPu	API
A	B	C	D	D	E
-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X
-	X	-	X	X	X
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-
-	X	-	X	X	X
-	X	-	X	X	X
-	-	-	-	-	-
-	X	-	X	X	X
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-

-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
-	-	-	X	X	-
x	-	X	-	-	-
x	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
X	-	-	-	-	-
x	-	X	-	-	-
x	-	X	-	-	-
x	-	X	-	-	-
x	-	X	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-

-	-	X	-	-	-
-	X	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-

-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	X	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	X	X	X	X	X	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	X	X	X
												-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	X	X	X	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	X	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	X

																			-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99								-	-	-	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99								-	-	X	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99								-	-	-	X	X	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99								-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99								-	X	X	-	-	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99								-	-	X	-	-	X
																			X	X	X	X	X	X
																			-	-	-	-	-	-
																			-	-	-	-	-	-

													-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	X	X	X	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	X	X	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	X	X	X	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	X	X	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	X	X	X	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	X	X	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-	-

													-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99		X	-	X	X	X	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99		X	X	X	X	X	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99		-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99		-	-	X	X	X	-
													-	-	-	-	-	-
													X	X	X	X	X	X
													-	-	-	-	-	-
													-	-	-	-	-	-
													-	-	-	-	-	-
													-	-	-	-	-	X

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	X		X	-		X		X		X	
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		-		X		X		X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		X		-		-		X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		X		X		X		-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		-		-		-		-
												-		-		-		-		-		-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		-		-		-		-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		-		-		-		-
												-		-		-		-		-		-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-		-		-		X		X		X
												-		-		-		-		-		-

															X	-	X	X	X	X
															-	-	-	-	-	-
															-	-	-	-	-	-
															-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			X	-	X	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			-	-	X	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			-	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			-	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			-	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			-	-	X	X	X	X	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99			-	-	-	-	-	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99

-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	X	X	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-
-	X	-	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	X	X	X
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	X	X	X
												-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	X	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-
												-	-	-	-	-	-
												13	15	26	21	21	24
												-	-	-	-	-	-

											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
											-	-	-	-	-	-	-
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99	-	-	-	-	-	-

	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	0	0	2	3	3	2
	13	15	28	24	24	26











Administradors Finques	Arquitectes	Aparelladors i Arq.Tècnics	Municipis Urbanisme	Municipis S.Socials	Entitats financeres	Ciudadà
AF	A	AiA	MU	MSS	EF	Ci
F	G	H	I	J	K	L
-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X	X
X	X	X	-	-	X	-
-	-	X	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
X	X	X	-	-	X	-
X	-	-	-	-	X	-
-	X	x	-	-	-	-
X	X	X	-	-	-	-
-	-	-	X	X	-	X
-	-	-	X	X	-	X

-	X	-	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-	-
-	-	X	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-

-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X	X	X
X	X	X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-

-	-	-	X	X	X	X
-	-	-	X	X	X	X
X	-	-	X	X	X	X
X	X	X	X	-	X	-
X	-	-	-	X	-	X
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-

-	-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	-	-	X	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	-	-	X	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-

-	-	-	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-

-	-	-	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	-	-	X	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
-	-	X	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	X	-	-	-	-	-	-

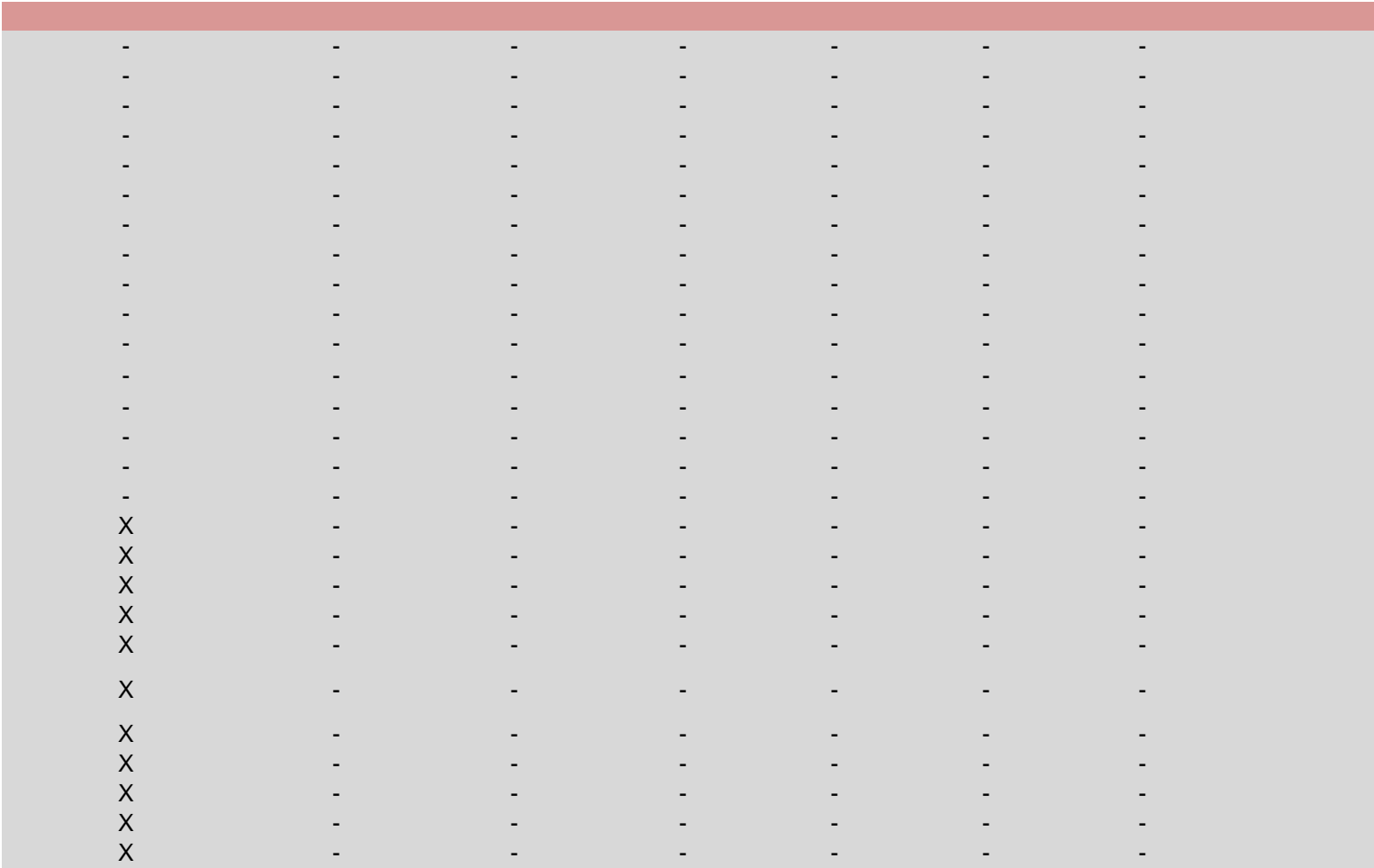
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	X	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X	-	X
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	-	X	-	-	-	-	-

-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	X	X	-	-	X	
-	-	-	X	-	-	X	
-	X	X	X	-	-	X	
-	X	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	X	
-	-	-	-	-	-	X	
-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	X	X	-	X	
-	-	-	-	-	-	-	

X	X	X	X	X	X	-	X
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
-	X	X	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
X	x	-	x	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	X

-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	X	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-

-	-	X	-	-	-	X
-	-	-	X	X	-	X
-	-	-	x	X	-	X
-	-	-	X	X	-	-
-	-	-	x	x	-	x
-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	X	X	X
-	-	-	-	-	X	X
-	-	-	-	-	X	X
21	22	24	15	13	12	28
-	-	-	-	-	-	-



The image shows a large rectangular area that has been redacted. At the top of this area is a solid red horizontal bar. Below the bar, the background is a uniform light gray. Overlaid on this gray background is a grid of characters. The grid consists of 10 columns and 25 rows. The first column contains a sequence of characters: 14 dashes ('-'), followed by 5 'X's, and then 6 more dashes ('-'). The remaining 9 columns of the grid contain only dashes ('-') in every cell.

X	-	-	-	-	-	-	-
X	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	X

-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	X	X
-	-	-	-	-	-	X	X
-	-	-	-	-	-	X	X
-	-	-	-	-	-	X	X
-	-	-	-	-	-	X	X
-	-	-	-	-	-	X	X
2	0	0	0	0	0	1	8
23	22	24	15	13	13	36	

PM=Proveïdors materials

Cç=Comerços

Co=Constructors
P=Promotors
AF=Administradors Finques
AiA=Aparelladors i Arq.Tècnics
MSS=Municipis S.Socials
EF=Entitats financeres
Ci=Ciudadà

