



C NABS

BON DIA/TARDA: EM DIC... I COL-LABORO AMB L'INSTITUT CERDÀ EMPRESA D'ESTUDIS DE MERCAT 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

Només als que tenen intenció d'adquirir un habitatge en els propers 2 anys (P5b=1;2)

1 5c 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 respota. 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 **TIPOLOGIA ENTITAT FINANCERA**
- 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?
- Estructura empresarial***
- 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? |

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?
- Publicitat i informació***
- 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?
- Tipologia d'habitatge***
- 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 gen |
| 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 | 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 | 117a | [A TOTS]
Ara voldríem fer-li unes preguntes sobre els subministraments a la seva llar. Està al corrent de la liberalització del mercat energètic que ha entrat en vigor els darrers anys?
Si
No
(NO LLEGIR) Ns/Nc |
|---|------|--|

1	117b	<p>[Només als que estan al corrent de la liberalització] P117a=(1)</p> <p>Digui'm si us plau, utilitzant una escala de 0 a 10 on 0 és gens informat i 10 completament informat, fins a quin punt considera que està informat dels avantatges i desavantatges que té per al consumidor la liberalització del mercat energètic?</p>
1	118a	<p>[A TOTS]</p> <p>Ha canviat algun dels proveïdors del subministres de la seva llar o té previst fer-ho en els propers 6 mesos? SUGGERIDA.</p> <p>RESPOSTA ÚNICA</p> <p>1 Sí, he canviat</p> <p>2 No he canviat però tinc previst fer-ho</p> <p>3 No he canviat ni tinc previst fer-ho</p> <p>(NO LLEGIR) NS/Nc</p>
1	118b	<p>[Als que han canviat o tenen previst canviar de proveïdor] P118a=(1;2)</p> <p>Quins? ESP. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Llum/electricitat</p> <p>2 Gas</p> <p>(NO LLEGIR) NS/Nc</p>
1	119a	<p>[Als que han canviat o tenen previst canviar de proveïdor] P118a=(1;2)</p> <p>Per quin motiu va decidir o ha decidit canviar de companyia subministradora? ESP. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Preu/Millorar tarifa</p> <p>2 Problemes amb el servei/No satisfacció amb el servei ofert/Males experiències</p> <p>3 Unificar/reduir factures</p> <p>4 Millor servei / Ofereixen serveis complementaris</p> <p>5 Per recomanació d'amics o familiars</p> <p>6 Com a conseqüència de la visita d'un comercial</p>

		<p>7 Va ser informat de que si no canviava al mercat lliure li tallarien la llum.</p> <p>8 Altres.</p> <p>(NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	119b	<p>[No han canviat ni tenen previst canviar de proveïdor del servei elèctric] P118a=(3)</p> <p>Per quin motiu no ha canviat de companyia subministradora ni té previst fer-ho? ESP. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Manca d'informació / desconeixement del procés de canvi</p> <p>2 No s'ho ha plantejat /no necessitat</p> <p>3 Està satisfet amb els proveïdors actuals</p> <p>4 Descomptes o avantatges poc atractius / No compensa el canvi</p> <p>5 Evitar problemes derivats del canvi de proveïdor / Males experiències de tercers.</p> <p>6 Altres</p> <p>(NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	120a	<p>[A TOTS]</p> <p>Ara ens agradaria parlar de telecomunicacions. És a dir, telefonia fixa, telefonia mòbil, internet fixa i internet mòbil. D'aquests equipaments, em podria dir de quins disposa en aquests moments? SUGGERIDA. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Telefonia fixa</p> <p>2 Internet fixa</p> <p>3 Telefonia mòbil</p> <p>4 Internet mòbil</p> <p>5 Cap d'aquests à --> IR A P136</p> <p>(NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	120b	<p>[A TOTS]</p> <p>Ha realitzat en el darrer any algun canvi de proveïdor de telefonia fixa, internet, telefonia mòbil o internet mòbil? SUGGERIDA. RESPOSTA ÚNICA</p> <p>1 Si</p>

		2 No (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	120c	<p>[Als que han realitzat un canvi de proveïdor] P120b=1</p> <p>Quins canvis de proveïdor ha realitzat? SUGGERIDA. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Telefonia fixa 2 Internet fixa 3 Telefonia mòbil 4 Internet mòbil (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	120d	<p>[Als que no han realitzat un canvi de proveïdor] P120b=2</p> <p>[Als que no han realitzat cap canvi de proveïdor] Per quin motiu no ha canviat de companyia subministradora? ESP. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Està satisfet amb els proveïdor actual / No necessitat 2 Evitar problemes derivats del canvi de proveïdor / Males experiències pròpies o de tercers. 3 Manca d'informació / desconeixement del procés de canvi 4 Procés de canvi complicat/ excessivament burocràtic 5 Descomptes o avantatges poc atractius / No compensa el canvi 6 Altres (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	120e	<p>[Als que han canviat de proveïdor] P120b=1</p> <p>Per quin motiu va decidir o ha decidit canviar de companyia subministradora? ESP. MULTI RESPOSTA.</p> <p>1 Preu/Millors tarifes 2 Promocions relacionades amb equipaments (telèfons, routers, etc.) 3 Problemes amb el servei/No satisfacció amb el servei ofert/Males experiències personals 4 Millor servei / Ofereixen serveis complementaris 5 Per recomanació d'amics o familiars</p>

		6 Altres. (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	135a	<p>Creu convenient que la Generalitat estableixi l'obligatorietat de realitzar inspeccions tècniques periòdiques als edificis residencials? (ITV dels edificis)</p> <p>1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	135b	<p>Només als que consideren convenient que la Generalitat estalbeixi l'obligatorietat de realitzar inspeccions (P135a=1)</p> <p>Quins aspectes creu que seria més interessant incidir en les inspeccions periòdiques? LLEGIR, MULTIRESPONSA. MÀXIM 2.</p> <p>1 Estructurals 2 Accessibilitat 3 Habitabilitat 4 Instal·lacions 5 Aïllaments 6 Altres (especificar) 7 (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	135c	<p>Només als que no consideren convenient que la Generalitat estalbeixi l'obligatorietat de realitzar inspeccions (P135a=2)</p> <p>Per quina raó consideren que no és necessari la realització d'inspeccions tècniques periòdiques:</p> <p>1 pel cost econòmic 2 per dificultats administratives 3 altres (especificar) 4 (NO LLEGIR) Ns/Nc</p>
1	135d	<p>Podria valorar el grau de dificultat en la implantació de les inspeccions tècniques periòdiques en el seu municipi? Per a fer-ho utilitzi, si us plau, una escala de 0 a 10, en la que 0 significa gens i 10 molt.</p>

- | | | |
|---|------|---|
| 1 | 135e | <p>Quin considera que es la principal dificultat per a la implementació de les inspeccions periòdiques? LLEGIR. ÚNICA</p> <p>RESPOSTA</p> <p>1 culturals</p> <p>2 de gestió</p> <p>3 econòmics</p> <p>4 altres (especificar)</p> |
| 1 | 136a | <p>Creu convenient que la Generalitat estableixi l'obligatorietat de realitzar inspeccions tècniques periòdiques als edificis residencials de més de 45 anys d'antiguitat? (ITV dels edificis)</p> <p>1 Sí</p> <p>2 No</p> <p>3 (NO LLEGIR) Ns/Nc</p> |
| 1 | 136b | <p>Em podria dir en quin any va ser construït el seu edifici?</p> <p>ANOTAR: _____</p> |
| 1 | 136c | <p>Creu que el seu edifici necessita algun tipus de rehabilitació?</p> <p>1 Sí, petites reformes</p> <p>2 Sí, rehabilitació important</p> <p>3 Sí però no té solució</p> <p>4 No, no cal fer res</p> |
| 1 | 136d | <p>Només als que no consideren convenient l'obligatorietat de realitzar inspeccions (P137=2)</p> <p>Perquè considera que no és convenient que es realitzin inspeccions tècniques periòdiques? ESPONTANIA. RESPOSTA</p> <p>MÚLTIPLE</p> <p>ANOTAR: _____</p> |

1	137a	Valori, si us plau, el grau de dificultat d'aplicació del Decret 55/2009 sobre condicions d'habitabilitat en els seus projectes d'obra nova. Per a fer-ho utilitzi, si us plau, una escala de 0 a 10, en la que 0 significa gens i 10 molt.
1	137b	Dels elements que tot seguit li llegiré, em podria dir quins presenten major dificultat en l'aplicació del decret en els seus projectes d'obra nova? RESPOSTA SUGGERIDA I MÚLTIPLE. MÀXIM 2 1 Accessibilitat 2 Practicabilitat 3 Ventil·lació creuada 4 Alçades mínimes 5 Superfície mínima 6 Altres (especificar) 7 No hi ha dificultats 8 Ns/Nc
1	138a	Coneix els ajuts a la promoció d'habitatge establerts en el Decret 13/2010 del pla ple dret a l'habitatge? 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	138b	Té interès en promoure habitatges protegits? 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	138c	Quin efecte considera que tindrà a curt termini les modificacions fiscals en l'IVA i l'IRPF previstes pel Govern a la promoció d'habitatges? Per a fer-ho utilitzi, si us plau, una escala de 0 a 10, en la que 0 significa molt negativament i 10 molt positivament.

1	138d	Quin efecte considera que tindrà a mig termini les modificacions fiscals en l'IVA i l'IRPF previstes pel Govern a la promoció d'habitatges? Per a fer-ho utilitzi, si us plau, una escala de 0 a 10, en la que 0 significa molt negativament i 10 molt positivament.
1	139	Quin efecte preveuen que tinguin les modificacions fiscals en rehabilitació, la reducció de l'IVA i la deducció de l'IRPF en el seu volum de vendes? Per a fer-ho utilitzi, si us plau, una escala de 0 a 10, en la que 0 significa molt negativament i 10 molt positivament.
1	140a	Estan fent dacions en pagament amb clients amb dificultats de pagament de les seves hipoteques? 1 Si 2 No 3 (NO LLEGIR) Ns/Nc
1	140b	Només als que no estan fent dacions (P140a=2) Per quin motiu no en fan? RESPOSTA ESPONTÀNIA I SIMPLE 1 Política d'empresa 2 Prefereixen renegociar el deute 3 Altres (especificar) 4 (NO LLEGIR) Ns/Nc
		nº preguntes VARIABLES per agent
		nº preguntes TOTALS

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
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-

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	
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	
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	-	-
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
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

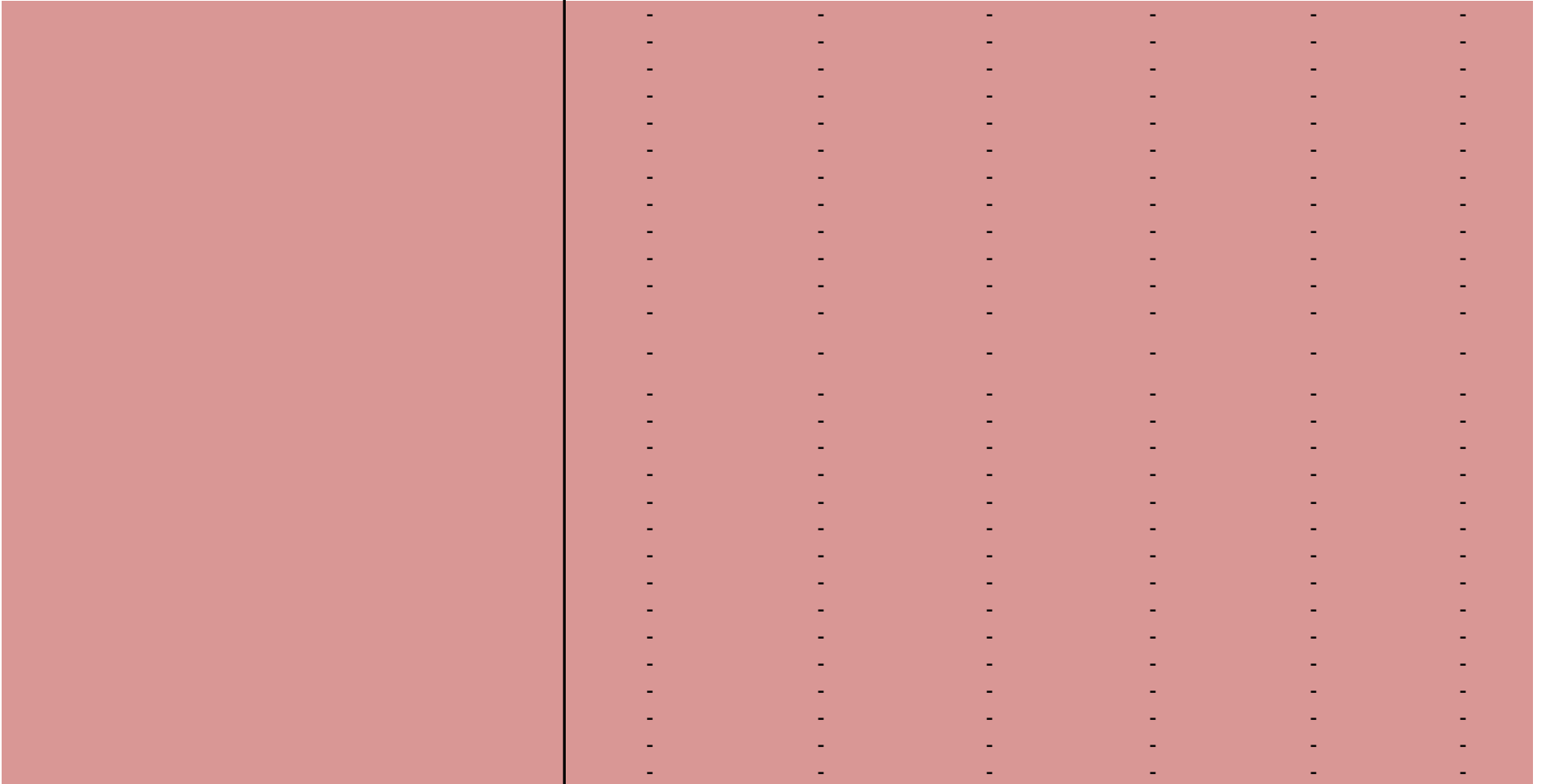
X	-	X	X	X	-
X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-
-	-	X	X	X	-
-	-	-	-	-	-
X	X	X	X	X	X
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	X
X	X	-	X	X	X

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













Administradors Finques	Arquitectes	Aparelladors i Arq.Tècnics	Municipis Urbanisme	Municipis S.Socials	Entitats financeres	Ciutadà
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
-	-	-	-	-	-	-
21	22	24	15	13	12	28
-	-	-	-	-	-	-
x	x	x	x	x	x	x
-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	X
-	-	-	-	-	-	X

The image shows a large rectangular area that has been redacted with a solid reddish-brown color. This redaction covers the majority of the page's content. On the right side of this redacted area, there is a vertical column of 25 'X' marks, one for each row. The rest of the page is blank white.

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

-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
-	-	-	-	-	-	X	-
6	2	2	4	4	2	14	
27	24	26	19	17	14	42	

PM=Provedors materials

Cç=Comerços

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



