

**Durante 1998 a TURIHAB desenvolveu as seguintes actividades:**

## **1 - Funcionamento e Gestão Interna**

### **1.1. Reuniões de Direcção**

- 5 de Fevereiro* - Foram apresentados os relatórios das presenças nas feiras durante o mês de Janeiro, e aprovadas as presenças em eventos e workshops, nomeadamente: Brasil e México.
- 12 de Março* - Esta reunião visou a assinatura de um protocolo conjunto com a Câmara Municipal de Ponte de Lima, a Comissão de Coordenação da Região Norte com a TURIHAB a apresentar na próxima reunião de Assembleia Geral.  
A Direcção propôs o Excelentíssimo Senhor Eng<sup>o</sup> Luís Braga da Cruz como sócio honorário da TURIHAB, proposta esta a ser votada na Assembleia Geral.
- 8 de Abril* - Assuntos internos da associação, participação em feiras e outros eventos, apreciação de dossiers de candidatura de novas casas. Nesta reunião a Direcção tomou conhecimento da aprovação da candidatura da TURIHAB no programa LEADER II.
- 15 de Abril* - Nesta reunião foram delineadas novas estratégias para o funcionamento da Central de Reservas.
- 13 de Maio* - Foi equacionada a assinatura de um protocolo com o ICEP e com a Direcção Geral de Turismo na reunião de Assembleia Geral Extraordinária a realizar em Junho.  
Foi mencionada a visita do júri de selecção dos 15 melhores destinos europeus, ao qual o Vale do Lima foi apresentada pela TURIHAB conjuntamente com a ADRIL.
- 23 de Maio* - Tratou-se da organização interna da Central de Reservas e da tabela de preços. Considerou-se a existência de duas tabelas de preços, uma para época baixa, outra para época alta a ser votada na Reunião de Assembleia Geral.
- 3 de Junho* - Reunião conclusiva do processo de organização da Central de Reservas.
- 27 de Julho* - Trataram-se assuntos internos à TURIHAB, como: presença em feiras, workshops e outros eventos.  
Estratégia para apresentação da Europa das Tradições a nível nacional e internacional.
- 26 de Agosto* - Admitiram-se novas casas; foi aprovado o CD-ROM dos Solares de Portugal; edição de uma separata na revista Casas de Portugal e na Revista TURISMOHOTEL.  
Analisou-se a cooperação dos *Solares de Portugal* a nível institucional e internacional.
- 14 de Outubro* - Os assuntos tratados nesta reunião foram de âmbito genérico, desde expediente a publicidade, feiras e eventos, educacionais, contratação...
- 3 de Dezembro* - Aprovou-se o Plano de Actividades e Orçamento para o ano de 1999.
- 8 de Dezembro* - Da ordem de trabalhos desta reunião constaram assuntos de expediente geral e Reunião de Assembleia a realizar no dia 20 de Dezembro. Foi proposto um voto de louvor a Nuno da Câmara Pereira pelo trabalho desenvolvido em prol da Associação – apresentação dos *Solares de Portugal* na televisão portuguesa.

### **1.2. Reuniões de Assembleia Geral**

- 14 de Março* - Reuniram-se os associados para apreciação, discussão e votação do Relatório, Balanço e Contas do ano de 1997 e assinatura do Protocolo de Cooperação entre a CCRN e CM com a TURIHAB. Votação por aclamação da proposta de Sócio-Honorário do Exmo. Senhor Eng<sup>o</sup> Luís Braga da Cruz.
- 6 de Junho* - Discussão e aprovação da nova tabela de preços para o ano 1999/2000 e assinatura oficial dos Protocolos de cooperação com o ICEP e com a DGT.

20 de Dezembro - Apreciação, discussão e votação do orçamento e Plano de Actividades para o ano de 1999.

### **1.3. Protocolos de Cooperação Institucional**

21 de Janeiro - **Porto Convention Bureau** - Promoção do Porto e Norte de Portugal como destino integrado de Turismo de Negócios em que a oferta é complementada com os Solares de Portugal.

14 de Março - **Comissão de Coordenação da Região do Norte e Câmara Municipal de Ponte de Lima** - Criação de condições institucionais e técnicas necessárias à organização e promoção do Turismo de Habitação à escala internacional, nomeadamente através da sua integração em actividades e projectos a desenvolver no quadro da cooperação interregional europeia.

14 de Março - **Fundo de Turismo** - Criação de gabinetes locais de apoio ao investidor junto dos associados; estabelecer, entre os respectivos serviços, sistemas de informação e esclarecimento no âmbito do QAFIT.

6 de Junho - **ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal** - Concertar estratégias de actuação e planos de actividade promocional, no sentido de promover o TER nos mercados internacionais, com o objectivo de melhorar as taxas de ocupação das casas, divulgar o potencial turístico das regiões em que estas se inserem e apoiar a implementação da marca Solares de Portugal.

6 de Junho - **Direcção Geral do Turismo** - A DGT disponibiliza o acesso à base de dados do Inventário dos Recursos Turísticos (IRT).

6 de Outubro - **A TURIHAB** assinou um protocolo com a **Asicade, Euroqualitas, Assoc. TR Isla Bonita, Assoc. TR de el Hierro, RETUR, Ayuntamiento de la Vega de Sam Mateo** que prevê a transferência de experiências e de projectos conjuntos no âmbito ibérico, transnacional e ibero-americano do desenvolvimento rural sustentável e da qualidade.

### **1.4. Candidaturas e Projectos Aprovados**

- **LEADER II** – A **TURIHAB/Solares de Portugal** apresentou uma candidatura ao Programa LEADER II, a qual visa a Interpretação Turística – Novos Mercados Emergentes. O Marketing e a Animação Turística foram contemplados uma vez que a **TURIHAB** desenvolve várias acções de promoção e Marketing que têm solidificado a imagem do TER a nível nacional e internacional.

Promoveram-se, neste projecto, acções ao nível do Plano de Marketing, a Interpretação Turística, Gabinete de Apoio ao Investidor e da Inovação e Desenvolvimento.

- **PRONORTE** – A **Europa Traditionae Consortium** trata-se de um projecto de âmbito internacional com ênfase na implementação da rede europeia – Europa das Tradições, esperando-se resultados que visem o aumento da taxa de ocupação, possibilitar o acesso a novos mercados por parte dos empresários TER.

Das acções destacam-se: edição de um livro álbum (bilingue, descrevendo os **Solares de Portugal**); CD-ROM (contendo a descrição das casas, fotografias de interiores e exteriores, mapas de localização e textos sobre a região onde estão inseridas); Equipamento Informático e Home Page Internet (esta acção foi concretizada, possibilitando o acesso mais eficaz às informações dos **Solares de Portugal** e das congéneres europeias bem como à marcação das reservas); possibilitou, ainda, o apoio na aquisição de serviços.

- **ECOS-OUVERTURE** – Prosseguiu-se este projecto, em parceria com a Comissão de Coordenação da do Norte, para o desenvolvimento do mundo rural e a ampliação da rede Europa das Tradições com outras regiões da União Europeia, englobando países de Leste, como por exemplo, a Eslovénia e a Hungria. Projecto tem como objectivos principais: a preservação e a cultura de cada país e a conservação e restauro das suas características arquitectónicas; aumentar a atractividade criando e desenvolvendo novas forma de animação turística; aumentar os recursos do meio rural, no exemplo do Agro-turismo, Artesanato e outros serviços; reforço da cooperação internacional.
- **RECITE II - VALPOMAR** - No seguimento da cooperação internacional a **TURIHAB** participará no programa **Recite II/ cooperação inter-regional interna**, motivada pelo valor acrescentado que as práticas ambientais podem fornecer ao desenvolvimento das unidades de turismo nossas associadas.  
A **TURIHAB** participará com a Universidade Católica do Porto, na execução deste projecto, nomeadamente no desenvolvimento do Guia das Boas Práticas Ambientais.
- Reconhecimento por parte da União Europeia, da funcionalidade da Central de Reservas, no âmbito do programa LEADER, pelo impacto qualitativo e quantitativo do trabalho desenvolvido e apontado como elemento de inovação e exemplo a seguir.
- Durante 1998 a **TURIHAB** desenvolveu um trabalho que se materializou no reconhecimento da Rede Europeia - **Europa das Tradições** - da funcionalidade da Central de Reservas, cooperação internacional e qualidade garantida.

## 2 - Europa Traditionae Consortium

- **Visita a Groningen** (8 e 9 de Janeiro) no âmbito da divulgação e desenvolvimento da cooperação da **Europa das Tradições**. Foi efectuada esta visita para fazer o levantamento das potencialidades desta região holandesa, para integrar a *Europa Traditionae Consortium*.
- **ETC** (em França) - Apresentação em Estrasburgo - Parlamento Europeu, em 19 Fevereiro, no *Meeting Travel & Tourism Platform*, com a presença de todos os membros do consórcio, convidados das várias áreas e Regiões.  
Foi proferida uma palestra, visualizado o vídeo de apresentação dos *Solares de Portugal* e oferecido um *cocktail* de Portugal.
- **6th Annual US/Latin America Resort & Tourism Conference** - Realizada na cidade de Fortaleza, Brasil. Foi proferida uma palestra sobre a Rede Europeia - Europa das Tradições e apresentado o vídeo *Solares de Portugal*.
- Reunião de Assembleia Geral da **Europa Traditionae Consortium**, durante a realização da Country Living Spring Fair. Apresentação das normas de comercialização da Rede Europeia - **Europa das Tradições**.
- Apresentação da **Europa das Tradições** na Polónia, integrando a delegação da Comissão de Coordenação da Região do Norte - Norte de Portugal, 24 e 25 de Junho.
- **ETC** (Espanha) - Apresentação em Minorca – A convite da deputada Europeia Francisca Bennasar Tous, apresentou-se a **Europa das Tradições** em Minorca num seminário subordinado ao tema *Las Regiones Insulares ante la perspectiva de un Desarrollo Integrado*.

- Apresentação da **Europa das Tradições** no *Joint Meeting with the Intergroup Tourism on Conservation and Sustainable Development* – Parlamento Europeu, 11 de Novembro - Bruxelas (Bélgica).
- Durante o **WTM** – Londres, realizou-se a reunião de Assembleia Geral da **Europa Traditionae Consortium** e admissão da associação holandesa **Erfgoed Logies**.

### 3 – O Produto: Solares de Portugal

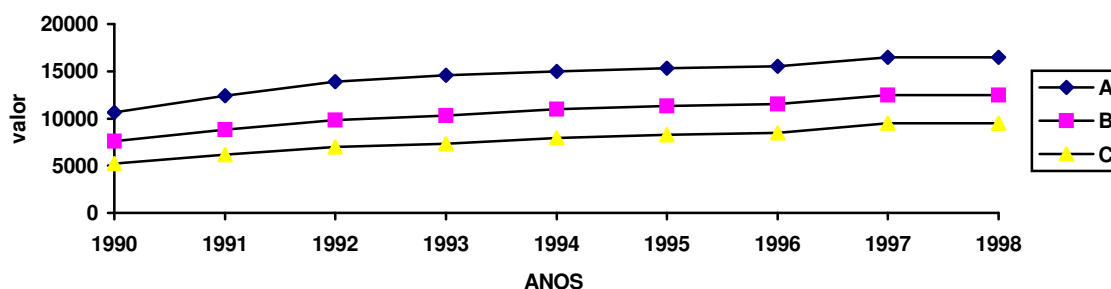
A TURIHAB desenvolveu o produto **Solares de Portugal**, integrando as modalidades do TER - Turismo de Habitação, Agroturismo e Turismo Rural - nas Casas Antigas, Quintas & Herdades e Casas Rústicas, respectivamente.

Durante 1998 foram admitidas 10 casas: *Quinta da Costinha* (Ponte de Lima), *Casa das Tílias* (Seia), *Quinta de Torrozel* (Seia), *Casa do Castelo* (Atouguia da Baleia), *Casa d'Óbidos* (Óbidos), *Quinta do Rio Dão* (Santa Comba Dão), *Quinta do Sourinho* (Barcelos), *Casa de Anquião* (Ponte de Lima), *Casa das Barcas* (Pico-Açores), *Casa da Palmeirinha* (Portimão). Tendo neste momento 92 associados, com uma oferta total de 1007 camas.

Categoria		Quartos	Apartamentos	Total Quartos	Camas
A	<i>Casas Antigas</i>	57	6	63	124
	<i>Quintas e Herdades</i>	6	11	22	44
B	<i>Casas Antigas</i>	139	34	196	390
	<i>Quintas e Herdades</i>	94	25	131	261
	<i>Casas Rústicas</i>	5	1	6	12
C	<i>Quintas e Herdades</i>	24	19	53	106
	<i>Casas Rústicas</i>	23	8	35	70
<b>TOTAL</b>		<b>348</b>	<b>104</b>	<b>506</b>	<b>1007</b>

A TURIHAB proporcionou informação a 25 candidaturas do TER, forneceu legislação actualizada sobre financiamentos e reuniu com 55 candidatos, no âmbito do Gabinete de Apoio ao Investidor.

### 4. Evolução dos Preços



Durante 1998 os preços praticados nas casas foram iguais ao ano anterior, fazendo-se, por isso, uma reformulação de preços para 1999. Tivemos em consideração a introdução do Euro. As tabelas a distribuir durante 1999 são em Euro e escudos, quer para operadores turísticos quer para clientes directos.

## **5. Canais de Distribuição**

### **5.1. Distribuição de Brochuras**

Durante 1998 foram distribuídas 50.000 brochuras, 25.000 folhetos e 20.000 *vouchers* de descontos. Directamente na TURIHAB, feiras e *workshops* e educacionais – 50.000 exemplares; em revistas, imprensa – 25.000 exemplares; *mailings* – 20.000 exemplares.

### **5.2. Material Informativo**

No ano de 1998 foi editada uma separata na revista TURISMOHOTEL, com uma tiragem adicional de 1.000 exemplares para distribuição directa.

Foi elaborada uma separata incluída na revista Casas de Portugal, com uma tiragem de 25.000 exemplares, 10.000 exemplares suplementares para distribuição directa em feiras, workshops e outros eventos.

Conjuntamente com a Lactogal editamos um guia, na quantidade de 7.000 exemplares, o qual compreende um vale de 10% de desconto nos **Solares de Portugal**.

Apresentamos os **Solares de Portugal** nas revistas Evasões e Ideias & Negócios com *voucher* de desconto dirigido a todos os potenciais clientes e assinantes.

Comparticipamos o folheto de apresentação das tradicionais Festas de Ponte de Lima - Feiras-Novas.

Elaborou-se um *dossier* complementar à contratação, com documentação específica de todos os associados, para distribuir aos operadores e agentes de viagens.

Além destes elaboraram-se *dossiers* da **TURIHAB - Solares de Portugal** para apresentação em seminários, conferências e outras reuniões formais.

Reprodução do vídeo dos **Solares de Portugal** para distribuição aos agentes de viagens, operadores turísticos e instituições nacionais e estrangeiras.

### **5.3. Comunicações**

Apresentação da *home page* dos **Solares de Portugal**: [www.solares-de-portugal.com](http://www.solares-de-portugal.com) e [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt).

Desenvolveram-se os correios electrónicos: [info@turihab.pt](mailto:info@turihab.pt) e [info@solares-de-portugal.com](mailto:info@solares-de-portugal.com).

Recebemos cerca de 1000 pedidos de informação através da *internet*. O nosso *site* foi visitado 5.887 vezes.

Recebemos e respondemos a pedidos correspondentes a: 4 154 *faxes* recebidos (sendo 2568 nacionais e 1586 estrangeiros) e 9786 *faxes* enviados (6 157 para Portugal e chamadas telefónicas e

foram feitos 10 791 telefonemas (sendo 1 261 para o estrangeiro e 9 530 nacionais). Do total de 10 791 telefonemas efectuados, cerca de 5 000 foram para as nossas casas associadas.

Enviamos 2572 cartas e ofícios, 12 120 circulares e 10000 comunicações para as casas. De igual modo recebemos um total de 2.542 cartas e ofícios, sendo 1777 nacionais e 765 do estrangeiro.

## 6. Promoção

### 6.1. Participação em Feiras e Workshops de Âmbito Nacional e Internacional:

- *Nacional:*

**BTL - Bolsa de Turismo de Lisboa**, de 20 a 25 de Janeiro, com *stand* próprio - **Solares de Portugal** - foi apresentado um posto multimédia sobre o circuito dos **Solares de Portugal**.

Apresentação do *stand* da *Europa Traditionae Consortium* - **Europa das Tradições** - no âmbito do programa do PRONORTE.

Esteve presente o Vice-Presidente da Associação Irlandesa **Hidden Ireland**.

Durante a Feira BTL promovemos uma festa de apresentação dos **Solares de Portugal** e da **Europa das Tradições** no T-Clube, em Lisboa. Estiveram presentes várias entidades nacionais e internacionais, associados da TURIHAB, ICEP'S (delegações nacionais e no estrangeiro) e jornalistas provenientes de vários países.

Durante a BTL assistimos aos seminários promovidos, no Centro de Congressos da FIL.

**THE BEST** - Presença com um painel dos **Solares de Portugal**, na Cordoaria Nacional. Esta feira foi promovida pelo gabinete 1 para apresentar os melhores produtos portugueses, as Câmaras de Comércio e Embaixadas estrangeiras em Portugal.

Estiveram presentes, na inauguração, as Embaixatrizes e S. Exa. a senhora D. Maria José Rita.

**Workshop da Mercotal** - no Europarque, em Santa Maria da Feira. Estivemos presentes com *stand* próprio - agentes sul americanos (entregue a separata dos **Solares de Portugal**).

**Caves Taylor's e Sandeman** - Este *workshop* foi promovido pelo Porto Convention Bureau com operadores e agentes dos diferentes mercados europeus. Estivemos presentes com uma mesa para divulgação dos **Solares de Portugal**. Estivemos presentes no jantar oferecido pelas Caves Taylor's.

- *Internacional:*

**VAKANTIEBEURS**, em Utrecht, Holanda (5 a 9 de Janeiro), estivemos presentes no *stand* do ICEP. Foram feitos contactos ao nível de operadores turísticos e imprensa, ficando decidido a elaboração de um *flyer* dos **Solares de Portugal** a publicar conjuntamente com o ICEP e a Vrij Uit (operador holandês).

**FITUR**, Madrid (27 a 31 de Janeiro) - Presença na FITUR, com mesa no *stand* do ICEP. Participação, a convite do Governo da Galiza, (Presidente) no almoço do dia da Galiza.

Foram efectuados contactos com a Portugália, TAP, ICEP para promoção do produto **Solares de Portugal**. Desenvolveram-se programas com vários operadores espanhóis e imprensa, incluindo os editores do guia "O Melhor de Portugal".

**Ki-Huik** - *Mercado Turístico del Mundo Maya* - Mérida. Península de Iucatão - México - de 9 a 16 de Fevereiro - cooperação para aproveitamento da fazendas mexicanas.

**BIT** (25 de Fevereiro a 1 de Março) presença na Feira de Turismo de Milão - Itália - no stand do ICEP. Foram feitos contactos com operadores italianos, que programam os **Solares de Portugal**, encetaram-se negociações com a imprensa para desenvolver uma acção de marketing neste merca. Foi apresentado um vídeo do Vale do Lima e do programa LEADER - no Festival da BIT, tendo criado uma imagem muito positiva da região. De salientar o apoio dado pela delegação do ICEP.

**ITB**, Berlim, Alemanha (de 6 a 11 de Março) - Estivemos presentes com uma mesa no *stand* do ICEP. Foi-nos dada a oportunidade de contactar a FUTOUR (empresa responsável pela selecção dos destinos rurais europeus). Reunimos com a televisão Chanal Art (para programa sobre os **Solares de Portugal**). Estivemos presentes no jantar oferecido pelo operador Olimar. Contactamos operadores suíços, austríacos e holandeses para além dos alemães. Reunimos com a Mendes Touristik para fazer uma promoção conjunta em Hamburgo sobre os **Solares de Portugal**.

**Country Living Spring Fair**, Londres, de 25 a 29 de Março, estivemos presentes com um stand próprio da **Europa Traditionae Consortium** onde estiveram todos os seus membros (**Solares de Portugal, Wolsey Lodges, Hidden Ireland e Château Accueil**). Esta feira permitiu a divulgação junto do público inglês dos **Solares de Portugal** e da Rede Europeia que presidimos.

**TURISPORT'98** - Silleda, 30 de Setembro a 2 de Outubro, participação no *VII Salón de Turismo, Deportes y Desarrollo Rural*. A convite da organização participamos na mesa redonda: "O Papel das Associações" no decorrer do Seminário de Turismo Rural, para promoção do produto **Solares de Portugal**. Apresentação de uma palestra sobre a organização da TURIHAB e da Rede Europeia.

**Autour de Porto** - workshop - promovido pelo ICEP, delegação do Porto, em Bruxelas e Antuérpia. Tivemos uma mesa para contactos com operadores turísticos e apresentamos os **Solares de Portugal** com a projecção de um vídeo. Estavam presentes cerca de 150 agentes, operadores e imprensa belga. Seguiu-se um jantar com gastronomia portuguesa.

**Bourse d'Échanges pour le Transport d'Outils de Développement Local et d'Emploi** - Turku, Finlândia, de 8 a 10 de Outubro – tendo sido o Vale do Lima seleccionado entre os 29 melhores destinos europeus.

**WTM**, Londres, de 14 a 17 de Novembro, participamos na feira com mesa no *stand* do ICEP. Reunimos com todos os nossos operadores e desenvolvemos contactos ao nível da imprensa e *opinion leaders* para aumentar a cota de mercado dos **Solares de Portugal**. Foi efectuada uma recolha de brochuras que promovem os Solares de Portugal.

**BTF**, de 24 a 26 de Novembro, estivemos presentes com mesa no *stand* do ICEP. Reunimos com os nossos operadores e encetamos contactos com operadores e agências. Contactamos algumas revistas para aumentar a cota de mercado belga. A Bélgica é para nós um mercado prioritário. Tivemos, da Delegação do ICEP, um apoio extraordinário que não é demais salientar.

## 6.2. Seminários, Exposições e Reuniões

Recebemos 170 convites para participar em seminários, reuniões e exposições, proferimos 31 palestras, participamos em 32 reuniões, integramos 20 seminários entre nacionais e internacionais (listas em anexo).

### **6.3. Ações de Cooperação / Visitas Educativas**

Privilegiou-se a cooperação institucional com o ICEP, organizando a recepção de vários grupos diferenciados, nacionais e estrangeiros, desde instituições, públicas e privadas, a escolas (listagem em anexo).

De uma forma geral a TURIHAB - *Solares de Portugal* esteve sempre receptiva à organização de visitas em cooperação com ICEP (listagem em anexo).

Oferecemos alojamento, em cooperação com o ICEP, a um total de 83 pessoas, perfazendo 390 dormidas.

### **6.4. Operadores/Agências**

Acompanhamos vários grupos de operadores e agentes de viagens, nacionais e internacionais, muitos dos quais com contrato assinado e colaboração assídua com a Associação.

Acompanhamos outros que nos visitaram pela primeira vez no intuito de conhecer a realidade dos *Solares de Portugal* e confirmar as suas intenções de colaboração, verificando-se a inclusão dos *Solares de Portugal* em 19 brochuras de operadores turísticos.

No ano findo recebemos e acompanhamos grupos de agentes e operadores que totalizaram 76 pessoas, aos quais foi oferecido acompanhamento, alojamento e refeições nas casas associadas (lista em anexo).

Recebemos 49 operadores turísticos, com oferta de alojamento num total de 147 dormidas.

Assinamos 59 contratos com agências e operadores nacionais e 66 com internacionais.

#### **6.4.1. Contratos e Protocolos**

- *Nacional:*

- *Agências de Viagens e Operadores:* Viagens Mapa Mundo; Club 1840, Abreu, Top Tours, Space Travel, Portus, Intervisa, Miltours, Riatur, Citur, Escalatur, Feriasol, Condor, Marcus & Harting, Tait Viagens, PJA, Orey Viagens, Ninfatur, Gomes & Alves, Icitours, Nova América, Palme Viagens, Penaguião Viagens, Star, Portugal Travel Team, Saga, Andaltour, Portimar, Quasar, Alma Travel, Mondego Viagens, Castelo Viagens e Turismo, Scalivete, Gonçalo Tours, Gomes Pereira, Geotur, Mincur, Interjet, Uniturismo, LTS, Atlas, Pólis - Viagens e Turismo, M. Vieira Viagens, Viajebem, Terra Nova, Costa Ferreira & Martins Lda., Cister Viagens e Turismo, Focus, Memotour, Clube 2000, Sottotour, Stimulus, Turvez, Euromar, Vermundos, Viagens Carreira, Brava Tour, Brotour.

- *Empresariais:* TAP Air Portugal Tours, ACP Automóveis Club de Portugal, AJOPT - Assoc. dos Jornalistas Portugueses do Turismo, Sindicato dos Jornalistas, ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários, Banco Espírito Santo e Comercial de Lisboa, BRISA - Auto-estradas de Portugal, Centro Nacional da Cultura, Club Nissan 4x4, Crédito Predial Português, Férias Internacionais, Lda., Interpass, Presidência do Conselho de Ministros, Hats - Holiday & Travel Service; Associação da Nobreza Histórica de Portugal; AJAP - Associação dos Jovens Agricultores de Portugal; Clube Lusa - Agência de Comunicação, Interpass; Real Associação do Porto; BANIF; Câmara de Comércio e Indústria Luso - Francesa; Key Club.

- *Internacional:*



*Agências e Operadores Turísticos:* Alemanha - Wolters Reisen, Mendes Touristik, Portuteam, Olimar; Da Silva Private Ferienhauser, Austrália - Ibertours; Áustria - Flugtouristik; Bélgica - Pegase, Sylvae Tours, Anders Reizen; Canadá - JM Vacations, Exotic Tours, CWT Victor Travel; Dinamarca - Svante Travel, Merlot Tours, Portugal Bureauet; Espanha - Viajes Equador, Portugal Tours, Galtrek, Circuitos Tornado; Halcon Viages, Abreu, Galicia Travel, Villas e Vacaciones, Atlanta Viajes, Canarias Trekking, Viajeros, Viages Guiana Tours, American Express Viajes; EUA - California Group, Travel, Easy Rider Tours, Kinko's, Leonard Haertter Travel Company; Holanda - NBBS Reizen Vrij Uit, Het Andere Spanje, Royal Hansa Tours; UK - Cresta Holidays, Something Special Holidays Simply Travel, Harlen Travel, Vintage, Bike Tours, Destination Portugal, Portugala Holidays, North Portugal Travel, Pegasus Travel, Light Blue Travel, Alternative Travel Group, Air Travel Group, Cresta Hollidays, Travel Centre, Christopher Page; Itália - Proposta Viaggi; Noruega - Espnes Reiser, Saga Fly and Drive; Saga Solreiser; República da África do Sul - Pegasus Travel; Suécia - Golf Store Travel; Suíça - SSR Reisen, Reishop, Vista Reisen AG; Brasil - Best Travel; Israel - Memsi Tours.

## 6.5. Imprensa

A curiosidade e a vontade de expor os *Solares de Portugal* foi frequentemente demonstrada pelos jornalistas que nos contactaram para noticiar este novo produto turístico, noticiado em 121 publicações da imprensa nacional e 27 publicações internacionais, acrescendo a este número (anexo lista).

Recebemos, acompanhamos e oferecemos alojamento e refeições a 150 jornalistas e fotógrafos nacionais e estrangeiros, totalizando 420 ofertas (anexo lista).

Apresentamos em anexo uma listagem de artigos de imprensa nacionais e internacionais, fruto das actividades desenvolvidas pela **TURIHAB - Solares de Portugal**, de realçar:

- *Nacional:*
  - *Televisão* - Programa *Solares de Portugal*, apresentado por Nuno da Câmara Pereira (RTP2). Um programa que retratou vivências, usos e costumes, história da família e casas visitadas. Foram neste ano emitidos 6 programas sempre com a colaboração dos Solares de Portugal.
    - Praça da Alegria* (RTP 1), uma entrevista com Manuel Luís Goucha e o Presidente da Direcção, tendo como temática os Solares de Portugal.
    - Programa *Realidades* emitido na RTP Internacional, patrocínio e acompanhamento para futura transmissão.
    - Programa *Horizontes da Memória*, recepção e acompanhamento da equipa de filmagens da Duvídeo, conjuntamente com o Prof. José Hermano Saraiva. Programa, emitido na RTP 2, em Agosto, onde se realçou a importância dos Solares na região da Ribeira Lima.
  - *Jornais e Revistas*
    - Semanário Alto Minho* - “Vá para fora cá dentro, Turismo de Habitação Melhora oferta para aumentar a procura”
    - Ambitur* - “Protocolo entre TURIHAB e Oporto Convention Bureau”
    - Gente e Viagens* - “Cooperação entre TURIHAB e a Região Norte”
    - Turiexpo* - “Turismo de Habitação - TURIHAB - Cria Central de Reservas única no país; Aposta em Solares de Portugal”
    - Jornal Cardeal Saraiva* - “Protocolo de Cooperação institucional visa promover Turismo de Habitação; mais perto do mundo rural”
    - Diário do Minho* - “CCRN assina Protocolo com TURIHAB e Câmara de Ponte de Lima - “Promoção do turismo limiano na Europa”.
    - Jornal de Notícias* - “Portugueses rendem-se ao Turismo de Habitação”
    - Forum Ambiente* - “O peso da história e a riqueza dos espaços naturais”

*Diário do Minho* - “TURIHAB à conquista da Polónia”  
*Correio do Minho* - “Promoção dos Solares com novas orientações”  
*24 Horas* - “Turismo Rural é de Qualidade”  
*Turiexpo* - “ICEP e TURIHAB promovem Turismo Nacional”  
*Viajar* - “Marca Solares conquista o Mundo - **Solares de Portugal** discutem novas estratégias”  
*Jornal de Notícias* - “Câmara e TV2 abrem portas dos Solares”  
*PGA Empresas e Negócios* - “Turismo Interno gera novos negócios”  
*Clube de Empresários* - “Solares: Serões na Província”  
*TURISMOHOTEL* - “Os portugueses optam por férias nos Solares”

- *Internacional* :

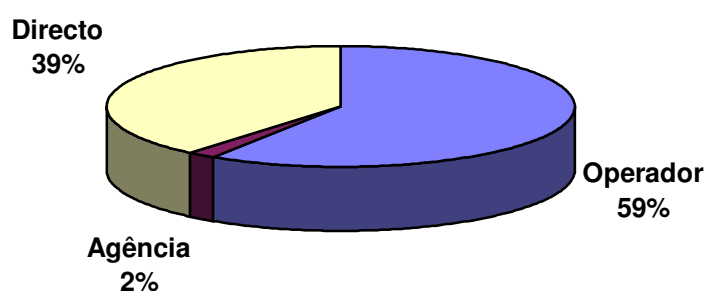
- *Televisão* - Acompanhamos a equipa de televisão TV Themendients - *Arte TV* (Canal Franco-Alemão) - deste acompanhamento resultou um programa de televisão emitido por satélite em vários países.

- *Jornais e Revistas*:

- De Telegraaf* - Holanda - “Nord-Portugal: Onder de DEkens met het familiewapen”
- Consigne* - Holanda - “Portugees Voorbeeld voor Groninger Erfgoed”
- Telegraph Travel* - UK - “Obrigado and gracias for the memories”
- Town & Country* - USA - “Portugal’s Best Manors”
- Diario Medico* - Espanha - “Antiguas e nobles mansiones rurales de Portugal - cinco hoteles con pasado en el Minho Verde”
- Sarie Leefstyl* - África do Sul - “Inspirasie uit Portugal”
- VSD* (Vendredi, Samedi, Dimanche) - França - “La vie de Château pour une poignée d’Escudos”

## 7. Reservas

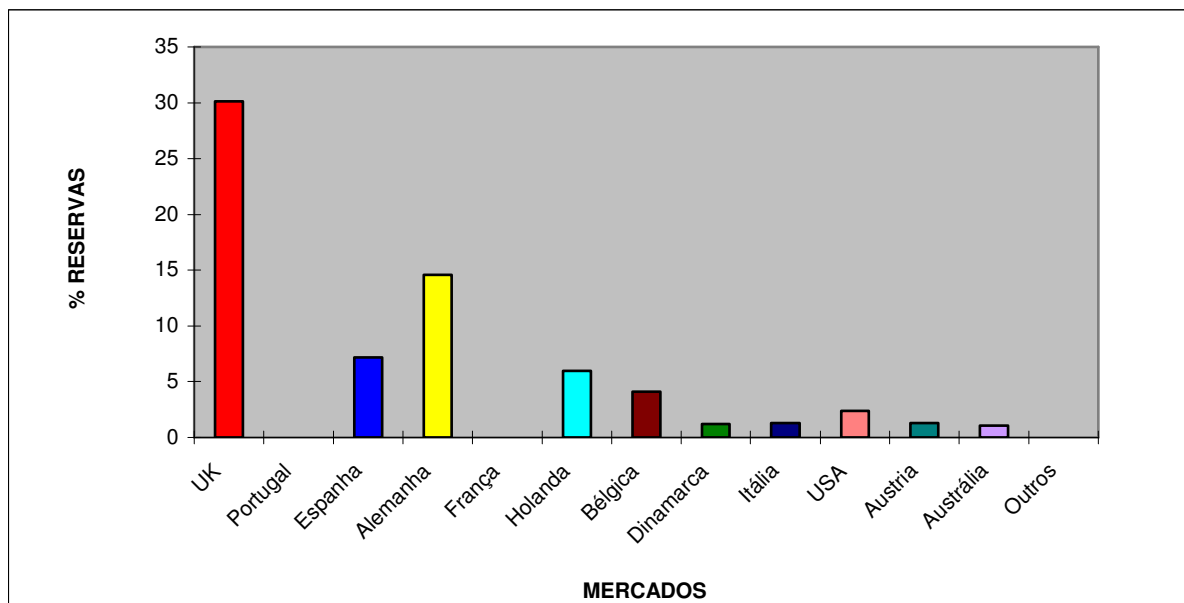
### 7.1. Gráfico de Ocupação por Entidade



Os operadores continuam a ser os principais responsáveis pela ocupação de 59%, tendo-se verificado um aumento percentual das reservas directas.

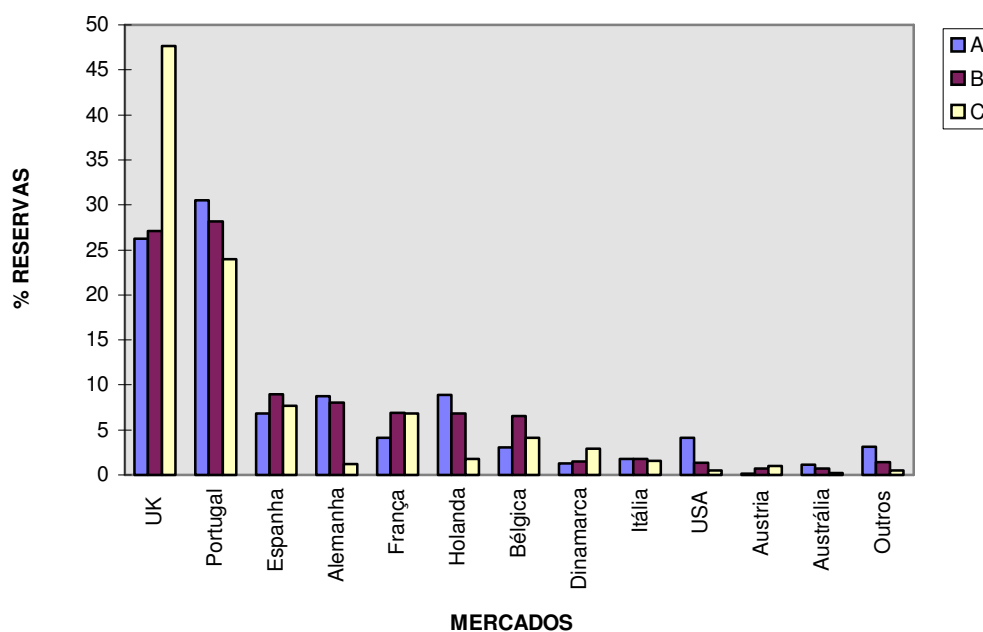
No entanto, verifica-se, relativamente ao ano anterior, uma pequena alteração da ocupação dos operadores, de 62% para 59%. Também as agências diminuem a sua ocupação, passando de 3% para 2%. Verificando-se nas reservas directas um aumento de 35% para 39%.

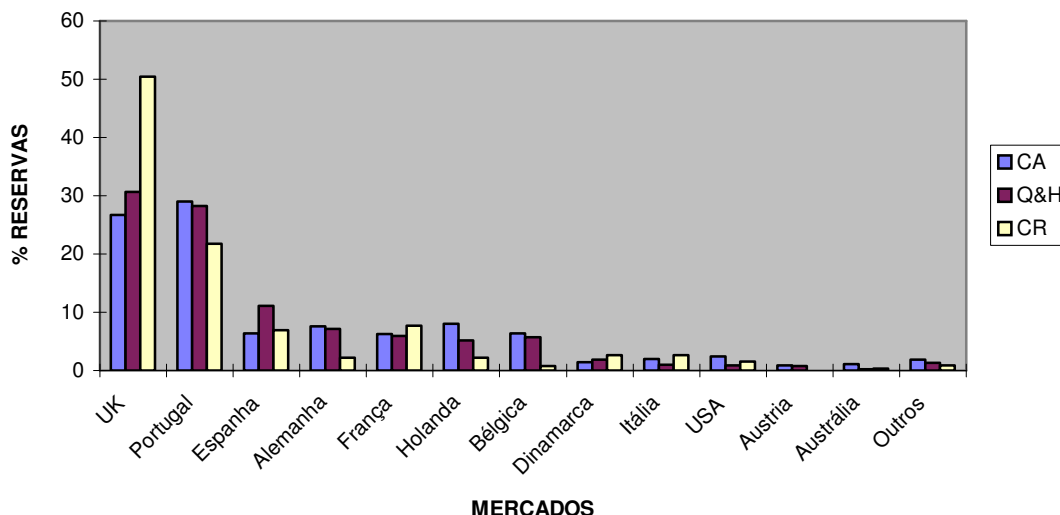
### 7.2. Gráfico de Ocupação por Mercados



Para análise do gráfico, podemos verificar que em relação ao ano anterior os mercados melhor posicionados são o inglês - com 32% - seguindo-se imediatamente o português – com 28%. A Espanha ganhou o terceiro posicionamento - 8% - tendo sido o mercado que mais aumentou, seguindo-se a Alemanha, a França e a Holanda.

### 7.3. Gráficos de Ocupação por Mercados/ Nível da Casa/Tipo de Casa





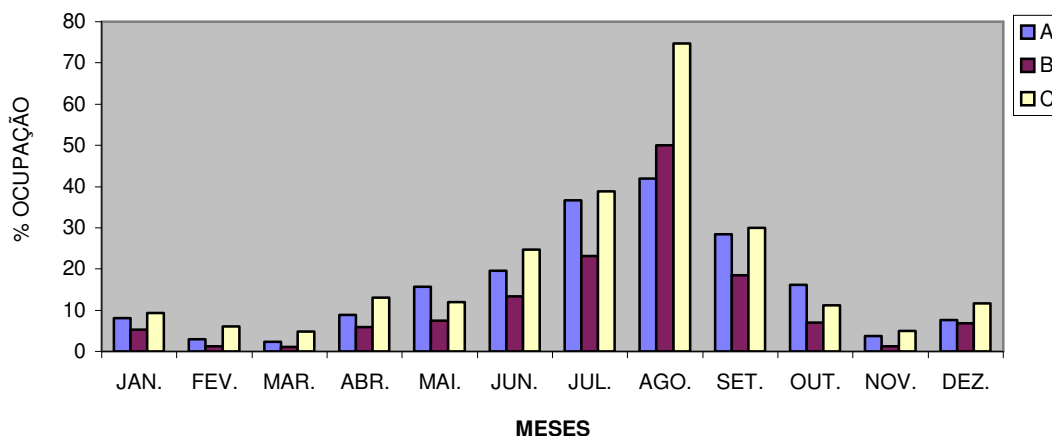
Analisando os gráficos por tipo de preços constata-se que o grupo de casas mais procurado é o Tipo C.

Se analisarmos por tipo de casa, o mais procurado, em média, são as Quintas & Herdades, no entanto não nos podemos esquecer que a maior oferta situa-se nas Casas Antigas, com 514 camas, sendo 124 no tipo A e 390 no tipo B.

Curioso verificar que os clientes ingleses e os franceses escolhem as casas do tipo C e Rústicas em primeiro lugar. Isto por razões de independência, facilidades oferecidas (piscina) e preço mais baixo.

Os portugueses escolhem as Casas Antigas – Tipo A – mais caras, por razões de conforto e alojamento na casa principal. Esta tendência tem vindo a alterar-se, verificando-se neste ano uma escolha indiferenciada. Os espanhóis escolhem as Quintas & Herdades, em primeiro lugar, seguindo-se as Casas Antigas, concentrando a sua escolha no tipo B. Holandeses e alemães dão preferência às Casas Antigas, tipo A.

#### 7.4. Gráfico de Ocupação/ Mês/ Sazonalidade



Embora se verifique uma diminuição da sazonalidade, os meses de Julho, Agosto e Setembro continuam com a maior ocupação. Verificamos um aumento significativo nos meses de Janeiro e Dezembro, aumentando 100% em relação ao ano anterior. A média geral de ocupação foi de 16%, totalizando 47.000 dormidas. Devemos ter em consideração que aumentamos a capacidade de oferta, durante 1998, num total de 100 camas.

Para a diminuição da sazonalidade sugerimos que se desenvolvam actividades nas casas, serviços de apoio de bebidas, pequenos almoços com produtos regionais dando preferência aos confeccionados nas casas, casas aquecidas, piscinas, cavalos, serviços de refeições e documentação informativa da região onde estão localizadas.

Desafios:

- Diversificar os operadores nos diferentes mercados;
- Atender a competitividade existente;
- Posicionar o produto *Solares de Portugal* nos agentes portugueses e estrangeiros;
- Atender ao facto de cada vez mais os clientes procuram produto diversificados, certificando-se da qualidade do mesmo e das mais valias que lhe são dadas;
- As faixas etárias dos clientes dos *Solares de Portugal* situam-se na média dos 35 anos, exigindo, por isso, mais actividades nas casas: informações locais das actividades a realizar, festas, história do monumentos mais próximos, lendas e estórias que poderão enriquecer os que nos visitam e os que são responsáveis pelo acolhimento dos hóspedes;
- Devemos ter em consideração que o cliente cada vez é mais exigente e tem em conta a relação preço/qualidade. Verificamos que os clientes não têm dificuldade em pagar os valores estabelecidos, mas pretendem um alojamento e serviços correspondentes;
- Aumentar as facilidades das casas: serviços e apoio de bebidas, refeições, salas de jogos, actividades das quintas, provas de vinhos, artesanato, agricultura biológica, passeios organizados nas quintas, cavalos, bicicletas, visitas guiadas com os donos das casas;
- Atendimento personalizado pelo dono da casa ou quem o represente condignamente;
- Aumentar a qualidade dos pequenos almoços que representam a grande referência de serviço dos *Solares de Portugal* (produtos locais, diferentes tipos de pão, compotas, manteiga, queijo, presunto, bolos caseiros);
- Atender às clientelas jovens que viajam em grupo e pretendem actividades complementares organizadas: cavalos, bicicletas, circuitos pedestres, facilidade de cozinha, restaurantes locais e serviços de refeições.