



# *RELATÓRIO DE ACTIVIDADES 2008*

MarcaCertificada



**TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação**

Praça da República – 4990-062 Ponte de Lima  
Tel: (+351) 258 741 672 Fax: (+351) 258741 444  
Email: [info@turihab.pt](mailto:info@turihab.pt) URL: [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt)



# 1. INTRODUÇÃO

No ano de 2008 comemoraram-se os 25 anos da TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação. Um quarto de século ao serviço dos associados e do Turismo Português. Com o mote “Qualidade assegurada, tradição renovada”, a TURIHAB concentrou a sua acção, em dois vectores fundamentais: Inovação e *E-commerce*.

A TURIHAB, em 2008, viu a sua importância reconhecida através dos convites para integrar a Entidade Regional de Turismo do Porto e Norte de Portugal e a Comissão Técnica para a normalização do Turismo – CT144.

Tendo em mente a necessidade de diminuirmos as emissões de CO2, e tendo, também, em consideração o aumento do preço dos combustíveis fósseis, a TURIHAB deu início a uma campanha, promovendo acções de sensibilização para a adopção de energias amigas do ambiente e economicamente mais vantajosas tanto para a Associação como para todas as Casas associadas.

2008 marcou também o encerramento do projecto VALIMAR Digital, que resultou na ligação em rede dos **Solares de Portugal** à Central de Reservas. Foi um grande impulso na implementação do *e-commerce* como novo canal de distribuição dos **Solares de Portugal**. Este novo software permite gerir a ocupação das Casas, em tempo real e proceder à reserva e respectivo pagamento *on-line*. Também no âmbito das comemorações do seu aniversário, a TURIHAB apresentou o livro prestígio dos **Solares de Portugal** e a exposição “Vivências nos **Solares de Portugal**” em vários eventos e feiras nacionais e internacionais.

Na cooperação nacional, a TURIHAB estabeleceu protocolos de colaboração com algumas instituições, dos quais se destacam os acordos firmados com a DECO – Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor, que proporciona vantagens aos associados de ambas as instituições; com o Clube Náutico de Ponte de Lima, para dinamizar a animação e interpretação turística do Vale do Lima; tendo em consideração a nova legislação para os empreendimentos turísticos que distingue o Turismo de Habitação do Turismo no Espaço Rural, cooperou com a APCER para revisão, dinamização e transcrição da ERS3001 TER para a ERS 3001/2 TH /TER e submissão à CT144 para a Norma Portuguesa.



## 2. COMEMORAÇÕES DOS 25 ANOS - VIVÊNCIAS NOS SOLARES DE PORTUGAL

### 2.1 - Projecto LEADER + “As Vivências dos Solares de Portugal”

A TURIHAB concluiu durante 2008 o projecto “As vivências dos *Solares de Portugal*” no âmbito do programa LEADER + do Vale do Lima. Com este projecto objectivou consolidar a imagem e a marca dos *Solares de Portugal* e para isso lançou um Livro de Prestígio para divulgação junto de instituições públicas e privadas nacionais e internacionais atingindo assim um público-alvo de elevado nível. Este livro prestígio dos *Solares de Portugal* assim como a exposição “Vivências nos *Solares de Portugal*” foram apresentados em vários eventos e feiras nacionais e internacionais, dando vida às comemorações do 25º aniversário da TURIHAB.

### 2.2 – Comunicação em Portugal e nos mercados externos

Para a realização das acções de promoção e difusão, a TURIHAB promoveu várias apresentações do Livro de Prestígio dos *Solares de Portugal* e da exposição itinerante “As Vivências dos *Solares de Portugal*”, sendo apresentadas nos principais mercados emissores de clientes, nomeadamente Portugal (Lisboa), UK (Londres), Alemanha (Berlim), na Suécia (Gotemburgo) e Espanha (Madrid), de modo a coincidir com os eventos de reconhecida importância para o sector do turismo (BTL em Lisboa, WTM em Londres, ITB em Berlim, FITUR em Madrid e TUR em Gotemburgo), potenciando a visibilidade e o impacto junto dos diferentes mercados.

A exposição itinerante foi, ainda, apresentada na Bélgica (Bruxelas), em Itália (Roma e Milão) e na Alemanha (Dusseldorf, Munique e Hamburgo) contando com a colaboração e o envolvimento da TAP, da ADETURN e dos Operadores turísticos, nomeadamente a Expairtours na Bélgica, a Olimar na Alemanha, a King Holidays e a Turisanda/Hotelplan em Itália.

No âmbito desta acção foram elaborados 12 painéis para a Exposição dos *Solares de Portugal*, catálogos/convites da Exposição Vivências e cd's de apresentação da exposição para distribuição; inserções publicitárias em imprensa especializada: para divulgação da exposição Vivências nos *Solares de Portugal* e do livro de prestígio dos *Solares de Portugal*.



A TURIHAB pretendeu projectar os **Solares de Portugal** como principal imagem do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural nacional, dando continuidade ao reconhecimento internacional obtido com a certificação “Marca Portugal” e com a qualificação da rede.

### 3. E-COMMERCE SOLARES DE PORTUGAL

A aposta no e-commerce foi prioritária para a TURIHAB, com o encerramento do projecto Valimar Digital. Com o recurso às TIC, desenvolveu-se de um novo sistema de gestão da informação das reservas, com o intuito de fomentar um maior fluxo de reservas e tornar o seu tratamento mais eficiente. No âmbito do projecto Valimar Digital, foi lançado o novo sistema de informação de reservas, com ligação em rede de todos as Casas associadas, assim como o serviço de consulta de disponibilidades, marcação e pagamento de reservas, com segurança, online, no site [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt) e desenvolvido o site [www.solaresdeportugal.com.pt](http://www.solaresdeportugal.com.pt). Este importante serviço foi o culminar de mais uma das fases de desenvolvimento tecnológico, iniciada com a ligação em rede de todos os Solares de Portugal, possibilitando que os Associados façam a sua gestão interna com recurso ao software da CENTERnet. O novo sistema de reservas online dos Solares de Portugal possibilita a pesquisa de disponibilidade em tempo real de alojamento nas casas associadas que tenham os mapas de reservas permanentemente actualizados na Centernet. Com estas novas tecnologias, espera-se contribuir para o aumento das reservas e do reconhecimento desta tão singular forma de Turismo em Portugal.

### 4. ASSOCIATIVISMO E CERTIFICAÇÃO

Durante o ano de 2008, destaque-se a participação dos Associados em todas as actividades desenvolvidas ao longo do ano relacionadas com o associativismo, a certificação e monitorização do sistema de qualidade da rede **Solares de Portugal**.

Na área da Qualidade, e dada a revisão da ERS3001, e as alterações legislativas verificadas, a TURIHAB fez a revisão do modelo de monitorização do sistema de Gestão, e a aplicação da ERS3001-TH/TER e do Manual de Boas Práticas dos **Solares de Portugal**. A



**Solares de Portugal**

**Neste Natal, ofereça dormidas com história**

Vouchers nos Solares de Portugal

Para os Colaboradores e Clientes e mandá-los passear...

Reserve o vosso Natal, o Natal, a sua estadia e a alegria de toda a família, presente a estadia e a oferta de Boas Dormidas com História nos Solares de Portugal.

Os Solares com História e Estadia para cada grande estado, momentos e experiências únicas.

A possibilidade de ter noites nos Castelos e Fortalezas, a possibilidade de estar nos Casas Históricas ou a possibilidade de receber nos Casas Antigas, são ofertas de solares e ofertas de campo que permitem a integração, a realização de viagens e momentos com a cultura e história.

Seu Natal ficará diferente nos Solares de Portugal

Os vouchers dos Solares de Portugal representam um excelente presente, podendo adquirir vouchers desde 20€, que poderão ser trocados no CENTER para estadia nos solares de Portugal.

Reserve Vouchers à Sua Medida, passando apenas com uma ligeira imagem da sua estadia.

Contate o CENTER que lhe organizará os melhores presentes desde Natal - Tel: +351 258 931 310, [info@center.pt](mailto:info@center.pt), [www.center.pt](http://www.center.pt)

Para a descoberta dos Solares de Portugal em [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt)

A tradição de boas noites em Portugal

**Solares de Portugal**

Permanere in uno dei Solares de Portugal è un'esperienza importante, molto delle quali risale al XVII e XVIII secolo. Le Quintas e Herdades inserite in un ambiente agricolo, dove le tenute sono il centro della vita campestre. Le Casas Rústicas per chi ama la calma e la tranquillità della vita in campagna e preferisce soggiornare in case colorate dall'architettura completa nel rispetto della tradizione locale.

I Solares de Portugal si dividono in tre categorie: le Casas Antigas caratterizzate da importanti dinamiche architettoniche, molte delle quali risale al XVII e XVIII secolo. Le Quintas e Herdades inserite in un ambiente agricolo, dove le tenute sono il centro della vita campestre. Le Casas Rústicas per chi ama la calma e la tranquillità della vita in campagna e preferisce soggiornare in case colorate dall'architettura completa nel rispetto della tradizione locale.

Contate o CENTER que lhe organizará os melhores presentes desde Natal - Tel: +351 258 931 310, [info@center.pt](mailto:info@center.pt), [www.center.pt](http://www.center.pt)

Para a descoberta dos Solares de Portugal em [www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt)

A tradição de boas noites em Portugal

TURIHAB fomentou a implementação das políticas de qualidade definidas, potenciando a diferenciação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural com a aprovação dos Associados, no final do ano, de uma nova marca **Casas no Campo** que integrará as casas novas associadas inscritas no TER. Todas as casas associadas até esta data, e porque estão certificadas, constituem a rede **Solares de Portugal**. A partir de 2009, só as casas inscritas em TH poderão pedir admissão à TURIHAB para integrar a rede Solares de Portugal.

#### 4.1. Nova Legislação TER

A TURIHAB deu um enorme contributo na elaboração da Nova Legislação, publicada em Março de 2008. Este novo Decreto-Lei criou duas classificações independentes – o Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural. Resultante desta Legislação, a TURIHAB, conjuntamente com a APCER, promoveu a reformulação da ERS3001, que foi concluída em Julho de 2008 e para a qual foi fundamental o contributo dos elementos da cúria técnica, que apreciaram e validaram a nova edição da ERS3001 TH/TER.

A TURIHAB passou a integrar em 2008 a CT 144 - Comissão Técnica de Normalização para o Turismo, na subcomissão para o Turismo TH/TER, para Transcrição da ERS 3001 TH/TER para Norma Portuguesa e que se espera sirva de base à Norma Europeia. Prevedemos que a internacionalização do modelo de qualificação dos **Solares de Portugal** chegue, em primeiro lugar, a Espanha (através da Galiza), e também, aos mercados onde a TURIHAB tem parcerias consolidadas, através das redes Europa das Tradições e Fazendas do Brasil.

#### 4.2. Gabinete de Apoio ao Investidor e Help Desk

O Help Desk da TURIHAB foi mais uma vez fundamental no apoio aos Associados e os promotores TH/TER. Com as alterações legislativas e com a revisão da ERS3001 o help Desk respondeu muito eficientemente a todas as solicitações. Foi responsável pela divulgação do Manual de Boas Práticas dos Solares de Portugal, da ERS3001 TH/TER, da legislação vigente, candidaturas, investimentos e esclarecimentos sobre a certificação e sobre a qualidade, em geral.



A TURIHAB proporcionou informação a 34 pedidos sobre candidaturas ao Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, financiamentos e como se tornar membro da TURIHAB.

#### 4.3. Novos Associados

Das candidaturas apresentadas associou-se uma casa à TURIHAB, na região do Minho: a **Quinta de Santa Baia**, em Gaifar – Ponte de Lima, foi integrada no grupo das *Quintas e Herdades* dos **Solares de Portugal**.



#### 4.4. Reuniões dos Corpos Sociais da TURIHAB

A Direcção da TURIHAB reuniu mensalmente para planificação, apreciação, avaliação e discussão das definições estratégicas para o bom funcionamento da Associação.



O Conselho Fiscal reuniu em Março para análise das contas do exercício da actividade da TURIHAB.



A Assembleia-Geral da TURIHAB reuniu em 5 de Abril para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2007 que foi aprovado por unanimidade. Em 13 de Dezembro, a Assembleia-Geral reuniu para apresentação, apreciação e discussão do Plano de Actividades e Orçamento para o Ano de 2009, que foi aprovado por unanimidade.



Durante o encontro, foram ainda entregues às casas, que constituem a rede **Solares de Portugal**, pela APCER - CEO Eng.º José Leitão e a Directora de Desenvolvido Eng.ª Joana dos Guimarães Sá, os Certificados ERS3001 TER válidos até 2011.



#### 4.5. Monitorização da Qualidade

Com a certificação da TURIHAB, da CENTER e dos **Solares de Portugal**, torna-se cada vez mais premente assegurar um serviço de qualidade a todos os seus clientes e, entre outros, operadores turísticos, agências de viagens envolvendo as Casas associadas nos processos de melhoria continua.

Para monitorização e manutenção da certificação do Sistema de Gestão de Qualidade da TURIHAB, foram efectuadas auditorias internas e de acompanhamento pela APCER.



Relativamente à certificação dos **Solares de Portugal**, deu-se continuidade à análise das Auto-Avaliações das casas; dos questionários de satisfação aos hóspedes; das auditorias internas; das auditorias mistério e auditorias de acompanhamento pela APCER.

#### 4.5.1. AUDITORIAS E AUTO-AVALIAÇÃO

Durante o ano de 2008 a TURIHAB monitorizou o sistema de Qualidade do serviço das casas através de 4 tipos de auditorias: Auditorias Internas (TURIHAB), Auditorias Mistério (Cliente), Auditorias de Acompanhamento (APCER) e Auto-avaliação (Casas).

Realizaram-se 10 auditorias de acompanhamento pela APCER, 10 auditorias mistério e 10 auditorias internas.

Das não conformidades detectadas, no decorrer das auditorias, implementaram-se acções correctivas e de correcção de acordo com a ERS 3001 TER. O encerramento de todas as não conformidades, só foi possível pela eficaz resposta das casas auditadas que implementaram todas as acções correctivas necessárias.

Todas estas acções correctivas implementadas foram divulgadas, por toda a rede **Solares de Portugal** de forma a evitar a recorrência destas não conformidades e servirem como instrumento de melhoria contínua, que evite não conformidades futuras e fiabilize este sistema de qualidade de serviço dos **Solares de Portugal**.

#### 4.5.2. RECLAMAÇÕES E SUGESTÕES

No conjunto de 91 Casas Associadas da TURIHAB, registaram-se 12 reclamações, que recaíram principalmente no desencontro entre o proprietário das Casas e o cliente, problemas de ruídos externos e problemas relacionados com pequenas faltas nos alojamentos e espaços exteriores.

Foram registados no Quadro de Honra 14 louvores às casas associadas, realçando o acolhimento, a hospitalidade e amabilidade dos proprietários, assim como a beleza e a qualidade dos alojamentos.

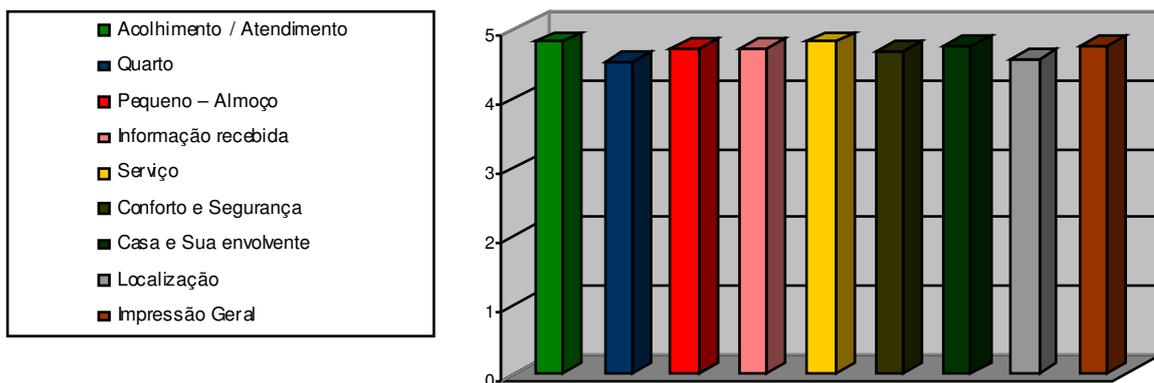
#### 4.5.3. QUESTIONÁRIOS DE AVALIAÇÃO DO GRAU DE SATISFAÇÃO

Uma das mais importantes ferramentas de avaliação e monitorização da Qualidade de Serviço das Casas Associadas, de acordo com a ERS3001 TER, são os questionários efectuados aos hóspedes.



Até final do ano foram recebidos, na TURIHAB, 627 questionários, o que representa um aumento de cerca de 18% face ao ano anterior. Os resultados continuam com um grau elevado de satisfação, já que numa escala de 1 a 5, a média verificada foi de 4,69, precisamente o mesmo valor do ano transacto, conforme se pode analisar no gráfico N.º 1. Dos nove parâmetros sujeitos à opinião dos hóspedes, todos obtiveram, em média, um grau de satisfação superior a 4,5, sendo que os itens com melhor avaliação são “acolhimento/atendimento” e “serviço”. (Gráfico N.º 1):

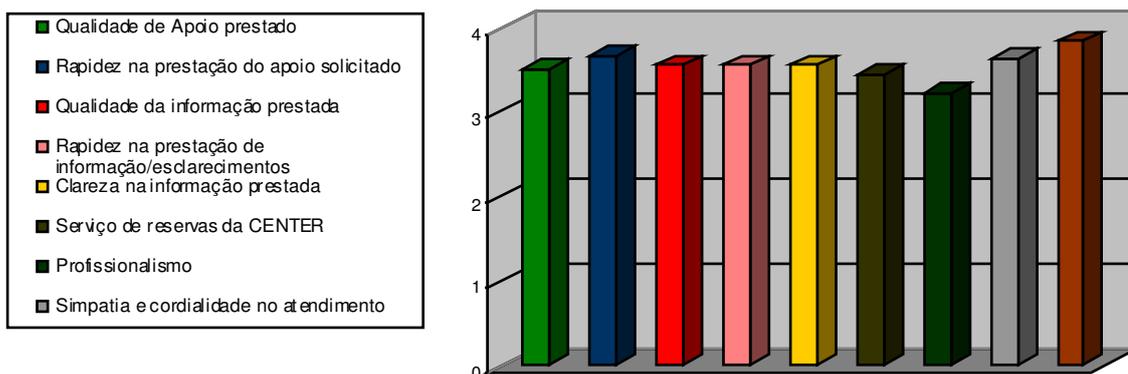
**Gráfico N.º 1 - Grau de Satisfação dos Hóspedes em relação às Casas - 2008**



No âmbito da Certificação dos serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER, de acordo com a norma ISO 9001:2000, foram realizados questionários de avaliação, para aferir o grau de satisfação das casas associadas e dos clientes finais.

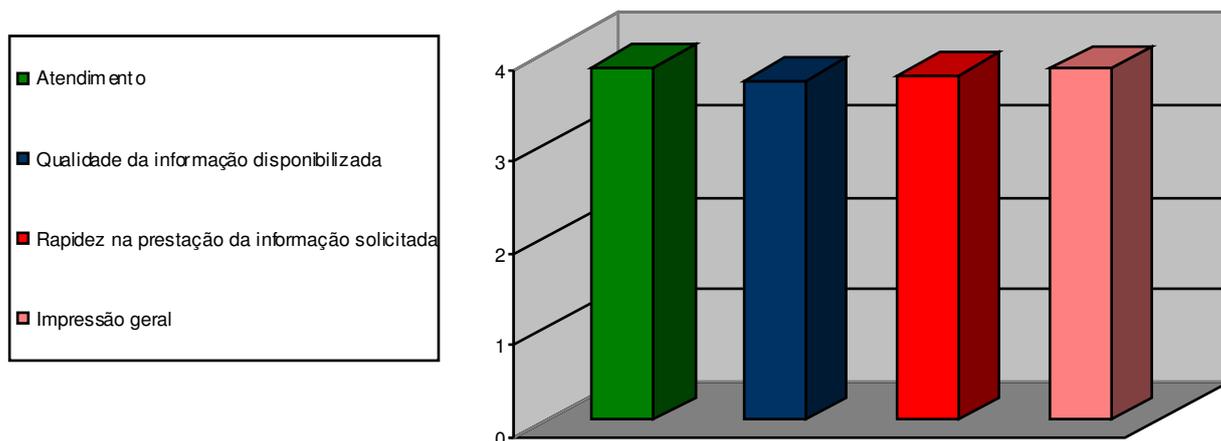
Os questionários realizados às casas associadas abrangem, de uma forma geral, todos os serviços prestados pela TURIHAB e pela CENTER: apoio ao associativismo, serviço de reservas e pagamentos, questões genéricas de atendimento e qualidade de informação. Analisadas as respostas verifica-se que o grau de satisfação dos Associados foi elevado. Numa escala de 1 a 4, o valor médio foi de 3,5 (Ver Gráfico N.º 2). Apesar de os valores serem muito semelhantes aos do ano anterior, verificou-se um ligeiro decréscimo em quase todos os itens analisados, exceptuando “Rapidez na prestação do apoio solicitado”, o que revela o aumento do grau de exigência em relação aos serviços.

**Gráfico n.º 2 - Grau de Satisfação das Casas Associadas - 2008**



No que respeita aos resultados obtidos, dos questionários realizados aos clientes finais, que em 2008 contactaram a TURIHAB e a CENTER, o grau de satisfação é muito elevado. Numa escala de 1 a 4 verificou-se uma média de 3,77, o que significa um aumento em relação a 2007, o que reflecte os esforços na melhoria dos serviços prestados. (Ver gráfico N.º 3).

**Gráfico N.º 3 - Grau de Satisfação dos Clientes em relação à TURIHAB e à CENTER - 2008**



A realização destes três questionários, de avaliação dos serviços prestados pelos **Solares de Portugal** aos hóspedes e pela TURIHAB e CENTER, aos Associados e clientes finais, revelaram-se de extrema importância para a consciencialização dos aspectos da melhoria contínua dos serviços. São também uma mais valia para a gestão, a organização e a monitorização do Sistema de Gestão de Qualidade dos serviços da TURIHAB e da CENTER.

#### 4.6. Formação

Com a implementação do programa de reservas, que ligou em rede as casas associadas e a CENTER, e depois das acções de formação promovidas no ano anterior, foi elaborado um Manual do Utilizador, com todos os procedimentos a ter na utilização deste novo sistema, que foi distribuído pelos associados.

Visando aumentar o nível de qualidade de serviço aos clientes e associados, os técnicos da TURIHAB e da CENTER participaram em diversas acções de formação, nomeadamente na área das novas tecnologias e em técnicas de atendimento não presencial.



## 5. COOPERAÇÃO

Durante 2008, a TURIHAB reforçou as parcerias que possui ao nível das redes Europa das Tradições e Fazendas do Brasil.

### 5.1. Europa das Tradições e Fazendas do Brasil

A TURIHAB, na qualidade de Manager do consórcio ETC - constituída pelos **Solares de Portugal** (Portugal), Wolsey Lodges (Inglaterra), Hidden Ireland (Irlanda), Chateau Accueil (França), Erfgoed Logies (Holanda) e HIŠE S Tradicijo (Eslovénia) centrou durante 2008, a promoção da rede ao nível da Web através dos websites que promovem as redes – [www.europetraditions.com](http://www.europetraditions.com) [www.europe-traditions.com](http://www.europe-traditions.com) e [www.europetraditions.eu](http://www.europetraditions.eu).

A parceria focalizou-se no reforço e melhoria da presença da rede na Web, através da actualização e melhoria dos websites, bem como na submissão e indexação a motores de busca.

Foram ainda realizadas reuniões com os parceiros das Casa Grandes de Espanha.

À semelhança da rede da Europa das Tradições, a rede das Fazendas do Brasil, desenvolvida pela TURIHAB, juntamente com as associações brasileiras AMETUR, PRESERVALE, ACETER, ABRATURR-SP, APETURR e APPAN centrou durante 2008 as suas acções de promoção ao nível do reforço do website [www.fazendasdobrasil.com](http://www.fazendasdobrasil.com).

## 6. PROMOÇÃO E MARKETING

A TURIHAB levou a cabo várias campanhas de promoção para aumentar a procura e fidelizar os mercados. Promovemos circuitos temáticos, organizámos pacotes de fim-de-semana e diversos itinerários para conquistar nichos de mercados emergentes e revitalizar as actividades de animação de cada casa. A principal acção de promoção do *branding* dos **Solares de Portugal** no estrangeiro, centrou-se nas Feiras Internacionais, mas sobretudo em workshops e campanhas organizados conjuntamente com a TAP, a ADETURR e Operadores Turísticos, em Itália (Milão e Roma), na Bélgica (Bruxelas) e Alemanha (Dusseldorf, Munique e Hamburgo), que visaram cativar estes três mercados com grandes opções de voos para Portugal.



### 6.1. Campanhas de Promoção

A TURIHAB conjuntamente com a CENTER desenvolveu 10 campanhas de promoção, que foram divulgadas directamente nos websites, nas newsletters, nas “Especiais” e nas “Novas dos Solares”. Das campanhas elaboradas, realça-se a “Mergulhe entre o azul e o verde; Entre brandas e ladeiras”, tendo permitido criar dois circuitos temáticos que envolveram as Casas associadas.

- Foram ainda criadas as campanhas “Despertar sabores e Tradições”, “Carnaval nos **Solares de Portugal**”; “Os **Solares de Portugal** convidam-no para uma escapada”; “O melhor presente para o Dia do Pai nos **Solares de Portugal**”; “Páscoa florida nos **Solares de Portugal**”; “Usufria de momentos inesquecíveis nos **Solares de Portugal**”; “Faça um fim-de-semana à grande...”; “Das vindimas ao São Martinho nos **Solares de Portugal**”; “O calor do Inverno nos **Solares de Portugal** – Ganhe vouchers nos **Solares de Portugal**”; e “Neste natal ofereça dormidas com história”.

- Para divulgação das actividades realizadas e das campanhas dos **Solares de Portugal**, foram enviadas 9 newsletters, para os utilizadores registados na base de dados dos websites (9.908 endereços em 31 de Dezembro) e para todas as entidades que cooperam com a TURIHAB. Para uma promoção mais alargada das campanhas manteve-se o “Especial Solares” – folheto electrónico bilingue, que inclui informação produzida para os operadores turísticos, nacionais e internacionais.

- Os **Solares de Portugal** foram publicitados, entre outros: no portal [www.escapadelas.com](http://www.escapadelas.com), no canal de televisão Porto Canal, nas revistas Topos e Clássicos, UP, Tudo sobre Jardins, Revista Limiana e Deco Proteste.

### 6.2. Campeonato do Mundo de Horseball

A TURIHAB apoiou o Campeonato do Mundo de Horseball que decorreu, de 27 de Julho a 2 de Agosto, em Ponte de Lima. O Presidente da TURIHAB foi membro da Comissão de Honra do Mundial de Horseball, sendo que os **Solares de Portugal** se associaram a um importante evento internacional, que foi destaque em toda a comunicação social nacional e trouxe, também, a Ponte de



Lima inúmera imprensa estrangeira. Uma boa oportunidade para os participantes nesta iniciativa, sendo competidores ou organizadores, poderem desfrutar, não só das competições, mas também da beleza e conforto que os Solares oferecem.

### 6.3. Feira do Cavalo

A TURIHAB apoiou a III Feira do Cavalo de Ponte de Lima, que decorreu de 25 a 28 de Junho. Durante quatro dias, milhares de visitantes que tiveram oportunidade de assistir aos numerosos eventos consagrados no programa do evento, que já é uma referência no mundo equestre.

### 6.4. CSI – Concurso Internacional de Saltos

De 12 a 14 de Junho decorreu o I Concurso Internacional de Salto de Ponte de Lima, evento que contou com o apoio da TURIHAB. Cento e um cavaleiros, oriundos de 15 países, tentaram o apuramento para os Jogos Olímpicos Pequim 2008. Esta prova, considerada a segunda mais importante o calendário nacional, também serviu de qualificação para o Campeonato da Europa de 2009 e pontuou para o "ranking" mundial.

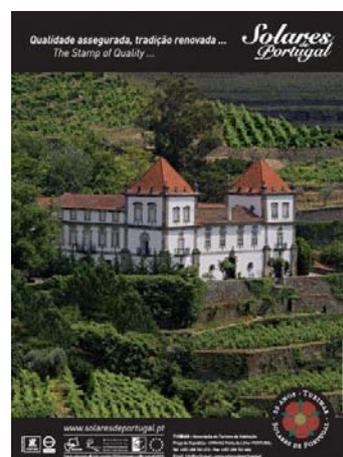
### 6.5. Imprensa

Durante 2008, a TURIHAB desenvolveu uma campanha concertada com operadores e jornalistas. A TURIHAB foi contactada por mais de 90 jornalistas e órgãos de comunicação nacionais e internacionais para fornecer informações sobre o TH e o TER, sobre os **Solares de Portugal**, e das regiões onde se localizam as casas associadas.

Foram enviadas 16 notas de imprensa aos órgãos de informação nacionais e internacionais dando conhecimento das acções desenvolvidas pela TURIHAB.

Os **Solares de Portugal** foram notícia por mais de 90 vezes, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de Comunicação Social, nacional e estrangeira, dos quais destacamos:

- Imprensa nacional – a rubrica semanal sobre os **Solares de Portugal**, emitida no programa Porto Alive, no canal de televisão Porto Canal, com entrevistas a proprietários de Casas Associadas; a referência ao site dos Solares no noticiário da RTPN; a reportagem “25



anos ao serviço do Turismo Português” e um anúncio publicitário, ambos publicados no semanário “Expresso”; o artigo “Nos 25 anos, TURIHAB assume preocupação com o ambiente”, lançado na revista “Bons Vícios”; a notícia “**Solares de Portugal** fazem 25 anos, Balanço muito positivo”, apresentada na revista “Viajar”; uma promoção especial na Revista Limiana; na revista Tudo sobre Jardins; na revista da UP da TAP, a entrevista ao presidente da TURIHAB, realizada no Fórum da TSF.

- Imprensa internacional – o filme promocional no site informativo belga [www.visioplus.net](http://www.visioplus.net); o vídeo sobre os **Solares de Portugal** no site da revista italiana Latitudes Life; a reportagem realizada pela TVE (televisão espanhola) para o programa “Paraísos Cercanos”; o artigo “Lodging in the Grand Manor – Luxury in the Northern Portugal”, publicado no site britânico “Luxury Travel Site”; a reportagem “Antichi borghi Portoghesi”, lançada na revista italiana “Tu”; a notícia “Fürstliche Gasthäuser” da revista alemã “Still”; e “98 ventajar para conocer Portugal”, da revista espanhola “Álbum Letras-Arte”.

## 6.6. Educacionais

Foram realizadas 23 visitas educacionais de jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB, das quais se destacam: jornalistas da Revista Latitudes (Itália) e que resultou na publicação de um artigo com 22 páginas sobre os **Solares de Portugal**; dois repórteres da Revista Tudo Sobre Jardins, tendo dado origem à promoção dos Solares na revista; o jornalista britânico Frank Partridge, do The Independent; e uma equipa de produção e repórteres da TVE - canal televisivo espanhol, para a realização de uma reportagem e integrar o programa “Paraísos Cercanos”.

Foram realizadas várias educacionais para Operadores turísticos, destacando as Visitas Educacionais do operador inglês Study Journeys, do operador norueguês Espnes Reiser, da agência de viagens italiana Hotelplan, e dos agentes belgas da Helios Giga Tour.

A TURIHAB foi contactada por instituições de ensino e associações culturais, para fornecer informações sobre o TH e o TER, os **Solares de Portugal** e a Europa das Tradições. Para elaboração de trabalhos de investigação e prospecção da oferta; recebeu e acompanhou, em visitas de estudo, dezenas de alunos e professores de 8 escolas.



Para o sucesso destas educacionais foi fundamental o apoio das casas associadas, tendo-se oferecido 125 estadias a Operadores, agentes de viagem e jornalistas.

### 6.7. Operadores / agentes de viagem

A TURIHAB foi contactada, por diversos operadores e agências de viagens nacionais e internacionais para fornecer informações sobre os **Solares de Portugal**, de forma a promoverem a rede e os novos circuitos temáticos.

Os **Solares de Portugal** foram publicados em cerca de 20 brochuras de operadores turísticos nacionais e a nível internacional. Destacam-se as inclusões dos **Solares de Portugal** nas brochuras de operadores turísticos do mercado Alemão, Inglês, Francês, Americano, Australiano, Belga, Italiano, Espanhol, entre outros.

Foram superadas todas as expectativas em relação às actividades de promoção, estabelecendo-se vários acordos e protocolos para promoção e comercialização de todos os **Solares de Portugal**, para além da realização de 12 campanhas promocionais, que incluem desde aquisição de vouchers a preços especiais em reservas.

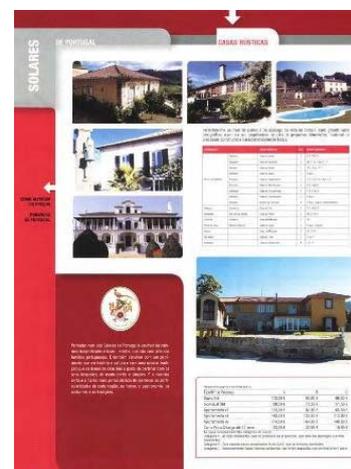


### 6.8. Feiras, Conferências, Reuniões e Workshops

Chegaram à TURIHAB mais de 60 convites para participar em Feiras, reuniões, seminários a nível nacional e internacional. Das diversas participações destacam-se as seguintes:

#### 6.8.1. NACIONAIS

- **BTL** – Bolsa de Turismo de Lisboa, de 16 a 20 de Janeiro, a TURIHAB e a CENTER estiveram presentes com stand próprio neste certame. A Bolsa de Turismo de Lisboa teve em 2008 uma das maiores adesões de sempre, com um pavilhão dedicado exclusivamente ao destino Portugal. O número de visitantes do stand Solares de Portugal excedeu as expectativas. O facto dos Solares serem Marca Portugal e, tendo lançado nesta feira, o Livro de Prestígio "**Solares de Portugal**" veio contribuir para um maior interesse por parte do trade Nacional e internacional. O evento contou com a presença de associados vindos de todo o país e convidados oriundos de diferentes mercados. Desenvolveram-se várias parcerias



com operadores e agentes nacionais e estrangeiros para promover itinerários e as vivências criadas nos **Solares de Portugal**. Estabeleceram-se novos contactos com agentes e operadores que em muito vão contribuir para a promoção dos Solares de Portugal como um destino de eleição. O stand dos **Solares de Portugal** contou com a visita de D. Duarte, Duque de Bragança, de Manuel Pinho, Ministro da Economia, e de Bernardo Trindade, secretário de Estado do Turismo. Estiveram presentes no certame o Presidente da TURIHAB, Eng.º Francisco de Calheiros, a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima e o técnico, Eng.º José Augusto Azevedo.



- **Workshop Expair Tours** – 11 e 12 de Fevereiro – A Portimar convidou os **Solares de Portugal** para estarem presentes neste workshop. A iniciativa permitiu a promoção dos itinerários dos **Solares de Portugal** junto de 80 agentes de viagens belgas, numa altura em que os mercados da Bélgica e do Luxemburgo se tornam bastante importantes para os Solares.

Estiveram presentes a Directora de Marketing, Dra. Maria do Céu Sá Lima e o técnico, Eng.º José Augusto Azevedo.



- **Feira de Viagens MUNDO ABREU** – 11 a 13 de Abril, FIL. A feira de Viagens – Mundo Abreu é uma mostra especializada para os turistas que procuram férias com autenticidade, destinos de charme e Turismo no Espaço Rural. Nesta feira participam todos os parceiros de trabalho das Viagens Abreu, de forma a melhor divulgarem os seus produtos junto do público. A TURIHAB participou com um stand decorado com os painéis dos **Solares de Portugal** e Europa das Tradições. Foram desenvolvidas acções de sensibilização e iniciativas de Promoção das marcas **Solares de Portugal**, com contactos directos junto do público. Estiveram presentes, em representação da TURIHAB a Directora de Marketing Dra. Maria do Céu Sá Lima e o técnico, Eng.º José Augusto Azevedo.



- **Seminário “Contributos de Todas as Unidades para uma sociedade Intercultural”**, 21 de Maio na Junta de Freguesia de S. Domingos de Benfica – Tratou-se de uma organização da FEDUATI - Federação das Universidade, Academias e Associações para a Terceira Idade. Em representação da TURIHAB esteve o Presidente



da Associação, Eng.º Francisco de Calheiros, que interveio no Painel “A Idade Maior: o Turismo e o Lazer”, dando como exemplo os **Solares de Portugal**.

- **Ação de Sensibilização “Poupança de Energia Eléctrica”**, 9 de Setembro, promovido pela DECO. Decorreu na biblioteca Municipal de Ponte de Lima uma acção de sensibilização para as questões de economia energética, destinada aos associados da TURIHAB.

- **Seminário “Certificação dos Serviços Turísticos como Excelência da Marca Turismo Portugal”**, 25 de Setembro, promovido pela APCER - Associação Portuguesa para a Qualidade. O evento pretendeu promover o debate sobre a Qualidade nos Serviços Turísticos e apresentar os diferentes modelos de certificação disponíveis para a concretização do PENT. A TURIHAB esteve representada pelo seu presidente, Eng.º Francisco de Calheiros.

- **Sessão de Esclarecimentos sobre a Legislação dos Empreendimentos Turísticos**, 23 de Outubro, em Viana do Castelo, promovida pela Entidade Regional de Turismo do Norte. Contou com a presença do Senhor Secretário de Estado do Turismo, Dr. Bernardo Trindade, tendo o presidente da TURIHAB, Eng.º Francisco de Calheiros representado a Associação. Serviu, essencialmente, para esclarecimentos sobre a nova legislação do TH e do TER, a vigorar desde Março de 2008, e também para se fazer um balanço da actividade turística.

- **Seminário “Casa Nobre: Um Património Para o Futuro”**, Casa das Artes, 15 de Novembro, em Arcos de Valdevez. A TURIHAB fez-se representar pelo seu presidente, Eng.º Francisco de Calheiros, que discursou sobre “Turismo de Habitação e as Redes de Cooperação”.

- **Seminário “Turismo Rural e Desenvolvimento dos territórios”**, 16 de Dezembro, promovido pelo Ministério da Agricultura, na Guarda. No âmbito da Iniciativa LEADER +, e em parceria com o Turismo de Portugal, IP e a Federação Minha Terra foi realizado um estudo pioneiro que teve como objectivo caracterizar de forma aprofundada a actividade turística, enquadrada no Turismo no Espaço Rural (TER) e



Turismo de Natureza (TN), e identificar os principais estrangulamentos e as potencialidades para o desenvolvimento deste sector. Este estudo de âmbito nacional, realizado pelo Instituto de Estudos Sociais e Económicos (IESE), foi divulgado no Seminário "TURISMO RURAL E O DESENVOLVIMENTO DOS TERRITÓRIOS", tendo o presidente da TURIHAB, Eng.º Francisco de Calheiros representado a TURIHAB.



### 6.8.2. INTERNACIONAIS

- **FITUR - Feria Internacional de Turismo**, de 30 de Janeiro a 03 de Fevereiro, Madrid - Espanha. A TURIHAB e a CENTER estiveram presentes no Stand oficial de Portugal representadas pelo Presidente da Direcção da TURIHAB e pela Directora de Marketing. A Fitur é um verdadeiro fórum de negócios para os profissionais do turismo. Trata-se de uma boa oportunidade de conhecer as novidades do mercado turístico internacional, de se estabelecer uma boa rede de contactos comerciais e comparar ofertas. A feira contou com 12 mil empresas expositoras de 170 países e 150 mil profissionais participantes. Foram estabelecidos vários contactos comerciais, de forma a promover os **Solares de Portugal** em Espanha, país que começa a escolher cada vez mais Portugal como destino de férias.



- **Salon de Vacances**, Bruxelas - Bélgica, de 07 a 11 de Fevereiro. Estiveram presentes, o Eng.º Francisco de Calheiros e Dra. Maria do Céu Sá Lima. Foi apresentado o Livro "**Solares de Portugal** – A Arte de Bem Receber, The Art of Good Living" elaborado no âmbito do projecto "As vivências dos **Solares de Portugal**" e a exposição itinerante "As Vivências nos Solares". Esta apresentação contou com a presença de vários operadores turísticos e jornalistas oriundos de vários mercados internacionais.



- **BIT – Bolsa Internacional de Turismo**, Milão, Itália, de 21 a 24 de Fevereiro. Estiveram presentes: Eng.º Francisco de Calheiros e Dra. Maria do Céu Sá Lima. Foi apresentado o Livro "**Solares de Portugal** – A Arte de Bem Receber, The Art of Good Living" elaborado no âmbito do projecto "As vivências dos **Solares de Portugal**" e a exposição itinerante "As Vivências nos Solares". Foram realizadas



várias reuniões com operadores, agências de viagem, com a imprensa italiana e distribuída informação sobre a rede. A BIT, é considerada uma das maiores Feiras de Turismo a nível Internacional, é sem dúvida um evento obrigatório para o turismo Italiano e estrangeiro.

- **ITB** – De 05 a 09 de Março no Berlin Exhibition Grounds, em Berlim, Alemanha. Com a participação na feira do Eng.º Francisco de Calheiros e da Dra. Maria do Céu Sá Lima. A ITB teve em 2008 uma das maiores adesões de sempre. A ITB reuniu cerca de 10 mil expositores oriundos de aproximadamente 180 países e regiões, sendo de destacar que cerca de 30 por cento dos visitantes da ITB foram estrangeiros.

Foi apresentado o livro de prestígio e a exposição itinerante dos **Solares de Portugal**.

- **TUR** – Feira de Turismo de Gotemburgo na Suécia – de 13 a 16 de Março. Participou na feira o Eng.º Francisco de Calheiros. Foi apresentado o Livro “**Solares de Portugal** – A Arte de Bem Receber, The Art of Good Living” elaborado no âmbito do projecto “As vivências dos **Solares de Portugal**” e a exposição itinerante “As Vivências nos Solares”. Foram realizadas várias reuniões com jornalistas e Operadores.

- **Workshop de Apresentação das Vivências dos Solares de Portugal** – Alemanha

Durante o mês de Abril de 2008, a TURIHAB realizou três workshops em cidades alemãs, em parceria com o operador turístico alemão Olimar. As acções realizaram-se em Dusseldorf, Munique e Hamburgo. O objectivo foi apresentar o livro de prestígio dos **Solares de Portugal** e a exposição itinerante das Vivências nos **Solares de Portugal** junto dos agentes de viagens alemãs e da imprensa, visto que a Alemanha é considerado um mercado emergente e de grande representatividade para a Região do Norte de Portugal e para os **Solares de Portugal**. Estiveram presentes nestes workshops o Presidente da Direcção, Eng.º Francisco de Calheiros e a Directora de Marketing Dra. Maria do Céu Sá Lima. Esta acção foi realizada em parceria com a TAP, o Operador alemão Olimar e a ADETURN.

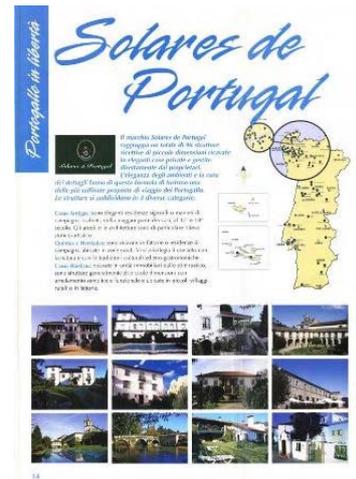


## - Apresentação da Exposição “Vivências nos Solares de Portugal” e do Livro *Solares de Portugal*, na Embaixada de Roma - Itália

Em Maio de 2008, a convite do Embaixador de Portugal em Roma, a TURIHAB deslocou-se a Itália, mais concretamente à Embaixada de Portugal para apresentação do Livro de Prestígio e da Exposição Vivências nos *Solares de Portugal* a várias Entidades Publicas e Privadas do mercado italiano. Foram efectuados e enviados convites pela Embaixada de Roma conjuntamente com uma breve descrição do evento. Para esta apresentação, contamos com a colaboração da TAP, reconhecendo a mais valia que estas acções representam para a divulgação dos *Solares de Portugal* neste mercado emissor em crescimento. Estiveram presentes o Presidente da TURIHAB e a Directora de Marketing da TURIHAB. Esta acção teve um grande impacto no mercado italiano, tendo como consequência imediata a realização de uma reunião com o Operador Turístico King Holidays e a TAP, que realizaram nos meses de Junho, Julho e Agosto, uma campanha de promoção, onde foram apresentados os *Solares de Portugal* a todos os agentes que operam com a King Holidays e ao publico em geral, através da criação de um site, de newsletters e de publicidades no Metro de Roma e no TRAME que circula em Milão. Também a imprensa deu grande relevo tendo divulgado a acção em vários órgãos de comunicação social.

## Exposição “Vivências nos Solares de Portugal” – Palazzo Visconti, em Milão

Em Junho, a TURIHAB, em colaboração com o Operador Turístico Turisanda / Hotelplan e a TAP, esteve em Milão no Palazzo Visconti para Apresentação do Livro de Prestígio *Solares de Portugal* e da Exposição das Vivências nos *Solares de Portugal*. Esta acção foi organizada com o intuito de reforçar a acção desenvolvida em Roma e promover a rede, alargando a divulgação junto dos agentes de viagem que colaboram com o maior operador italiano Turisanda / Hotelplan e que vendem o Destino Portugal e incluíram um circuito dos *Solares de Portugal*. Esteve, também, presente a imprensa italiana que deu grande enfoque à rede dos Solares. Nesta acção estiveram presentes o Presidente da TURIHAB e a Directora de Marketing.



**Turisanda**

Il Conte Francisco de Calheiros, conte di Calheiros e presidente di TURIHAB (Solares de Portugal)

In collaborazione con:

TAP  
TURIHAB  
TURISANDA

Havevo il piacere di invitarLa nella cornice dell'incantevole e prestigioso PALAZZO VISCONTI per la presentazione del:

**SOLARES DE PORTUGAL**

Con l'occasione si parlerà anche di Portogallo

4 giugno 2008  
Via Cino del Duca 8 (nei pressi di Piazza S.Babila)  
Ore 18.00

La serata inizierà con una degustazione di vini pregiati tipici del nord del Portogallo "Vinho verde de Ponte de Lima" e "Porto", accompagnati da stuzzicanti e canapè. A seguire l'intervento di Turisanda e del Conte di Calheiros



### 6.9. PROTOCOLOS INSTITUCIONAIS

Em 2008 mantiveram-se todos os protocolos existentes desenvolveram-se dois novos protocolos institucionais.

Foi assinado um protocolo com a DECO – Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor, que proporciona vantagens aos associados de ambas as instituições e reforça a promoção da imagem dos **Solares de Portugal** junto dos cerca de 380.000 associados da DECO. Foi ainda assinado um protocolo de cooperação com o Clube Náutico de Ponte de Lima, para dinamizar a animação e interpretação turística do Vale do Lima.



### 6.10. COMUNICAÇÕES

As comunicações são essenciais no desenvolvimento das actividades da TURIHAB.

As comunicações por meios electrónicos (emails e websites) representaram em 2008 mais de 81% (Ver Gráfico N.º 4) de todas as comunicações efectuadas, no entanto não se verificou aumento do custo destas comunicações, que representa apenas 27% dos custos totais das comunicações realizadas (Ver Gráfico N.º 5).

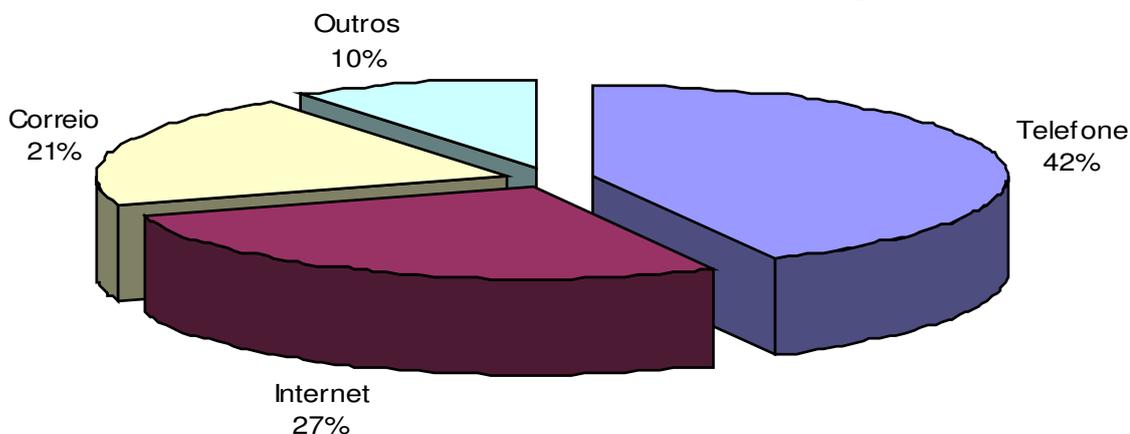
Os telefones representam agora 42% dos custos associados a comunicações e o correio 21%.

Destaque-se o enorme esforço de redução de despesa que se traduziu numa redução dos custos associados a comunicações em mais de 30% face a 2007.

**Gráfico N.º 4 – Formas de Contacto - 2008**



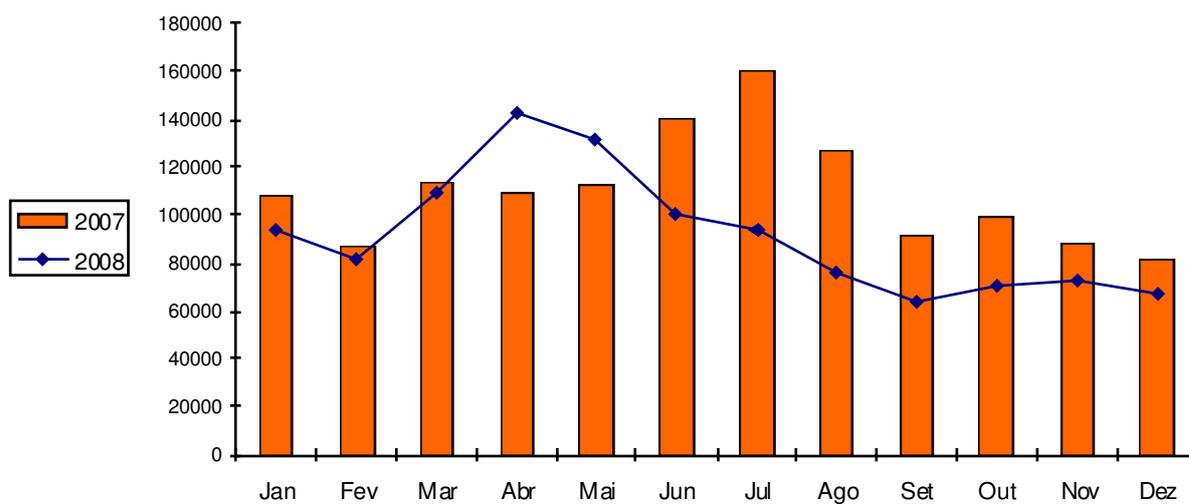
**Gráfico N.º 5 - Custos das Comunicações 2008**



### 6.11. WEBSITES

Os **Solares de Portugal** são promovidos directamente pela TURIHAB e conjuntamente com a CENTER, em 11 websites ([www.solaresdeportugal.pt](http://www.solaresdeportugal.pt); [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt); [www.casasnocampo.net](http://www.casasnocampo.net); [www.solaresdeportugal.com.pt](http://www.solaresdeportugal.com.pt); [www.euopetraditions.com](http://www.euopetraditions.com); [www.europe-traditions.com](http://www.europe-traditions.com); [www.euopetraditions.eu](http://www.euopetraditions.eu); [www.turihab.com](http://www.turihab.com); [www.fazendasdobrasil.com](http://www.fazendasdobrasil.com); [www.manorhousesofportugal.com](http://www.manorhousesofportugal.com) e [www.center.pt](http://www.center.pt) )

Gráfico N.º 6 - Visitas aos websites - comparação 2007 - 2008



A Web representa para a TURIHAB o principal canal de distribuição dos **Solares de Portugal**. O esforço que têm desenvolvido foi largamente recompensado, conforme se pode verificar no gráfico N.º 6.

Analisando este gráfico, o número de visitas aos websites, que promovem os **Solares de Portugal**, representa uma média mensal de cerca de 92 mil visitas, totalizando 1.102.355 de visitas em 2008.

Comparando os registos de visitas de 2007 e 2008, verificou-se um decréscimo de cerca de 16%. Esta diminuição está associada a dois factores: por um lado a conjuntura internacional verificada no segundo semestre do ano; e por outro lado uma alteração dos critérios na apresentação de resultados pelo maior motor de busca internacional, que privilegia os sites nacionais, e que conduziu a uma diminuição das visitas em alguns mercados. A TURIHAB está a encetar um conjunto de acções que visam aumentar as visitas aos websites que promovem os **Solares de Portugal**, nomeadamente uma reestruturação dos seus sites e a elaboração de acordos em mercados chave para criação de sites locais que promovam a rede.

## 7. CENTRAL DE RESERVAS

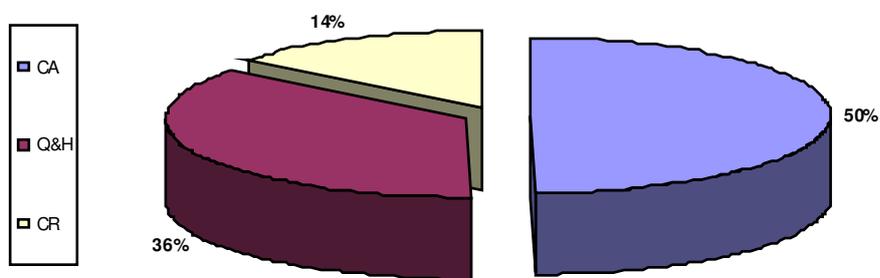
Neste capítulo apresenta-se a distribuição da oferta e as estatísticas de resultados de actividade da Central de Reservas em 2008.

### 7.1. A Oferta *Solares de Portugal*

A oferta dos *Solares de Portugal*, em Dezembro, correspondia a 91 Casas, todas certificadas de acordo com a ERS3001 TER, totalizando 594 Quartos e 1188 camas. A média de quartos por casa é de 6,53 Quartos/casa.

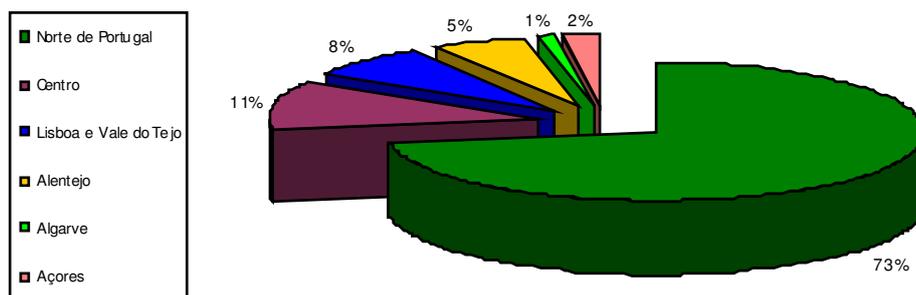
Nos gráficos que se seguem analisa-se a oferta dos *Solares de Portugal*, de acordo com a distribuição do produto por categoria e por distribuição geográfica.

Gráfico N.º 7 - Distribuição do produto por categoria - 2008



Na oferta *Solares de Portugal*, o grupo de **Casas Antigas** representa 50% da oferta total, as **Quintas e Herdades** 36% e as **Casas Rústicas** 14% (Gráfico N.º 7).

Gráfico N.º 8 - Distribuição do Produto por Agencias Promocionais - 2008

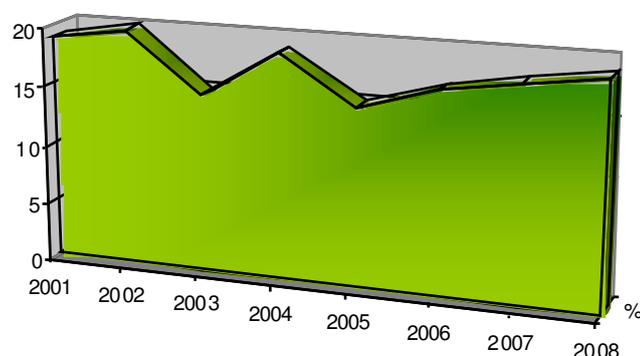


Analisando a oferta pela distribuição geográfica, verifica-se, á semelhança dos anos anteriores, que o Norte de Portugal, representa 73% da oferta, seguindo-se a região do Centro com 11%, Lisboa e Vale do Tejo com 8%, Alentejo com 5%, Açores com 2% e Algarve com 1% (Gráfico N.º 8). Durante 2008 foi admitida uma casa no Norte.

### 7.3. Avaliação da Taxa de Ocupação dos *Solares de Portugal*

#### 7.3.1. EVOLUÇÃO DA TAXA DE OCUPAÇÃO

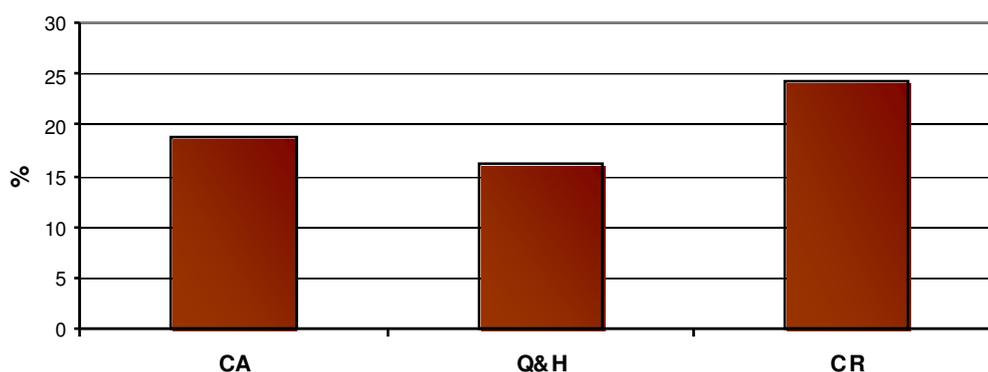
Gráfico N.º 9 - Evolução da Taxa de Ocupação



Os valores apresentados, no gráfico N.º 9, mostram a continuação de uma tendência de evolução positiva, da taxa de ocupação anual registada nos *Solares de Portugal*. Em 2008 registou-se uma taxa de ocupação anual de 19%, verificando-se um ligeiro aumento face aos valores do ano anterior. Para o aumento da taxa de ocupação muito contribuiu um conjunto de acções levadas a cabo pela TURIHAB e pela CENTER, que se traduziram num significativo número de reservas e que influenciou positivamente os valores finais da taxa de ocupação.

#### 7.3.2. TAXA DE OCUPAÇÃO POR CATEGORIA E TIPOLOGIA DE PREÇOS

Gráfico N.º 10 - Ocupação Anual por Categoria - 2008

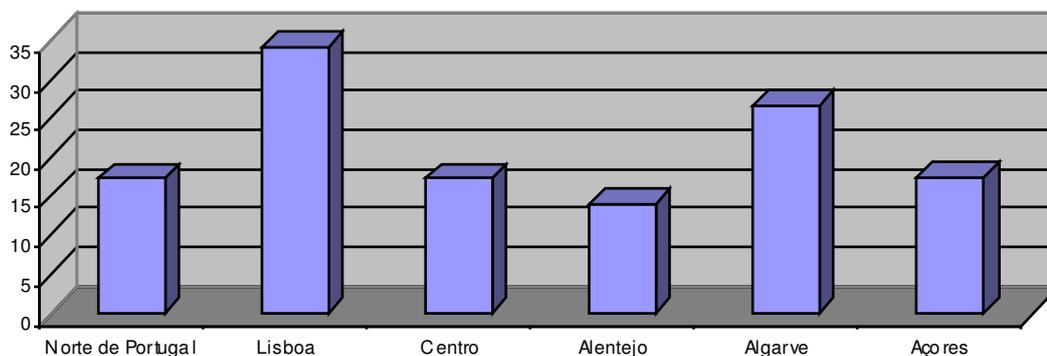


Analisando a taxa de ocupação por Categorias (Casas Antigas, Quintas e Herdades e Casas Rústicas) verifica-se que o grupo das Casas Rústicas tem a melhor taxa de ocupação com cerca de 24%, seguindo-se as Casas Antigas com 19% e as Quintas e Herdades com 16% (gráfico N.º10). Á maior taxa de ocupação das Casas Rústicas não é alheio o facto de estarem associadas, regra geral, a preços mais baixos. O grupo das Quintas e Herdades

aumentou a sua ocupação revelando uma crescente procura, principalmente por famílias jovens em busca de actividades e do contacto com o campo.

### 7.3.3. TAXA DE OCUPAÇÃO ANUAL POR LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA

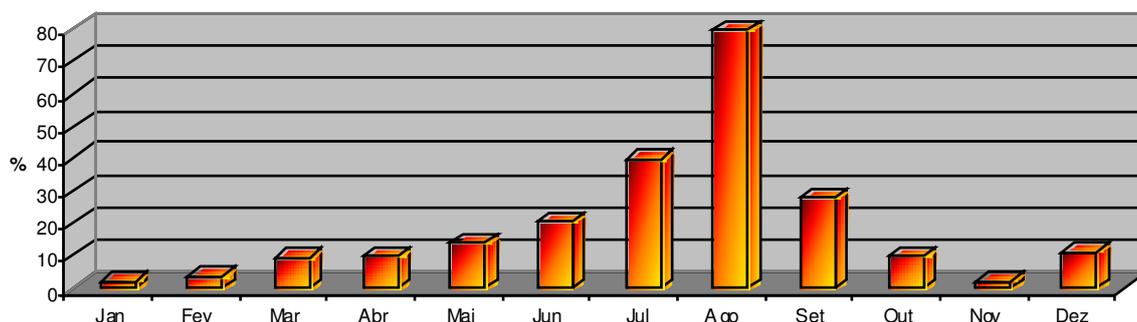
Gráfico N.º 11 - Taxa de Ocupação por Localização Geográfica - 2008



Analisando o gráfico N.º 11, relativo à taxa de ocupação por localização geográfica, verifica-se que as Casas da região de Lisboa e Vale do Tejo são as que obtiveram melhor taxa de ocupação, seguindo-se as Casas do Algarve. O Norte de Portugal, a Região do Centro e os Açores apresentam valores muito próximos. A região do Alentejo foi a que registou, em 2008, a menor taxa de ocupação, ficando abaixo da média geral. Destaque em 2008 para um significativo aumento da taxa de ocupação dos associados nos Açores, que pela primeira vez em vários anos apresentam resultados muito próximos das restantes regiões.

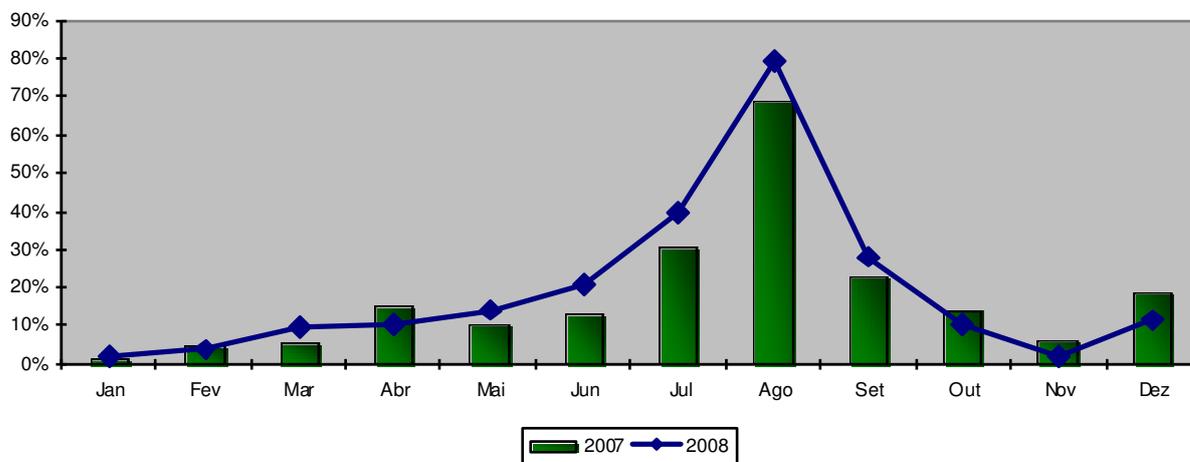
### 7.3.4. TAXA DE OCUPAÇÃO MENSAL

Gráfico N.º 12 - Ocupação Mensal 2008



A ocupação mensal (gráfico N.º 12) revela que a sazonalidade é de facto muito acentuada no Turismo de Habitação e no Turismo no Espaço Rural. A ocupação é muito concentrada no mês de Agosto. Junho, Julho e Setembro apresentam ainda valores de ocupação acima da média anual. Todos os restantes meses apresentam valores abaixo da média anual, sendo que os meses de menor ocupação são Janeiro, Fevereiro e Novembro.

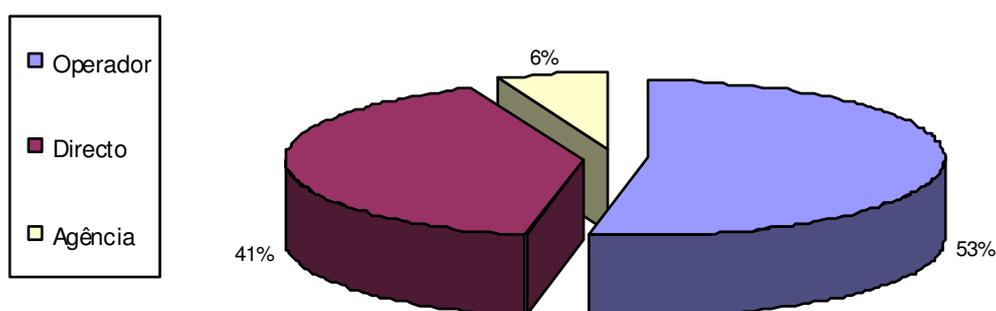
Gráfico N.º 12 - Taxa de Ocupação Mensal dos anos de 2007 e 2008



Comparando a taxa de ocupação mensal registada em 2007 e 2008 (Gráfico N.º 12), verifica-se um aumento da ocupação em 2008 em quase todos os meses dos 3 primeiros trimestres. No último trimestre do ano, em virtude das calamitosas notícias da conjuntura económica, registou-se uma forte contracção do mercado, traduzida numa quebra de ocupação nos últimos 3 meses do ano.

#### 7.4. Ocupação por Entidade

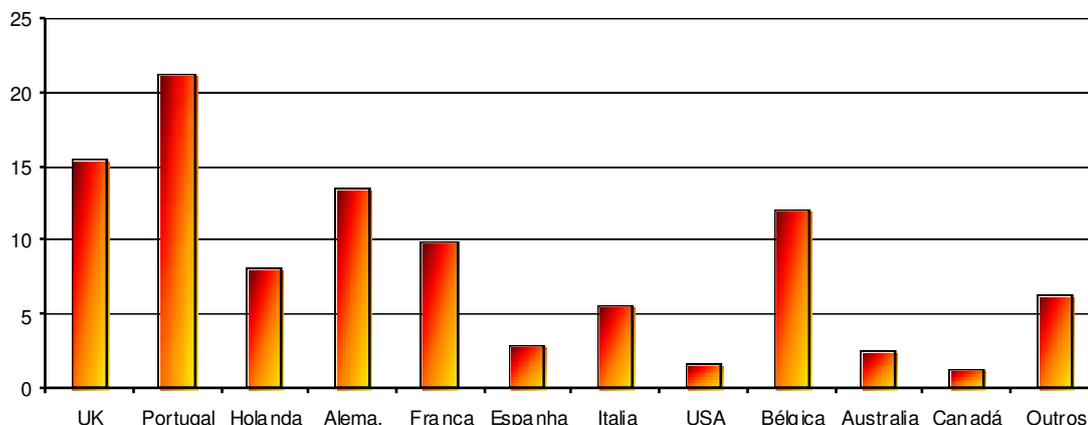
Gráfico N.º 13 - Ocupação por Entidade - 2008



No que respeita à ocupação por entidade, e analisando o gráfico N.º13, verifica-se que em 2008 a maioria da ocupação é resultado de reservas de Operadores Turísticos (53%). Os Clientes directos representaram 41% da ocupação e as Agências de Viagem, representam apenas cerca de 6% da ocupação.

## 7.5. Ocupação por mercados

Gráfico N.º 14 - Ocupação por Mercados - 2008



No que diz respeito à procedência dos hóspedes dos **Solares de Portugal**, 78,7% da taxa de ocupação é resultado de estadias de estrangeiros (Gráfico N.º 15).

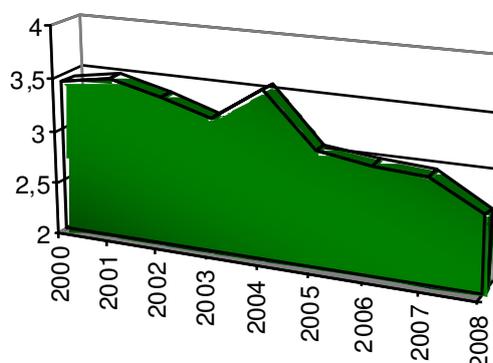
Em 2008 o principal mercado dos **Solares de Portugal** foi o mercado Português (21,3%). O mercado inglês, tradicionalmente o mais importante dos Solares, registou uma forte quebra, não indo além dos 15,5% em 2008.

Seguem-se os mercados: alemão (13,5%), Belga (12%), Francês (9,8%), Holandês (8,9) e Italiano (5,5%).

No que à ocupação por mercados diz respeito destaca-se o crescimento do mercado Belga (2,5 % em 2007 e 12% em 2008), fruto de uma intensa campanha de promoção efectuada pela TURIHAB e CENTER junto deste mercado.

## 7.6. Média de Noites por Reserva

Gráfico N.º 15 - Média de Noites por Reserva



A média de noites por reserva registada em 2008 foi de 2,71 noites/reserva. Este valor é inferior ao verificado no ano transacto, reflexo de um maior peso do mercado Português, tradicionalmente de fim-de-semana.

**8. SÚMULA DE ACTIVIDADES – 2008**

Actividade	Data
Comemorações dos 25 anos da TURIHAB	Jan. – Dez.
Auditorias ERS3001 - Certificação dos Solares de Portugal e ISO9001:2000 - TURIHAB	Jan. – Dez.
Avaliação da Satisfação de Clientes e Hóspedes	Jan. – Dez.
Help Desk para Apoio a Associados e Investidores	Jan. – Dez.
Campanhas “Viências nos Solares de Portugal”	Jan. – Dez.
Educacionais	Jan. – Dez.
Anúncios e Publicidades	Jan. – Dez.
Workshops de divulgação	Jan. – Dez.
Seminários, conferências e palestras	Jan. – Dez.
Projecto LEADER +	Jan. – Set.
Projecto Valimar Digital	Jan. – Jun.
Actualização dos sites da cooperação	Março
Ligação em Rede dos Solares de Portugal	Março
Formação – CENTERNET	Março
Lançamento do Livro Solares de Portugal	16 de Janeiro
Exposição dos Solares de Portugal	Jan. – Dez.
Feira BTL – Portugal	16 a 20 de Janeiro
Feira – FITUR – Espanha	30 Jan. a 03 Fev.
Salon de Vacances - Bruxelas	07 a 11 de Fev.
Feira BIT – Itália	21 a 24 Fevereiro
Feira ITB - Alemanha	Mar. - 05 a 09
Novo website Solares de Portugal	Maio
Reservas On-line	Maio
Tabela de Preços 2009/2010	Junho
Workshop Expatour/Portimar – Sintra	11 e 12 de Fev.
Feira TUR – Suécia	13 a 16 de Março
Feira de Viagens Mundo Abreu, Lisboa	11 a 13 de Abril
Road Show Solares / Olivar	01 a 04 de Abril
Campanha de Promoção Solares de Portugal /King Holidays – Mercado Italiano	Junho
Formação Técnicas de Atendimento Não Presencial	20 e 21 de Março
Seminário “Contributos de Todas as Unidades para uma sociedade Intercultural”	21 de Maio
Apresentação do Livro Solares de Portugal na Embaixada de Roma	22 de Maio
Apresentação do Livro Solares de Portugal - Operador Turisanda, Itália	04 de Junho
Seminário “Certificação dos Serviços Turísticos como Excelência da Marca Turismo Portugal” - APCER	25 de Setembro
Protocolo com a DECO	18 de Setembro
Ação de Sensibilização “Poupança de Energia Eléctrica”, DECO	09 de Setembro
Sessão de Esclarecimentos sobre a Legislação dos Empreendimentos Turísticos	23 de Outubro
Seminário “Excelência em Turismo - Aprendendo com as Melhores Experiências”	17 de Outubro
Seminário “Casa Nobre: Um Património Para o Futuro”	15 de Novembro
Seminário “Turismo Rural e Desenvolvimento dos territórios”, Ministério da Agricultura.	16 de Dezembro

## 9. AGRADECIMENTOS

A Direcção da TURIHAB agradece a todas as Instituições públicas e privadas, que contribuíram durante 2008 para o êxito da certificação e promoção dos Solares de Portugal, designadamente: o Ministério da Economia e Inovação; a Secretaria de Estado do Turismo; o TP – Turismo de Portugal; a AICEP; ERT – Entidade Regional do Turismo do Norte; a ADETURN e todas as agências promocionais de Turismo; a APCER; Associação Comercial do Porto; todas as delegações da AICEP no estrangeiro; a CCDR-N; a CCDR-C; a DRE do Norte; a VALIMAR ComUrb; o Município de Ponte de Lima; a CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural; a ADRIAL; a ADRIMINHO; a ATA -Associação do Turismo de Aldeia; o Instituto Politécnico de Viana do Castelo; a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro; a Universidade do Minho; a Universidade de Aveiro; a Universidade de Bournemouth; a Associação Industrial do Minho; a DECO; a APAVT; a Confederação do Turismo; o INATEL; a Câmara de Comércio e Indústria Luso Alemã; a TAP; o BES – Banco Espírito Santo; a Federação Portuguesa de Golfe, o Clube Náutico de Ponte de Lima, o Centro Equestre do Vale do Lima; a Adega Cooperativa de Ponte de Lima; os parceiros da ETC e das Fazendas do Brasil; a comunicação social e todos os parceiros comerciais.

Agradece também à equipa de trabalho, que se desdobrou em esforços para concretizar com sucesso todos os projectos estabelecidos e alcançar as metas definidas para 2008.

A Direcção da TURIHAB agradece especialmente a todos os Associados, que muito contribuíram para a consolidação e monitorização do Sistema de Qualidade, e para o enaltecimento e credibilidade da oferta dos Solares de Portugal.

A todos Bem-haja,

Ponte de Lima, 30 de Março de 2009

---

O Presidente da Direcção – Eng.º Francisco Silva de Calheiros e Menezes

---

O Vice-Presidente da Direcção – Dr. Manuel de Magalhães e Abreu Novais Machado

---

A Tesoureira da Direcção – Dra. Margarida Maria P. R. Bacelar Correia Malheiro

---

O Secretário da Direcção – Cônsul José Martins Pires da Silva

---

O Vogal da Direcção – Francisco Xavier Matos Meireles

---

A Directora de Marketing – Dra. Maria do Céu Gonçalves da Rocha Sá Lima