



RELATÓRIO DE ATIVIDADES

EXERCÍCIO 2019

TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação

Praça da República
4990-062 Ponte de Lima

N.º de tel. (+351) 258 741 672
Fax (+351) 258 741 444

URL: www.turihab.pt
Email: info@turihab.pt

www.solaresdeportugal.pt



O ano 2019 ficou marcado como o ano da forte Internacionalização dos Solares de Portugal e da valorização e dinamização da oferta do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural em Portugal.

A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação criou e registou a sua nova logomarca dos Solares de Portugal incluindo “Casas no Campo”.

A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação lançou uma nova campanha da imagem dos Solares de Portugal com o tema “*Viaje no Tempo com os Solares de Portugal – Historic Family Homes*” e “*Disfrute das Origens do Campo em Portugal – Discover the Hidden Portugal*”.

Desenvolvemos uma campanha de *marketing digital* com o Turismo de Portugal, para a integração do *site* Solares de Portugal, no portal de reservas *online* www.visitportugal.com, disponível em nove línguas.

Organizamos visitas educacionais para jornalistas e operadores turísticos dos mercados internacionais, maioritariamente, provenientes da Europa, como Espanha, França, Alemanha, Suíça, Escandinávia (Dinamarca, Suécia e Noruega), Áustria, Inglaterra e de fora da Europa com o Brasil, Canada, Estados Unidos da América e Austrália.

Promovemos workshops internacionais Espanha, Itália, Alemanha, França, Suíça, Canada, Estados Unidos da América e Emirados Árabes Unidos, tendo o Presidente da TURIHAB feito uma apresentação com o tema “*Na rota dos Solares de Portugal - Valorização do Património e Desenvolvimento Sustentável*” e “*Solares de Portugal, the Rich Legacy of Portugal’s Architectural and Cultural Heritage*”.

Participamos na BTL e nos Hosted Buyers, em Lisboa, e organizamos uma exposição dos Solares de Portugal no Castelo de Freyer na Bélgica, uma exposição patente todo o ano.

A TURIHAB lançou, em 2019, o seu livro “*Saberes e Sabores Avoengos – Solares de Portugal*”, uma publicação digital e física, em português e Inglês, no qual apresenta todas as casas associadas, acompanhadas de um trabalho de recolha fotográfica de alta qualidade.

1. Valorização e Dinamização do TH/TER

A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação, marcou o ano de 2019 pela dinamização e valorização da oferta do Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural, com o mote “Viajar no tempo, habitar o património”, pela criação da nova logomarca, pelo desenvolvimento de novos circuitos temáticos e o levantamento fotográfico e conteúdos para a valorização da oferta e a sua internacionalização.

1.1. Itinerâncias “Portugal de Raiz”

A TURIHAB atenta aos novos desafios do turismo cultural sustentável e aos princípios pilares do desenvolvimento do Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural em Portugal, pretendeu em 2019, reforçar as itinerâncias alicerçadas no conceito *Portugal de Raiz* com uma estratégia abrangente da valorização do património histórico, cultural e ambiental das casas associadas.

As itinerâncias Portugal de Raiz desenvolvem-se à volta da ideia do regresso às origens, à descoberta das raízes, ao Portugal real e profundo, à fruição do património e da diversidade da oferta, ao viajar no tempo pela historia, pelas memórias e tradições, pelo reviver dos usos e costumes, que se afirmam na arte de bem receber, pela originalidade e genuinidade desta oferta distinta e diferenciadora que são os Solares de Portugal e as Casas no Campo.

Foram desenvolvidos os seguintes circuitos para os mercados internacionais:

- Discovery the Heritage of Solares de Portugal (14 noites);
- Between Castles and convents (14 noites);
- Heritage and Traditions of Portugal (14 noites);
- Discover the real Portugal trough the Solares (14 noites);
- The Roots of Solares de Portugal Style of Living at Manor Houses Patrimony – Gardens – Gastronomy (14 noites).





A TURIHAB, em 2019, juntamente com os seus associados, reforçou a promoção através de vários canais de distribuição dos novos circuitos e rotas temáticas, ligados ao Turismo Verde e de Natureza, Turismo Equestre, e Enoturismo – “Descobrir a Essência das Quintas”. Tendo estes itinerários sido publicados em diversos operadores turísticos, *sites* internacionais e no novo *site* dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

1.1.1. Turismo Verde e de Natureza

A TURIHAB atenta às novas tendências e às motivações dos turistas dos novos tempos, que procuram a tranquilidade, o repouso e a autenticidade dos locais, desenvolveu juntamente com as casas associadas itinerâncias que contemplam atividades ao ar livre, de baixo impacto ambiental, valorizando o património natural e paisagístico na envolvimento de cada casa.

As itinerâncias desenvolvidas envolvem visitas aos jardins, caminhadas nos espaços florestais, percursos nos pomares e matas das quintas entre outras atividades que proporcionam a fruição da natureza e a valorização do património natural e paisagístico.

Circuitos desenvolvidos para os mercados internacionais:

- a) Bike Tour in Solares de Portugal (7 noites);
- b) Birdwatching in Portugal (14 noites);
- c) Discover Portugal inland (14 noites).

1.1.2. O Enoturismo “Descobrir a Essência das Quintas”

Dado que em 2019, o Dia Europeu do Enoturismo (11 de novembro), passou a ser também o Dia Mundial do Enoturismo, a TURIHAB conjuntamente com os associados produtores de vinho criou novos circuitos, com visitas às vinhas e adegas, com provas e estadias que diferenciam a oferta e exponenciam o Enoturismo no Turismo de Habitação e no Turismo no Espaço Rural em Portugal.



O Enoturismo é um segmento em franco crescimento que motiva viagens de todo o mundo, com o propósito específico de experienciar e apreciar o sabor e o aroma dos vinhos, as tradições vinícolas, a cultura e a paisagem das localidades onde se produzem vinhos, com grande relevo para as regiões demarcadas e as quintas produtoras.

A TURIHAB criou seis circuitos de enoturismo para os mercados internacionais:

- a) History and Wines in Solares de Portugal (8 noites);
- b) Discover and enjoy the Portuguese Wines (14 noites);
- c) Discover and enjoy the Solares Wines Producers (14 noites);
- d) Découvrez les vins du Portugal avec les Solares (14 noites);
- e) Wine terroir and gastronomy experience (7 noites);
- f) Quintas Program - the Roots of Portugal (14 noites).

2. Associativismo

2.1. Apoio aos Associados - Help Desk – TH /TER

A TURIHAB fez uma grande aposta, em 2019, no seu *help desk* - gabinete de apoio aos associados, para prestar informações sobre a qualificação da oferta do TH - Turismo de Habitação e do TER - Turismo no Espaço Rural, o Manual de Boas Práticas TH e TER, a NP 4494 - TH/TER e a legislação vigente aos empreendimentos TH/TER. Apoiou os associados nos processos de qualificação e na renovação das licenças, potenciando os novos associados e valorizando a qualidade, a autenticidade da oferta Solares de Portugal e Casas no Campo.

A TURIHAB promoveu uma reunião com a Administração dos seguros Tranquilidade, com a presença e orientação do Vice-Presidente Eng.º Álvaro Azevedo, para discussão e elaboração de um seguro específico para o Turismo de Habitação e TER e Portugal. Para esse efeito foram contactados todos os Associados, para o conhecimento do risco de cada uma das casas associadas e definição das condições técnicas mais vantajosas e ajustadas a incluir na proposta de pacote de seguros.



2.2. Novos Associados

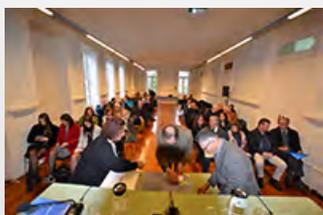
Até final de 2019 entraram as várias candidaturas que se descrevem seguidamente.

A **Quinta de Pindela / Casa da Bouça / Casa de Soutelo**, RNET N° 5482, localizadas em Vila Nova de Famalicão, com 5 unidades de alojamento. Tem uma área de 50 hectares, com campos de cultivo, matas, jardins, quinta pedagógica com animais (destacando-se burras, cavalos), percurso para caminhadas e passeios pedestres. Na Quinta existem 2 casas independentes classificadas em Turismo no Espaço Rural na modalidade Casas de Campo, em vias de classificação em Agroturismo. Estas casas possuem espaços exteriores privativos, piscina, jardins e envolvente paisagística a perder de vista.

A **Quinta do Sorilhal / Casa Soral**, RNET 4261, localizada em Parada do Bouro, com 8 unidades de alojamento. Classificada em Turismo no Espaço Rural na modalidade Casas de Campo, fica situada na margem esquerda do Rio Cávado, aos pés do Parque Nacional da Peneda Gerês. Rodeada de natureza exuberante, pomares, carvalhos centenários e um pequeno lago, dispõe de piscina e de relaxantes jardins.

O **Solar de Almeidinha**, RNET 8475, localizado em Almeidinha, a 2Km do centro de Mangualde, com 6 unidades de alojamento, está classificado em Agroturismo. O Solar de Almeidinha é um imóvel constituído por uma estrutura quinhentista, ampliada em meados do século XVIII e novamente remodelada no século XIX, destacando-se da construção original a torre do solar e a abóbada estrelada da capela. No interior conservam-se diversos silhares de azulejo de fabrico coimbrão, aplicados na segunda metade de Setecentos.

As **Casas de São Martinho**, RNET nº 5359, localizadas em Álvora, Arcos de Valdevez, junto ao Parque Nacional da Peneda Gerês, dispõe de 6 unidades de alojamento, classificadas em TER/ Casas de Campo. As Casas de São Martinho são constituídas por um conjunto de três casas (2 pessoas, 4 pessoas e 6 pessoas), rodeadas de jardins e piscina é o local ideal para fazer caminhadas e andar de bicicleta junto ao Rio Vez.



2.3. Associados TURIHAB – Solares de Portugal e Casas no Campo

A TURIHAB, em 2019, representava 127 empreendimentos de TH - Turismo de Habitação e TER - Turismo no Espaço Rural, totalizando a oferta de 834 unidades de alojamento e 1.668 camas.

A oferta Solares de Portugal (SP) correspondia a 82 Casas TH, 595 unidades de alojamento e 1.190 camas; a marca Casas no Campo (CC) integra 45 Casas TER, com a oferta de 239 unidades de alojamento e 478 camas.

A média de unidades de alojamento é de 7 quartos/casa nos Solares de Portugal e 5 quartos/casa nas Casas no Campo.

2.3.1. Reuniões dos Órgãos Sociais da TURIHAB

A Direção da TURIHAB reuniu mensalmente para planificação, apreciação, avaliação e discussão das políticas e estratégias para o bom funcionamento da associação.

O Conselho Fiscal reuniu a três de abril para análise das contas do exercício da atividade da TURIHAB e apresentou um voto de Louvor à Direção e a todos os seus Colaboradores pelo trabalho desenvolvido durante o ano.

A Assembleia Geral da TURIHAB reuniu a 06 de abril para apreciação, discussão e aprovação do Relatório, Balanço e Contas referente ao ano 2018, sendo aprovado por unanimidade.

A 20 de dezembro, a Assembleia Geral reuniu para a eleição dos Corpos Sociais da TURIHAB para o biénio de 2020 a 2022, ficando eleitos os seguintes associados:



Novos Órgãos Sociais para o biénio 2020/2022

Assembleia Geral

Presidente – António Carlos Pinto Ribeiro (Casa de Sto. Ant.º Britiande)

Vice-Presidente – José Paulo Archer Pinto de Mesquita (Casa de Sezim)

Secretário – Tristão Ribeiro Bacelar Novais Malheiro (Casa das Torres)

Direção

Presidente – Francisco Silva de Calheiros e Menezes (Paço de Calheiros)

Vice-Presidente – Álvaro Gil Antunes de Azevedo (Quinta de S. Bento)

Secretário – Manuel José Costa de Carvalho e Sousa (Casa de Alfena)

Tesoureiro – Georgina Borges de Macedo (Quinta de Santa Baia)

Vogal – Francisco Xavier Matos Meireles (Casa do Campo)

1º Suplente – Luís Novais Machado (Casa dos Assentos)

2º Suplente – Ernesto Martins Ferreira (Moinho de Estorãos)

Conselho Fiscal

Presidente – João Gaspar de Sousa Gomes Alves (Quinta de Cima de Eiriz)

1º Vogal – João Paulo Horta Gama d'Almeida Baltazar (Casa do Castelo)

2º Vogal – Maria Cristina Sampaio e Melo (Solar Sampaio e Melo)

1º Suplente – Inácio Barreto Caldas da Costa (Casa da Várzea)

2º Suplente – Alberto Tavares Barreto (Casa da Portela de Sampriz)

A Assembleia Geral da TURIHAB reuniu, também, a 20 de dezembro para apresentação, apreciação e discussão do Plano de Atividades e Orçamento para o ano de 2020, aprovado por unanimidade, seguindo-se um almoço de confraternização para todos os Associados no Palacete Villa Moraes.

3. Cooperação Institucional

No âmbito da cooperação institucional, a TURIHAB desenvolveu várias parcerias e protocolos dos quais destacamos:

- a) o convite feito à TURIHAB por parte do Laboratório de Turismo que integra o CIDEHUS - Centro Interdisciplinar de História, Culturas e Sociedades da Universidade de Évora e aproveitando as experiências de todos os convidados na área do turismo, para participar na apresentação de uma proposta para projetos de turismo cultural ao “Horizonte 2020 – Europa 2020”, da Comissão Europeia;
- b) o Protocolo com a DECO - Associação de Defesa do Consumidor para desenvolver uma campanha junto dos associados e integrar uma reportagem na revista Proteste sobre os Solares de Portugal com o tema “Dormir numa Casa com História”;
- c) A TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação integra a Comissão Técnica para a normalização do Turismo, tendo participado em todas as reuniões da CT 144, sendo o representante da Associação o Presidente da Direção Eng.º Francisco de Calheiros. Participou, também, nas reuniões da CT144 – Subcomissão da 7 – Turismo de Habitação e TER- Turismo no Espaço Rural, fazendo parte desta comissão a Diretora de Marketing Dra. Maria do Ceu Sá Lima e nas reuniões da Subcomissão 10 – Alojamento Turístico fazendo parte o Secretário da direção Arq.º Manuel de Sousa
- d) o Protocolo entre a TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação e a AJH – Associação Portuguesa dos Jardins Históricos em que ambas as entidades assinaram um Protocolo de Cooperação que visa definir um compromisso de cooperação entre a TURIHAB e a AJH, com vista a proporcionar condições preferenciais no acesso aos serviços mútuos e fixar as regras que deverão nortear a promoção e a internacionalização dos Jardins Históricos de Portugal e dos Solares de Portugal.





4. Promoção e Internacionalização

O ano de 2019, foi um ano de excelência para a promoção e internacionalização dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

Foi realizado um conjunto de ações integradas e orientadas para mercados internacionais, contando com o envolvimento efetivo dos Associados.

A TURIHAB desenvolveu ações de prospeção e promoção em mercados estratégicos, visitas educacionais com jornalistas e operadores estrangeiros, participando em feiras internacionais e editando materiais de suporte à promoção e *marketing*. A TURIHAB

A TURIHAB concluiu na sua plenitude a execução do projeto SIAAC – “Solares de Portugal Internacionalização” para projeção internacional do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal.

4.1 Workshops e Prospeção de Mercado

A TURIHAB participou no *workshop* internacional em Berlim, Alemanha, entre 06 e 08 de março de 2019. Este Workshop contou com a presença do Presidente da Direção, Eng.º Francisco de Calheiros, que apresentou os Solares de Portugal e os novos itinerários a cerca de 50 operadores e empresas turísticas. Foram expostos os painéis Solares de Portugal e Casas no Campo e distribuídos por todos os participantes mapas de estradas Solares de Portugal. Foi apresentado um *display* “Solares de Portugal, the Rich Legacy of Portugal’s Architectural and Cultural Heritage”.

A TURIHAB participou no *workshop* IBTM Arabia, que decorreu nos Emirados Árabes Unidos, de 24 a 30 de março de 2019. Este *workshop* contou com a presença do Presidente da Direção, Eng.º Francisco de Calheiros, que apresentou os Solares de Portugal a mais de 35 operadores e empresas turísticas.



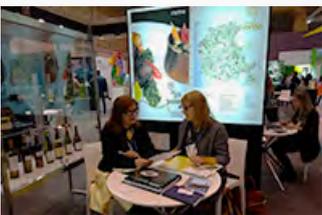
A TURIHAB organizou e promoveu 1 *Workshop* no Canadá, e uma prospeção de mercado nos Estados Unidos da América, realizados de 25 a 28 de junho de 2019. Estes eventos contaram com a presença do Presidente da Direção, Eng. Francisco de Calheiros, que apresentou os Solares de Portugal com o tema “*The Real Portugal Experience tradition*” a mais de 65 operadores e jornalistas. Foram expostos os painéis Solares de Portugal e Casas no Campo e distribuídos por todos os participantes mapas de estradas Solares de Portugal.

A TURIHAB esteve presente no *Workshop*, que decorreu na feira da FITUR, de 23 a 27 de janeiro, em Espanha, na cidade de Madrid. A representação foi feita pelo Presidente da Direção e pela Diretora de Marketing Maria do Ceu Sá Lima. Foram efetuados contactos com mais de 75 operadores, jornalistas e agentes turísticos que demonstraram grande interesse pela oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Foram expostos os painéis Solares de Portugal e Casas no Campo e distribuídos por todos os participantes mapas de estradas Solares de Portugal.

A TURIHAB esteve presente no *Workshop* FairWay, que decorreu em Santiago de Compostela, de 10 a 12 de fevereiro, representada pelo Presidente da Direção, que apresentou os Solares de Portugal a mais de 25 operadores e empresas turísticos.

A TURIHAB esteve presente no *Workshop* de Milão, em Itália, que decorreu de 10 a 12 de fevereiro, representada pela Diretora de Marketing Maria do Ceu Sá Lima, que apresentou os Solares de Portugal a mais de 25 operadores e empresas turísticos. Foram expostos os painéis Solares de Portugal e Casas no Campo e distribuídos por todos os participantes mapas de estradas Solares de Portugal.

A TURIHAB esteve presente no *Workshop* que decorreu em Nápoles, de 11 a 14 de abril, representada pelo Presidente da Direção, que apresentou os Solares de Portugal a mais de 20 operadores, jornalistas e empresas turísticos.



A TURIHAB esteve presente nos Workshops de França e Suíça, localizados na Embaixada Portuguesa em Paris e Genève/Lausanne, que decorreu a 30 de agosto. Contou com a presença do Presidente da Direção, Eng. Francisco de Calheiros, que apresentou os Solares de Portugal com o tema *Développement durable du Patrimoine familial au Portugal* a mais de 30 operadores e empresas turísticos, tendo sido oferecidos 5 vouchers Solares de Portugal aos participantes. Foram expostos os painéis Solares de Portugal e Casas no Campo e distribuídos por todos os participantes mapas de estradas Solares de Portugal. Foram oferecidos vinhos da Casa de Sezim e da Quinta da Veiga, e produtos do Minho Fumeiro.

4.2 Feiras e Eventos de Turismo

A TURIHAB esteve presente na Bolsa de Turismo de Lisboa (BTL), que decorreu de 24 a 30 de março, em Lisboa. Estiveram presentes o Presidente da Direção, Eng.º Francisco de Calheiros, o Vice-Presidente Eng.º Álvaro Azevedo, o Secretário da Direção Arq. Manuel de Sousa, a Diretora de Marketing e a Técnica Eduarda Alves. Foram realizadas reuniões com operadores e agentes turísticos, nomeadamente a Olimar, a Transeurope, Girassol, SEP Voyages, JM Vacations; bem como com as casas associadas, Casa do Foral, Quinta da Ponte de Louro, Casa do Monte, Casa do Terreiro do Poço, Casa dos Castelejos, Casas da Romaria, Quinta da Praia das Fontes, Moinho Mó da Praia.

Foi promovida e elaborada uma parceria com o *blogger* Henrique Saraiva Silva, para a realização de várias reportagens dos Solares de Portugal, denominadas “Viagens ao Virar da Esquina”

4.3 Educacionais e Visitas

Foram realizadas visitas educacionais com o objetivo de trazer até Portugal meios de comunicação social e operadores turísticos proporcionando estadias para experienciarem e fruírem da oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Teve-se como critério as novas tendências do sector e dados de ocupação que demonstram uma evolução positiva da procura por alguns mercados, nos quais reforçamos a promoção:



Educacional do Mercado da Alemanha – participaram 2 operadores turísticos, com os melhores programas e itinerários de quintas e Turismo de Habitação em Portugal. Organizam estadias individuais “Fly and drive” e de pequenos grupos temáticos com os Solares de Portugal. Foram também convidadas 2 jornalistas de renome no Mercado alemão, no jornal *Weltreisejournal* e do conceituado Guia Baedeker *Discovery the heritage of Solares de Portugal - Wine Terroir and Gastronomy Experience*.

Educacional do Mercado da Áustria – participaram na educacional 3 operadores turísticos do mercado Austríaco que programam Portugal, o Turismo Cultural, Património e Gastro-Enoturismo e Turismo ativo. Programam viagens temáticas para individuais e férias de luxo para grupos. Participou ainda 1 Jornalista que escreve sobre a temática gastronomia, vinhos e *lifestyle*. O tema desta visita foi “*The Roots of Solares de Portugal Style of Living at Manor Houses - Patrimony - Gardens - Wines and Gastronomy*”.

Educacional do Mercado do Canadá – participaram na educacional 2 órgãos da comunicação social canadiana e 2 (dois) operadores turísticos, um operador que programa férias de luxo para grupos em quintas e casas senhoriais na Europa, e a JM Vacations com forte implementação no mercado canadiano e que programa circuitos temáticos nos Solares. A educacional teve como mote “*The Real Portugal Experience Tradition - Solares de Portugal - special places to stay*”.

Educacional do Mercado da Escandinávia – Foram convidados 4 operadores turísticos (2 Dinamarca, 1 Suécia e 1 Noruega) com grande representatividade no mercado Escandinavo e que programam Portugal, o Turismo Cultural, de Natureza, Ecoturismo, Enoturismo. Programam Viagens temáticas individuais e Férias de luxo para grupos. O tema desta visita foi “*Discovery the roots of Solares de Portugal*”.



Educacionais do Mercado da Espanha – nesta educacional participaram 2 jornalistas e 2 operadores turísticos, que representam 800 agências de viagens, que programam o Turismo Cultural, Turismo de Natureza, Turismo de Habitação, Turismo Equestre e Enoturismo em Portugal e organiza estadias temáticos que se enquadram na oferta dos Solares de Portugal. Tema do programa “*DESCUBRE EL ENCANTO DOS SOLARES DE PORTUGAL - Solares de Portugal presenta el último concepto en habitar el patrimonio: un viaje en espacio y tiempo.*”

Educacional do Mercado dos Estados Unidos – participaram na educacional dos mercados dos Estados Unidos da América, especialistas em Turismo ativo, Cultural, de Natureza e Enoturismo. Programa viagens temáticas para pequenos grupos com acompanhamento guiado. Estes 4 operadores incluem nos seus programas Portugal e pretendem desenvolver novos programas que incluam os Solares de Portugal, na região Norte de Portugal, com o tema “*PILGRIM TRAILS, SLATE VILLAGES, CASTLE TOWNS, AND DOURO VALLEY VINEYARDS.*”

Educacional do Mercado da França – foram convidados e participaram 4 (quatro) operadores turísticos do mercado francês. Estes operadores programam o Turismo Cultural, Natureza, Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal e organizam estadias quer individuais “Fly and drive” quer de pequenos grupos relacionados com a temática do património, gastronomia e vinhos, e casas com história. O tema do programa foi « *Solares de Portugal dans le Nord du Portugal - Accueil Traditionnel, Patrimoine, Jardins, Culture du Vin et Gastronomie* ».

Educacional do Mercado da Suíça - participaram nesta educacional 2 operadores turísticos, com grande experiência em turismo experiencial e pretendem programar os Solares para fly drive que percorram as regiões de Portugal, circuitos temáticos para individuais e férias de luxo para grupos. Participaram, ainda, 2 jornalistas de renome no mercado suíço.



Educacional do Mercado da Finlândia – receção na sede da TURIHAB de um grupo de 17 empresários / estudiosos da Finlândia para tomarem conhecimento do funcionamento da TURIHAB *History and Wines in Solares de Portugal*.

Educacional do Mercado dos Países Baixos – foram convidados e participaram 4 (quatro) operadores turísticos do mercado dos Países Baixos. Estes operadores programam o Turismo Cultural, Natureza, Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal, com o tema *Discover the Real Portugal*.

Educacional do Mercado da Itália – foram convidados e participaram 4 (quatro) operadores turísticos do mercado italiano. Estes operadores programam o Turismo Cultural, Natureza, Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal, com o tema *Discover the Real Portugal*.

Educacional do Mercado do Reino Unido – participaram na educacional 2 (dois) operadores turísticos, um operador que programa férias de luxo para grupos em quintas e casas senhoriais na Europa e um operador com programas de itinerários pedestres nas diferentes regiões de Portugal, com o tema *Manor Houses of Minho*.

Educacional do Mercado da Austrália – Receção da TURIHAB e visita aos Solares de Portugal de um operador turístico, com grande experiência em turismo experiencial e programa os Solares em circuitos fly drive que percorram as regiões de Portugal: **Solares de Portugal** “You arrive as a guest and you leave as a friend”.

Educacional do Mercado da Bélgica - participaram na educacional 2 operadores turísticos, com grande experiência em turismo experiencial e programam os Solares em circuitos fly drive que percorram as regiões de Portugal: *The Flavour of Solares de Portugal*.



A nível internacional, recebemos jornalistas oriundos do Brasil, Estados Unidos da América, Bélgica, Suíça, Áustria, Alemanha, França, Canadá e Austrália, destacando os Jornalistas dos jornais *The Telegraph*, *Le Guardian* e *The Sunday Times*.

No mercado nacional foram realizadas visitas educacionais com jornalistas das Revista Tudo sobre Jardins, Passear, DECO Proteste. Foi também, elaborada uma parceria com o *blogger* Henrique Saraiva Silva, para a realização de várias reportagens dos Solares de Portugal, denominadas “Viagens ao Virar da Esquina”.

4.4 Canais de Distribuição e de Difusão - Imprensa, Brochuras, Publicações e Campanhas

A TURIHAB efetuou ações de comunicação através dos diferentes meios de promoção e canais de distribuição a nível nacional e internacional: realizou *maillings* para operadores e clientes tendo distribuído cerca de 10.000 Mapas de Estradas dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

Durante 2019, a TURIHAB foi contactada por mais de 30 jornalistas e órgãos de comunicação nacionais e internacionais para fornecer informações sobre o Turismo de Habitação, o TER, sobre os Solares de Portugal e Casas no Campo, sendo publicados artigos e reportagens em vários órgãos de comunicação social, dos quais destacamos:

Em termos de imprensa nacional salientamos a publicação na revista *Volta ao Mundo*, *A Verdade do Vinho em Ponte de Lima* e os artigos no *Blogger* e Redes sociais *Viagens ao Virar da Esquina*:

- a) “*Certo, certo...é o tempo incerto! – Peniche - O nosso abrigo: a Casa do Castelo*”;
- b) “*Certo, certo...é o tempo incerto! – 2ª parte – Quinta da Alcaidaria-Mor*;
- c) “*Brotas – o segredo escondido do Alentejo! –Casas de Romaria*”;
- d) “*Borba – A filha alentejana de um deus menor – Casa do Terreiro do Poço*”.



Na Imprensa internacional destacamos os artigos publicado no *Travel Industry Today*, na *Ambiance Travel*, *Mujer Hoy*, *The Guardian*, na *SEP Voyages* e *Reiseprofi* e na revista *Spend In*. No mercado nacional foram realizadas visitas educacionais com jornalistas das Revista Tudo sobre Jardins, Passear, DECO Proteste, com o correspondente alemão em Portugal Jürgen Strohmaier para o guia alemão DuMont para a elaboração de artigos sobre as casas das redes Solares de Portugal e Casas no Campo.

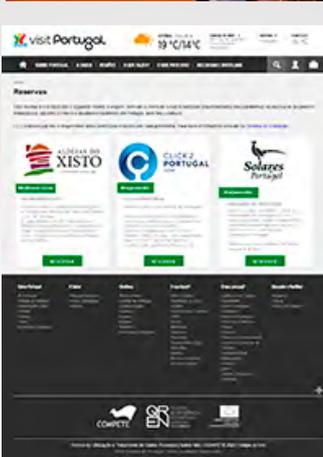
Os Solares de Portugal e as Casas no Campo foram publicados em cerca de 80 brochuras e *sites* de operadores turísticos nacionais e internacionais. Destacam-se as inclusões nas brochuras de operadores turísticos do mercado português, holandês, alemão, francês, belga, dinamarquês, inglês, espanhol, italiano, americano, canadiano, brasileiro e australiano.

A TURIHAB realizou campanhas de divulgação para os associados DECO ProTeste e os titulares do cartão DECO+, renovou a campanha com a ATLAS, com o banco American Express e o Millennium BCP com o tema “Dormidas com História”; com o ACP – e Inatel.

A TURIHAB concluiu a edição do *guia Saberes e Sabores Avoengos* nos Solares de Portugal e Casas no Campo, com a tiragem de 5000 exemplares. Este guia, com 242 páginas, apresenta todas as casas associadas.

Para a elaboração deste guia foi necessário o trabalho de recolha de informação individual de cada casa para desenvolver os conteúdos e o tratamento dessa informação em Português e em Inglês.

Fez-se também um levantamento fotográfico que serviu de suporte aos conteúdos para a campanha de internacionalização, versando o alojamento, os recursos principais para os programas de viagem na rede que a TURIHAB está a desenvolver e outros recursos relevantes para a comunicação nos mercados internacionais.



Finalizou a execução do Guia da Gastronomia dos Solares de Portugal e Casas no Campo “Saberes e Sabores Avoengos - Solares de Portugal”, envolvendo todos os associados na concretização deste projeto assim como na campanha de marketing digital.

4.5. Site Solares de Portugal no *Visitportugal.com*

A plataforma de reservas “*Solares de Portugal*”, com o apoio do Turismo de Portugal, está disponível na página de reservas *online* do Visitportugal: <https://www.visitportugal.com/pt-pt/booking>, disponível em nove línguas internacionais, com o tema “*Apure os seus sentidos e parta à descoberta do Portugal de Raiz. Viaje no tempo, habite o património, desfrute de experiências únicas e dormidas com história nos Solares de Portugal. Reserve já a sua estadia de forma segura e direta.*”

Na versão inglesa <https://www.visitportugal.com/en/booking> com o mote - “*If you know somebody who deserves a special holiday in a unique location where they can enjoy the untouched beauty, culture and hospitality of the real Portugal surprise them with an online reservation in one of the Solares de Portugal.*”

Na versão francesa <https://www.visitportugal.com/fr/booking> , « *Solares de Portugal : partez à la découverte...Soyez accueilli comme un ami par les propriétaires d'un manoir du XVIIe ou du XVIIIe siècle, symboles de notre histoire et culture, laissez-vous séduire par ces traditions et des itinéraires du patrimoine à la gastronomie.* »

Em espanhol: <https://www.visitportugal.com/es/booking> , “*Active sus sentidos y salga a descubrir Portugal. Viaje en el tiempo, alójese en el patrimonio, disfrute de experiencias únicas y duerma con historia en los Solares de Portugal.*”

5. Marketing Digital e de Conteúdos

Na área das novas tecnologias de comunicação, a TURIHAB ao implementar o *marketing digital* e de conteúdos teve como objetivo principal gerar novas possibilidades de negócios, aumentar o reconhecimento das marcas Solares de Portugal e das Casas no Campo e criar um relacionamento de interatividade com as casas associadas, os clientes e potenciais hóspedes.

No que toca às redes sociais, nomeadamente ao Facebook, foram efetuadas 45 publicações ao longo do ano, tendo obtido um alcance total de 26604 pessoas que visualizaram pelo menos uma vez qualquer uma das publicações, e um alcance médio diário de cerca de 72 pessoas. Desse grupo de pessoas alcançadas, 54% são mulheres, e 46% homens, sendo a faixa etária mais representativa dos 45-54 anos em 26%, seguida da dos 34-44 anos em 23%, e da dos 55-64 em 21%. O número de seguidores cresceu de 86 pessoas ao longo do ano, tendo atingido um total de 4378 seguidores no fim do ano. O número de reações (Gostos, comentários e partilhas) também aumentou em 77, entre o início e o final do ano, tendo totalizado 4429, a 31 de dezembro.

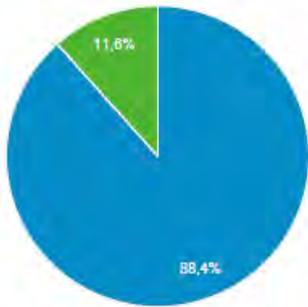
A TURIHAB desenvolveu uma campanha de *marketing digital*, para dar maior visibilidade aos *sites* e à central de reservas, utilizando o novo *website* www.solaresdeportugal.pt, e o portal www.center.pt como principais veículos de promoção e de reservas *online* para as casas associadas.

Analisando os gráficos, referentes aos websites Solares de Portugal e CENTER, que se seguem verifica-se que, o grupo de pessoas alcançadas é, maioritariamente, de mulheres (58%), sendo a faixa etária mais representada a dos 35-44 anos, seguida da dos 25-34 anos e da dos 45-54. A percentagem de novos visitantes é de 88,4% e 89,1% respetivamente. O meio de visita aos *websites*, mais utilizado é o computador, sendo as proveniências destes visitantes de Portugal (53%), seguindo-se os mercados dos Estados Unidos da América (11%), França (7%) e Espanha (3%), Alemanha, Canadá, Bélgica, Inglaterra, Brasil e Países Baixos.



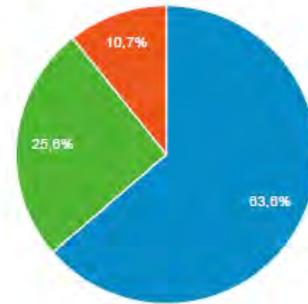
➤ Solares de Portugal www.solaresdeportugal.pt e CENTER www.center.pt

■ New Visitor ■ Returning Visitor

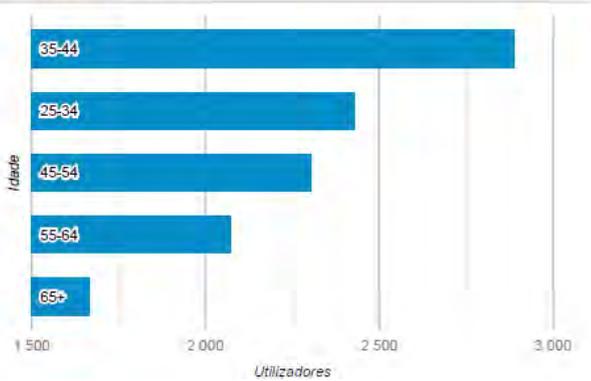


Visualizações de página por Categoria do Dispositivo

■ desktop ■ mobile ■ tablet

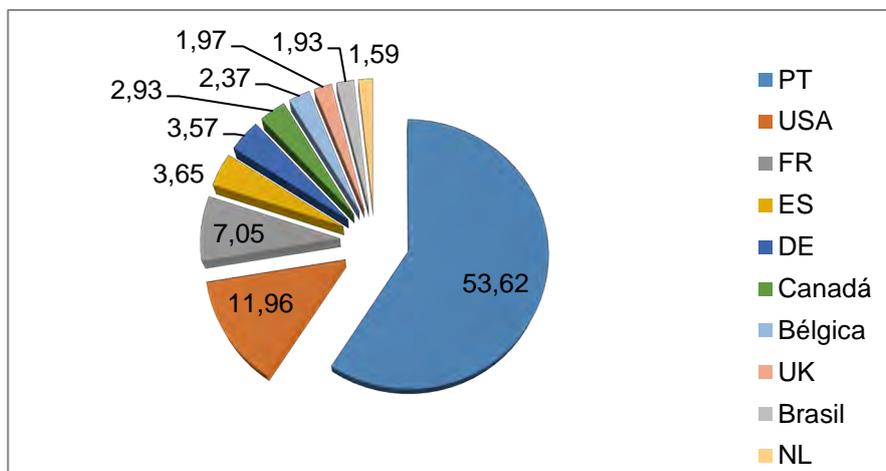
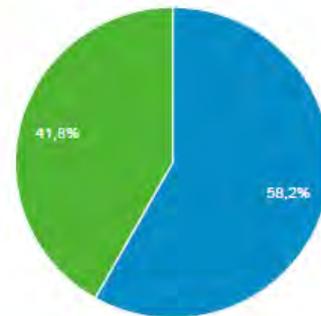


Utilizadores por Idade



Utilizadores por Género

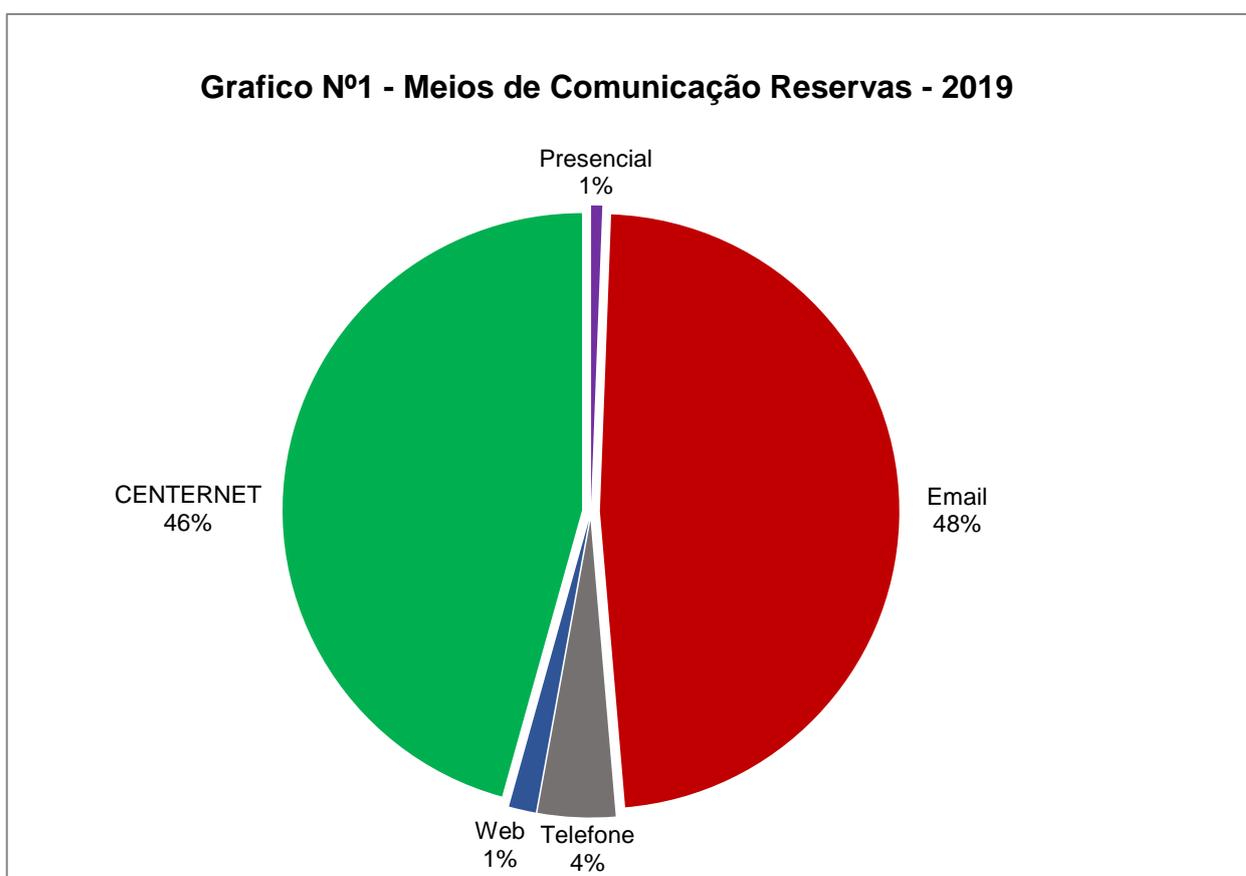
■ female ■ male



6. Central de Reservas/ CENTERNET

A TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, durante 2019 desenvolveu o novo sistema de reservas que integra todas as casas associadas, dando seguimento à reestruturação e reorganização de todos os *sites* em novos servidores, implementando novas medidas de segurança, proteção e recolha de dados.

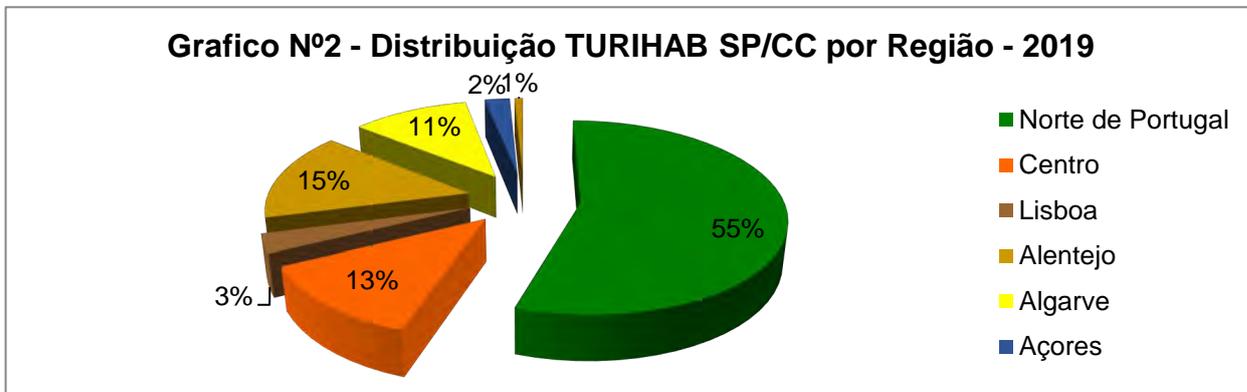
6.1 Meios de contacto para efetuação de reservas



Analisando o quadro nº 1 – Meios de Contacto utilizados pelos Clientes e Casas Associadas, verifica-se que as comunicações, para marcação de reservas, são essencialmente feitas por meios eletrónicos (email e CENTERNET) e representaram, em 2019, 94% de todas as comunicações efetuadas, registando-se um aumento de um ponto percentual face ao ano anterior e uma grande adesão às comunicações pela plataforma CENTERNET.

Os pedidos de reservas por fax foram nulos e os pedidos por telefone têm vindo a baixar, registando em 2019, somente 4% do total dos meios de contacto para reservas.

6.2 Distribuição – Oferta TURIHAB /CENTER – Regiões de

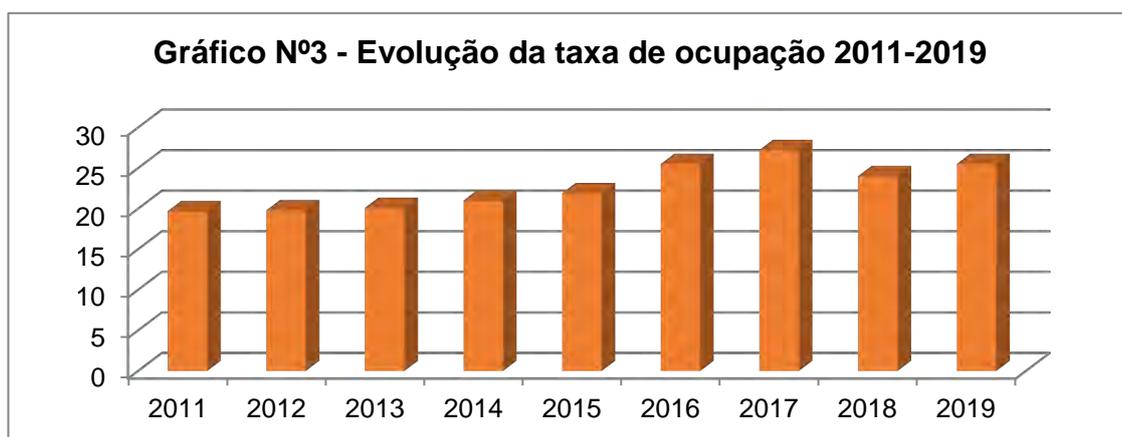


Turismo

Analisando a oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo por distribuição geográfica e capacidade de alojamento, gráfico nº 2, verifica-se que o Norte de Portugal representa 55% da oferta, seguindo-se a região do Alentejo com 15%, o Centro com 13%, Algarve 11%, Lisboa 3%, Açores com 2% e a Madeira com 1%.

6.3 Procura/Avaliação das Taxas de Ocupação

A avaliação da taxa de ocupação será apresentada para a rede Solares de Portugal (SP) e Casas no Campo (CC).

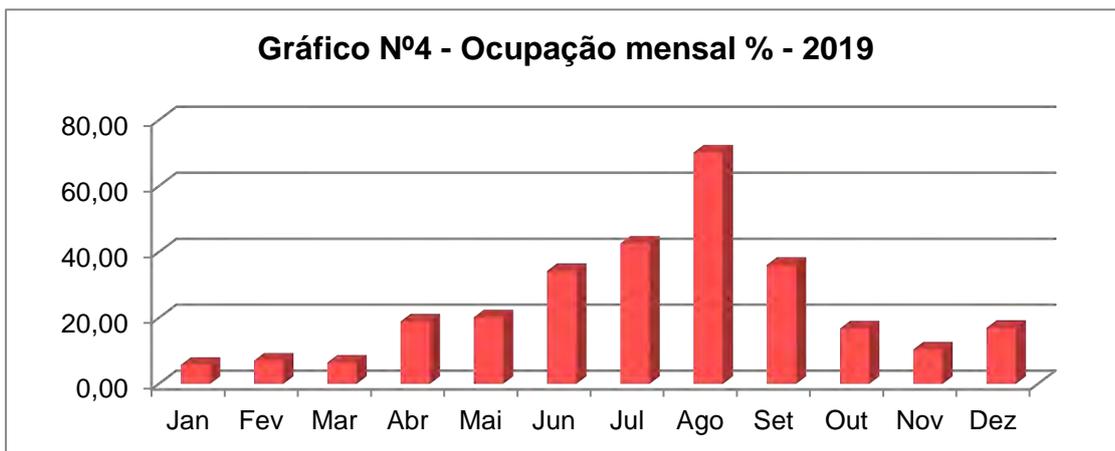


6.3.1. Evolução da Taxa Anual de Ocupação

O gráfico nº 3 apresenta a evolução da Taxa de Ocupação de 2011 a 2019, verifica-se um aumento positivo em relação ao ano anterior, em 2019, o registo da TXO média

anual foi de 25.5%, equiparando o ano 2017 que foi considerado o melhor ano de sempre.

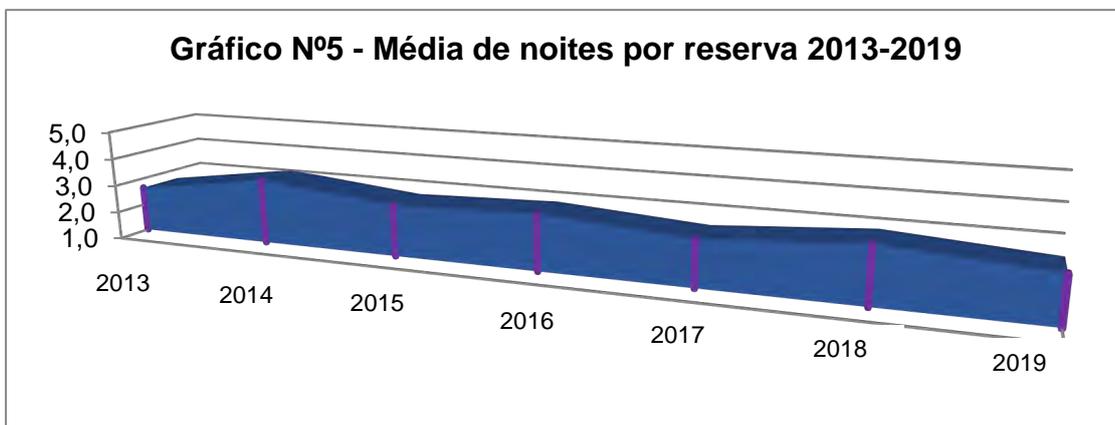
6.3.2 Taxa de Ocupação Mensal nos Solares de Portugal e Casas no Campo



Analisando o gráfico nº 4 relativo à ocupação mensal dos Solares de Portugal e Casas no Campo, verifica-se que a sazonalidade é de facto um enorme problema do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural. Continua a registar-se uma grande concentração na ocupação na época de verão de junho a setembro.

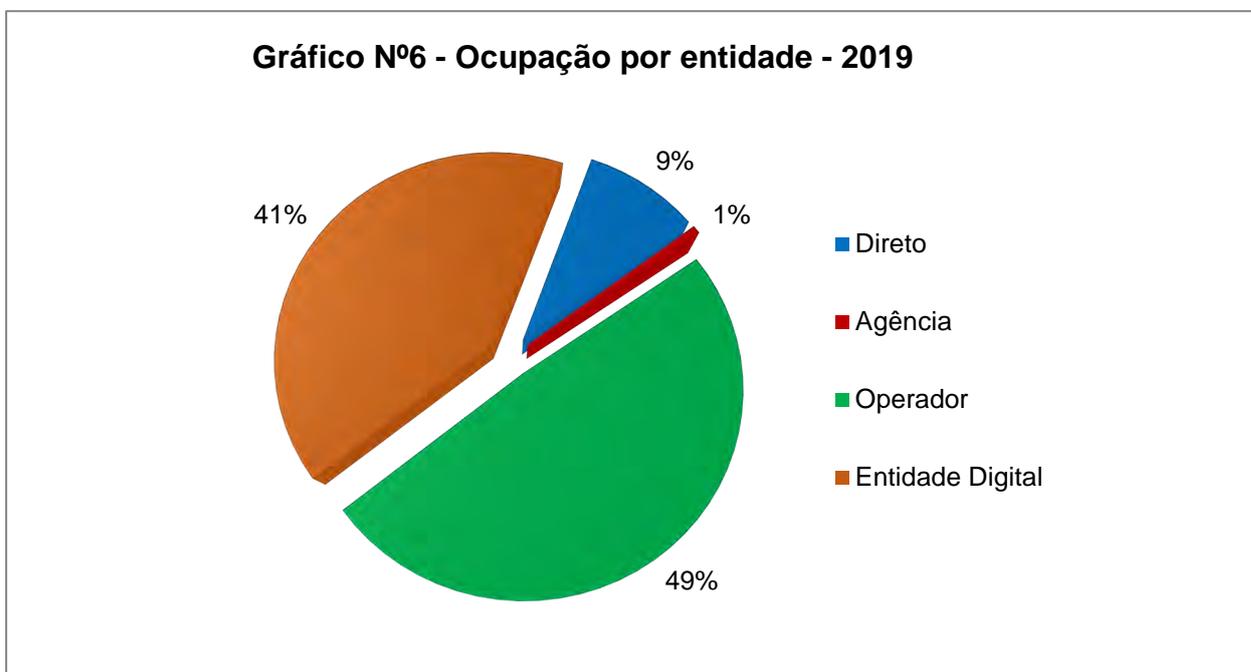
Embora esta tendência se tenha vindo a atenuar, devido, à criação de serviços complementares das casas associadas, à criação de itinerários temáticos e promoções feitas durante todo o ano.

6.3.3 Evolução Média de Noites por Reserva



Analisando o gráfico nº5 sobre a evolução da média de noites (SP/CC) por reserva desde 2013, verifica-se uma oscilação positiva, tendo-se registado, em 2019, a média de 2.6 noites por reserva. Esta evolução positiva deve-se, também, à criação de itinerários temáticos e pacotes com estadias de 7 a 14 noites nos SP/CC em diferentes regiões, com estadias mínimas de 2 noites por casa.

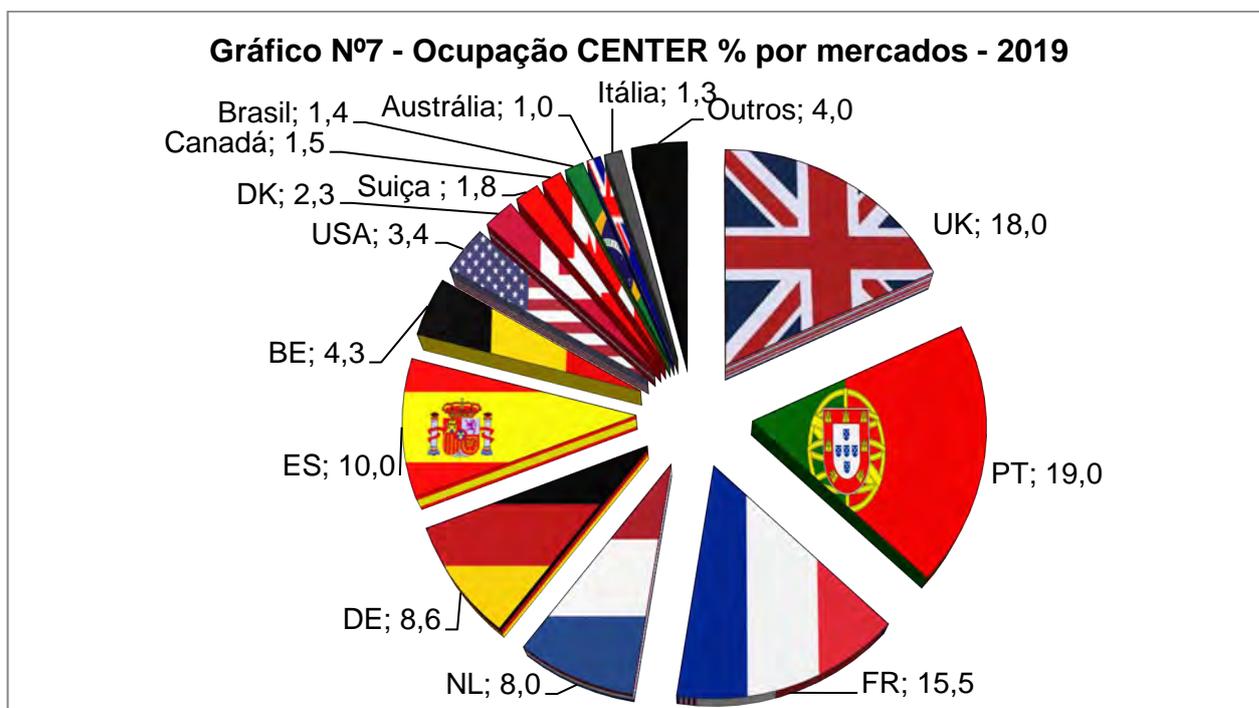
6.4 Origem das reservas por Entidade



Analisando o gráfico nº6 do peso relativo de cada entidade na ocupação dos Solares de Portugal e das Casas no Campo, verifica-se que em 2019 os maiores geradores de reservas são operadores (49%) e a entidade digital representa agora 41%. Os clientes diretos representaram 9% e as agências de viagem representaram 1% da ocupação. Estes valores revelam um crescente e cada vez mais acentuado peso dos operadores tradicionais na procura dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

A soma dos operadores tradicionais e digitais representa 90% da ocupação total gerada através da CENTER / CenterNet.

6.5 Origem dos Hóspedes/Mercados para os Solares de Portugal e Casas no Campo



No que diz respeito à procedência dos hóspedes dos Solares de Portugal e das Casas no Campo, durante 2019, 81% foram de origem estrangeira (Gráfico nº9) provenientes de 59 mercados. Sendo liderada pelo mercado do Reino Unido (18%), França (15.5%), Espanha (10%), Alemanha (8.6%), Países Baixos (8%), Bélgica (4.3%), Dinamarca (2.3%), Suíça (1.8%) e a Itália (1.3), seguindo-se a Áustria, Suécia, Noruega, Luxemburgo e Irlanda.

Os mercados não europeus que apresentam valores mais significativos são os Estados Unidos (3.4%), o Canadá (1.5%), o Brasil (1.4) e a Austrália (1%), verificando-se um aumento do número de hóspedes de novos mercados: Israel, Hong Kong, Egípto, Nova Zelândia e Rússia.

O mercado Português registou o mesmo número de hóspedes, representado 19%, devido ao aumento da proveniência de hóspedes estrangeiros, que representam agora 81% da ocupação total gerada através da CENTER / CENTERNET.

Durante o ano de 2019 a TURIHAB reforçou o sistema de monitorização da qualidade do serviço através de 2 tipos de auditorias: Auditorias Internas (TURIHAB), Auditorias Mistério (Cliente). Os resultados da avaliação final, para a monitorização da qualidade dos serviços, foram obtidos pelo

cruzamento de dados: das avaliações dos questionários, das reclamações e das auditorias, fiabilizando desta forma o sistema de qualidade dos *Solares de Portugal e das Casas no Campo*. Durante o ano foram implementados questionários aos hóspedes, de avaliação e monitorização do Sistema de Qualidade de Serviço das Casas associadas tendo em consideração os requisitos da Norma Portuguesa NP4494:2010 para o Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural.



Os resultados foram muito encorajadores e permitem verificar que, numa escala de 1 a 5, a média atingida foi de 4,90, conforme se pode analisar no gráfico nº8. No relatório de avaliação, dos nove parâmetros – Acolhimento/atendimento, quarto, pequeno-almoço, informação recebida, serviço, conforto e segurança, casa e sua envolvente, localização e impressão geral – todos obtiveram um grau de satisfação superior a 4,74, sendo um excelente indicador da qualidade dos serviços prestados aos hóspedes nos Solares de Portugal e Casas no Campo.

A realização destes questionários de avaliação dos serviços prestados pelas casas aos hóspedes revelou-se de extrema importância para a consciencialização dos aspetos da melhoria contínua dos serviços e capacitaram a TURIHAB com um instrumento fundamental para a gestão e monitorização do sistema de qualidade. A TURIHAB deve continuar a desenvolver esforços para aumentar o número de respostas, envolvendo todos os associados nesta prática de implementação dos questionários aos hóspedes e do envio para a Associação proceder ao devido tratamento.

Só conhecendo a opinião de quem nos visita podemos aferir do grau de satisfação dos clientes e hóspedes e promover políticas de qualidade conducentes à melhoria contínua do serviço prestado pelas casas, fazendo jus ao trabalho desenvolvido por todos os Associados na monitorização do Sistema de Gestão da Qualidade dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

Conclusão

A TURIHAB executou o Plano de Atividades na sua globalidade, tendo 2019 representado o melhor ano dos últimos 10 anos da Associação em termos de investimento e internacionalização.

A TURIHAB concluiu na sua plenitude a execução do projeto SIAAC – “Solares de Portugal Internacionalização” para projeção internacional do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural em Portugal

O ano ficou marcado pela forte internacionalização dos Solares de Portugal e promoção da autossustentabilidade do Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural; pelo reforço da qualidade do TH e TER ancorados na identidade da oferta, na exclusividade, genuinidade de cada casa e a autenticidade dos Solares de Portugal e Casas no Campo; valorização dos ícones de diferenciação e distinção da oferta TURIHAB: casa/família, atendimento pelo anfitrião, tradição, preservação do património, arquitetura e o recheio de cada casa com o mote “Viajar no tempo, habitar o património”.

Foram desenvolvidas itinerâncias Portugal de Raiz, tendo em consideração os aspetos relevantes de cada casa, as vivências únicas e das experiências no espaço envolvente fomentando o turismo cultural, inteligente e criativo com a fruição do património no Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural em Portugal.

Promoveu o *marketing digital* e de conteúdos através de campanhas e dos *sites*; fomentou as comunicações dos associados e clientes através do sistema *online* e por outros meios eletrónicos; implementou todas as medidas para assegurar a proteção de dados dos clientes e das casas associadas. Integrou o *site* dos Solares de Portugal no portal Visitportugal.com com reservas *online*.

A TURIHAB, em 2019, registou o número de associados representando em dezembro o total de 127 associados; aumentou a taxa de ocupação para 25% através da Central de reservas, a procura é de 81% de hóspedes estrangeiros e 19% do mercado nacional; consolidou o sistema de gestão de qualidade, aumentando o grau de satisfação dos hóspedes em relação às Casas e ao serviço prestado pela TURIHAB e pela CENTER.

Em 2019, realçamos, o pedido apresentado pela TURIHAB às Entidades Governamentais para apelar à continuidade da isenção do IMI em imóveis classificados em cooperação com a APCA e a cooperação internacional com a *European Historic Houses* com a presença na conferência Heritage Houses for Europe e com a Associação francesa *Bienvenue au Château* para dinamização futura e internacionalização dos Solares de Portugal e Casas no Campo.

A Direção da TURIHAB agradece a todas as instituições públicas e privadas que contribuíram, durante 2019, para o engrandecimento da Associação, valorização do Turismo de Habitação e do TER – Turismo no Espaço Rural e a internacionalização dos Solares de Portugal e Casas no Campo, designadamente: Presidência da República, Ministério da Economia; Secretaria de Estado do Turismo; TP – Turismo de Portugal; CT144 - Comissão Técnica para o Turismo; AICEP; Confederação do Turismo Português; APAVT; AHP; Associação Comercial do Porto; Associação dos Jardins Históricos; APCA; Entidades Regionais e Agencias Promocionais de Turismo: Porto e Norte, Centro de Portugal, Lisboa, Alentejo e Algarve; S. R. de Turismo dos Açores e da Madeira; as delegações do TP no estrangeiro; CCDR-N; CIM do Alto Minho; Município de Ponte de Lima; Câmaras Municipais; ADRIL; ADRIMINHO; ATHACA; ATA; IPVC - Instituto Politécnico de Viana do Castelo; ESA - Escola Superior Agrária de Ponte de Lima, EHTVC - Escola de Hotelaria e Turismo de Viana do Castelo; Universidade Fernando Pessoa, UTAD; Universidade do Minho; Universidade de Aveiro; Universidade de Bournemouth; IPCA - Instituto Politécnico do Cavado e Ave; Escola Profissional Agrícola de Ponte de Lima; IPDT - Instituto do Turismo; DECO; Casa da Terra- Minho Fumeiro; Centro Equestre do Vale do Lima; Crédito Agrícola – Alto Minho; Inforneris, Essência do Vinho, Velvet Discovery, Daniel Novo – Produção e Realização de Audiovisuais, os parceiros internacionais da Europa das Tradições e das Fazendas do Brasil; a *European Historic Houses*, a Associação francesa *Bienvenue au Château*, a comunicação social e todos os parceiros comerciais que cooperam com a central de reservas, a CENTER.

A Direção da TURIHAB agradece, também, a todos os Associados e a todos os colaboradores pelo contributo, resiliência, empenho e capacidade em consolidar o associativismo e enaltecer a oferta de qualidade, promovendo a identidade do Turismo de Habitação e o TER em Portugal.

Ponte de Lima, 31 de março de 2020

O Presidente da Direção – Francisco Silva de Calheiros e Menezes

O Vice-Presidente da Direção – Álvaro Gil Quelhas Antunes de Azevedo

A Tesoureira da Direção – Georgina Filomena Morais Fidalgo Borges de Macedo

O Secretário da Direção – Manuel José Costa de Carvalho e Sousa

O Vogal da Direção – Francisco Xavier Matos Meireles

A Diretora de Marketing – Maria do Céu Gonçalves da Rocha Sá Lima