



RELATÓRIO DE ATIVIDADES

EXERCÍCIO 2020

TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação

Praça da República
4990-062 Ponte de Lima

Tel. (+351) 258 741 672
Fax (+351) 258 741 444

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



O ano de 2020 ficou marcado como o ano da incerteza e da perseverança. Apesar do inesperado é de salientar a valorização do reforço do associativismo.

A **TURIHAB – Associação do Turismo de Habitação** efetuou uma transformação digital que incluiu a promoção do *marketing* digital através de campanhas e dos seus *sites*. Uma transformação necessária devido à situação pandémica provocada pela Covid-19, que obrigou o Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural a se readaptar e fomentar a sua presença *online*, de modo a atrair o mercado nacional.

Este reforço da presença digital, apesar de programado anteriormente, adquiriu uma maior importância com esta nova realidade. Foi também devido a ela que foi possível fazê-lo visto que o plano de contingência obrigou ao encerramento das casas associadas o que levou a que houvesse mais tempo e disponibilidade para trabalhar nesta mudança digital.

A **TURIHAB - Associação do Turismo de Habitação** conjuntamente com a **CENTER - Central Nacional do Turismo no Espaço Rural** desenvolveu várias parcerias e protocolos dos quais destacamos a adesão à nova plataforma de reservas *online* “Visita Portugal” e a assinatura do Protocolo com o Clube P - PÚBLICO.

Foram organizadas várias visitas educacionais para jornalistas e operadores turísticos nacionais e internacionais, continuando com as práticas habituais, mas desta vez muito mais condicionadas pelas limitações impostas pela pandemia.

O *lockdown* mundial que se viveu em 2020 originou o cancelamento, adiamento ou reagendamento das feiras e eventos nacionais e internacionais. A TURIHAB apenas participou na FITUR que se realizou antes do anúncio da pandemia pela Organização Mundial de Saúde (OMS).

No início do ano 2020, foram patenteadas as logomarcas dos Solares de Portugal e Casas no Campo, da CENTER - Portugal Campo e Mar e do novo sistema de reservas *online* Centernet.pt.

1. O Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural - Novas Tendências

Os mercados, as viagens e as motivações dos novos viajantes, sofreram grandes transformações. A TURIHAB esteve atenta a estas novas tendências e às motivações dos turistas destes novos tempos, que procuram mais a tranquilidade, a segurança, o repouso e a autenticidade dos locais. Assim, desenvolveram-se com todas as casas associadas itinerâncias que contemplam atividades ao ar livre e de lazer, que são de baixo impacto no meio ambiente e que proporcionam a fruição da natureza, a valorização do património cultural, natural e paisagístico de cada casa.

Promoveram-se atividades que envolveram a inventariação de valores patrimoniais e a criação de novos percursos. Neste sentido, o resultado deste planeamento proporcionou aos hóspedes caminhadas nos espaços florestais, nos pomares e matas das quintas e a prática de agricultura em hortas, sempre que possível em modo biológico, com todas as atividades realizadas de forma segura.

1.1. Itinerâncias “Portugal de Raiz”

A TURIHAB face 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, reforçou 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 do 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. É o viajar no tempo pela história, pelas memórias e tradições, pelo reviver dos usos e costumes, que se afirmam na **arte de bem receber**. É a 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 2020:

- a) *Bike Tour in Solares de Portugal;*
- b) *Discover Portugal Gastronomy and Wines;*
- c) *Discover the Real Portugal Through the Solares de Portugal;*
- d) *Discovery the Heritage of Solares de Portugal;*
- e) *Estrada Nacional 2 – Regresso pelo Litoral;*
- f) *Gastronomy Tour Alentejo;*
- g) *Heritage and Cultural 2020;*
- h) *Solares Between Castles and Convents;*
- i) *The Roots of Portugal from the Coasts to the Minho;*
- j) *Wine Terroir and Gastronomy Experience.*

1.2. Promover a imagem de marca dos Solares de Portugal e Casas no Campo

A TURIHAB consciente das novas tendências e necessidades do mercado, que é cada vez mais dinâmico, mais exigente e procura produtos e serviços de excelência, criou novas funcionalidades no *website* Solares de Portugal, interligando a sua plataforma virtual com as redes de promoção internacionais através do novo sistema de reservas - CENTERNET - para dinamização das parcerias com os agentes e operadores turísticos e aumentar a competitividade e a ocupação dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

O *e-commerce* foi uma aposta forte para reforçar as marcas da TURIHAB no mercado nacional e internacional, de forma a conquistar e fidelizar clientes, gerar novos negócios, consolidar e angariar novos mercados geradores de hóspedes para as casas associadas.

A TURIHAB dinamizou vários circuitos com as casas associadas baseados no guia “Saberes e Sabores Avoengos”, que é um excelente instrumento de *marketing* para a promoção e internacionalização dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

A TURIHAB, conjuntamente com os seus associados, prosseguiu com a criação das itinerâncias “Vivências e Experiências”, revitalizando a fruição do património cultural e natural e a arte de bem receber no Turismo de Habitação e no Turismo no Espaço Rural em Portugal e reforçando a



diversidade e identidade cultural vivenciadas nos **Solares de Portugal** e nas **Casas no Campo**.

2. Qualificação Solares de Portugal e Casas no Campo

A qualificação dos **Solares de Portugal** e a monitorização implementada, ao longo dos anos, permitiram consolidar as bases de um modelo referencial para o Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural, dinamizar um processo de melhoria contínua e assegurar uma evolução gradual da qualidade que tem contribuído para a competitividade internacional da oferta do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural, constituindo assim um argumento de *marketing* e de capacidade concorrencial para as casas associadas da TURIHAB.

A TURIHAB integra a CT 144 - Comissão Técnica de Normalização para o Turismo, do Turismo de Portugal, responsável pela normalização do Turismo, pelo desenvolvimento da NP 4.494 do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural e do manual de boas práticas para a implementação desta norma. Participou na reunião plenária da CT-144, tendo integrado a nova subcomissão para a SUSTENTABILIDADE.

A TURIHAB, consciente da importância do modelo de qualificação criado, submeteu ao Turismo de Portugal uma proposta de revisão da NP e do manual interpretativo, assim como o apoio para a sua implementação, divulgação e internacionalização.

A internacionalização da Norma Portuguesa aplicável ao Turismo de Habitação e ao Turismo no Espaço Rural é um projeto de grande alcance, quer no plano da visibilidade deste produto, quer como contributo para as atuais dinâmicas internacionais do turismo de excelência, que muito prestigia Portugal.

O objetivo destas iniciativas é fomentar a qualificação do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural e contribuir para a valorização do sistema de qualidade da oferta. Objetiva-se ainda a internacionalização do modelo de qualificação dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**, nos mercados onde a TURIHAB tem parcerias consolidadas.



2.1. Implementação medidas de contingência

Ao longo de 2020, o Turismo de Portugal enviou à TURIHAB/CENTER informações relativas à situação pandémica e de cariz geral que foram sendo transmitidas às casas associadas.

Declaração Estabelecimento SAUDÁVEL & SEGURO

Foi criada pelo Turismo de Portugal, tendo em vista as orientações da DGS e foi atribuída às casas associadas que cumpriram os requisitos pré-definidos de higiene, segurança e aplicação das medidas de contingência que implementaram.

Selo Clean&Safe

A TURIHAB apoiou os seus associados na subscrição da declaração do Selo Clean&Safe que foi criado pelo Turismo de Portugal para implementação de medidas de segurança e contenção da pandemia de Covid-19 nos empreendimentos turísticos. Além disso, a TURIHAB fez também recomendações e sugestões junto de todos os seus associados para as diversas atividades.

Modelo Plano de Contingência Covid-19

Este plano foi elaborado tendo como base as medidas de prevenção e orientações, emanadas pela Organização Mundial de Saúde (OMS) e pela Direção-Geral de Saúde (DGS).

O Plano de Contingência é um documento preventivo, preditivo e reativo, apresentando uma estrutura estratégica e operativa com o objetivo de ajudar a controlar uma situação de emergência e a minimizar as suas consequências negativas. O modelo do Plano de Contingência teve de ser adaptado e implementado de acordo com as necessidades de cada casa.

Aplicação STAYAWAY COVID

STAYAWAY COVID é uma aplicação *online* que tem como objetivo auxiliar o país no rastreio da Covid-19. A TURIHAB foi convidada pelo INESC TEC- Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores, Tecnologia e Ciência, a divulgar a aplicação de rastreio digital STAYAWAY COVID.



3. Apoio aos Associados - Turismo de Habitação / Turismo no Espaço Rural

Para garantir a genuinidade e autenticidade da oferta, a TURIHAB reforçou o associativismo com o apoio aos associados na valorização do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural (Agroturismo e as Casas de Campo), tendo em consideração as novas tendências do mercado.

A TURIHAB facultou informações de esclarecimento para a sensibilização das casas sobre este modelo de qualidade da TURIHAB, a monitorização dos serviços usufruídos nos **Solares de Portugal** e nas **Casas no Campo** consequente melhoria contínua, de acordo com a certificação implementada.

Como primeira responsável pela imagem e qualificação das casas associadas, a TURIHAB tem a incumbência de coordenar e acompanhar todo o processo de melhoria contínua dos serviços. No entanto, são fundamentais a responsabilidade e o empenho dos associados para a implementação das ferramentas de monitorização do Sistema de Qualidade de toda a rede dos **Solares de Portugal** e das **Casas no Campo**.

Através do seu *Help Desk* – Gabinete de Apoio aos Associados, a TURIHAB apoiou os associados e os empreendimentos nos processos de requalificação, potenciando novos associados e a valorização da oferta do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural.

A TURIHAB desenvolveu parcerias com o Turismo de Portugal, com as Entidades Regionais de Turismo, com as Câmaras Municipais, bem como com outras entidades, públicas e privadas, que contribuem para a correta requalificação do Turismo de Habitação e do Turismo em Espaço Rural.

Promoveu-se a aplicação de conceitos de melhoria contínua dos serviços prestados, consolidou-se o sistema de Gestão de Qualidade dos **Solares de Portugal**, valorizou-se o associativismo e fomentaram-se as parcerias.

A TURIHAB fez uma grande aposta, 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 4.494 - TH/TER e a legislação



vigente dos empreendimentos TH/TER. Apoiou os associados nos processos de qualificação e na renovação das licenças, potenciando e valorizando a qualidade e a autenticidade da oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo.

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

A TURIHAB, em 2020, representava 127 casas de TH - Turismo de Habitação e TER - Turismo no Espaço Rural, totalizando a oferta de 834 unidades de alojamento e de 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.

No ano de 2020, com as restrições implementadas pelo governo português, o mercado estagnou e, conseqüentemente, o Turismo de Habitação e o Turismo no Espaço Rural, também. Devido a isso, das 127 casas associadas, 49 estiveram completamente encerradas durante todo o ano 2020.

A partir de junho, com o levantamento do estado de emergência, foi possível a reabertura de algumas das casas, sendo que 40 das casas associadas abriram com a implementação de todas as medidas e normas impostas pela DGS e OMS.

Entre julho e outubro estiveram abertas 78 casas habilitadas com o Selo Clean&Safe, que receberam hóspedes com todos os cuidados de higiene e segurança, além da hospitalidade já reconhecida.

Em outubro, o governo decretou novo estado de emergência devido ao agravamento da situação pandémica em Portugal e, por conseguinte, as casas associadas estiveram encerradas até ao final do ano.



4. Reuniões dos Órgãos Sociais da TURIHAB

A Direção da TURIHAB devido à situação pandémica, reuniu por videoconferência durante todo o ano de 2020, para a planificação, apreciação, avaliação e discussão das políticas e estratégias para o bom funcionamento da associação.

O Conselho Fiscal reuniu, presencialmente cumprindo todas as normas de segurança, a vinte e dois de abril para análise das contas do exercício da atividade da TURIHAB, contando com a presença de todos os elementos do Conselho Fiscal.

A Assembleia Geral da TURIHAB realizou-se, por videoconferência, a dezasseis de junho de 2020 para apreciação, discussão do Relatório e Contas da Direção e o respetivo parecer do Conselho Fiscal, referente ao ano de 2019.

A dezassete de dezembro, a Assembleia Geral reuniu-se também por videoconferência, para discussão e votação do orçamento e Plano de Atividades para o ano de 2021.

5. Cooperação Institucional

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

- a) **a adesão da TURIHAB ao “Visita Portugal”** - A TURIHAB aderiu ao “Visita Portugal”, com a nova plataforma de reservas *online* Solares de Portugal, porque para além do apoio os associados, quer contribuir para a divulgação do nosso país, do nosso património e para a sustentabilidade da nossa economia;
- b) **protocolo com o Clube P - PÚBLICO** - “O Clube P pretende promover uma leitura atenta da atualidade e fomentar o espírito crítico e reflexivo, privilegiando ao mesmo tempo, um estilo de vida mais dinâmico e pleno de experiências únicas, bem como outros modos de desfrutar e preencher o dia-a-dia”. O protocolo norteia a parceria e os termos em que este se irá estabelecer, com vista a permitir descontos nos bens e serviços fornecidos pelos Solares de Portugal;





- c) **renovação de parceria com o ACP** - Foi confirmada a continuação da parceria com ACP;
- d) **protocolo com o Montepio** - “Marque a sua estadia nos Solares de Portugal e usufrua de desconto no alojamento, com pequeno-almoço incluído”;
- e) **parceria com Millennium BCP** - “Consideramos que a nossa parceria tem acrescentado valor a ambas as marcas”;
- f) **protocolo de cooperação da TURIHAB com a AJH - Associação Portuguesa dos Jardins Históricos** - Este protocolo visa proporcionar condições preferenciais no acesso aos serviços mútuos e fixar regras que deverão nortear a promoção e a internacionalização dos Jardins Históricos de Portugal e dos Solares de Portugal;
- g) **protocolo com SWEA** - Este protocolo visa permitir descontos nos bens e serviços fornecidos pelos Solares;
- h) **protocolo com a Turitravel** - “A Turitravel procura constantemente uma seleção criteriosa de produtos e serviços ao mesmo tempo em que reforça a rede mundial de contactos baseada na confiança de modo a oferecer as melhores soluções e condições de acordo com a exigência dos clientes.” Este protocolo pretende fomentar a promoção e aumentar a ocupação dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.
- i) **campanhas de divulgação das Casas no Campo** - “As Casas no Campo são refúgios encantados de independência, privacidade e segurança, locais perfeitos para fazer férias em família, desfrutar do que melhor tem Portugal. De arquitetura tradicional à contemporânea, as **Casas no Campo**, restauradas com bom gosto, aliam o bem-estar e conforto aos espaços que são de puro lazer”;
- j) **campanhas de divulgação dos Solares de Portugal – Itinerários** - “Nos Solares de Portugal desfrute de uma Casa de família, desperte com um excelente pequeno-almoço, parta à descoberta das tradições locais de cada região. Conheça a diversidade da cozinha regional e dos vinhos, jogue golfe, ande a cavalo, de bicicleta e a pé. Partilhe com a família o prazer e o bom gosto e recarregue energias”.

6. Promoção e Internacionalização

O ano de 2020, apesar de ser referenciado como um ano atípico e devastador para o turismo, ficou marcado pela promoção e internacionalização dos **Solares de Portugal** e das **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, (as quais ainda ocorreram antes do início do confinamento).

6.1. Feiras, Conferências e Workshops de Turismo

No ano de 2020, a TURIHAB tinha no seu programa comparecer em alguns eventos Turismo, mas devido à pandemia só foi possível estar presencialmente na FITUR, em Madrid, onde foi representada pelo presidente Eng.º Francisco de Calheiros e na tomada de posse dos órgãos sociais da Associação de Turismo do Porto, no Palácio da Bolsa.

Alguns dos eventos foram realizados através de plataformas digitais, nomeadamente a primeira e segunda *web conference* da V Cimeira do Turismo Português – ‘Turismo pós-covid’, e o WTM Virtual 2020. Entre os eventos cancelados contam-se a BTL e a Conferência Nacional do Turismo de Habitação.

6.2. Educacionais e Visitas

No primeiro trimestre de 2020 foram ainda realizadas visitas educacionais com o objetivo de trazer até Portugal meios de comunicação social e operadores turísticos proporcionando estadias para experienciarem e usufruírem da oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo. Todas as outras visitas em plano de atividades tiveram de ser canceladas ou adiadas.

No mercado nacional foram realizadas visitas educacionais com a revista “Tudo sobre Jardins” e 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.



6.3. 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 através de *maillings* para operadores e clientes.

Durante 2020, a TURIHAB foi contactada por mais de 60 jornalistas, *bloggers* e órgãos de comunicação nacionais e internacionais para recolha de informações sobre o Turismo de Habitação e o TER em geral e sobre os Solares de Portugal e as Casas no Campo em particular. Os seus artigos e reportagens foram publicados e editados em vários órgãos de comunicação social, dos quais destacamos em termos de imprensa nacional, as seguintes publicações:

- a) *Viagens ao Virar a Esquina* - "PORTUGAL DE FIO A PAVIO é o primeiro projeto de Viagens ao Virar da Esquina para 2020." Nesta revista salientamos a publicação sobre os Solares de Portugal com o título "Viajar no Tempo, Habitar o Património";
- b) *Tudo sobre jardins* - artigo sobre algumas das casas associadas;
- c) *Publituris* - artigo de opinião "O turismo de Habitação está na Moda";
- d) *Jornal Público* - "Assinantes do Público com descontos nos Solares de Portugal";
- e) *Diário de Notícias* - "Turismo Rural quer ser solução para férias e já sente aumento da procura";
- f) *TVI24* - Turismo: "Estamos a assistir a um aumento de reservas a nível nacional";
- g) *RTP2* - Programa Sociedade Civil com o tema "Turismo Rural";
- h) *Opção Turismo* - "Turismo Rural quer solução para as férias dos Portugueses";
- i) entrevistas dadas pelo Presidente da Direção para algumas estações de rádio como a ROL, a Rádio Renascença e a Rádio Comercial.

Os Solares de Portugal e as Casas no Campo foram publicados em vários brochuras e guias nacionais e internacionais. Destacam-se as inclusões em brochuras de operadores turísticos do mercado português, francês, alemão, belga, suíço, austríaco, dinamarquês, holandês, australiano, canadiano e norte-americano.



7. *Marketing* Digital e de Conteúdos

Na área das novas tecnologias de informação e comunicação, a TURIHAB implementou um conjunto de ações de *marketing digital* e de conteúdos que 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, clientes e potenciais hóspedes.

7.1. *Site* Solares de Portugal

A TURIHAB fez uma grande aposta, em 2020, no aperfeiçoamento dos conteúdos do *site* Solares de Portugal. A pandemia permitiu que houvesse tempo para este melhoramento, assim como a criação de novos conteúdos, nomeadamente o seguinte *slogan* “7 Regiões de Turismo, 127 Destinos para viajar no tempo e habitar o património nos Solares de Portugal e Casas no Campo”. Alguns desses melhoramentos incluem: a criação de um ícone onde é possível pesquisar as casas associadas por regiões; e informação relativa aos concelhos onde se encontram localizadas cada uma das casas.

A TURIHAB aderiu à campanha Visita Portugal, criada pelo Turismo de Portugal, que tinha como objetivo incentivar a procura na época baixa e criar hábitos de consumo de turismo em Portugal. A TURIHAB fez a sua adesão através da plataforma de reservas - CENTER - proporcionando descontos aos consumidores.

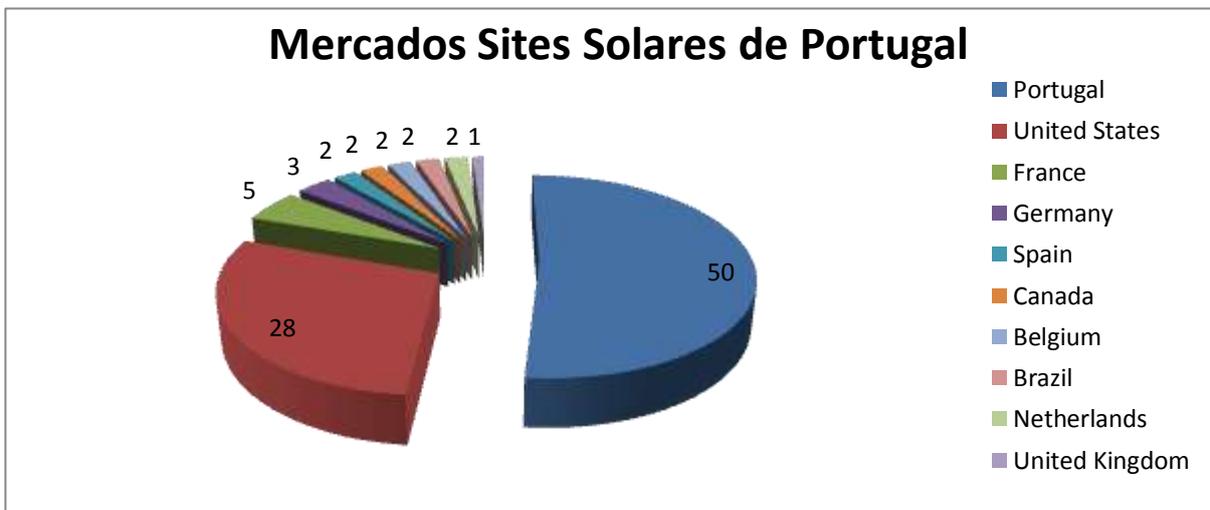
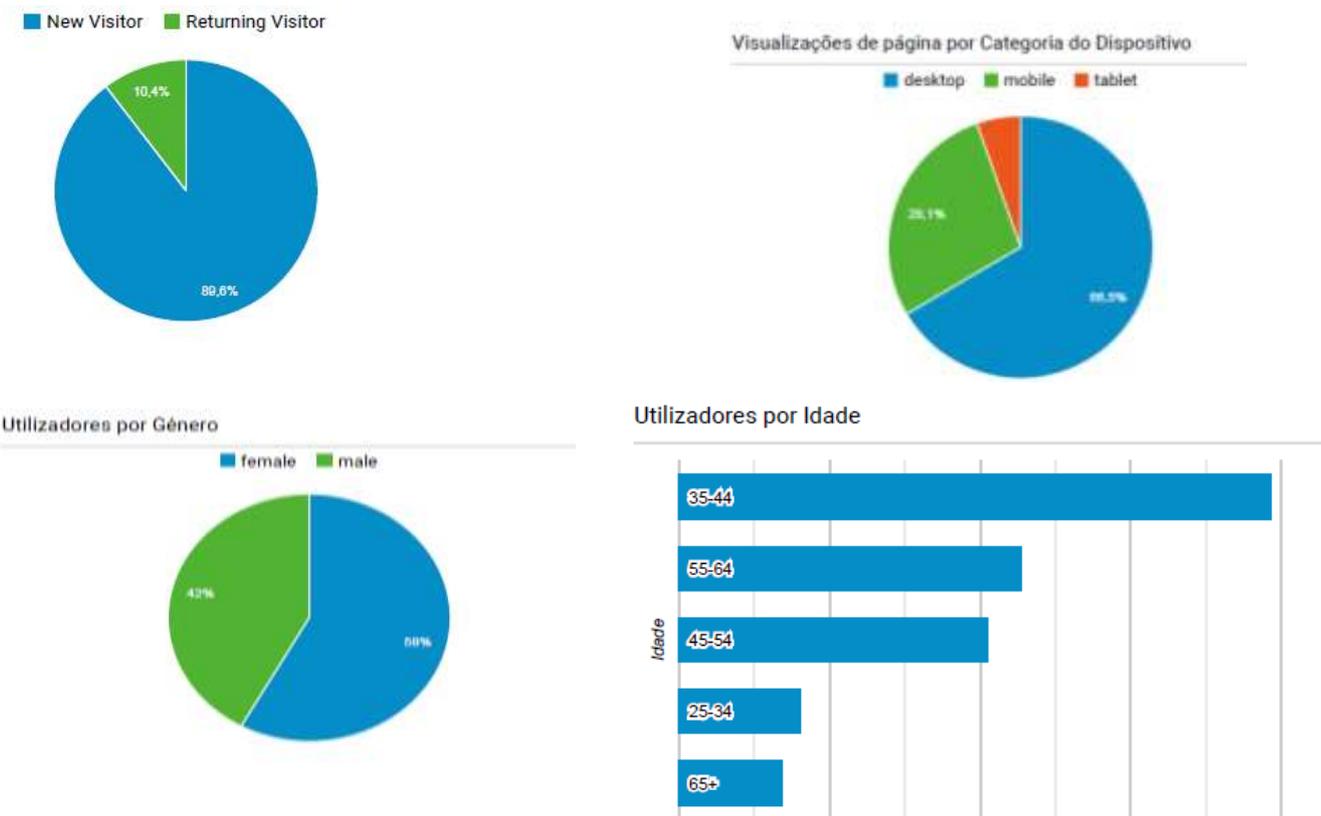
7.2. Análise dos *sites* Solares de Portugal e CENTER

O *site* www.solaresdeportugal.pt e o portal www.center.pt são os 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 89,6% e 90,2%



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 (2%), Alemanha, Canadá e Bélgica.

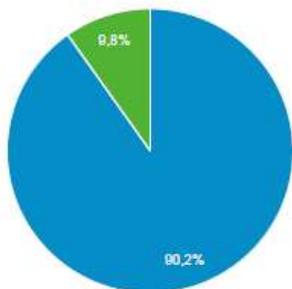
7.2.1. Solares de Portugal



Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

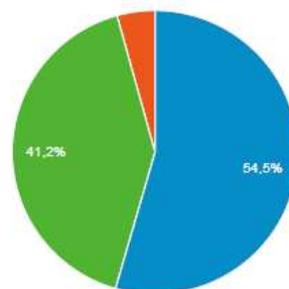
7.2.2. CENTER

■ New Visitor ■ Returning Visitor



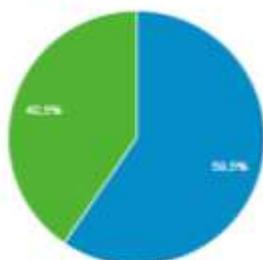
Visualizações de página por Categoria do Dispositivo

■ desktop ■ mobile ■ tablet

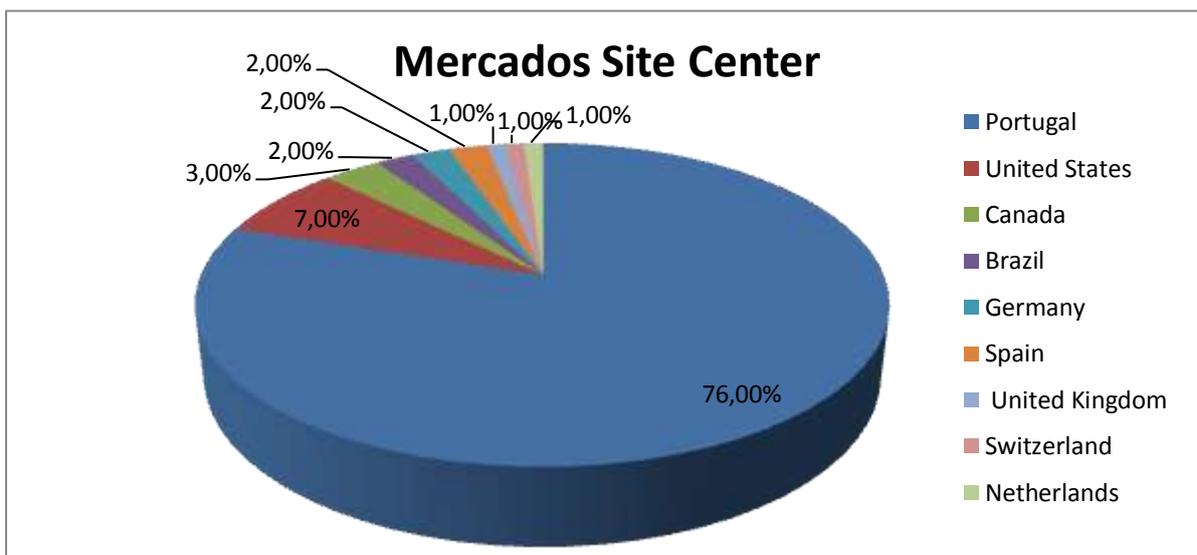
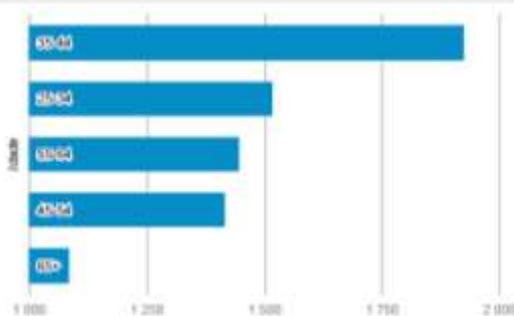


Utilizadores por Género

■ female ■ male



Utilizadores por Idade



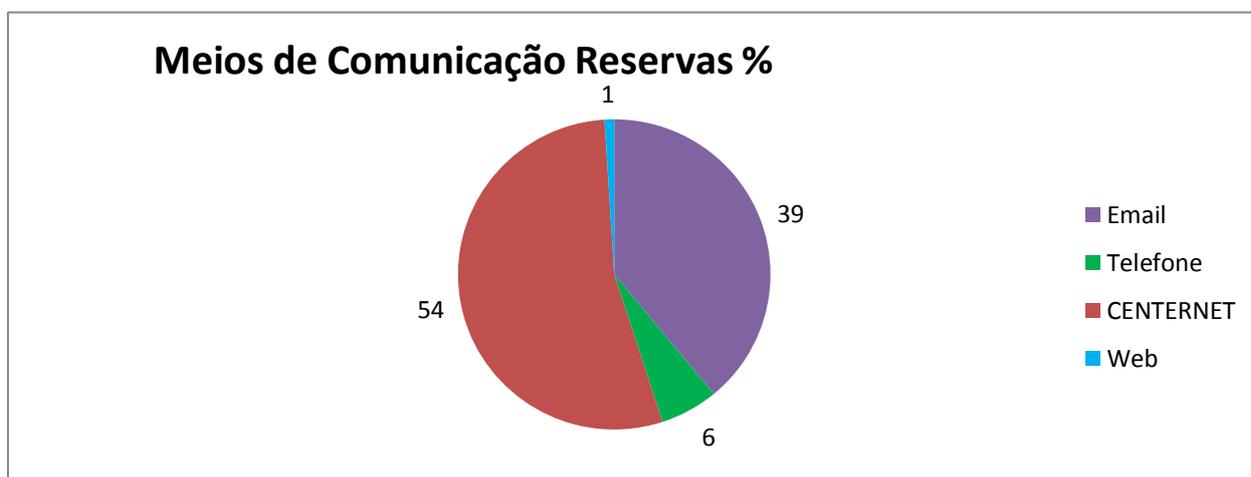
Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

8. Central de Reservas / CENTERNET

A TURIHAB, conjuntamente com a CENTER, durante 2020 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.

Os gráficos apresentados abaixo foram feitos com base nos dados relativos ao número de casas associadas que estiveram abertas durante o ano 2020.

Gráfico nº 1: Meios de contacto para efetuação de reservas

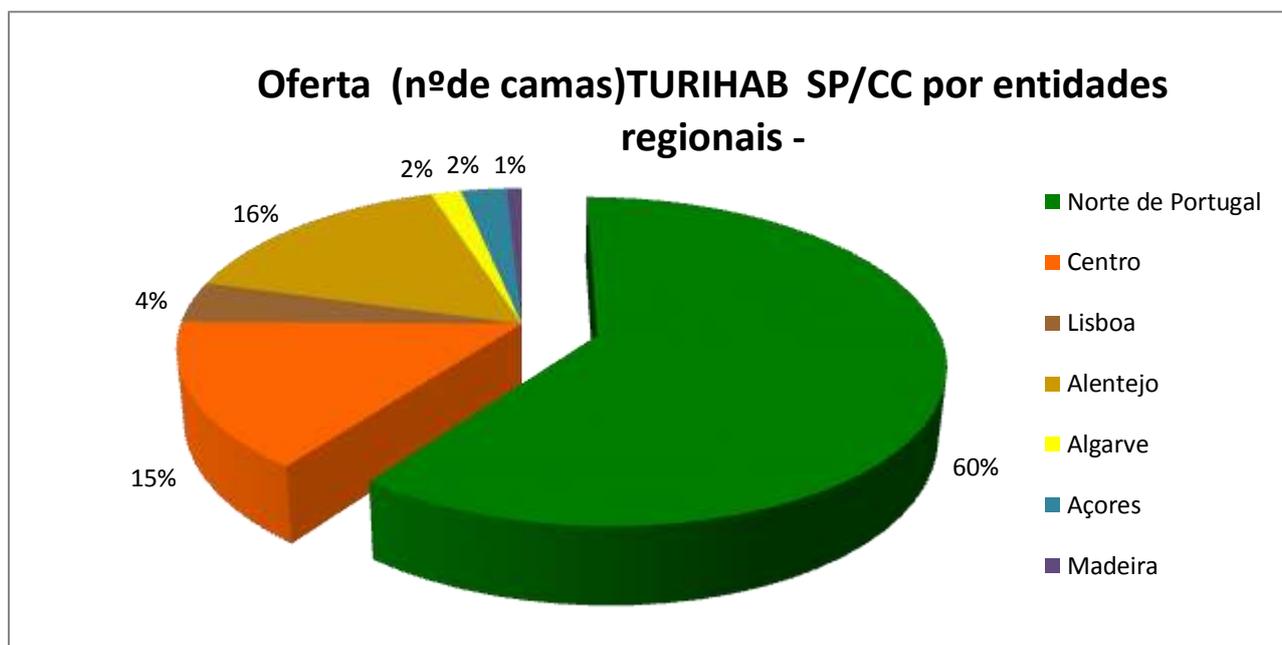


Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 1: Após a análise do gráfico nº1 que corresponde aos meios de contacto utilizados pelos clientes e Casas associadas, verifica-se que as comunicações para marcação de reservas, são maioritariamente feitas através da CENTERNET e do Email representando 93% de todas as comunicações efetuadas.

Registou-se um aumento de 8% em relação ao ano anterior a nível da utilização da plataforma da CENTERNET. Os pedidos de reserva por fax e presencial foram nulos e as reservas telefónicas aumentaram em dois pontos percentuais, em relação ao ano 2019.

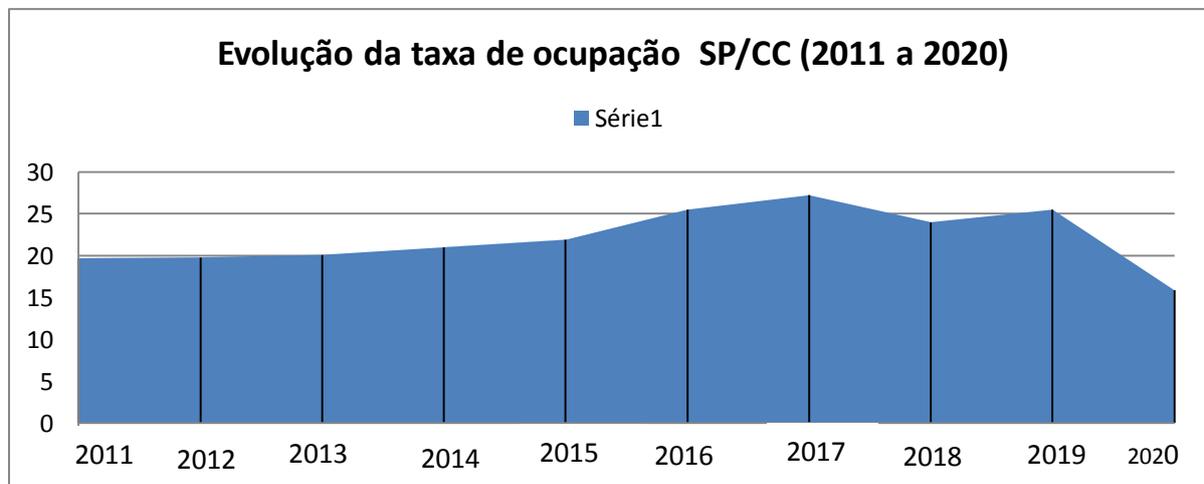
Gráfico nº 2 Distribuição: Oferta (nº camas) TURIHAB /CENTER - Regiões de Turismo



Fonte: CENTER-Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 2: Analisando a oferta dos Solares de Portugal e das Casas no Campo por distribuição geográfica de unidades de alojamento, no gráfico nº 2 verifica-se que no Norte de Portugal existe uma maior oferta. O Norte, com o Minho, Douro e Trás-os-Montes, representa 60% da oferta, seguindo-se o Alentejo com 16%, o Centro com 15%, Lisboa com 4%, o Algarve e os Açores, ambos com 2%, e a Madeira com 1%.

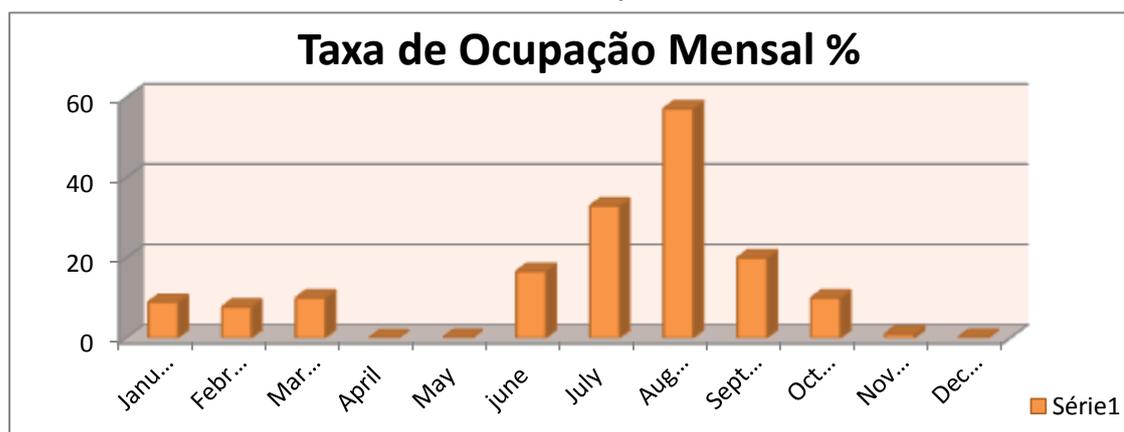
Gráfico nº 3: Evolução da Taxa Anual de Ocupação



Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 3: Analisando o gráfico nº 3 que representa a evolução da taxa de ocupação dos Solares de Portugal (SP) e das Casas no Campo (CC) entre os anos 2011 e 2020, constata-se que até 2019 existiu uma evolução positiva, no entanto, em 2020 houve uma diminuição acentuada sendo o registo da TXO média anual 16%.

Gráfico nº 4: Taxa de Ocupação Mensal nos Solares de Portugal e Casas no Campo



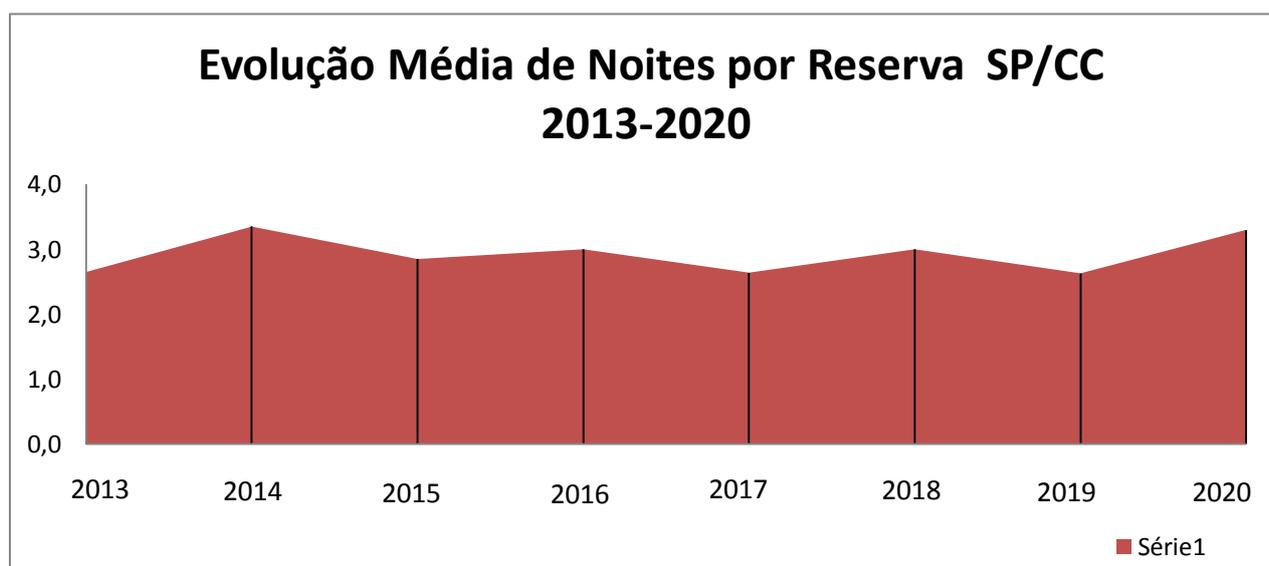
Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 4: Relativamente à taxa de ocupação mensal dos Solares de Portugal e das Casas no Campo, observa-se no gráfico nº4 que a pandemia continua a agravar a sazonalidade que é um dos fatores mais problemáticos do

Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural. O ano de 2020 foi marcado pelo inesperado quando a onze de março de 2020, a OMS anuncia que a Covid-19 é uma pandemia. Seguindo o exemplo de outros países, o Presidente da República português anunciou a dezoito de março que Portugal entrava em estado de emergência, fechando assim as atividades económicas, nomeadamente o turismo. Assim sendo, e devido a estas circunstâncias, nos meses de abril e maio 100% das casas associadas estiveram fechadas.

No mês de junho, com o desconfinamento, verificou-se a abertura das casas, sendo que a taxa de ocupação se concentrou nos meses julho e agosto.

Gráfico nº 5: Evolução Média de Noites por Reserva



Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 5: Em 2020, e apesar da situação pandémica, existiu uma oscilação positiva relativa ao número médio de noites por reserva, passando dos 2,6 do ano de 2019 aos 3,3. Esta evolução positiva deveu-se à criação de itinerários temáticos nos Solares de Portugal e nas Casas no Campo em diferentes regiões com estadias mínimas de duas noites por casa. Além disso, este aumento também se deveu a uma maior procura de alojamentos TER/TH devido às condições de segurança que estes proporcionam para quem os procura.

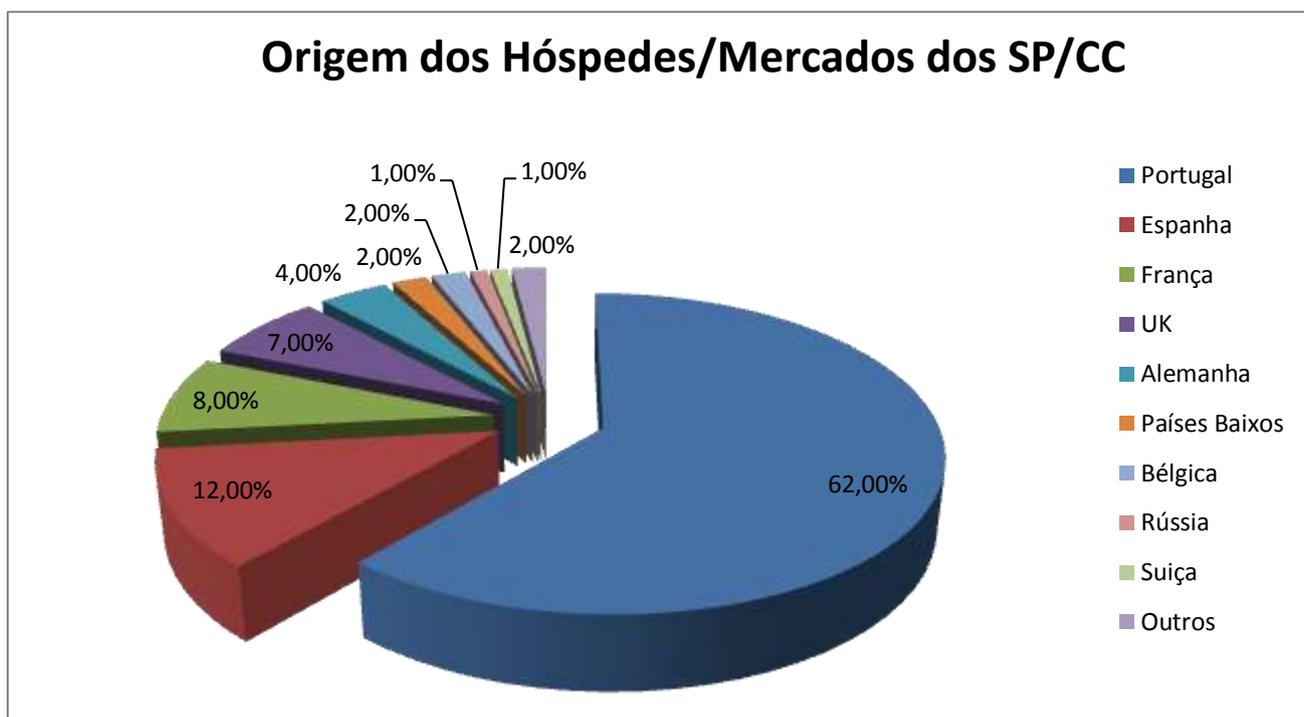
Gráfico nº 6: Origem das reservas por Entidade



Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 6: Ao analisar o gráfico nº 6 relativo à origem das reservas por entidade dos Solares de Portugal e Casas no Campo verifica-se que, em 2020, a entidade digital foi a que gerou uma maior percentagem de reservas com 47%, seguindo-se os operadores que representam 35%. Os clientes diretos representaram 17% e as agências de viagem representaram 1%. Em comparação com o ano de 2019, a entidade digital foi a que proporcionou uma maior procura dos Solares de Portugal e Casas no Campo. A soma dos operadores e entidade digital representa 82% da ocupação total gerada através da CENTER /CenterNet.

Gráfico nº 7: Origem dos Hóspedes/Mercados Solares de Portugal e Casas no Campo



Fonte: CENTER – Central Nacional do Turismo no Espaço Rural 2020

Análise do gráfico nº 7: Analisando o gráfico nº 7 referente à origem dos hóspedes por mercados para os Solares de Portugal e Casas no Campo, a tendência a nível de mercado em 2020 foi o nacional, dado que 62% dos hóspedes eram de nacionalidade portuguesa. O mercado internacional representou 38% dos hóspedes, sendo liderado por Espanha (12%), seguida por França (8%), Reino Unido (7%), Alemanha (4%), Países Baixos (2%), Bélgica (2%), seguindo-se a Rússia e a Suíça.

O mercado português registou, em 2020, um aumento significativo relativamente ao ano 2019, pois, devido ao confinamento e à proibição de entrada e saída do país, os portugueses tiveram a oportunidade de passar as suas férias e usufruir das atividades de lazer em território nacional.

A diminuição do mercado internacional deveu-se ao encerramento de grande parte das fronteiras e das medidas de confinamento impostas pelo governo de cada país.

***Feedback* dos clientes e hóspedes dos Solares de Portugal e Casas no Campo**

De acordo com os comentários efetuados pelos hóspedes nas diferentes plataformas de reserva e na CENTER, verifica-se uma predominância dos comentários positivos e uma tendência crescente da procura do TH- Turismo de Habitação e do TER-Turismo no Espaço Rural.

Relativamente ao *feedback* e às opiniões maioritariamente positivas, destacam-se o conforto, a segurança e a higiene, o espírito de hospitalidade, a serenidade da vida no campo, a excelente localização e a relação entre a casa e o espaço envolvente.

Os aspetos negativos mencionados prendem-se principalmente com a dificuldade dos acessos às casas e as ligações à *Internet*. Os fatores que levam a estas apreciações estão relacionados com a falta de sinalização, e a fraca cobertura de rede em muitas zonas rurais onde estão localizadas algumas das casas associadas. Muitos dos hóspedes que usufruíram das casas necessitavam de acesso à Internet para fazer teletrabalho.

Devido à pandemia, os turistas, essencialmente portugueses, procuraram o TH e o TER para fugir do dia-a-dia e ter a sensação de voltar à normalidade. Após vários meses de confinamento, as famílias optaram por eleger destinos rurais, de modo a que pudessem desfrutar de atividades ao ar livre. Além disso, a privacidade e os espaços disponíveis nas propriedades foram amplamente procurados, pois garantiam a segurança e a tranquilidade que os hóspedes tanto necessitavam.





O ano de 2020 foi o ano do perecimento. Ano esse em que o Plano de Atividades não foi executado na sua globalidade, ficando algumas das metas adiadas para o ano 2021. Apesar da conjuntura vivida, 2020 representou um ano de valorização em termos do apoio aos Associados e do *marketing* digital.

O ano 2020 ficou marcado pela forte aposta no digital e promoção do Turismo de Habitação e Turismo no Espaço Rural; valorização do reforço do associativismo e internacionalização dos **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

Foram desenvolvidas novas itinerâncias Portugal de Raiz, levando em consideração os aspetos relevantes de cada casa, as vivências e experiências únicas no espaço envolvente fomentando o turismo cultural, inteligente e criativo com a fruição do património no TH - Turismo de Habitação e TER – Turismo no Espaço Rural em Portugal, seguindo sempre as medidas de segurança e higiene do Plano de Contingência impostas pela DGS e OMS.

Promoveu-se o *marketing digital* e de conteúdos através de campanhas e dos *sites*; fomentaram-se as comunicações dos associados e clientes através do sistema *online* e por outros meios eletrónicos; implementaram-se todas as medidas para assegurar a proteção de dados dos clientes e das casas associadas.

A TURIHAB, em 2020, não registou novos associados, mantendo-se o número igual, 127 **Solares de Portugal** e **Casas no Campo**.

Em 2020, foi aceite o pedido apresentado pela TURIHAB às Entidades Governamentais para apelar à continuidade da isenção do IMI em imóveis classificados.

O ano de 2020 foi o ano de aprendizagem e tempo para compreender a filosofia do Turismo de Habitação e do Turismo no Espaço Rural - intrinsecamente ligados “à beleza e simplicidade dos espaços”, ao conforto e à ruralidade do turismo no campo.

A Direção da TURIHAB agradece a todas as instituições públicas e privadas que contribuíram, durante 2020, 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; Turismo de Portugal; CT144; AICEP; Confederação do Turismo Português; APAVT; AHP; Associação Comercial do Porto; AJH - Associação Portuguesa dos Jardins Históricos; APCA; Entidades e Agências Promocionais de Turismo: Porto e Norte, Centro de Portugal, Lisboa, Alentejo e Algarve; Secretaria Regional 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 - Associação do Desenvolvimento Rural Integrado do Lima; ADRIMINHO; ATHACA; ATA; Instituto Politécnico de Viana do Castelo; Escola Superior Agrária; Instituto Politécnico de Castelo Branco; Instituto Politécnico do Cávado e Ave; Escola Profissional Agrícola de Ponte de Lima; EHTVC; UFP; UTAD; Universidade do Minho; Universidade de Aveiro; Universidade de Bournemouth; Instituto de Planeamento e Desenvolvimento do Turismo; DECO; Casa da Terra - Minho Fumeiro; Centro Equestre do Vale do Lima; Inforneris; os parceiros internacionais da Europa das Tradições e das Fazendas do Brasil; *European Historic Houses*; Associação francesa *Bienvenue au Château*; 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 do TER em Portugal.

Ponte de Lima, 31 de março de 2021.

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