

# COURSE CATALOGUE



2016/2017

<b>1. ABOUT ESAI</b> .....	3
<b>A. MISSION AND GOALS:</b> .....	3
<b>B. ESAI RESEARCH</b> .....	3
<b>C. ESAI STRUCTURE:</b> .....	4
<b>D. ESAI COURSES ACCESS REQUIREMENTS</b> .....	5
<b>E. CREDITING PREVIOUS LEARNING</b> .....	5
<b>F. EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION</b> .....	5
<b>G. REGISTRATION AND ENROLLMENT</b> .....	6
<b>H. ECTS GUIDE/ CREDIT SYSTEM</b> .....	6
<b>I. COURSE CATALOGUE</b> .....	7
<b>J. CONTACTS</b> .....	8
<b>2. LICENCIATURA EM GESTÃO IMOBILIÁRIA</b> .....	9
<b>3. MBA EM GESTÃO DE PROJETOS IMOBILIÁRIOS</b> .....	14
<b>4. MBA EM REABILITAÇÃO, REGENERAÇÃO E REQUALIFICAÇÃO URBANA</b> .....	17
<b>5. MBA EM GESTÃO E PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS</b> .....	20
<b>6. MBA EM AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA</b> .....	23
<b>7. MBA EM GESTÃO IMOBILIÁRIA E DE RESORTS TURÍSTICOS</b> .....	27
<b>8. GENERAL INFORMATION FOR STUDENTS</b> .....	31
<b>LIVING COST</b> .....	31
<b>WITHDRAWALS AND TRANSACTING MONEY</b> .....	31
<b>ACCOMMODATION</b> .....	31
<b>MEALS AND PORTUGUESE CUISINE</b> .....	31
<b>MEDICAL FACILITIES</b> .....	32
<b>FACILITIES FOR STUDENTS WITH SPECIAL NEEDS</b> .....	33
<b>INSURANCE</b> .....	33
<b>FINANCIAL SUPPORT AND SCHOLARSHIPS</b> .....	33
<b>STUDENTS SUPPORT OFFICES</b> .....	33
<b>STUDY FACILITIES</b> .....	33
<b>INTERNATIONAL PROGRAMS</b> .....	34
<b>PRACTICAL INFORMATION FOR STUDENTS</b> .....	35
<b>LANGUAGE POLICY</b> .....	37
<b>PORTUGUESE LANGUAGE COURSE</b> .....	38
<b>LEVEL A1 BEGINNERS COURSE (BREAKTHROUGH)</b> .....	38
<b>LEVEL A2 ELEMENTAR COURSE (WAYSTAGE)</b> .....	40
<b>LEVEL B1 INTERMEDIATE COURSE (THRESHOLD)</b> .....	41

<b>LEVEL B2 UPPER INTERMEDIATE COURSE (VANTAGE)</b> .....	43
<b>INTERNSHIPS</b> .....	45
<b>SPORTS FACILITIES AND LEISURE ACTIVITIES</b> .....	45
<b>CONTACTS AND ACCESS TO ESAI:</b> .....	46
<b>OTHER INFORMATIONS: TRANSPORTATION</b> .....	46
<b>OTHER INFORMATIONS: COMMUNICATIONS</b> .....	47

## 1. ABOUT ESAI

ESAI (Escola Superior de Actividades Imobiliárias) it's private higher education institution and is the only school in Portugal, public or private, to teach higher education exclusively in the Real Estate area.

Established in 1990, by a group of companies and associations related to real estate, we were at the time of foundation, the pioneers in this type of education in Europe.

With more than 25 years of experience, ESAI provides a unique contribution, the foundation and operational tools to learn how to identify and grab Real Estate opportunities in Portugal and all over the world, in addition to a daily contact with the best professionals in the area.

### A. MISSION AND GOALS:

ESAI is a center of creation, development and transmission of science and culture that pursue the following goals:

- ✓ Higher education in the real estate area
- ✓ Scientific and technological research
- ✓ Training and cultural progress, scientific, technical, social and moral
- ✓ Community service
- ✓ Collaboration and partnership with public and private, national or foreign entities, that aimed to the study of education policy, science and culture
- ✓ Cultural, scientific and technical exchange with institutions worldwide that have the same goals and level as ESAI (Check ESAI [Educational Project](#))

### B. ESAI RESEARCH

Established in 2003, o Centro de Investigação Científica da Construção e do Imobiliário - CICCOTI - (Scientific Research Centre of Construction and Real Estate) is the only national research unit that adopts exclusively as objects of study, those affecting directly the real estate row.

Although CICCOTI is not a recognized unit by FCT (Foundation for Science and Technology) - all research effort is supported by ESAI as a long-term investment - the results are beginning gradually to emerge as proven by the many protocols with a wide range of public and private entities that seek for ESAI and its researchers to provide consulting services, asset valuation, property taxation and territory management.

Research, innovate and develop new work methods is one of the purposes that have guided the evolution and consolidation of CICCOTI.

ESAI partnership with other institutions, experts in the area and or through its Teachers and researchers within the CICCOTI, has developed a number of initiatives, themed events, scientific and technical forums, free and open to the public.

As the real estate area is characterized by a lack of knowledge and scientific production, this set of events aimed provide an informative view of experts in the field, as well as provide participants practical and specific information, exchange experiences and establish new contacts.

Scientific research, oriented research and professional high level development of teachers in Real Estate Management is at the moment one of the main priorities of ESAI. To do so, the institution has been promoting the participation of teachers, researchers and technicians on activities that leads to their educational, vocational, academic, technical and scientific improvement.

ESAI has always seek to establish partnerships and protocols with national and international institutions and entities.

With these partnerships ESAI has pursue to develop and stimulate a scientific mass through a strategy that promotes research in the field, visible thought articles, books and publications, through the participation in both national and international research networks, through the organization and participation in scientific meetings, exchange of teachers and students, research activity and research training, among others.

## C. ESAI STRUCTURE:

### DIRECTOR BOARD (CONSELHO DE DIREÇÃO)

ESAI Director (Diretor da ESAI): Dr. Vítor Reis

Course Director (Diretor de Curso): Prof. Doutor João Gomes

Administration Entity Representative (Representante da Administração da Entidade Instituidora):

Dr<sup>a</sup> Julie Lefebvre

### TECHNICAL-SCIENTIFIC COUNCIL (CONSELHO TÉCNICO-CIENTÍFICO)

President (Presidente): Dr. Vítor Reis

Vice-President (Vice-Presidente): Prof. <sup>a</sup> Doutora Teresa Florentino

Prof. Doutor Paulo Castanheira

Prof. Doutor João Gomes

Doutor Manuel Coelho da Silva

Prof. Doutora Sandra Vieira Gomes

### PEDAGOGICAL COUNCIL (CONSELHO PEDAGÓGICO)

President (Presidente): Dr. Vítor Reis

Vice-President (Vice-Presidente): Prof. Doutora Rita Vitorino de Carvalho

Prof. Doutor João Gomes

Prof. Doutora Teresa Florentino

Prof. Doutor Paulo Castanheira

João Carlos Mendes Ferreira dos Santos Martins

Vítor Bruno Batista

Fernando Jorge Ferreira dos Santos

Hugo José Onofre Silva

José Manuel Gomes Jacinto

### DISCIPLINARY COMMITTEE (COMISSÃO DISCIPLINAR)

ESAI Director (Diretor da ESAI): Dr. Vítor Reis

Administration Entity Representative (Representante da Administração da Entidade Instituidora):

Dr<sup>a</sup> Julie Lefebvre

## D. ESAI COURSES ACCESS REQUIREMENTS

The general conditions of higher education access appear in the Portuguese Higher Education System, provided by [NARIC](#).

ESAI offers:

**The Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management (Gestão Imobiliária)** achieved after 180 ECTS credits of study. The degree is awarded after the completion of a three-year study programme.

Post-graduate Diplomas: Five MBA's - Short cycle programmes (between 35 and 60 ECTS) that may be taken as a part professional specialization.

Other specialized training courses in Real State and cross areas.

Access to **Bachelor's Degree (1st cycle)** can be done through the Concurso Nacional de Acesso (National Access Competition,) organized by Direção-Geral do Ensino Superior ([DGES](#)).

Alternative forms of access to Bachelor's Degree are available: special contests (for technological specialization diploma holders, accessibility examination of over 23 years students, accessibility examination for senior and middle courses holders), special policy of access, change, transfer and re-entry on Higher Education Courses. All these alternative forms of access are formalized through an application in the institution. For further information please check: [Condições de Ingresso](#) e [Regulamentos dos Regimes de Acesso](#).

MBA's access is made through direct application at ESAI.

## E. CREDITING PREVIOUS LEARNING

According to legislation, training undertaken by students in higher education institutions (national or foreign) can be credited (ie, crediting certified training), as well as their professional experience (ie, accrediting professional experience).

ESAI does the crediting of prior learning of student who joins a course in the institution. For student integration in their new training plan, crediting processes of certified training and professional experience must be submitted at the time of application to access or when registering for classes.

For more information about the crediting process in ESAI (moments, procedures and criteria for crediting processes please check: [Regulamento Creditação de Competências](#)

## F. EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION

The examinations and evaluation process and regulations are defined in ESAI [Estatutos](#).

The Regulatory Standards of **Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management** is available at [Normas Regulamentares da Licenciatura](#).

## G. REGISTRATION AND ENROLLMENT

The registration and enrollment at ESAI courses are made annually via Internet or in the Administrative services, in accordance with regulations and specific calendar. For further information please check: [Condições de Ingresso](#).

The registration and enrollment of foreign students in mobility (Erasmus or other mobility resulting from protocols established with foreign higher education institutions) will be made through the Department of Development and International Relations - DDRI). For further information please check: [http://www.esai.pt/International\\_department.php](http://www.esai.pt/International_department.php)

## H. ECTS GUIDE/ CREDIT SYSTEM

ECTS, the European Credit Transfer System, is a system based on allocation and transfer of academic credits developed by the European Commission to provide common procedures to guarantee the full transferability of credits for university studies abroad in order that they might count towards a final qualification in the home country. It provides a way of measuring and comparing academic merits and transferring them from one institution to another.

Courses are assigned a number of credits depending on the workload students need in order to achieve the expected learning outcomes.

Allocation of credits in ECTS is the process of assigning a number of credits to qualifications, degree programmes or single educational components. Credits are allocated to entire qualifications or programmes according to national legislation or practice, where appropriate, and with reference to national and/or European qualifications frameworks. They are allocated to educational components, such as course units, dissertations, work-based learning and work placements, taking as a basis the allocation of 60 credits per full-time academic year, according to the estimated workload required to achieve the defined learning outcomes for each component.

ESAI uses the ECTS and the Bologna principles in all its training courses and on student mobility.

The number of credits allocated to each course units/module are identified in the courses catalog and is determined by: The workload is measured in: estimated hours of student work; The number of student working hours includes all forms of work provided (contact hours /training hours/ projects / field work / study and evaluation).

In ESAI the workload of a student for one academic year corresponds to 60 ECTS credits and 30 ECTS for a semester and about 20 ECTS, in case of a quarter.

A detailed analysis is made of Degree programmes of both Higher Education Institutions (HEI's), outgoing and host. This analysis allows credit awarded by one higher education awarding body to be recognised and count towards the requirements of a programme at another institution; or that allows credit gained on a particular programme to contribute towards the requirements of a different one.

The mobility of an exchange student is guaranteed as long as the student respects the Learning or Training Agreement and gets positive evaluation.

Credits are awarded when appropriate assessment shows that the defined learning outcomes have been achieved at the relevant level.

The number of credits awarded to the student who demonstrates the achievement of learning outcomes is the same as the number of credits allocated to the component.

Evaluation methods include the whole range of written, oral and practical tests/ examinations, projects and portfolios that are used to evaluate the student's progress and ascertain the achievement of the learning outcomes of a course unit or module, whereas assessment criteria are descriptions of what the student is expected to do, in order to demonstrate that a learning outcome has been achieved.

The classification of each course unit/module is expressed through a note on a numerical scale from 0 to 20. The student is considered "approved" in a course unit/module if it obtains not less than 10.

The learning outcomes are classified by a national system and according to ECTS scale ordering the students on a statistical basis system.

The transcript of the notes is carried out in a document that indicates the name of the course unit/module in the institution of origin and the host and assigned respective ECTS (transcript of records). The conversion of notes is based on an official conversion tables used in the country. The mobility is referred in the Diploma Supplement.

For more information about the European Credit Transfer System check: [ECTS Users' Guide](#)

## I. COURSE CATALOGUE

ESAI Course Catalogue is available and it provides information about ESAI, the Degrees and study programs offered by the School and also useful information to students.

Degrees and study programs offered at ESAI:

- A Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management (Gestão Imobiliária) achieved after 180 ECTS credits of study. The degree is awarded after the completion of a three-year study program;
- Post-graduate Diplomas: Five MBA's - Short cycle programs (between 35 and 60 ECTS) that may be taken as a part professional specialization;
- Other specialized training courses in Real State and cross areas.

The various courses and respective courses units/modules and ECTS assigned are described in the course catalog and are updated annually.

Any questions can be answer via the Course Director, via the ERASMUS Coordinator or via the Development Department and International Relations (DDRI).

At the moment, the Course Catalogue, is partly available in English, however is under preparation a full English version.

Since, all the courses are taught only in Portuguese, ESAI is working on a Portuguese Language and Culture Course. This course, non-academic grade, will be available for non-Portuguese nationality students, in order to initiate and deepen their training in Portuguese language and culture. Mobility students will be encouraged to take the course of Portuguese Language and Culture in order to improve their language skills for a better and faster integration in the country and in ESAI.



## J. CONTACTS

For further information, please contact:

Administrative services

Monday to Friday: from 01:00 to 09:30 pm

Telephone: +351 21 83 67 010

Fax : +351 21 83 67 019

Email: [esai@esai.pt](mailto:esai@esai.pt)

ERASMUS Coordinator:

Dr. Vitor Reis: [vitorreis@esai.pt](mailto:vitorreis@esai.pt)

Development Department and International Relations

Cristel Ferra: [cristelferra@esai.pt](mailto:cristelferra@esai.pt)

Office Hours:

Tuesdays and Thursdays from 3:00 to 5:00pm

Adress:

Praça Eduardo Mondlane, 7C - Marvila 1950-104 Lisboa

Tel.: 21 836 70 10 | Fax: 21 836 70 19

## 2. LICENCIATURA EM GESTÃO IMOBILIÁRIA

**CÓDIGO DO CURSO: 1**

### **ENQUADRAMENTO:**

O conceito de Gestão Imobiliária engloba o conjunto das atividades profissionais, comerciais e administrativas de todos aqueles que prestam consultoria, avaliam, gerem, medeiam e promovem a propriedade imobiliária sob todas as suas formas. Pode o conceito ser definido como a gestão, em todos os seus aspetos, dos recursos ligados à propriedade imobiliária pela aplicação de um corpo de conhecimentos devidamente testado e uma combinação de competências em certas áreas técnicas e de gestão. Essas competências são de diversa ordem pelo que o conhecimento, de base, que as sustenta, terá de ser multipolar, ainda que integrado.

Assim sendo, o estudo académico da Gestão Imobiliária terá de se basear num conjunto de várias disciplinas inter-relacionadas as quais, quando devidamente integradas, possibilitam ao licenciado em Gestão Imobiliária avaliar e desenvolver os recursos imobiliários de um modo racional e objetivo. E isto de forma a não só se encontrar habilitado a resolver qualquer tipo de problema associado com a gestão e alocação desses recursos, como a alcançar uma plena compreensão da sua relação com outros fatores económicos, sociais e políticos.

A Licenciatura em Gestão Imobiliária é [reconhecida pelo Ministério da Educação pela Portaria 889/90 de 22 de Setembro](#)

[A ESAI ministra a Licenciatura em Gestão imobiliária ao abrigo da autorização concedida pelo Ministério da Educação através do Diário da República, 2ª série - nº 176 de Setembro de 2011.](#)

**QUALIFICAÇÃO:** Licenciado, 1.º Ciclo de Estudos. Nível 6 do EQF.

**REQUISITOS DE ACESSO:** Os estudantes podem candidatar-se ao 1.º ciclo de estudos através do regime geral de acesso, dos regimes especiais de acesso e de concursos especiais, conforme consta da descrição do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizada pelo [NARIC](#) e apresentada na secção 8 do Suplemento ao Diploma. Podem candidatar-se, através de concurso nacional, os estudantes que obtenham uma classificação mínima de 95 pontos (numa escala de 0 a 200) numa das seguintes provas nacionais de ingresso: Português ou Matemática ou Geografia. Consulte as [Condições de Ingresso](#)

**CREDITAÇÃO DAS APRENDIZAGENS PRÉVIAS:** No seguimento da implementação do Processo de Bolonha e conseqüente legislação relativa à mobilidade dos estudantes entre cursos e estabelecimentos de ensino superior, deve ser alvo de creditação a formação realizada pelo estudante no âmbito de outros ciclos de estudos superiores, em estabelecimentos de ensino superior, nacionais ou estrangeiros (creditação da formação certificada), bem como ser reconhecida a sua experiência profissional e a formação pós-secundária. Nesse sentido, a ESAI fomenta a creditação das aprendizagens prévias do estudante que ingressa numa formação da instituição.

Com vista à plena e célere integração do estudante no seu novo plano de formação, os processos de creditação da formação certificada e da experiência profissional devem ser submetidos

aquando do seu ingresso na ESAI, no ato da candidatura ao acesso ou matrícula. Para mais informação sobre o processo de creditação na ESAI (momentos, procedimentos e critérios dos processos de creditação), consulte o [Regulamento Creditação de Competências](#)

**DURAÇÃO:** 6 semestres

**ECTS:** 180

### **OBJETIVOS GERAIS:**

No ensino superior politécnico, o ciclo de estudos conducente ao grau de licenciado deve valorizar, especialmente a criação, transmissão e difusão da cultura e do saber de natureza profissional, através da articulação do estudo, do ensino, da investigação orientada e do desenvolvimento experimental.

A licenciatura em Gestão Imobiliária visa proporcionar aos alunos uma base sólida de aprendizagem e conhecimentos indispensáveis para ingressarem diretamente no mercado de trabalho sem que, contudo, sejam considerados especialistas em algumas das subáreas específicas do imobiliário.

Sendo essencialmente uma formação de carácter genérico de gestão (e economias) tem associadas outras áreas científicas que complementam a formação básica de qualquer profissional da área do imobiliário, a saber: o Direito, as Atividades Imobiliárias, o Urbanismo e a Construção Civil.

O objetivo primordial do curso é o de dotar os alunos de conhecimentos, compreensão e consciência crítica sobre a teoria e a prática da Gestão Imobiliária, bem com, desenvolver as capacidades analíticas necessárias à solução dos problemas que se encontram a cada momento num campo tão vasto como é o do imobiliário.

Esta formação poderá, se os alunos entenderem, ter continuidade num 2.º ciclo de formação mais especializado e mais direccionado para cada uma das subáreas específicas do imobiliário, essencialmente nas seguintes: avaliação imobiliária, gestão de projetos imobiliários, promoção imobiliária e Gestão Imobiliária e de Resorts Turísticos.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Proporcionar aos alunos a clara compreensão dos aspetos económicos, financeiros, políticos e sociais associados ao imobiliário;
- Inculcar nos alunos a aptidão para a consciência crítica do reflexo, no cidadão e na comunidade, das opções de uso, afetação e gestão de recursos imobiliários. Esta abordagem deverá ser enquadrada, sempre que tal se mostrar conveniente, numa perspetiva europeia e mundial.
- Transmitir conhecimentos sobre a adequada utilização de metodologias de investigação nomeadamente no que respeita à recolha, análise, tratamento e interpretação de dados, bem com, desenvolver as suas capacidades de apresentação e comunicação pelo uso das adequadas técnicas no campo oral e da escrita.
- Desenvolver nos alunos a capacidade para a aplicação dos princípios e da teoria à prática profissional colocando profissionais no mercado de trabalho perfeitamente habilitados para prosseguirem uma carreira na Gestão Imobiliária e áreas relacionadas.
- Responder aos desafios contemporâneos, induzidos pela rápida evolução do mercado imobiliário português pela sua integração efetiva num mercado mais alargado como é o mercado europeu.

- Dotar os alunos de capacidades para prosseguirem o seu trabalho no campo da investigação e ou se candidatarem aos mais altos graus académicos.
- Desenvolver nos alunos capacidades de investigação de forma a permitir, facilitar e garantir a qualidade de atividades como a inovação, a pesquisa, o desenvolvimento de soluções perante os problemas do dia-a-dia do sector;
- Desenvolver nos alunos a capacidade de comunicação através do inglês técnico do imobiliário, de forma a conseguirem estabelecer um diálogo efetivo com pares internacionais ou a conseguirem interpretar corretamente comunicação escrita ou verbal em inglês, quer seja técnica, científica ou do negócio imobiliário;
- Desenvolver nos alunos capacidades de gestão de recursos humanos e equipas de forma a garantir um melhor e maior desempenho e produtividade das equipas de projeto, *stakeholders* ou interlocutores com quem lidam no dia-a-dia da sua atividade;
- Desenvolver nos alunos capacidades de negociação e inteligência emocional de forma a conseguirem responder de forma efetiva aos desafios, restrições e ambientes agressivos dos novos modelos de negócio e da complexidade da atividade imobiliária;
- Desenvolver nos alunos capacidades de empreendedorismo e consultoria imobiliária de forma conseguirem criar com sucesso novos negócios imobiliários, bem como, prestar serviços de consultoria e assessoria técnica e de negócio dentro do sector imobiliário;
- Desenvolver nos alunos capacidades de análise e entendimento profundo do novo paradigma de ‘cidades do futuro’ de forma a conhecer as tendências, as soluções de sustentabilidade, as movimentações demográficas, os novos hábitos do mundo urbano, para que assim possam responder assertivamente a este novo desafio;
- Desenvolver nos alunos capacidades práticas de aplicação efetiva do principal conhecimento técnico e científico do sector imobiliário, através da aplicação da teoria e da prática a um problema real da atividade imobiliária.

**FUNCIONAMENTO:** Pós-Laboral

**DIRETOR DO CURSO:** Professor Doutor João Gomes

**ACESSO A OUTROS CICLOS DE ESTUDO:** O grau de licenciado permite o prosseguimento de estudos pós-graduados, de acordo com o organograma do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizado pelo [NARIC](#) e apresentado na secção 8 do Suplemento ao Diploma.

**REGULAMENTO DE EXAMES, AVALIAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO:** A realização de exames e a avaliação seguem o definido nos [Estatutos](#) da ESAI e as [Normas Regulamentares da Licenciatura](#). Para informação sobre o sistema de classificação e qualificação, consulte neste catálogo a opção “Sistema de Créditos”.

## ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS

### 1.º Ano

<b>Cód.</b>	<b>Unidade Curricular</b>	<b>Tipo</b>	<b>ECTS</b>
1	Metodologia do Imobiliário	Semestral (1.º)	4,5
128	Métodos Quantitativos I	Semestral (1.º)	3,0
3	Introdução ao Direito	Semestral (1.º)	5,5
222	Avaliação Imobiliária I	Semestral (1.º)	5,5
224	TIC – Tecnologias da Informação e Comunicação	Semestral (1.º)	5,5
226	Introdução às Metodologias Científicas	Semestral (1.º)	3,0
6	Introdução à Economia	Semestral (1.º)	4,0
129	Métodos Quantitativos II	Semestral (2.º)	3,0
4	Tecnologia da Construção I	Semestral (2.º)	5,5
223	Avaliação Imobiliária II	Semestral (2.º)	5,5
131	Economia Urbana e Regional	Semestral (2.º)	5,0
7	Contabilidade	Semestral (2.º)	6,0
225	Inglês Aplicado ao Imobiliário	Semestral (2.º)	4,0

### 2.º Ano

<b>Cód.</b>	<b>Unidade Curricular</b>	<b>Tipo</b>	<b>ECTS</b>
132	Urbanismo I	Semestral (1.º)	4,0
10	Gestão Financeira	Semestral (1.º)	5,5
138	Gestão de Empresas	Semestral (1.º)	5,0
229	Gestão de Recursos Humanos, Equipas e Comunicação	Semestral (1.º)	3,0
15	Promoção Imobiliária I	Semestral (1.º)	5,0
140	Cálculo Financeiro	Semestral (1.º)	6,0
16	Tecnologia da Construção II	Semestral (1.º)	4,0
230	Negociação e Inteligência Emocional	Semestral (2.º)	3,0
133	Urbanismo II	Semestral (2.º)	4,0
231	Avaliação Imobiliária III	Semestral (2.º)	4,0
14	Imobiliário Comparado	Semestral (2.º)	5,0
227	Direito Imobiliário I	Semestral (2.º)	5,5
228	TII – Tecnologias da Informação para o Imobiliário	Semestral (2.º)	6,0

### 3.º Ano

Cód.	Unidade Curricular	Tipo	ECTS
17	Mediação Imobiliária	Semestral (1.º)	4,5
18	Promoção Imobiliária II	Semestral (1.º)	4,5
142	Princípios de Marketing	Semestral (1.º)	3,5
24	Fiscalidade	Semestral (1.º)	3,0
234	Gestão de Projeto	Semestral (1.º)	6,0
235	Cidades do Futuro	Semestral (1.º)	3,0
141	Promoção Imobiliária III	Semestral (2.º)	4,5
122	Marketing Imobiliário	Semestral (2.º)	3,5
26	Análise de Investimentos Imobiliários	Semestral (2.º)	5,5
22	Tecnologia da Construção III	Semestral (2.º)	4,0
232	Empreendedorismo e Consultoria Imobiliária	Semestral (2.º)	3,5
20	Direito Imobiliário II	Semestral (2.º)	3,5
233	Gestão de Fundos e Património Imobiliário	Semestral (2.º)	4,0
236	Projeto Método do Caso	Semestral (2.º)	7,0

INFORMAÇÃO ADICIONAL: <http://www.esai.pt/licenciaturas17.php>

### 3. MBA EM GESTÃO DE PROJETOS IMOBILIÁRIOS

**CÓDIGO DO CURSO: 530**

**ENQUADRAMENTO:**

O MBA em Gestão de Projetos Imobiliários conta com um reconhecido corpo docente e um programa avançado o qual abordará temas da maior importância para o momento económico atual, enfatizando o controlo rigoroso dos investimentos, em custo, em prazo e em qualidade, garantindo sustentabilidade do negócio e conduzindo à fidelização dos clientes e do mercado.

Este MBA tem um formato modular o qual incluirá desde simulações da gestão do negócio, modelos de estimação de custo e prazo, modelos de análise de risco, simulações de Monte Carlo, passando por temas como, a inteligência emocional, a comunicação efetiva, a gestão de equipas, a gestão de compras e fornecimentos.

Como objetivo final, este MBA prepara de forma efectiva todos os seus participantes para a certificação de gestão mais procurada em todo mundo – o PMP® ([Project Management Professional](#)) do [Project Management Institute](#), dotando-o de um conhecimento teórico, prático e de experiência consolidada para este novo desafio organizacional - a gestão por projetos.

Reconhecida como uma das ciências mais emergentes do último século, a gestão de projeto assume máxima expressão, numa economia caracterizada pela instabilidade, incerta e dominada por variáveis externas à organização. A nossa gestão enfrenta um período conturbado de incertezas com a consequente necessidade de repensar a forma de estar no mercado e a definição correta da estratégia do negócio. O sucesso passa, inevitavelmente, por sermos nós a gerir as leis que regem o mercado e a criar o nosso espaço de oferta, sendo mais competitivos, apresentando mais qualidade, mais inovação, apresentando soluções time-to-market para satisfazer as necessidades prementes do cliente. Só com este focus podemos ser líderes e “motores” do mercado.

Projeto significa mudança, evolução organizacional. É através de projetos que poderemos alcançar a liderança, pois são eles que conduzem consecução da estratégia organizacional duma empresa. É através da implementação de projetos que qualquer empresa operacionaliza a sua estratégia, e deles dependem o sucesso da organização no mercado.

É necessário fazer os projetos certos e geri-los bem, só assim alcançaremos a sustentabilidade e prosperidade do negócio. É este o desafio a que responde o presente MBA.

**QUALIFICAÇÃO:** MBA/Pós-Graduação

**NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO:** Nível 6 do EQF. Nível 5 do ISCED.

**DURAÇÃO:** 1 ano letivo (2 semestres, num total de 220 horas)

**ECTS:** 36,5

**CREDITAÇÃO DAS APRENDIZAGENS PRÉVIAS:** Consulte neste catálogo a opção “Creditação das Aprendizagens Prévias”.

**ACESSO A OUTROS CICLOS DE ESTUDOS:** Esta formação especializada/pós-graduação permite o prosseguimento de estudos de 2.º e 3.º ciclos, de acordo com o organograma do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizado pelo [NARIC](#).

#### **OBJETIVOS GERAIS:**

Proporcionar aos alunos uma visão multidisciplinar e integrada do ciclo de vida da gestão de um projeto, desde uma perspetiva de negócio até uma perspetiva técnica, social e humana.

Nesta visão, pretende-se transmitir aos alunos conhecimentos e ferramentas para que possam assumir a liderança de um projeto e o façam acontecer de forma previsível, garantindo os objetivos e a satisfação do cliente.

Para o efeito serão utilizadas as melhores práticas, técnicas e ferramentas compiladas em vários normativos, nomeadamente o reconhecido **PMBOK® Guide** e o **BABOK® Guide**, referências internacionais na análise de negócio e na gestão de um projecto. Como complemento utilizar-se-ão **Best Sellers** na área de **Gestão de Risco, Gestão de Recursos Humanos, Comunicação Efectiva e Inteligência Emocional**.

- ✓ Definir a estratégia de um investimento
- ✓ Simular qual a melhor configuração para o projeto
- ✓ Definir em rigor o âmbito e a qualidade do projeto
- ✓ Determinar um plano de projeto rigoroso
- ✓ Gerir durante o projeto os desvios de prazo e de orçamento
- ✓ Motivar e saber comunicar com as equipas e com o cliente
- ✓ Gerir emocionalmente as expectativas dos *stakeholders*
- ✓ Preparar-se para a Certificação Internacional Profissional do PMI®

#### **REQUISITOS DE ACESSO/DESTINATÁRIOS:**

Licenciados, todos aqueles que no seu percurso de estudo ou profissional necessitem de desenvolver competências específicas na Gestão de Projetos Imobiliários.

#### **METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO:**

- ✓ Metodologias expositivas para apresentação dos quadros teóricos de referência.
- ✓ Metodologias participativas com análise e resolução de exercícios de aplicação;
- ✓ Metodologias participativas com análise e discussão de casos de estudo;
- ✓ Metodologias experimentais com simulação de situações reais (role-play);
- ✓ Metodologias ativas com realização de trabalhos individuais;
- ✓ Metodologias ativas e colaborativas com realização de trabalhos de grupo.

#### **METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:**

Para cada módulo haverá realização de testes escritos e/ou trabalhos práticos conforme a indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 1 a 20 valores.

**REGULAMENTO DE EXAMES, AVALIAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO:** Consulte neste catálogo a opção “Regulamento de Exames, Avaliação e Classificação”.

#### **ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS:**

A estrutura curricular assenta em 6 grandes áreas de conhecimento desenvolvidas no primeiro semestre numa ótica essencialmente de gestão pública, e no segundo semestre de gestão privada.



Assim temos as áreas que procuram transmitir conhecimentos e ferramentas, cujos principais tópicos abordados em cada módulo encontram-se indicados na tabela abaixo, sendo esta uma descrição indicativa dos temas a serem desenvolvidos.

<b>Módulos 1.º Semestre</b>					
<b>Conteúdos</b>	<b><u>Cód:270</u></b> <b>Fundamentos da Gestão de Projeto</b>	<b><u>Cód: 271</u></b> <b>Prática de Gestão de Projetos Imobiliários</b>	<b><u>Cód: 272</u></b> <b>Técnicas de Gestão de Risco em Projetos Imobiliários</b>	<b><u>Cód:273</u></b> <b>Gestão da Qualidade em Projetos Imobiliários</b>	<b><u>Cód: 274</u></b> <b>Gestão de Compras e Contratos em Projetos Imobiliários</b>
	Origem da Gestão de Projeto  Objetivos de um projeto  Estruturas organizacionais  <i>Stakeholders</i> do projeto	Definição do Âmbito  Definição da WBS  Técnicas de Planeamento: PDM, RBS, ADE, Resource Leveling e Loading  Técnica EVM de Controlo do Projeto	Definição do Risco  Identificação e Levantamento dos Riscos  Análise Qualitativa dos Riscos  Análise Quantitativa	Definição da Qualidade do Processo e Produto  Planeamento da Qualidade  Garantia da Qualidade  Controlo da	Análise de Tipos de Contrato  Análise “ <i>Make or Buy</i> ”  Planeamento da Compra  Condução da Aquisição  Gestão de Contratos
<b>ECTS</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>

<b>Módulos 2.º Semestre</b>					
<b>Conteúdos</b>	<b><u>Cód: 275</u></b> <b>Liderança, Gestão de Equipas e Emoções</b>	<b><u>Cód: 276</u></b> <b>Técnicas Avançadas de Comunicação</b>	<b><u>Cód: 277</u></b> <b>Marketing de Projetos Imobiliários</b>	<b><u>Cód: 278</u></b> <b>Gestão de Negócio por Projetos Imobiliários</b>	<b><u>Cód: 279</u></b> <b>Preparação para a Certificação PMP® do PMI®</b>
	Estilos de Liderança  Princípios de Gestão e Desenvolvimento de Equipas  Técnicas de Inteligência Emocional	Definição de Comunicação Efetiva  Falar em Público  Técnicas de Negociação  Condução de Reuniões  Técnicas de Delegação e Supervisão	A Promoção do Projeto Imobiliário  Plano de Marketing do Projeto e do Produto  Análise do Contexto e do Mercado  A Configuração do Projeto Imobiliário	Análise da Configuração do Projeto  Técnicas de Macro  Estimação de Custos e Prazos  Análise Económico Financeira do Investimento  Indicadores de Decisão	Técnicas e Ferramentas de Iniciação  Técnicas e Ferramentas de Planeamento  Técnicas e Ferramentas de Execução  Técnicas e Ferramentas de Monitorização e Controlo  Técnicas e Ferramentas de Encerramento
<b>ECTS</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>

## 4. MBA EM REABILITAÇÃO, REGENERAÇÃO E REQUALIFICAÇÃO URBANA

**CÓDIGO DO CURSO: 510**

### **ENQUADRAMENTO:**

A ESAI é a única escola que se dedica exclusivamente ao ensino das atividades imobiliárias e da sua inter-relação com o conjunto de ciências associadas, e com atual situação de desenvolvimento territorial e económico do país, é evidente que a academia se questione e avance com respostas aos desafios atuais do sector imobiliário, e consequentemente, do desenvolvimento urbano e regional.

O sector imobiliário tem atualmente uma oportunidade única de se requalificar, e os seus atores principais de se “re-apresentarem” ao mercado como aqueles que transformaram um sector que deixou de ser eminentemente de construção para ser um sector que promove valor ao **criar ambientes urbanos de excelência**, e assim **assentar essencialmente na valorização de ativos patrimoniais**.

Aos clientes tradicionais que compravam apartamentos, temos hoje de incluir as instituições financeiras que atuam no mercado da transformação através do financiamento de projetos, mas também aquelas que gerem ativos durante o seu ciclo de vida como são os fundos de investimento e os fundos de pensões.

Por outro lado, os governos nacionais, regionais, municipais, têm hoje de responder a clientes (eleitores) cada vez mais exigentes tanto na criação, manutenção e animação do espaço público, como em gerir o património edificado de que são responsáveis.

Vivemos hoje uma competição entre cidades que procuram soluções para oferecer garantias de sustentabilidade (oferecer um futuro melhor à população, ao ambiente, aos investidores).

Para além de garantir saneamento e eletricidade, a população exige hoje a defesa da biodiversidade, de pegadas ecológicas, soluções de mobilidade verde, educação superior, emprego qualificado, participação pública, centros urbanos seguros, com vida de negócios, com vida comercial, com vida cultural, com vida de gente de todas as idades e de todas as classes sociais.

O mercado imobiliário sempre foi o motor económico das cidades, e em particular no nosso país, as cidades mais do que nova construção, necessitam de ser requalificadas, reabilitadas, (mais do que responder a mais do mesmo no sector da habitação).

É necessário **repensar e criar novos modelos de negócios** no seio das empresas promotoras, no seio das construtoras e mesmo das organizações de mediação e de avaliação, bem como das organizações públicas que garantem a qualidade final do espaço transformado.

É este o desafio a que responde o presente MBA em R3U, aproveitar a crise para desenvolver novos negócios e promover a qualidade de vida urbana.

**QUALIFICAÇÃO: MBA/Pós-Graduação**

**NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO:** Nível 6 do EQF. Nível 5 do ISCED.

**DURAÇÃO:** 1 ano letivo (2 semestres, num total de 252 horas)

**ECTS:** 42

**CREDITAÇÃO DAS APRENDIZAGENS PRÉVIAS:** Consulte neste catálogo a opção “Creditação das Aprendizagens Prévias”.

**ACESSO A OUTROS CICLOS DE ESTUDOS:** Esta formação especializada/pós-graduação permite o prosseguimento de estudos de 2.º e 3.º ciclos, de acordo com o organograma do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizado pelo [NARIC](#).

#### **OBJETIVOS GERAIS:**

Proporcionar aos alunos uma visão multidisciplinar, integrada no desenvolvimento urbano, e do papel do sector imobiliário em geral e da reabilitação urbana como motores da transformação das cidades atuais em cidades sustentáveis.

Nesta visão, pretende-se transmitir aos alunos conhecimentos e ferramentas para que possam ser melhores atores, no desenvolvimento e implementação de políticas urbanas, de valorização do património construído, mas também do património ambiental e social.

Procura-se ainda, através de um método de ensino particularmente assente em casos práticos, promover o empreendedorismo, tanto no sentido do desenvolvimento de organizações privadas com fins lucrativos, como de organizações orientadas para a defesa da causa pública, social e ambiental.

Considerando a complexidade do desenvolvimento do ambiente construído, na maior exigência em financiar projetos, dá-se particular atenção aos aspetos relacionados com a gestão financeira, bem como da análise de riscos, fundamental, para desenvolver soluções de financiamento.

- Promover Cidades Sustentáveis (atraentes para população, e para os investidores);
- Valorizar o património das cidades (nas óticas pública e privada)
- Desenvolver o empreendedorismo e novos negócios imobiliários
- Analisar riscos e oportunidades, desenvolver soluções de financiamento para projetos imobiliários.

#### **REQUISITOS DE ACESSO/DESTINATÁRIOS:**

Licenciados, todos aqueles que no seu percurso de estudo ou profissional necessitem de desenvolver competências específicas em Reabilitação, Regeneração e Requalificação Urbana.

#### **METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO:**

Sessões presenciais utilizando o método expositivo e os “estudos de casos”.

Complementarmente realizar-se-ão sessões temáticas.

#### **METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:**

Para cada módulo haverá realização de testes escritos e/ou trabalhos práticos conforme a indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 1 a 20 valores.

**REGULAMENTO DE EXAMES, AVALIAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO:** Consulte neste catálogo a opção “Regulamento de Exames, Avaliação e Classificação”.

### ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS:

A estrutura curricular assenta em 6 grandes áreas de conhecimento desenvolvidas no primeiro semestre numa ótica essencialmente de gestão pública, e no segundo semestre de gestão privada.

Assim temos as áreas que procuram transmitir conhecimentos e ferramentas, cujos principais tópicos abordados em cada módulo encontram-se indicados na tabela abaixo, sendo esta uma descrição indicativa dos temas a serem desenvolvidos.

Módulos 1.º Semestre						
Conteúdos	Área 1 Estratégia e montagem de negócios de R3U	Área 2 Gestão do Espaço e de Projetos	Área 3 Economia, Finanças e Investimentos	Área 4 Direito do Urbanismo, do Imobiliário e Reabilitação	Área 5 Avaliação e Gestão do Património	Área 6 Mercado e Marketing Territorial e Imobiliário
	<u>Cód: 200</u> Desenvolvimento Urbano e Regional Sustentável  DS = E3 SRU's SDM's	<u>Cód: 201</u> Gestão do Espaço Urbano e Espaço Público  Ordenamento do território Urbanismo Espaço público Arquitetura	<u>Cód: 202</u> Gestão Financeira das Organizações  Balanço Demonstração de Resultados Tesouraria	<u>Cód: 203</u> Direito do Urbanismo  Planos de pormenor PDM's Loteamentos Licenciamentos Requalificação	<u>Cód: 204</u> Avaliação de Ativos Imobiliários  Localização Métodos de avaliação	<u>Cód: 237</u> Estudos de Mercado  Facilitar o processo de tomada de decisão dentro da organização, fornecendo uma visão racional e desinteressada do projeto em análise
ECTS	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5

Módulos 2.º Semestre						
Conteúdos	Área 1 Estratégia e montagem de negócios de R3U	Área 2 Gestão do Espaço e de Projetos	Área 3 Economia, Finanças e Investimentos	Área 4 Direito do Urbanismo, do Imobiliário e Reabilitação	Área 5 Avaliação e Gestão do Património	Área 6 Mercado e Marketing Territorial e Imobiliário
	<u>Cód: 206</u> Montagem do Negócio de Reabilitação Urbana  Promoção de negócios de reabilitação urbana PPP's (parcerias publico privadas) PFI's (Project finance initiative)	<u>Cód: 207</u> Gestão do Projeto de Investimento e Reabilitação  Aquisição de ativos Licenciamento Planeamento Orçamentos Comercialização Financiamento	<u>Cód: 208</u> Análise de Investimentos Imobiliários  Modelos de investimento Principais indicadores Análise de risco Métodos de financiamento capitais próprios e capitais alheios	<u>Cód: 209</u> Direito do Imobiliário  CPCV's Escrituras Sociedades veículo Estatutos Parassociais Fundos de investimento imobiliário	<u>Cód: 210</u> Gestão do Património  Ciclo de vida Yield management Facilities management Asset management Asset development	<u>Cód: 238</u> Marketing Territorial  Marketing e Comunicação da Cidade Atração de investimento e Comercialização
ECTS	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5

## 5. MBA EM GESTÃO E PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

**CÓDIGO DO CURSO: 514**

### **ENQUADRAMENTO:**

Este MBA foi estruturado de forma a aprofundar os seus conhecimentos. Com uma Carga Horária de 307,5 horas, este MBA contém 18 unidades curriculares, nas quais irá desenvolver variadas competências e atingir todo o seu potencial de desempenho na área da Gestão e Promoção de Negócios Imobiliários.

**QUALIFICAÇÃO:** MBA/Pós-Graduação

**NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO:** Nível 6 do EQF. Nível 5 do ISCED.

**DURAÇÃO:** 1 ano letivo (2 semestres, num total de 307,5 horas)

**ECTS:** 51,25

**CREDITAÇÃO DAS APRENDIZAGENS PRÉVIAS:** Consulte neste catálogo “Creditação das Aprendizagens Prévias”.

**ACESSO A OUTROS CICLOS DE ESTUDOS:** Esta formação especializada/pós-graduação permite o prosseguimento de estudos de 2.º e 3.º ciclos, de acordo com o organograma do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizado pelo [NARIC](#).

### **OBJETIVOS GERAIS:**

Dotar os alunos de conhecimentos e consciência crítica sobre a teoria e a prática da Gestão e da Promoção Imobiliária, permitindo-lhes uma abordagem competente das questões emergentes do uso, afetação e gestão dos recursos Imobiliários.

Transmitir informação sobre os mecanismos Económicos, Financeiros, Sociais e Políticos que condicionam o mercado Imobiliário.

Proporcionar conhecimentos em todas as valências que compõem uma das atividades económicas mais transversais da nossa economia.

Desenvolver nos alunos a capacidade de aplicação da teoria à prática profissional. Inculcar o espírito empreendedor de Gestão, Liderança e de Trabalho em equipa, cada vez mais necessário em contextos de acrescida competitividade empresarial.

### **REQUISITOS DE ACESSO/DESTINATÁRIOS:**

Licenciados, todos aqueles que no seu percurso de estudo ou profissional necessitem de desenvolver competências específicas na Gestão e Promoção de Negócios Imobiliários.

### **METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO:**

Sessões presenciais utilizando o método expositivo e os “estudos de casos”.

Complementarmente realizar-se-ão sessões temáticas.

### **METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:**

Para cada módulo haverá realização de testes escritos/exames e/ou trabalhos práticos conforme a

indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 1 a 20 valores.

**REGULAMENTO DE EXAMES, AVALIAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO:** Consulte neste catálogo a opção “Regulamento de Exames, Avaliação e Classificação”.

### ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS:

O curso está estruturado em 18 módulos com carga horária variável entre 7,5 horas e 30 horas.

<b>1.º Semestre</b>			
<b>Cód</b>	<b>Módulos</b>	<b>Conteúdos</b>	<b>ECTS</b>
<b><u>247</u></b>	Economia do Imobiliário	A Economia do Imobiliário Conceitos básicos de Natureza Económica sobre o Mercado Imobiliário Breves considerações sobre a Análise do Mercado Imobiliário Aspetos macroeconómicos, demográficos e de economia urbana mais determinantes na oferta e procura imobiliária Fatores de localização das atividades e procura do Imobiliário Organização do espaço e infraestruturas Inter-relações entre o Mercado Imobiliário, o Mercado Financeiro e as Estruturas Macroeconómicas Estudos empíricos para o caso português	<b>2,5</b>
<b><u>119</u></b>	Fiscalidade do Imobiliário	Fiscalidade do Imobiliário e de veículos de investimento Imobiliário	<b>2,5</b>
<b><u>248</u></b>	Ética e Deontologia no Imobiliário	Enquadramento das normas internacionais Enquadrar e compreender as normas éticas imobiliárias numa perspetiva internacional: Código de Conduta do RICS Compreender, decidir e comunicar o que é "correto" Aplicação prática dos desafios éticos - Casos Práticos Aplicação prática das normas éticas do RICS - Casos práticos	<b>1,25</b>
<b><u>249</u></b>	Direito do Imobiliário e do Edificação	O Direito de Propriedade Os contratos obrigacionais mais utilizados no Setor Imobiliário A Reabilitação Urbana Direito do Urbanismo	<b>2,5</b>
<b><u>240</u></b>	Planeamento e Urbanismo Operacional	Evolução e problemáticas do planeamento e gestão do território Elementos morfológicos da cidade; O solo: multidimensionalidade, formação de valor, políticas e seus instrumentos; Enquadramento legal do ordenamento do território; Instrumentos de gestão territorial, com especial incidência nos planos municipais de ordenamento do território: conteúdos e análise de planos na ótica da gestão imobiliária; Conceitos, índices e parâmetros urbanísticos; Sistemas de execução de planos perequacionados; Enquadramento legal das operações urbanísticas, tipologia de operações e respetivos procedimentos de controle prévio;	<b>2,5</b>
<b><u>40</u></b>	Técnicas de Construção	A Arquitetura das Edificações/Projeto As exigências de Segurança, Habitabilidade e Economia Qualidade na Construção A Durabilidade e os custos Processo de Construção de Edifícios Os Elementos constituintes das Edificações/Edifícios Critérios gerais para a Reabilitação de Edifícios Habitacionais (EH) Patologia dos Edifícios e dos seus Materiais Anomalias Estruturais e Construtivas em EH	<b>2,5</b>
<b><u>114</u></b>	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	<b>5</b>
<b><u>250</u></b>	Instrumentos de Financiamento ao Imobiliário	Introdução à política de financiamento. Fontes de Financiamento de Longo Prazo Financiamento de longo prazo: Financiamento do Investimento no imobiliário/Leverage Financeiro Risco de Taxa de Juro O Imobiliário e os Mercados Financeiros	<b>2,5</b>

<b>2.º Semestre</b>			
<b>Cód</b>	<b>Módulos</b>	<b>Conteúdos</b>	<b>ECTS</b>
<b>112</b>	Princípios de Contabilidade Financeira	A evolução do papel do Gestor Financeiro Contabilidade como informação de gestão Principais demonstrações financeiras Princípios da Contabilidade Balanço Funcional Análise da Demonstração de Fluxos de Caixa Rácios Financeiros Rácios Económicos Rácios Económico-Financeiros Decomposição do Rácio da Rentabilidade dos Ativos Decomposição do Rácio de Rentabilidade dos Capitais Próprios	<b>3,75</b>
<b>251</b>	Research e Técnicos de Análise para Consultoria	Análise de Áreas de Influência; Gravity Model; Modelo dos Níveis de retenção; Modelo de Localização ou Estudo por Inquérito	<b>2,5</b>
<b>115</b>	Noções Gerais sobre Mercados de Valores Imobiliários e Fundos de Investimento	O sistema financeiro e o mercado de valores mobiliários Organismos de Investimento Coletivo Organismos de investimento imobiliário	<b>2,5</b>
<b>120</b>	Finanças do Imobiliário	A Temática do Risco nas Finanças Empresariais A Gestão dos Riscos Operacional e Financeiro Fontes de Financiamento ao dispor das Empresas Técnicas de Planeamento Financeiro Finanças e Tomada de Decisão Os Mercados Financeiros Conceitos de Cálculo Financeiro Análise e Avaliação de Obrigações Análise e Avaliação de Ações	<b>2,5</b>
<b>106</b>	Análise de Investimentos Imobiliários	Caracterização dos diferentes tipos de Investimento Imobiliário Metodologias e critérios de avaliação	<b>3,75</b>
<b>102</b>	Ambiente, Localização e Procura do Imobiliário	Ambiente Imobiliário Localização e Procura do Imobiliário O Futuro do Mercado Imobiliário	<b>2,5</b>
<b>25</b>	Gestão de Património Imobiliário	As diferentes formas de propriedade no imobiliário e os diferentes detentores de património imobiliário A Gestão de Ativos em Organismos de Investimento Coletivo Gestão de Carteiras de Ativos Imobiliários	<b>3,75</b>
<b>256</b>	Princípios de Facility Management	Introdução ao Facility Management As Ferramentas do Facility Management Gestão Integrada de Serviços e Patrimónios	<b>2,5</b>
<b>121</b>	Estratégia e Montagem de Projetos Imobiliários	Análise de casos de negócios imobiliários com características diferentes no que respeita, o volume de investimento, a complexidade, a maturidade, o tipo de produtos e os prazos de desenvolvimento.	<b>3,75</b>
<b>27</b>	Gestão de Edifícios e da Manutenção	O facility management e a gestão do património Gestão de património Serviços em edifícios Casos práticos Modelo de FM Modelos de reporting SLA' s - Service level agreements KPI' s - Key performance indicators Contratação de serviços de gestão de instalações Gestão integrada dos serviços de gestão de edifícios e instalações Ferramentas informáticas de apoio à gestão de edifícios	<b>2,5</b>

## 6. MBA EM AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA

**CÓDIGO DO CURSO:** 101

**ENQUADRAMENTO:**

Este MBA foi estruturado de forma a aprofundar os seus conhecimentos. Com uma Carga Horária de 307,5 horas, este MBA contém 19 unidades curriculares, nas quais irá desenvolver variadas competências e atingir todo o seu potencial de desempenho na área da Avaliação Imobiliária.

**QUALIFICAÇÃO:** MBA/Pós-Graduação

**NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO:** Nível 6 do EQF. Nível 5 do ISCED.

**DURAÇÃO:** 1 ano letivo (2 semestres, num total de 307,5 horas)

**ECTS:** 51,25

**CREDITAÇÃO DAS APRENDIZAGENS PRÉVIAS:** Consulte neste catálogo a opção “Creditação das Aprendizagens Prévias”.

**ACESSO A OUTROS CICLOS DE ESTUDOS:** Esta formação especializada/pós-graduação permite o prosseguimento de estudos de 2.º e 3.º ciclos, de acordo com o organograma do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizado pelo [NARIC](#).

**OBJETIVOS GERAIS:**

Transmitir conhecimentos técnicos aprofundados sobre Avaliação Imobiliária que permitam o rigor de abordagem a um mercado imobiliário cada vez mais complexo.

Abordar, de forma clara e precisa, disciplinas colaterais à Avaliação Imobiliária, mas essenciais à sua perfeita compreensão e cabal desempenho.

Colocar, num mercado em constante expansão, avaliadores imobiliários com formação académica adequada aos serviços que prestam.

Dotar os profissionais da banca, mediação imobiliária, fundos de investimento, construção civil e promoção imobiliária um conjunto de conhecimentos que lhes potencie o desempenho e consequente posicionamento estratégico no setor imobiliário.

**REQUISITOS DE ACESSO/DESTINATÁRIOS:**

Licenciados, todos aqueles que no seu percurso de estudo ou profissional necessitem de desenvolver competências específicas na área da Avaliação Imobiliária.

**METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO:**

Sessões presenciais utilizando o método expositivo e os “estudos de casos”.

Complementarmente realizar-se-ão sessões temáticas.

**METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:**

Para cada módulo haverá realização de testes escritos/exames e/ou trabalhos práticos conforme a



indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 1 a 20 valores.

**REGULAMENTO DE EXAMES, AVALIAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO:** Consulte neste catálogo a opção “Regulamento de Exames, Avaliação e Classificação”.

**ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS:**

O curso está estruturado em 19 módulos com carga horária variável entre 7,5 horas e 30 horas.

<b>1.º Semestre</b>			
<b>Cód</b>	<b>Módulos</b>	<b>Conteúdos</b>	<b>ECTS</b>
<b><u>247</u></b>	Economia do Imobiliário	A Economia do Imobiliário Conceitos básicos de Natureza Económica sobre o Mercado Imobiliário Breves considerações sobre a Análise do Mercado Imobiliário Aspetos macroeconómicos, demográficos e de economia urbana mais determinantes na oferta e procura imobiliária Fatores de localização das atividades e procura do Imobiliário Organização do espaço e infraestruturas Inter-relações entre o Mercado Imobiliário, o Mercado Financeiro e as Estruturas Macroeconómicas Estudos empíricos para o caso português	<b>2,5</b>
	Fiscalidade do Imobiliário	Fiscalidade do Imobiliário e de veículos de investimento Imobiliário	<b>2,5</b>
<b><u>248</u></b>	Ética e Deontologia no Imobiliário	Enquadramento das normas internacionais Enquadrar e compreender as normas éticas imobiliárias numa perspetiva internacional: Código de Conduta do RICS Compreender, decidir e comunicar o que é "correto" Aplicação prática dos desafios éticos Casos Práticos Aplicação prática das normas éticas do RICS - Casos práticos	<b>1,25</b>
<b><u>249</u></b>	Direito do Imobiliário e do Edificação	O Direito de Propriedade Os contratos obrigacionais mais utilizados no Setor Imobiliário A Reabilitação Urbana Direito do Urbanismo	<b>2,5</b>
<b><u>240</u></b>	Planeamento e Urbanismo Operacional	Evolução e problemáticas do planeamento e gestão do território Elementos morfológicos da cidade; O solo: multidimensionalidade, formação de valor, políticas e seus instrumentos; Enquadramento legal do ordenamento do território; Instrumentos de gestão territorial, com especial incidência nos planos municipais de ordenamento do território: conteúdos e análise de planos na ótica da gestão imobiliária; Conceitos, índices e parâmetros urbanísticos; Sistemas de execução de planos perequacionados; Enquadramento legal das operações urbanísticas, tipologia de operações e respetivos procedimentos de controle prévio;	<b>2,5</b>
<b><u>40</u></b>	Técnicas de Construção	A Arquitetura das Edificações Projeto As exigências de Segurança, Habitabilidade e Economia Qualidade na Construção A Durabilidade e os custos Processo de Construção de Edifícios Os Elementos constituintes das Edificações Edifícios Critérios gerais para a Reabilitação de Edifícios Habitacionais (EH) Patologia dos Edifícios e dos seus Materiais Anomalias Estruturais e Construtivas em EH	<b>2,5</b>
<b><u>114</u></b>	Métodos Tradicionais de Avaliação	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	<b>5</b>

	Imobiliária		
<b>250</b>	Instrumentos de Financiamento ao Imobiliário	Introdução à política de financiamento. Fontes de Financiamento de Longo Prazo Financiamento de longo prazo: Financiamento do Investimento no imobiliário/Leverage Financeiro Risco de Taxa de Juro O Imobiliário e os Mercados Financeiros	<b>2,5</b>

<b>2.º Semestre</b>			
<b>Cód</b>	<b>Módulos</b>	<b>Conteúdos</b>	<b>ECTS</b>
<b>112</b>	Princípios de Contabilidade Financeira	A evolução do papel do Gestor Financeiro Contabilidade como informação de gestão Principais demonstrações financeiras Princípios da Contabilidade Balanço Funcional Análise da Demonstração de Fluxos de Caixa Rácios Financeiros Rácios Económicos Rácios Económico-Financeiros Decomposição do Rácio da Rentabilidade dos Ativos Decomposição do Rácio de Rentabilidade dos Capitais Próprios	<b>3,75</b>
	Research e Técnicos de Análise para Consultoria	Análise de Áreas de Influência; Gravity Model; Modelo dos Níveis de retenção; Modelo de Localização ou Estudo por Inquérito	<b>2,5</b>
<b>115</b>	Noções Gerais sobre Mercados de Valores Imobiliários e Fundos de Investimento	O sistema financeiro e o mercado de valores mobiliários Organismos de Investimento Coletivo Organismos de investimento imobiliário	<b>2,5</b>
<b>120</b>	Finanças do Imobiliário	A Temática do Risco nas Finanças Empresariais A Gestão dos Riscos Operacional e Financeiro Fontes de Financiamento ao dispor das Empresas Técnicas de Planeamento Financeiro Finanças e Tomada de Decisão Os Mercados Financeiros Conceitos de Cálculo Financeiro Análise e Avaliação de Obrigações Análise e Avaliação de Ações	<b>2,5</b>
<b>106</b>	Análise de Investimentos Imobiliários	Caracterização dos diferentes tipos de Investimento Imobiliário Metodologias e critérios de avaliação	<b>3,75</b>
<b>252</b>	Sistemas de Perequação no Planeamento Urbano	Enquadramento legal dos sistemas de execução de planos perequacionados; Contratos de urbanização: direitos e obrigações emergentes de planos perequacionados e formas de obrigação Aspetos registrais da propriedade relacionados com a execução de planos municipais de ordenamento do território e sua execução perequacionada; Análise de planos municipais de ordenamento do território com mecanismos de perequação; Resolução de exercícios e aspetos práticos de operações urbanísticas.	<b>2,5</b>
<b>187</b>	Avaliações Fiscais	Enquadramento fiscal/conceito geral de prédio para efeitos fiscais Conceito fiscal de Prédio Rústico, Prédio Urbano e Prédio Misto Conceito de Terreno para Construção e Prédios urbano do Tipo 11 outros 11 Avaliação fiscal imobiliária Organismos de avaliação e suas competências Meios de reação dos proprietários à fixação do valor patrimonial tributário	<b>2,5</b>

		Efeitos do valor patrimonial tributário na esfera tributária dos proprietários	
<b><u>245</u></b>	Modelos Avançados de Avaliação Imobiliária	<p>Conceitos estatísticos e económicos relacionados com a avaliação imobiliária</p> <p>Métodos de avaliação baseados em procedimentos estatísticos</p> <p>Valor provável de mercado</p> <p>Análise de regressão (Caso prático)</p> <p>Avaliação de variáveis marginais</p> <p>Avaliação usando a simulação de Monte Carlo</p>	<b>3,75</b>
<b><u>253</u></b>	Avaliação de Imóveis Turísticos	<p>Avaliação de Hotéis e outros Imóveis Congéneres</p> <p>Conceitos sobre a Propriedade Imobiliária e o Edificado na Criação de Valor ou como Gerador de Rendimentos Efetivos</p> <p>A Criação de Valor no Imobiliário (conceitos de valor, "goodwill", "worth")</p> <p>Metodologias de Avaliação Económica</p> <p>Crítérios de Decisão do Investidor</p> <p>A Conta de Exploração do Imóvel (CEI)</p> <p>A Técnica do Múltiplo de Preço Médio do Quarto</p> <p>REVPAR e outros indicadores</p> <p>O Processo de Avaliação Imobiliária</p> <p>A Aplicação da CEI na Avaliação Imobiliária</p> <p>Aplicação em outras situações</p>	<b>2,5</b>
<b><u>254</u></b>	Avaliação de Património Histórico e Público	Avaliação de Património Histórico e Público	<b>1,25</b>
<b><u>255</u></b>	Standards e Org. Internacionais de Avaliação Imobiliária	<p>A questão do "Justo Valor" na Avaliação Imobiliária</p> <p>A Avaliação de Ativos Imobiliários</p> <p>O processo de Harmonização das Avaliações Imobiliárias</p> <p>A Avaliação de Ativos para Relatórios Financeiros</p>	<b>2,5</b>

## 7. MBA EM GESTÃO IMOBILIÁRIA E DE RESORTS TURÍSTICOS

**CÓDIGO DO CURSO:** 535

### **ENQUADRAMENTO:**

Este MBA foi estruturado de forma a aprofundar os seus conhecimentos. Com uma Carga Horária de 300 horas, este MBA contém 13 unidades curriculares, nas quais irá desenvolver variadas competências e atingir todo o seu potencial de desempenho na área da Gestão Imobiliária e de Resorts Turísticos.

**QUALIFICAÇÃO:** MBA/Pós-Graduação

**NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO:** Nível 6 do EQF. Nível 5 do ISCED.

**DURAÇÃO:** 1 ano letivo (2 semestres, num total de 300 horas)

**ECTS:** 62,5

**CREDITAÇÃO DAS APRENDIZAGENS PRÉVIAS:** Consulte neste catálogo a opção “Creditação das Aprendizagens Prévias”.

**ACESSO A OUTROS CICLOS DE ESTUDOS:** Esta formação especializada/pós-graduação permite o prosseguimento de estudos de 2.º e 3.º ciclos, de acordo com o organograma do Sistema de Ensino Superior Português, disponibilizado pelo [NARIC](#).

### **OBJETIVOS GERAIS:**

Transmitir os principais conceitos que atualmente estão subjacentes ao estudo do fenómeno turístico, nomeadamente os associados à caracterização da oferta e da procura turística, bem como das respetivas incidências geográficas.

Desenvolver competências relevantes para conhecer e refletir sobre as relações entre o processo de planeamento e transformação do território e as atividades de Gestão Imobiliária.

Desenvolver competências relevantes para o entendimento dos empreendimentos do tipo "resort" enquanto unidades territoriais e conjunto articulados de edifícios, na perspetiva do gestor/decisor de empresas imobiliárias e turísticas, sensibilizando para os aspetos da conceção e gestão destes empreendimentos turísticos, os stakeholders que irão participar em decisões da sua localização, definição de programas, tipologias, infraestruturas e equipamentos.

Desenvolver competências no domínio da gestão financeira aplicada ao universo da gestão hoteleira.

Desenvolver competências no domínio das principais ferramentas e utensílios de gestão de operações em contexto de resort turístico, tendo em vista o quadro estratégico da atividade hoteleira contexto do empreendimento.

Adquirir conhecimentos avançados sobre o quadro normativo do objeto do negócio e do mercado imobiliário numa perspetiva de Direito Comparado.

Dotar os alunos dos principais conceitos de facility management e como os mesmos podem ser aplicados à gestão corrente de instalações.

Proporcionar aos alunos o contato com as principais ferramentas e utensílios de gestão de operações em contexto de resort turístico, tendo em vista o quadro estratégico da atividade hoteleira contexto do empreendimento.

Perceber as intersecções entre os Mercados Imobiliários e Turísticos, nomeadamente através da análise de modelos de investimento comuns.

Perceber as noções, princípios, metodologias e ferramentas fundamentais de gestão de espaços, infraestruturas e equipamentos em contexto de resort.

Sensibilizar e capacitar os alunos para um uso eficaz dos sistemas de informação e dos canais online para a gestão, promoção e comercialização de empreendimentos turísticos.

Desenvolver o potencial de Liderança dos participantes, fornecendo estratégias, técnicas e instrumentos para desenvolver a compreensão dos próprios comportamentos e estilo de liderança, refletir sobre o papel do líder numa empresa do setor, alinhar as pessoas com a estratégia da empresa, maximizar a performance das pessoas através da compreensão do comportamento humano em organizações e desenvolver a confiança e o empowerment.

#### REQUISITOS DE ACESSO/DESTINATÁRIOS:

Licenciados, todos aqueles que no seu percurso de estudo ou profissional necessitem de desenvolver competências específicas na área de Gestão Imobiliária e de Resorts Turísticos.

#### METODOLOGIAS DE FORMAÇÃO:

Componentes teóricas e práticas. Assegurar a transmissão fundamentada de conteúdos e saberes pertinentes para os objetivos estabelecidos, complementada pelas leituras bibliográficas recomendadas, através das seguintes estratégias: exploração de diapositivos, interação com os estudantes, em debates e discussões sobre as temáticas desenvolvidas, análise e interpretação estatística e de mapas, e aprofundamento da análise suportada pela bibliografia.

Acompanhamento/ tutoria da investigação empírica desenvolvida pelos alunos.

#### METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO:

Para cada módulo haverá realização de testes escritos e/ou trabalhos práticos conforme a indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 1 a 20 valores.

**REGULAMENTO DE EXAMES, AVALIAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO:** Consulte neste catálogo a opção “Regulamento de Exames, Avaliação e Classificação”.

#### ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS:

O curso está estruturado em 13 módulos com carga horária variável entre 12 horas e 24 horas.

1.º Semestre			
Cód.	Módulos	Conteúdos	ECTS
257	Mercados Turísticos	Conceitos, definições e indicadores da procura turística O sistema das estatísticas de Turismo O comportamento dos consumidores e os aspetos determinantes da procura As grandes tendências do turismo internacional A oferta turística O turismo e as novas tecnologias de informação e comunicação O mercado turístico	5
	Planeamento e Ordenamento do Território	Elementos sobre história das cidades, elementos morfológicos, conceitos e métricas base do urbanismo; Características e processo de planeamento e gestão do território, seu enquadramento geral: jurídico, organização e funcionamento da administração pública	5

<b>258</b>		Tipos e implicações das políticas de solos, planeamento territorial e operações urbanísticas no desenvolvimento territorial e na geração e distribuição de mais-valias fundiárias Execução perequativa de planos municipais de ordenamento do território: o desafio da justa repartição de benefícios e encargos que resultam dos planos municipais de ordenamento do território Reabilitação e revitalização urbana: conceção, instrumentos e operacionalização de estratégias Elementos sobre operações urbanísticas, tipologia, procedimentos gerais de controle administrativo Identificação de potencialidades, condicionantes, benefícios, encargos e riscos emergentes de planos municipais de ordenamento do território para o estudo da viabilidade de operações urbanísticas e modelos de negócio imobiliário (método do caso de estudo)	
<b>259</b>	Layout e Arquitetura de Resorts	A questão da Gestão de Projeto Localização, IGT, Avaliação Ambiental e Edificabilidade Programas funcionais Esquema geral da organização de um Resort A hotelaria nos Resorts e as outras formas/ tipologias de Alojamento turístico Espaços comuns de público e equipamentos de animação autónoma Espaços de serviço e áreas técnicas Caso de Estudo: Apresentação de projetos	<b>5</b>
<b>261</b>	Gestão Financeiro em Hotelaria	Introdução a Gestão Financeira no contexto da atividade hoteleira Conceitos fundamentais para a Gestão Financeira Mapas fundamentais e sua análise Auditorias Internas	<b>5</b>
<b>263</b>	Marketing e Comercialização de Resorts	Turismo e Hotelaria e sua envolvente contextual Turismo e Hotelaria e sua envolvente transaccional Tendências no Marketing Estratégico de Resorts Turísticos Tendências no Marketing Management e Comercialização de Resorts Turísticos	<b>5</b>
<b>262</b>	Fiscalidade e Direito Imobiliário e Construção	Direitos reais e Real Estate: os Direitos Reais e os interesses legalmente protegidos sobre coisas imóveis enquanto objeto do negócio Imobiliário O princípio da liberdade contratual e os Contratos típicos em especial como meio de diferenciação da oferta de produtos Imobiliários turísticos Fiscalidade do Imobiliário e de veículos de investimento Imobiliário	<b>5</b>

<b>2.º Semestre</b>			
<b>Cód.</b>	<b>Módulos</b>	<b>Conteúdos</b>	<b>ECTS</b>
<b>260</b>	Gestão de Instalações e Manutenção em Resorts Turísticos	O Facility Management e a Gestão do Património Gestão de Património Serviços em edifícios Casos práticos Modelo de FM 6. Modelos de reporting SLA' s - Service level agreements KPI' s - Key performance indicators Contratação de serviços de Gestão de edifícios Gestão integrada dos serviços de Gestão de edifícios Ferramentas informáticas de apoio à Gestão de edifícios Gestão de espaços	<b>5</b>

		Gestão de projetos e obras	
<b>264</b>	Avaliação e Sistemas de Financiamento de Investimentos Imobiliários	<p>Introdução aos conceitos básicos operacionais da Avaliação Imobiliária</p> <p>Aspetos teóricos e práticos dos métodos correntes de Avaliação Imobiliária</p> <p>A Criação de Valor no Imobiliário (conceitos de valor, "goodwill", "worth")</p> <p>Metodologias de Avaliação Económica. Critérios de Decisão do Investidor</p> <p>A Conta de Exploração do Imóvel (CEI)</p> <p>O Processo de Avaliação Imobiliária</p> <p>A Aplicação da CEI na Avaliação Imobiliária</p> <p>Aplicação da Metodologia na Avaliação de Imóveis e empreendimentos Turísticos</p> <p>Modelos de Financiamento e o seu impacto na CEI</p> <p>Aplicação em outras Situações</p>	<b>5</b>
<b>265</b>	Gestão de Operações Hoteleiras	<p>Hotel</p> <p>Estrutura e gestão do departamento de Alojamentos</p> <p>Avaliação das operações de alojamento</p>	<b>5</b>
<b>266</b>	Mercado e Investimento Imobiliário	<p>Desenvolvimento do Mercado Imobiliário em Portugal</p> <p>Poder Político e Atividades Imobiliárias</p> <p>Principais segmentos do mercado Imobiliário</p> <p>Principais profissões do Imobiliário</p> <p>O Imobiliário como fator de competitividade internacional</p>	<b>5</b>
<b>267</b>	Animação de Resorts Imobiliários	<p>Espaços, equipamentos e infraestruturas em resorts</p> <p>Tipologias e Arquitetura de espaços animação</p> <p>Gestão de equipamentos e infraestruturas de animação e lazer</p> <p>Equipamentos e infraestruturas especiais</p> <p>Organização e Gestão de eventos</p>	<b>5</b>
<b>268</b>	Sistemas Informáticos e e-Business em empreendimentos turísticos	<p>Introdução: As TIC' s no Contexto da Atividade Turística/Hoteleira</p> <p>e-Marketing no Negócio Turístico/Hoteleiro</p> <p>e-Business / e-Commerce</p> <p>Tecnologias e Sistemas de Informação em Hotelaria</p> <p>Análise Inteligente de Dados (AID)</p> <p>Gestão de TSIC em Hotelaria</p>	<b>5</b>
<b>269</b>	Liderança	<p>Liderança, hospitalidade e turismo - desafios</p> <p>Gestão e liderança - as funções e o papel do líder no séc. XXI</p> <p>Princípios e estilos de liderança</p> <p>A motivação dos trabalhadores</p> <p>Delegação e empowerment</p>	<b>2,5</b>

## 8. GENERAL INFORMATION FOR STUDENTS

### LIVING COST

Generally speaking, the cost of living in Portugal can be considered to be lower when compared with most of E.U. countries.

As an estimate, a student in Lisbon will need somewhere between 450€ and 600€ per month for accommodation, food, study material and other basic expenses.

### WITHDRAWALS AND TRANSACTING MONEY

Portugal has a national inter-bank network of ATMs (Automatic Teller Machines). "Multibanco" terminals are distributed among shopping centres, petrol stations, shopping areas and in the street near to banks. Apart from providing cash withdrawals of up to €400 per day, other services are available, including bank transfers, bank statements, public and private services payments, purchase train tickets and even purchase of tickets for public events like football matches or shows.

The ATMs can be used with a wide variety of international credit and debit cards. (For further information contact your bank).

You can also open a bank account, in most banks, as long as you intend to stay for more than 3 months. To open the account, you will need to present identification as well as a tax number. Students don't pay tax in Portugal, but all persons are issued with a tax number anyway. To receive the tax number, you must go to the Direção Geral dos Impostos (i.e. the tax office) located in the [Loja do Cidadão](#) (the Citizen's Service Bureau).

### ACCOMMODATION

ESAI does not provide accommodation, but as DDRI plays a key role in mobility student's integration, which includes support for obtaining housing, can provide information and help in this process.

Surrounding the school, there are several offers of accommodation where students can find rooms or homes at various prices, as well as information from other students who want to find roommates/homes.

Mobility Students may also find accommodation information through the following links:

- [Lisbon Apartment](#)
- [Minha Casa em Lisboa](#)
- [Alfama Pátio](#)
- [Erasmus Lisboa](#)

### MEALS AND PORTUGUESE CUISINE

ESAI has a canteen / bar where all students can have a full meal for 5€ or snack.

If students choose for an apartments or a house they can cook their own meals. Supermarkets in Portugal have an international nature, featuring a wide range of products at an affordable price.

Mediterranean ingredients like olive oil, garlic, onions, lemons and bay leaves have an essential role in seasoning the main dishes. Oriental spices, like pepper and spicy are also used to seasoning.

The meat is often seasoned with spices or infused with wine, accompanied by potatoes, rice and vegetables.

North sea cod is a very characteristic dish.

Soups can be light and nutritious with vegetables and pulses, or made in a heavier country style with broad beans, kidney beans, chick peas or rice.



## MEDICAL FACILITIES

### Public Health Clinics

Public Health Clinics (“Centro de Saúde”) are part of the National Health System in order to provide general healthcare for general public. In case of sudden illness you should go to the permanent attendance service (SAP), or to the nearest Hospital in case of a life threatening situation or serious illness.

### Payments and healthcare insurance

**Healthcare must always be paid for, either directly by the patient or by a health insurance policy. Students must ensure that they have an adequate health insurance policy.**

### Cartão Europeu de Seguro de Doença (CESD) - European Health Insurance Card (EHIC)

The European Health Insurance Card of (EHIC) allows an insured or person covered by a social security system of one of the 28 Member States of the European Union, Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland, to obtain from public providers medical assistance during their temporary stay in any of those States.

It is a unique model card, common across the European Union, Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland, free and designed to simplify the identification of the holder and the institution that is financially responsible for the costs of health.

**Healthcare** is provided to holders of the EHIC in the same way that the beneficiaries of the social security system of the country where they are, which means that **healthcare can sometimes be** subject to payment of user fees (non-refundable).

More information about EHIC [here](#)

### Social Security System

Many students can benefit from the international agreements in which Portugal participates in order to gain access to the Portuguese Social Security System, and through it to the National Health System, particularly within the framework of the following:

- At multilateral level, the Community Regulations on Social Security, number 1408/71 and number. 574/72, which include the member states of the European Union as well as Iceland, Liechtenstein, Norway, which are part of the European Economic Area, as well as Switzerland.
- At bilateral level, the conventions / agreements celebrated with Andorra, Argentina, Australia, Brazil, Cape Verde, Canada, USA, Guinea-Bissau, Morocco, Venezuela and Uruguay.

For further information about these conventions and agreements, students should contact the social security services in their home country before travelling to Portugal.

### Pharmacies

Most pharmacies in Lisbon are open during the week from 09:00am to 01:00pm and from 03:00pm to 07h00pm. On Saturday from 09:00am to 01:00pm. They are closed on Saturday afternoon and on Sunday.

Pharmacies which are located in shopping centers are open from 10:00 am to 11:00pm every day. Special 24-hour **Pharmacies** are available by pharmacies on a rotation basis. The contacts of which pharmacies are on weekend and night duty is provided in local newspapers, listed in the front windows of all pharmacies and [on-line](#).

### Vaccination

Portuguese Ministry of Health highly recommends that all citizens must be vaccinated against tetanus, with a maximum lapse of ten years between doses.

## FACILITIES FOR STUDENTS WITH SPECIAL NEEDS

ESAI is equipped to take in students with physical disabilities, as his required by law of all Public and Private Education Services in Portugal.

ESAI ground floor has toilets and a classroom (auditorium), for users with special mobility needs.

## INSURANCE

All ESAI students have a valid school insurance in Portugal and abroad for learning activities.

Foreign students in mobility should have an equal valid insurance in Portugal, that they can get personally or from their higher education institution.

Students coming to ESAI must make sure that they are covered by either there Institutions insurance policy or by an insurance, taken on by themselves, before departing their country.

## FINANCIAL SUPPORT AND SCHOLARSHIPS

ESAI has in her mission to improve educational chances of success of students through the provision of services, financial support and social benefits as follows:

- ✓ Allocation of scholarships to students in an unfavorable economic situation (order No. 22840/2009 of 15 October, the Ministry of Science, Technology and Higher Education) See [DGES website](#)
- ✓ Students who prove themselves in a difficult economic situation will benefit from special access to reprographic services
- ✓ Discounts for former students in the frequency of new courses

Financial support for Mobility students is funded by the E.U. and students should apply for it at their home Institution.

## STUDENTS SUPPORT OFFICES

ESAI has several structures to support their students and foreign students in mobility:

- ✓ Social Action Services <http://esai.pt/social.php>
- ✓ Psychological Support Office – A Protocol with a specialized clinic call "Psychological Space"
- ✓ Support for integration into labor market and Vocational Guidance
- ✓ Development Department and International Relations (DDRI) whose mission is to promote internationally ESAI and to design, implement, support, monitor and coordinate international strategy. This department is also responsible for providing all the necessary support to mobility students. [http://www.esai.pt/International\\_department.php](http://www.esai.pt/International_department.php)

## STUDY FACILITIES

There are within the Institution several structures which support the activities of the students:

- Auditorium

ESAI auditorium has a capacity of approximately 100 people, offering both a noble and sophisticated environment, which makes it ideal for conferences (national and international) and specialization seminars, as well as for presentations or other learning activities.

- Computer lab/Student Computer Work Room

ESAI has a computer lab which contains 27 computers (all with internet connection), providing to all its students an additional source of potential knowledge.

- Library/Media Library/Documentation Center

Designed to disseminate and make available all existing documentary and informational resources necessary to scientific and cultural development. It offers scientific quality information services and is available to the entire school community. Among its services, it stands out for providing:

- ✓ Access to scientific database
- ✓ Dissemination of information
- ✓ Acquisition of bibliographical material
- ✓ Loan books
- ✓ Bibliographic information
- ✓ Access to basic subscribed data, free access databases, trials, newspapers and periodicals online, as well as other features.

It has a capacity for 16 people, have a personal computer and WI-FI network.

- Study Room/Resource Room

ESAI has a room whose use is exclusively for students, ensuring thus a placeholder, in which the study, reflection, or even the debate of ideas by students will find themselves protected from the noise and potential outbreaks of distraction otherwise could hypothetically occur. This is an area of work / study with access to all the features that the institution available to students through its WiFi network. This room has capacity for 44 students.

- Centro de Investigação Científica da Construção e do Imobiliário - CICCOTI (Scientific Research Centre of Construction and Real Estate)

This Center is oriented to promote and support research and study in specific areas of Real Estate. Its mission is to promote the results from studies conducted as part of research projects which it includes debates, seminars, conferences and training sessions, in addition to providing specialized services within the area of research. CICCOTI is the only national research unit that adopts exclusively as objects of study, those who affect directly the real estate, especially those that are related to the following themes: real estate rating, real estate taxes, construction and public works (especially from a management point of view of investment and environmental sustainability), territory management and real estate management.

Research, innovate and develop new work methods which are useful to the community and to professionals it has been a guided line to the evolution and consolidation of CICCOTI. There has been more than fifty research projects designed in the center, developed by researchers, teachers, outside professionals and students.

- Copy center - which provides a reprographic support.
- Free Wifi network in all school

## INTERNATIONAL PROGRAMS

Acting in a specific area where development of knowledge and science in general, in Portugal, is insufficient, ESAI has always seek to establish partnerships and protocols with national and international institutions and entities.

ESAI has always seek to establish partnerships and protocols with national and international institutions and entities.

With these partnerships ESAI has pursue to develop and stimulate a scientific mass through a strategy that promotes research in the field, visible thought articles, books and publications, through the participation in both national and international research networks, through the organization and

participation in scientific meetings, exchange of teachers and students, research activity and research training, among others.

In this context, ESAI works with the following international partners:

- Universidade Miguel Hernandez
- Universidade de Alicante
- Universidade de Salford
- Faculdade Católica de Ciências Econômicas da Bahia, (FACCEBA)
- Escola Superior da Gallaecia (ESG-IDS)
- Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL)
- Fontys Hogeschool Management, Economics and Law
- El Consorcio Axencia para a Calidade do Sistema Universitario de Galicia (ACSUG)
- Universidade de Madrid
- CRS (Council of Residential Specialists, EUA)
- Academia BAI
- TEGoVA (*The European Group of Valuers Associations*)
- ATASA (Association of Valuation Companies of Spain)
- Madrid University – we are working on a joint MBA in Real Estate Appraisal, with a double degree and certified by RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).

National partners (among others):

- Câmara Municipal de Lisboa
- INCI-Instituto da Construção e do Imobiliário
- RICS Portugal, Royal Institution of Chartered Surveyors in Portugal
- Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE)
- Instituto Superior de Tecnologias Avançadas (ISTEC)
- Universidade de Aveiro (In which ESAI teachers are integrated on a 3rd Cycle degree and in the research center)
- Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril (ESHTE) e o Instituto Politécnico de Bragança (working on a joint MBA)
- Several Professionals Associations.

## PRACTICAL INFORMATION FOR STUDENTS

In the context of mobility programs, through its Development Department and International Relations (Departamento de Desenvolvimento e Relações Internacionais - DDRI), ESAI seeks to expand its partnerships network, so that mobility becomes more appealing to the academic community.

Under the Erasmus program, there are appropriate mechanisms to encourage and ensure the recognition of ECTS, skills and experiences of mobility.

Moreover, within the philosophy of the Erasmus program, ESAI seeks to develop ways to support and internal instruments that establish protocol procedures and help the process of credit and recognition of skills of all mobility participants.

In the context of international cooperation and mobility agreements, student's mobility is established carrying out the guidelines of the HEI partners, the conditions mobility and mutual recognition of credits and skills.

### Students from other HEI (Incoming Students):

ESAI accepts students from any Institution with which it has a valid Bilateral Agreement and a learning agreement for each mobility student. The learning agreement establishes the courses units/modules that the student will attend during their period of mobility in ESAI.

Please check into this Course Catalogue and study programs for all the information on the curricula and courses available.

### Incoming Applications:

To apply for an Erasmus period at ESAI you should consult the Erasmus Office in your own University in order to get information on the administrative procedures necessary.

Students should make sure they have a Learning Agreement approved by their home university and that it arrives at our Development Department and International Relations before the deadline expires.

The first Semester begins in late September and the Second in February, generally all applications must be in until the end of June the latest.

There will be a welcoming session organized early September and late January to aid students with all the administrative details and doubts.

For further information please contact [DDRI](#)

\* **Note** if you are thinking of applying for a **training** period, administrative procedures should be started as soon as possible as our Coordinators will have to evaluate your request and decide if it is possible or not. You should be aware that all documents should be handed in until the end of June for students coming in the 1st semester or for the whole academic year, and until the end of October for students coming in the 2nd semester only.

### **Important Procedures:**

#### Before your mobility

- Student Application Form
- Learning Agreement (you should use the form provided by your home university)

#### Upon your arrival at ESAI

- Certificate of Arrival (you can use the form of your home university)
- Proof of identity (National Identification Card or Passport)
- 1 photo 3.5 x 4.5cm
- Application Form (original)
- Learning Agreement (original)
- Transcript of Records from your home university (original)
- Certificate of B1 Level Portuguese Knowledge (Original)

#### Prior to your departure

- Certificate of Period of Stay (you can use the form of your home university)
- Transcript of Records stating all the results achieved during the mobility period

Students coming to ESAI within the scope of the Erasmus program should know that they will be subject to the same Academic Rules as all our students in what concerns their academic activities.

### Important Forms/Regulations

- [Student Application Form](#)
- [Learning Agreement for Studies](#)
- [Extension Studies Period Request](#)
- [Transcript of Records](#)
- [Training Application Form](#)
- [Learning Agreement for Traineeships](#)
- [Mobility Regulation for Incoming Students](#)

#### ESAI Students (Outgoing Students):

ESAI Students in the 1<sup>st</sup> cycle degree (2nd or 2rd curriculum) may apply for a mobility period (for a semester or an academic year) for studies or training. ESAI has partnerships with institutions, schools, universities and other entities which provide students mobility for attending courses or internships.

#### Outgoing Applications

For further information see page <http://www.esai.pt>

### **LANGUAGE POLICY**

When submitting an application for an international exchange, "Outgoing" students and Teachers are required to convey information on their language knowledge and proficiency. In selection of applicants is take into account their language skills.

In the application stage, the Erasmus Coordinator through DDRI advise students and staff, for the acquisition of the necessary language skills for mobility.

Are carried out briefings where DDRI informs about: the Course units/modules and the language in which they are taught, as well as the language requirements of the partner institutions. In these briefings is also provided information and support related to visas, insurance, European Card of Health Insurance (EHIC), accommodation guides and other support (part of this material is provided by the international institution host).

Regarding to English language, ESAI 1st cycle Degree has a course unit/module of English Applied to Real Estate. As well, some of the investigation and bibliographic support required for the 1st cycle Degree is in English, so, generally Students and Teachers are familiar with the language.

Nevertheless, in order to prepare participants for mobility and to further develop languages skills, it's being organized a partnership with a languages specialized institution so student and teacher can develop language courses at a more affordable price. Further Language Courses at the host institution are also recommended.

Incoming Students/Teachers are also required to convey information on their language knowledge and proficiency.

Even though, as said, ESAI 1st cycle Degree has a course unit/module of English Applied to Real Estate and some of the investigation and bibliographic support required is in English, the official language of all courses in ESAI is Portuguese.

So ESAI promotes a Portuguese Language Course with assigned ECTS. This course, no academic degree assigned, will be available at the beginning of each semester and mobility participants (non-Portuguese nationality) will be stimulated to attend the Course in order to help them in their academic integration, but also in the daily routine.

Despite attend this course, is being developed a partnership with a specialized institution in languages so students/Teachers incoming and outgoing can enjoy a improvement course in the required language. For the incoming will be the Portuguese, for outgoing will be language required at the host institution.

This partnership will allow the frequency to a more affordable price of a language course, which may be complementary or not to the courses offered by ESAI.

Mobility participants can also take advantage of the online linguistic support provide from the Erasmus+ programme via the [Erasmus+ Online Linguistic Support \(OLS\)](#).

In addition to support the level language improvement, ESAI will provide a set of support instruments related to: the city of Lisbon, local Marvila, information about accommodation, food, medical services, scholarships or other support, services, facilities and equipment, communications and transport, among others.

## PORTUGUESE LANGUAGE COURSE

### Target Group

Mobility participants and other foreign students and citizens, aged 16 and over, for whom Portuguese is a foreign language.

### Duration

The entire Portuguese language course (4 Levels) lasts **60 hours**, will give the A1/A2/B1/B2 level and will award Students **4 ECTS**.

Even though, the course is divided by levels so Students can attend each level separately (each level award Students 1 ECTS).

Courses will start in the end of September/beginning of October 2017 (for those students arriving in the first semester) and in the end of February/beginning of March 2018 (for those arriving in the second semester). Each course has 6 teaching hours per week (2 x 3hrs per week).

**Please note:** Enrolment in each level does not imply prior enrolment in previous level, as long the student demonstrate to have the knowledge required to the previous level.

### Reference Levels of Learning

The proficiency levels are organized according to the CEFR (Common European Framework of Reference for Languages).

## LEVEL A1 BEGINNERS COURSE (BREAKTHROUGH)

### Curso de Iniciação à Língua Portuguesa - Level A1 (Beginners Course - Breakthrough)

User is able to understand and use familiar everyday expressions and very basic phrases aimed at the satisfaction of needs of a concrete type. Can introduce him/herself and others and can ask and answer questions about personal details such as where he/she lives, people he/she knows and things he/she

has. Can interact in a simple way provided the other person talks slowly and clearly and is prepared to help.

#### PREREQUISITES --

#### COURSE UNIT AIMS

- Understand and use familiar everyday expressions and very basic phrases in order to satisfy concrete needs.
- Introduce oneself and others and be able to ask and answer questions about personal details such as, for example, where you live, people you know and things you have.
- Communicate in a simple way if the other person talks slowly and clearly and if he is prepared to help.

**WEEKLY HOURS:** 15 hours

**TIMETABLES:** Saturday's or a schedule day a week (morning or afternoon). The course follows the official school calendar of the institution. Each level has lessons of 3 hours, one time a week.

#### EVALUATION

Students are assessed on the basis of their participation in the course sessions, written and oral assessments and a final exam. At the end of the course, students receive a certificate indicating the proficiency level attained and their final classification. In order to obtain a certificate with a final classification, students have to attend a minimum of 75% of the sessions.

#### COURSE UNIT CONTENTS

Vocabulary	Portuguese Culture	Grammar
1. Introductions. 2. Nationalities / Countries. 3. Professions. 4. Formal and informal forms of treatment. 5. Family. 6. Colours. 7. Time. 8. Meals. 9. Daily routine. 10. The house. 11. Days of the week, months, seasons. 12. Holiday seasons. 13. Shopping. 14. Clothes. 15. Leisure. 16. Public places. 17. Spatial orientation.	1. History 2. Cinema 3. Music 4. Traditions 5. Famous people 6. Lifestyles	1. Affirmative and negative sentences. 2. Numerals. 3. Adjective agreement with the noun. 4. Formation of feminine and plural. 5. Differences in use between <i>ser</i> and <i>estar</i> . 6. Present indicative of regular and irregular verbs. 7. Past simple of regular and irregular verbs. 8. The periphrastic conjugations: - <i>estar a</i> + infinitive; - <i>ir</i> + infinitive; - <i>haver de</i> + infinitive. 9. Prepositions of movement, place and time. 10. Personal, possessive, demonstrative, interrogative and indefinite pronouns. 11. Adverbs of place. 12. Conjugation of reflexive pronouns. 13. Placement of personal pronouns.

#### ACTIVITIES

Oral comprehension, production and interaction	Written comprehension, production and interaction
Use simple sentences to describe people, objects and places. Give and request simple instructions Identify essential information in simple oral exchanges. Understand simple questions, requests and instructions. Listen to texts in order to complete a fill-in-the gap task.	Read very simple texts using appropriate intonation. Understand the gist of simple texts. Understand specific information in a text. Explain the meaning of basic vocabulary and expressions.



Describe simple facts and events. Understand simple information conveyed orally.	Write short simple personal letters. Reply to a simple letter or e-mail. Answer a simple questionnaire. Fill in simple forms with simple personal details. Write simple sentences about oneself and one's family and friends. Write short, basic texts narrating everyday events. Write short descriptions of real or imaginary people.
---	---

#### COURSE MATERIALS

- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – Caderno de exercícios 1*. Lisboa. Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – CD áudio 1*. Lisboa. Lisboa. Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – Livro do aluno 1*. Lisboa. Lidel.
- 📖 ROSA, Leonel Melo (2004) *Vamos Lá Começar! - Exercícios de vocabulário*. Lidel.
- 📖 ROSA, Leonel Melo (2011) *Vamos Lá Começar!- Explicações e Exercícios de Gramática*. Lidel.
- 📖 ARRUDA, Lígia (2014) *Gramática de Português para Estrangeiros*. Porto Editora.
- 📖 COIMBRA, Olga & LEITE, Isabel (2011) *Gramática Activa 1*. Lidel

## LEVEL A2 ELEMENTAR COURSE (WAYSTAGE)

### Curso Elementar de Língua Portuguesa - Level A2 (Elementar Course - Waystage)

User is able to understand sentences and frequently used expressions related to areas of most immediate relevance (e.g. very basic personal and family information, shopping, local geography, employment). Can communicate in basic routine tasks requiring a simple and direct exchange of information on familiar and routine matters. Can describe in simple terms aspects of his/her background, immediate environment and discuss subjects in areas of common interest.

#### PREREQUISITES A1

##### COURSE UNIT AIMS

- Understand sentences and frequently used expressions related to immediate priority areas (e.g., personal and family information, shopping, local geography).
- Communicate to perform simple and routine tasks requiring a basic and direct exchange of information on familiar topics.
- Describe, in simple terms, one's background, environment and matters related with areas of immediate need.

**WEEKLY HOURS:** 15 hours

**TIMETABLES:** Saturday's or a schedule day a week (morning or afternoon). The course follows the official school calendar of the institution. Each level has lessons of 3 hours, one time a week.

#### EVALUATION

Students are assessed on the basis of their participation in the course sessions, written and oral assessments and a final exam. At the end of the course, students receive a certificate indicating the proficiency level attained and their final classification. In order to obtain a certificate with a final classification, students have to attend a minimum of 75% of the sessions.

#### COURSE UNIT CONTENTS

Vocabulary	Portuguese Culture	Grammar
1. Personal identification and characterisation. 2. Outdoor activities.	1. Regions. 2. Cities. 3. Portuguese famous people.	1. Consolidation of grammatical contents previously taught. 2. Imperfect indicative of regular and

3. Physical descriptions. 4. Services. 5. Useful objects. 6. Cinema, theatre and music. 7. The weather. 8. Superstitions. 9. Gastronomy. 10. Sports. 11. Holiday seasons. 12. Health.	4. Historical aspects. 5. Social aspects. 6. Festivities. 7. Traditions. 8. Legends. 9. Music. 10. Literature. 11. Proverbs, idioms, riddles and rhymes.	irregular verbs. 3. Future indicative. 4. The periphrastic conjugations: - <i>ir</i> + infinitive; - <i>haver de</i> + infinitive. 5. The verb <i>haver</i> . 6. The verb form <i>há</i> with time value versus <i>desde</i> . 7. Direct and indirect object pronouns and their placement. 8. Auxiliary verbs. 9. Personal pronouns governed by prepositions. 10. The degrees of adjectives and adverbs. 11. Feminine and plural names and adjectives (special cases). 12. Accentuation rules.
--	---	--

#### ACTIVITIES

Oral comprehension, production and interaction	Written comprehension, production and interaction
Understand questions, requests, instructions, advice and warnings. Speak audibly and clearly, using appropriate intonation and rhythm. Exchange information, ask questions and give answers about routine situations related to areas of personal or social relevance. Request explanations and clarifications. Interact with a minimum degree of fluency, conveying ideas and opinions on familiar topics. Report facts, activities and events. Describe people, animals, objects, places and concrete or abstract pictures. Describe personal tastes and preferences using simple language.	Find specific information in simple written texts. Understand simple everyday written materials. Explain the meaning of simple words / expressions. Write very simple personal letters and letters of complaint. Reply to a letter or email. Fill in a simple personal questionnaire. Understand the topic and main points of short simple texts. Write simple biographical texts. Write texts about personal experiences. Write narrative texts including descriptions where relevant.

#### COURSE MATERIALS

- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – Caderno de exercícios 1*. Lisboa. Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – CD áudio 1*. Lisboa. Lisboa. Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – Livro do aluno 1*. Lisboa. Lidel.
- 📖 ROSA, Leonel Melo (2004) *Vamos Lá Começar! - Exercícios de vocabulário*. Lidel.
- 📖 ROSA, Leonel Melo (2011) *Vamos Lá Começar! - Explicações e Exercícios de Gramática*. Lidel.
- 📖 ARRUDA, Lígia (2014) *Gramática de Português para Estrangeiros*. Porto Editora.
- 📖 COIMBRA, Olga & LEITE, Isabel (2011) *Gramática Activa 1*. Lidel

### LEVEL B1 INTERMEDIATE COURSE (THRESHOLD)

**Curso Intermédio de Língua Portuguesa** - Level B1 (Intermediate Course - Threshold)  
User is able to understand the main points of clear standard input on familiar matters regularly encountered in work, school, leisure, etc. Can deal with most situations likely to arise whilst travelling in an area where the language is spoken. Can produce simple connected text on topics which are familiar or

of personal interest. Can describe experiences and events, dreams, hopes and ambitions and briefly give reasons and explanations for opinions and plans.

**PRÉ-REQUISITOS: A2**

**OBJETIVOS GERAIS**

- Compreender as questões principais numa conversa ou num texto, quando é usada uma linguagem clara e estandardizada e os assuntos são familiares (trabalho, escola, lazer).
- Produzir um discurso simples e coerente sobre assuntos familiares ou de interesse pessoal.
- Descrever experiências, acontecimentos, sonhos e ambições, bem como expor, de forma breve, razões e justificações para uma opinião ou um projeto.

**CARGA HORÁRIA:** 15 horas

**FUNCIONAMENTO:** 1 dia durante a semana ou aos sábados (3 horas)

**AValiação**

Os alunos são avaliados por observação direta da sua participação, testes orais/escritos e exame final. No final do curso é emitido um certificado de frequência ou aproveitamento. Para obter um certificado de aproveitamento o aluno tem que assistir no mínimo a 75% do total das aulas e ter avaliação positiva.

**CONTEÚDOS**

Léxico	Cultura Portuguesa	Gramática
1. Alimentação 2. Família 3. Quotidiano 4. Saúde 5. Lazer 6. Viagens e Turismo 7. Estado do Tempo 8. Emprego 9. Serviços 10. Questões sociais e atualidade	1. Tradições 2. Personalidades 3. Modo de vida 4. História	1. Indicativo <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisão dos tempos simples</li> <li>• Pretérito Perfeito Composto</li> <li>• Pretérito Mais que Perfeito Composto</li> <li>• Futuro Imperfeito</li> </ul> 2. Imperativo 3. Condicional 4. Infinitivo Pessoal e Impessoal 5. Discurso Indireto 6. Voz Passiva 7. Pronomes <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pessoais (complemento direto/indireto - consolidação)</li> <li>• Indefinidos</li> <li>• Relativos</li> </ul>

**ATIVIDADES**

Compreensão, produção e interação Oral	Compreensão, produção e interação escrita
Descrever imagens e locais Descrever situações passadas, presentes e futuras Dar e pedir instruções Marcar uma consulta por telefone Interagir em diversos contextos (restaurante, loja de roupa, farmácia, polícia, CTT, ...) Defender um ponto de vista Relatar o sentido geral de notícias, artigos de jornais e crónicas sobre acontecimentos da atualidade Realizar debates	Redigir textos sobre diversos temas Redigir textos argumentativos, narrativos e descritivos Redigir cartas pessoais, de reclamação ou candidatura a emprego Responder a um anúncio de emprego Elaborar um CV Responder a uma carta ou <i>email</i> Responder a um questionário Preencher um formulário Ler textos expressivamente Interpretar textos Explicar sentidos de palavras / expressões

#### BIBLIOGRAFIA

- 📖 COIMBRA, Isabel e Olga Mata Coimbra (2011) *Gramática Ativa 1*. (Níveis A1/A2/B1). 3ª ed. Versão Portuguesa (Segundo o Novo Acordo Ortográfico). Lisboa: Lidel.
- 📖 LEMOS, Helena (2011) *Praticar Português*. (Nível Intermediário, B1 e B2). Lisboa: Lidel
- 📖 LEMOS, Helena (2013) *Português em Direto*. (Nível Intermediário, B1 e B2). Lisboa: Lidel
- 📖 OLIVEIRA, Carla e Luísa Coelho (2007). *Gramática Aplicada*. (Níveis Inicial e Elementar A1, A2 e B1). Lisboa: Texto Editores.
- 📖 TAVARES, Ana (2011) *Português XXI*. Livro do aluno 2 (com CD Áudio). Nível A2. Lisboa: Lidel.

## LEVEL B2 UPPER INTERMEDIATE COURSE (VANTAGE)

### Curso Intermediário Alto de Língua Portuguesa - Level B2 (Upper Intermediate Course - Vantage)

User is able to understand the main ideas of complex text on both concrete and abstract topics, including technical discussions in his/her field of specialisation. Can interact with a degree of fluency and spontaneity allowing regular interaction with native speakers without strain for either party. Can produce clear, detailed text on a wide range of subjects and explain a viewpoint on a topical issue giving the advantages and disadvantages of various options.

#### PRÉ-REQUISITOS: B1

#### OBJETIVOS GERAIS

- Compreender as ideias principais em textos complexos sobre diversos assuntos, incluindo discussões técnicas na sua área de especialidade.
- Comunicar com um certo grau de espontaneidade e de à-vontade com falantes nativos do português, sem tensão de parte a parte.
- Expressar-se de modo claro e pormenorizado sobre uma grande variedade de temas e explicar um ponto de vista sobre um tema da atualidade, expondo as vantagens e os inconvenientes das várias possibilidades.

**CARGA HORÁRIA:** 15 horas

**FUNIONAMENTO:** 1 dia durante a semana ou aos sábados (3 horas)

#### AVALIAÇÃO

Os alunos são avaliados por observação direta da sua participação, testes orais/escritos e exame final. No final do curso é emitido um certificado de frequência ou aproveitamento. Para obter um certificado de aproveitamento o aluno tem que assistir no mínimo a 75% do total das aulas e ter avaliação positiva.

#### CONTEÚDOS

Léxico	Cultura Portuguesa	Gramática
1. Alimentação 2. Família 3. Quotidiano 4. Percurso de vida 5. Lazer 6. Viagens 7. Alojamento 8. Turismo 9. Emprego 10. Serviços 11. Ciência 12. Tecnologia 13. Expressões idiomáticas 14. Provérbios	1. Literatura 2. História 3. Cinema 4. Música 5. Tradições 6. Personalidades 7. Superstições 8. Modo de vida	1. Conjuntivo <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presente</li> <li>• Futuro</li> <li>• Pretérito imperfeito</li> <li>• Pretérito perfeito composto</li> <li>• Pretérito mais-que-perfeito composto</li> <li>• Futuro composto</li> </ul> 2. Indicativo vs. Conjuntivo 3. Gerúndio 4. Regência verbal

## ATIVIDADES

Compreensão, produção e interação Oral	Compreensão, produção e interação escrita
<p>Descrever imagens, locais e situações</p> <p>Dar e pedir instruções</p> <p>Defender um ponto de vista</p> <p>Refutar ou concordar com uma opinião apresentada</p> <p>Ouvir textos para completamento de lacunas</p> <p>Ouvir textos para retenção de ideias e informação</p> <p>Realizar debates</p> <p>Realizar entrevistas</p>	<p>Redigir notícias</p> <p>Redigir textos argumentativos, narrativos e descritivos.</p> <p>Redigir textos para fins específicos (publicidade, instruções, etc)</p> <p>Ler textos expressivamente</p> <p>Ler textos para retenção de ideias e informação</p> <p>Interpretar textos</p> <p>Explicar sentidos de palavras / expressões</p> <p>Redigir cartas pessoais, de reclamação ou candidatura a emprego.</p> <p>Responder a uma carta ou <i>email</i>.</p> <p>Responder a um questionário</p>

## BIBLIOGRAFIA

- 📖 COIMBRA, Isabel e Olga Mata Coimbra (2012) Gramática ativa 2. (Níveis B2+/B2/C1). 3ª ed. revista e aumentada. Lisboa: Lidel.
- 📖 ROSA, Leonel Melo (2011) Vamos lá continuar! Explicações e exercícios de gramática e vocabulário. Níveis intermédio e avançado. Níveis B1, B2 e C1. 2ª edição revista. Lisboa: Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana (2011) Português XXI. Livro do aluno 3 (com CD Áudio). Nível B1. Lisboa: Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana e Hermínia Malcata (2004) A actualidade em português. Edição revista. Lisboa: Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana e Marina Tavares (2012) Avançar em português. Nível B2 (Inclui CD áudio). Lisboa: Lidel.

## Candidates Level

Candidates level will be assessed by the Application Form.

During the first sessions, the teacher will be able to reevaluate the knowledge of the students and place them in a more adjust level.

## Timetables

Saturday's or a schedule day a week (morning or afternoon). The course follows the official school calendar of the institution. Each level has lessons of 3 hours, one time a week.

## Certificate

A certificate will be issued at the end of each level course mentioning the characterization of the level and the final mark to all students who attended the course assiduously and achieve the objectives proposed. In some cases it will only be emitted a simple frequency certificate.

To get a certificate with a final mark and the correspondent ECTS, the student has to attend, at least, 75% of the lessons.

The ECTS will appear on the Transcript of Records at the end of Students stay.

## ECTS credits

Students who conclude the entire course will be awarded 4 ECTS credits.

To those Students who successfully conclude each level will be awarded 1 ECTS credits by level.

In order to award ECTS, Students must attend at least 75% of total teaching hours and meet all assessment requirements.

\* Please note that only university students or graduates can be awarded ECTS credits.

## Fee

The registration fee (non-refundable and non-transferable) is:

- Per course level: € 250,00
- Per the anual course (4 levels) prompt payment, with a 10% discount: € 900

The registration fee must be paid earlier September 2017.

Please note: Apart from the institution fee, students may also be required to pay school insurance in the amount of € 10,00 if they haven't paid it yet.

## Application Procedure and Payment

The application is made by filling an Application Form. This form will have to be delivered or sent to: ESAI, DDRI

Portuguese Language Courses

Praça Eduardo Mondlane, 7C - Marvila 1950-104 Lisboa, Portugal

E-mail: [esai@esai.pt](mailto:esai@esai.pt)

In order to confirm your intention to participate in the course it will be ask to make a payment of the required fee (€ 100,00) for Pre-enrolment.

The full registration for the course will only be done after your arrival and upon payment of the remaining value.

Payment must be made at Administration Services or bank transfer (IBAN) PT50 0033-0000-45377427314-05. In the case of bank transfer, Students should send us copy of the transfer receipt to our e-mail ([esai@esai.pt](mailto:esai@esai.pt)) mentioning your name and the course or level chosen.

**Note:** The department office will not do any kind of reimbursements.

## INTERNSHIPS

ESAI has a Support Office to integration and Guidance of Students into labor market.

This Office aims to bring students and alumni close to labor market, by promoting job and internship ads offered by partner employers.

In addition to promote offers, this Office is also dedicated to support students in the process of applying for a job or for an internship.

ESAI has a web page dedicated to promote jobs and training offers <http://www.esai.pt/ofertas.php>.

Once a month, in their institutional Newsletter, ESAI also presents the existing offers.

For Mobility Students it's possible, upon request and depending on the area of work desired, to have internships managed through our network of contacts.

In general these requests have to be made until the end until June for students coming in the 1st semester or for the whole academic year, and until the end of October for students coming in the 2nd semester only.

## SPORTS FACILITIES AND LEISURE ACTIVITIES

Although ESAI doesn't have sports and leisure facilities, the location of the school (in Lisbon) allows access to a wide range of equipment, sports and leisure activities, mainly those provide and organized by the Município de Lisboa (Câmara Municipal de Lisboa).

For further information please check:

[Sport Facilities](#) | [Leisure Activities](#)

## CONTACTS AND ACCESS TO ESAI:

Praça Eduardo Mondlane, 7 C  
1950-104 Lisboa

**BUS:**

**755** From **Sete Rios** (    ) to **Poço Do Bispo**

Coordenadas GPS:  
N: 38°44'37.23" W:  
9°06'48.69"

**759** From **Restauradores** (    ) to **estação do Oriente** (    )

**749** From **Estação de Entrecampos**(    ) to **ISEL** (  )

Telefone:+351 21 83 67 010

Fax :+351 21 83 67 019

Telemóvel:

+351 93 93 02 190

+351 91 68 82 890

+351 93 85 31 274

## OTHER INFORMATIONS: TRANSPORTATION

Lisbon Public Transportation:

[Carris](#) (Buses, Trams & Funiculars)

Here is the official and up-to-date [map on the Carris website](#) also there are 'spider' maps of areas where many routes intersect. Note that there are separate maps for daytime and night-time bus networks.

[Metro](#)

Lisbon's Metro is the quickest way to travel to some areas and there are four lines. All lines operate from 06:30am to 01:00am every day. The metro is the least expensive.

More information about the network can be found on the [Metropolitano de Lisboa website](#). Note that the ticket costs an extra 50 cents but can be recharged - don't throw it away!

**Train**

Lisbon has several train stations and a network that serves national, regional, suburban and urban areas. Check [CP official site](#) for more information and to purchase tickets. Also for the trains that cross the river to the southern suburbs see <http://www.fertagus.pt>

**Boat**

Because of its location along the river Tejo, Lisbon has three fluvial stations (also serving the Bus and Metro networks) connecting the city to other places located in the southern margin of the river, like Cacilhas, Seixal and Montijo among others. The "Cacilheiro" is another symbolical mean of transportation of Lisbon's Metropolitan area. You can check out schedules, ticket prices on the [Transtejo-Soflusa official website](#)

Fares and Passes

Please consult the previous website provided for the updates prices.

There are a variety of passes available which reduce those costs considerably. Be aware that a rechargeable card can only hold one type of ticket at one time. When empty, it can be reloaded with any different tariff. Every traveller requires a ticket, they cannot be shared if traveling together. Passes can be purchased at any Metro station and in some post office branches.

The 'zapping' pass stores cash value on a rechargeable card. It does not expire with time. Zapping tickets are purchased in the same way as the others already mentioned.



## OTHER INFORMATIONS: COMMUNICATIONS

**Telephones:** landline telephone service

[Meo](#) | [NOS](#) | [Vodafone](#)

Information required:

Full name | Address | Passport details/Identity Card details | Proof of Address (Utility bills and/or Residency Card) | Tax Number (NIF or CIF) | IBAN

Billing: Whichever telephone company is used for the service, charges for the line rental are on a monthly basis. Bills are sent out monthly and can be paid in the following ways:

Via the ATM Multibanco system | At the Post Office (Correios) | By direct debit

Note: In Portugal telephone calls are cheaper off-peak from 21:00-09:00 and on weekends.

To call out of Portugal dial the country code and the client number 00 +

To call into Portugal dial country code followed by the Portuguese number 00351 +

Emergencies: call 112

**Mobile Telephone:**

[MEO](#) | [NOS](#) | [Vodafone](#)

Mobile telephones are offered on contract and as pay-as-you-go. It is possible to sign up at a mobile providers' shop or online. For pay-as-you-go services only personal details (name and address) are required; for a contract the following is necessary:

Passport details/Identity Card details | Proof of Address (Utility bills and/or Residency Card) | Tax Number (NIF or CIF) | IBAN | Telephone details | Fill out a form and/or a member of staff will enter the details into a computer data base

A phonecard with a reference number is issued when a phone is purchased.

Pay-as-you-go telephones can be topped up directly from a bank account at the ATM Multibanco system.

Select Telemóveis and then one of the three companies MEO, NOS, or Vodafone

Select Carregamento Cartões

Key in the Multibanco Reference Number (Referencia Multibanco) on the phonecard card (the one without the 91/93/96 prefix)

Key in the quantity to be credited in Euros (Montante)

Press Confirmar (Confirm)

Credit can also be added on a mobile telephone via the telephone with Multibanco Telecarga by dialling 1255 on the mobile and following the instructions and keying in the same information as when using a Multibanco ATM machine.

It is also possible to put credit on a mobile phone at one of the many mobile phone shops which accept cash and payment via Multibanco direct debit cards.

**Internet:**

Fibre Optic, ADSL broadband, cable and wireless Internet brands

[NOS](#) | [Meo](#) | [Vodafone](#) | [Cabovisão](#)

[MEO WiFi](#) and [NOS WiFi](#) are wireless Internet services. They have a lot of Hotspots in key places such as business centres, hotels, conference and congress centres, shopping centres and airports allowing access online.



To subscribe to an Internet service in Portugal it is necessary to fill out a subscription form (Formulário de Adesão) and sign a contract. The client is given a username and password.

Internet companies require all of the following documents:

Full name | Address | Passport details/Identity Card details | Proof of Address (Utility bills and/or Residency Card) | Tax Number (NIF or CIF) | Telephone contact

Internet service contracts may be cancelled by sending a letter or email to the company providing: Full Name | User Name | ADSL telephone number | Tax Number | Address | Telephone contact