

STUDY PROGRAMS



This Program may change, please always consult our Services.

1. ABOUT ESAI	2
A. MISSION AND GOALS:	2
B. ESAI RESEARCH	2
C. ESAI STRUCTURE:	3
D. ESAI COURSES ACCESS REQUIREMENTS	4
E. CREDITING PREVIOUS LEARNING	4
F. EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION	4
G. REGISTRATION AND ENROLLMENT	4
H. ECTS GUIDE/ CREDIT SYSTEM	5
I. STUDY PROGRAMS	6
J. CONTACTS	6
2. BACHELOR’S DEGREE (1ST CYCLE) IN REAL ESTATE MANAGEMENT	7
3. MBA’S	11
A. REAL ESTATE PROJECT MANAGEMENT MBA	11
B. URBAN REHABILITATION, REGENERATION AND REQUALIFICATION MBA	14
C. REAL ESTATE BUSINESS MANAGEMENT AND PROMOTION MBA	16
D. REAL ESTATE APPRAISAL MBA	19
E. REAL ESTATE AND RESORTS MANAGEMENT MBA	23
2. GENERAL INFORMATION FOR STUDENTS	26

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 creation, development and transmission center of science and culture that pursue:

- ✓ Higher education in 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^a Julie Lefebvre

TECHNICAL-SCIENTIFIC COUNCIL (CONSELHO TÉCNICO-CIENTÍFICO)

President (Presidente): Dr. Vítor Reis

Vice-President (Vice-Presidente): Prof. ^a 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

Students

CONSULTIVE COUNCIL (CONSELHO CONSULTIVO)

President: Doutor Manuel Coelho da Silva

Dr. Vítor Reis

Dr.^a Julie Lefebvre

Prof. Doutor João Gomes

Dr. Paulo Jorge Dinis Gouveia

APP II, Presidente da Direção

APFIPP, Membro da Direção

APEGAC, Presidente

ASAVAL, Presidente

APEMIP, Presidente

AHP, Presidente

APAE, Presidente

IMPIC, Presidente

Turismo de Portugal, Presidente

CML, Pelouro Habitação e Desenvolvimento Local

RICS Portugal, Presidente

DISCIPLINARY COMMITTEE (COMISSÃO DISCIPLINAR)

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

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

Dr^a Julie Lefebvre

EXTERNAL EVALUATION COMMITTEE (COMISSÃO DE AVALIAÇÃO EXTERNA)

Dr. Manuel Coelho da Silva

Prof. Doutor Gabriel Malagueta Feio

Prof. Doutora Maria Manuel Baptista

Dr. Pedro Jorge Braumann

Dr. Paulo Monteiro

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: 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 available are: 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](#) and [Regulamentos dos Regimes de Acesso](#).

MBA's access is made via Internet or through direct application at ESAI's administrative services.

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).

For a quick and efficient integration of the student in their new training plan, certified training and professional experience crediting processes 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](#).

MBA's examinations, tests and evaluation follows the [Regulamento da Formação](#) and the Study Program of each course.

G. REGISTRATION AND ENROLLMENT

The registration and enrollment at ESAI courses are made annually via Internet or at 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 the page [DDRI](#)

MBA's applications and enrollment is made via Internet or through direct application at ESAI's administrative services, according to the [Regulamento da Formação](#) and [calendars](#).

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 each the study program 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 Guide/Credit System](#)

I. STUDY PROGRAMS

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: 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.

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

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 09:30 am to 09:30 pm

Telephone: +351 21 83 67 010 | Fax : +351 21 83 67 019 | Email: esai@esai.pt

ERASMUS Coordinator: Dr. Vitor Reis: vitorreis@esai.pt

Development Department and International Relations (DDRI): Cristel Ferra: cristelferra@esai.pt

DDRI 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. BACHELOR'S DEGREE (1ST CYCLE) IN REAL ESTATE MANAGEMENT

COURSE CODE: 1

FRAMEWORK:

The concept of Real Estate Management includes all professional, commercial and administrative activities of all those who provide consulting, valuation, management, brokerage and promote real estate property in all its forms.

The concept can be defined as management, in all its aspects, management of resources linked to real estate by the application of a properly tested knowledge and a combination of skills in certain technical and management areas. The different origin of these skills makes that the basic knowledge that sustains them will have to be multipolar, although integrated.

Therefore, the academic study of Real Estate Management will have to be based on a set of several interrelated disciplines which, when properly integrated, enable Graduates in Real Estate Management to evaluate and develop real estate resources in a rational and objective manner.

Allowing graduates to be able to solve any type of problem associated with management and allocation of these resources, but also to reach a full understanding of its relations with other economic, social and political factors.

Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management is recognized by the Ministry of Education by [Portaria 889/90](#) of 22 September.

ESAI's teaches the Bachelor Degree (1st cycle) in Real Estate Management under the authorization granted by the Ministry of Education, Decision n.º 1/2011 ([Diário da República, 2nd series - nº 176 of September of 2011.](#))

QUALIFICATION: 1st cycle degree level, Level 6 of EQF.

ACCESS REQUIREMENTS:

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](#)), from students who obtain a minimum score of 95 points (on a scale of 0 to 200) in one of the following national entrance exams: Portuguese or Mathematics or Geography. Alternative forms of access to Bachelor's Degree 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](#) and [Regulamentos dos Regimes de Acesso](#).

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

CREDITING PREVIOUS LEARNING:

Following the implementation of Bologna Process and consequent legislation on student mobility between courses and higher education institutions, it should be given credit to the training undertaken by students in the context of other higher studies cycles, in higher education institutions, national or foreign (crediting certified training), as well as their professional experience (ie, accrediting professional experience) and post-secondary level training.

Therefore, ESAI does credit prior learning of student who joins a course in the institution.

For a quick and efficient integration of the student in their new training plan, certified training and professional experience crediting processes 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](#)

DURATION: 6 semesters

SCHEDULE:

Lectured after working hours (after 6 p.m.) - Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management does not require daily commuting, all classes are transmitted in real time via [TeamViewer](#) (system complemented with interactive whiteboard)

ECTS: 180

GENERAL OBJECTIVES:

At polytechnic higher education, the studies cycle leading to bachelor's degree should value, especially the creation, transmission and diffusion of culture and professional knowledge, through the articulation of study, teaching, guided research and experimental development.

Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management aims to provide students with a solid foundation of learning and knowledge essential for join the labor market without, however, being considered specialists in some of the specific sub-areas of real estate. Being essentially a generic formation in management (and economics) has associated other scientific areas that complement the basic training of any professional in the field of real estate, namely: Law, Real Estate Activities, Urban Planning and Construction.

The primary objective of Bachelor's Degree (1st cycle) in Real Estate Management is to provide students with knowledge, understanding and critical awareness about the theory and practice of Real Estate Management, as well as develop the analytical skills necessary to solve the problems that are in each moment in such a vast field as is the real estate.

This training may, if students want it, continue in a 2nd cycle of more specialized training and more targeted to each of the specific sub-areas of real estate, mainly in the following: Real Estate Appraisal, Real Estate Project Management, Real Estate Business Management and Promotion and Real Estate and Resorts Management.

SPECIFIC OBJECTIVES:

- To provide students with a clear understanding of the economic, financial, political and social aspects associated with real estate;
- To instill in students the aptitude for a critical awareness, about citizens and the community, about the affectation and management of real estate resources. This approach should be framed, when appropriate, from a European and global perspective.
- To transmit knowledge about the adequate use of research methodologies, in particular regarding collect, analysis, treatment and interpretation of data, as well as to develop their presentation and communication skills through the use of appropriate oral and written techniques.
- To develop in students the ability to apply theory to professional practice, training professionals perfectly qualified to pursue a career in Real Estate Management and related areas.
- To be able to respond to contemporary challenges induced by the rapid evolution of Portuguese real estate market through an effective integration into a wider market such as the European market.

- To provide students with the skills to continue their work in research and/or apply for highest academic degrees.
- To develop students' research capacities to allow, facilitate and guarantee the quality of activities such as innovation, research, and the development of solutions in a daily professional practice.
- To develop students' communication abilities in real estate technical English, in order to allow them to establish an effective dialogue with international peers or be able to correctly interpret written or verbal communication in English, whether technical, scientific or either within the real estate business.
- To develop students' management, human resources and team's skills to enable them to ensure better performance and productivity of project teams, stakeholders or daily professional partners.
- To develop students' negotiation and emotional intelligence skills in order to respond effectively to challenges, constraints and aggressive environments of new business models and the complexity of real estate activity.
- To develop students' entrepreneurship and real estate consulting skills in order to successfully create new real estate businesses as well as providing consulting and technical and business advisory/consulting services within the real estate sector.
- To develop in students their capacity to analysis and deep understanding of the new paradigm of 'cities of the future' in order to enable them to understand trends, sustainability solutions, demographic movements, new habits of the urban world, so that they can respond assertively to this new challenge.
- To develop students' knowledge of practical skills of effective application of the main technical and scientific knowledge of the real estate sector, through the application of theory and practice to a real problem of real estate activity.

CAREER PROSPECTS/PROFESSIONAL ACTIVITIES: All who develop or intend to develop their work in the following areas:

- Investment Funds Management;
- Real Estate Property Management;
- Real Estate Assets Management;
- Buildings and Facilities Management;
- Construction Management;
- Brokerage Management;
- Promoters Management;
- Real Estate Appraisal;
- Real Estate Projects Management.

COURSE DIRECTOR: Phd João Gomes

ACCESS TO OTHER STUDY CYCLES:

The Bachelor's Degree (1st cycle) allows the pursuit of post-graduate studies, according to Portuguese Higher Education System organization chart provided by [NARIC](#) and presented in section 8 of Diploma Supplement.

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](#).

For more information about the evaluation and classification process, please check in this document section "ECTS Guide/Credit System".

STUDY PROGRAM

1.º Year

Code	Curricular Unit	Frequency	ECTS
1	Real Estate Methodology	Semester (1.º)	4,5
128	Quantitative Methods I	Semester (1.º)	3,0
3	Introduction to Law	Semester (1.º)	5,5
222	Property Valuation I	Semester (1.º)	5,5
224	Information & Communication	Semester (1.º)	5,5
226	Introduction to Scientific Methodology	Semester (1.º)	3,0
6	Introduction to Economics	Semester (1.º)	4,0
129	Quantitative Methods II	Semester (2.º)	3,0
4	Construction Technology I	Semester (2.º)	5,5
223	Property Valuation II	Semester (2.º)	5,5
131	Urban and Regional Economics	Semester (2.º)	5,0
7	Accounting	Semester (2.º)	6,0
225	English Applied to Real Estate	Semester (2.º)	4,0

2.º Year

Code	Curricular Unit	Tipo Frequency	ECTS
132	Urbanism I	Semester (1.º)	4,0
10	Financial Management	Semester (1.º)	5,5
138	Management Companies	Semester (1.º)	5,0
229	Human Resources Management	Semester (1.º)	3,0
15	Property Development I	Semester (1.º)	5,0
140	Financial Calculus	Semester (1.º)	6,0
16	Construction Technology II	Semester (1.º)	4,0
230	Negotiation and Emotional Intelligence	Semester (2.º)	3,0
133	Urbanism II	Semester (2.º)	4,0
231	Property Valuation III	Semester (2.º)	4,0
14	Compared Real Estate	Semester (2.º)	5,0
227	Real Estate Law I	Semester (2.º)	5,5
228	TII Information for Real Estate	Semester (2.º)	6,0

3.º Year

Code	Curricular Unit	Frequency	ECTS
17	Real Estate Brokerage	Semester (1.º)	4,5
18	Property Development II	Semester (1.º)	4,5
142	Principles of Marketing	Semester (1.º)	3,5
24	Taxation	Semester (1.º)	3,0
234	Project Management	Semester (1.º)	6,0
235	Cities of Tomorrow	Semester (1.º)	3,0
141	Property Development III	Semester (2.º)	4,5
122	Real Estate Marketing	Semester (2.º)	3,5
26	Real Estate Investment Analysis	Semester (2.º)	5,5
22	Construction Technology III	Semester (2.º)	4,0
232	Entrepreneurship and Real Estate Consulting	Semester (2.º)	3,5
20	Real Estate Law II	Semester (2.º)	3,5
233	Property Management	Semester (2.º)	4,0
236	Case Study Project	Semester (2.º)	7,0

WEB: [Bachelor's Degree in Real Estate Management](#)

3. MBA's

A. REAL ESTATE PROJECT MANAGEMENT MBA

COURSE CODE: 530

FRAMEWORK:

ESAI is the only school exclusively dedicated to the teaching and training of real estate activities and its interrelation with the set of associated sciences. Among the most emerging sciences lies the science that gives rise to the most sought-after profession in the world today - the Certified Project Manager!

The Real Estate Project Management MBA, a unique initiative and international prestige, has a recognized teaching body and an advanced program which will address topics of major importance for the current economic moment, emphasizing the rigorous control of investments, cost, in term and in quality, guaranteeing sustainability of the business and leading to the loyalty of the clients and the market.

This MBA has a modular format which will include everything from business management simulations, cost and time estimation models, risk analysis models, Monte Carlo simulations, to topics such as emotional intelligence, effective communication, team management and management of purchases and supplies.

As a final goal, this MBA effectively prepares all its participants for the most sought-after management certification worldwide - the PMP® ([Project Management Professional](#)) of the [Project Management Institute](#), providing to its participants with a theoretical knowledge, practical and consolidated experience for this new organizational challenge – the project management.

Recognized as one of the most emerging sciences of the last century, project management takes its maximum expression in an economy characterized by instability, uncertain and dominated by external variables of the organization. Management faces a troubled period of uncertainties with the consequent need to rethink the way of being in the market and the correct definition of the business strategy. Success can be achieved through our own management of the market laws and the creation of our own supply space, through being more competitive, presenting more quality, more innovation, presenting *time-to-market* solutions that meet client's pressing needs. Only with this *focus can* we be leaders and market "movers".

Project means change, means organizational evolution. It is through projects that we can achieve leadership, because projects are the ones that drive the achievement of a company organizational strategy. It is through the implementation of projects that depends the market success of companies. Therefore, it is necessary to do the right projects and manage them well, only by this way we will achieve sustainability and the prosperity of the business. This is precisely the challenge of this MBA.

QUALIFICATION: MBA/ Postgraduate studies (EQF level 6. ISCED level 5).

DURATION: 1 academic year (2 semesters, a total of 220 hours)

ECTS: 36,5

SCHEDULE: On Saturdays - 50% of the classes (of each module) can be assisted at home through TeamViewer.

GENERAL OBJECTIVES:

Provide trainees with a multidisciplinary and integrated view of a project management life cycle, from a business perspective to a technical, social and human perspective.

In this vision, it is intended to transmit the knowledge and tools so that trainees can assume the leadership of a project and make it happen in a predictable way, guaranteeing the objectives and the satisfaction of the client. To achieve this objective, will be use the best practices, techniques and tools compiled in various regulations, namely recognized **PMBOK® Guide** and the **BABOK® Guide** which are international references in business analysis and in the management of projects. As a complement will be use *Best Sellers* in the fields of **Risk Management, Human Resource Management, Effective Communication and Emotional Intelligence**.

Goals:

- ✓ To define the investment strategy;
- ✓ To simulate the best configuration for the project;
- ✓ To strictly define the scope and quality of the project;
- ✓ To determine a rigorous project plan;
- ✓ To manage during the project the deviations of term and budget;
- ✓ To motivate and communicate with teams and clients;
- ✓ To be able to emotionally manage stakeholder expectations;
- ✓ To prepare for PMI® International Professional Certification.

ACCESS REQUIREMENTS/PROFESSIONAL ACTIVITIES:

Graduates, all who develop or intend to develop their work in this area and need to develop specific skills in the Real Estate Projects Management.

This MBA was developed thinking the needs of trainees, such as administrators, managers, investors, technicians, team members and real estate companies and other related areas.

- Managers and technicians in real estate companies;
- Asset managers;
- Asset developers;
- Financial managers responsible for real estate assets;
- Financial financing structuring engineers;
- Real estate investment fund managers;
- Urban and real estate developers;
- Buildings constructors, infrastructures, utilities, public spaces, engineering companies;
- Urban maintenance company's managers;
- Architects and managers (urban planning and architecture programs);
- Real estate appraisers;
- Real estate consultants.

TRAINING METHODOLOGIES:

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.

EVALUATION METHODOLOGY:

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

professor. Serão avaliados numa escala de 0 a 20 valores.

EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION

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

ATTENDANCE:

A assiduidade é um comportamento vital em formação profissional. A sua aprendizagem ficará bastante prejudicada se faltar às sessões de formação. As suas faltas serão registadas. Para emissão de um certificado de frequência é necessária a presença num mínimo de 50% das aulas de cada módulo. A assistência do Módulo à distância pelo TeamViewer não é contabilizada para os 50% presenciais.

ESTRUTURA CURRICULAR E PLANO DE ESTUDOS:

A estrutura curricular assenta em 6 grandes áreas de conhecimento 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					
	<u>Cód:270</u> Fundamentos da Gestão de Projeto	<u>Cód: 271</u> Prática de Gestão de Projetos Imobiliários	<u>Cód: 272</u> Técnicas de Gestão de Risco em Projetos Imobiliários	<u>Cód:273</u> Gestão da Qualidade em Projetos Imobiliários	<u>Cód: 274</u> Gestão de Compras e Contratos em Projetos Imobiliários
Conteúdos	Origem da Gestão de Projeto Objetivos de um projeto Estruturas organizacionais Stakeholders do projeto	Definição do Âmbito Definição da WBS Técnicas de Planeamento: PDM, RBS, ADE, Resource Leveling e Loading Técnica EVM de Controlo do Projeto Encerramento e <i>Lessons Learned</i>	Definição do Risco Identificação e Levantamento dos Riscos Análise Qualitativa dos Riscos Análise Quantitativa Planeamento de Respostas ao Risco Monitorização e Controlo dos Riscos	Definição da Qualidade do Processo e Produto Planeamento da Qualidade Garantia da Qualidade Controlo da Qualidade	Análise de Tipos de Contrato Análise "Make or Buy" Planeamento da Compra Condução da Aquisição Gestão de Contratos Encerramento da Compra
ECTS	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65

Módulos 2.º Semestre					
	<u>Cód: 275</u> Liderança, Gestão de Equipas e Emoções	<u>Cód: 276</u> Técnicas Avançadas de Comunicação	<u>Cód: 277</u> Marketing de Projetos Imobiliários	<u>Cód: 278</u> Gestão de Negócio por Projetos Imobiliários	<u>Cód: 279</u> Preparação para a Certificação PMP® do PMI®
Conteúdos	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 Estimção 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 Simulação e Diagnóstico do Exame
ECTS	3,65	3,65	3,65	3,65	3,65

WEB: [Real Estate Project Management MBA](#)

B. URBAN REHABILITATION, REGENERATION AND REQUALIFICATION MBA

COURSE CODE: 510

FRAMEWORK:

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.

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.

QUALIFICATION: MBA/ Postgraduate studies (EQF level 6. ISCED level 5).

DURATION: 1 academic year (2 semesters, a total of 252 hours)

ECTS: 42

SCHEDULE: On Saturdays - 50% of the classes (of each module) can be assisted at home through TeamViewer.

GENERAL OBJECTIVES:

Proporcionar aos formandos 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 formandos 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.

ACCESS REQUIREMENTS/PROFESSIONAL ACTIVITIES:

All who develop or intend to develop their work in the following areas:

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

- Asset Managers - Gestores de capital relacionado com ativos imobiliários;
- Asset Developers – Gestores de ativos em transformação;
- Gestores financeiros responsáveis pelos ativos imobiliários;
- Engenheiros financeiros e de estruturação de financiamentos;
- Gestores de fundos de investimento imobiliário;
- Gestores de ativos imobiliários tóxicos;
- Promotores urbanos e imobiliários;
- Construtores de edifícios, infraestruturas, utilidades, espaços públicos;
- Gestores de empresas de manutenção urbana;
- Gestores de empresas de animação urbana;
- Juristas e Advogados, gestores de processos e projetos de Urbanismo e Imobiliário;
- Arquitetos e Gestores de programas de Urbanismo e de arquitetura;
- Gestores de empresas de Engenharia de Infraestruturas de edifícios e de utilidades;
- Mediadores de Ativos Urbanos, Rurais e Imobiliários;
- Avaliadores e Consultores Imobiliários.

TRAINING METHODOLOGIES:

Sessões presenciais utilizando o método expositivo e os “estudos de casos”. Complementarmente realizar-se-ão sessões temáticas.

EVALUATION METHODOLOGY:

Para cada módulo haverá realização de testes escritos e/ou trabalhos práticos conforme a indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 0 a 20 valores.

EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION

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

ATTENDANCE:

A assiduidade é um comportamento vital em formação profissional. A sua aprendizagem ficará bastante prejudicada se faltar às sessões de formação. As suas faltas serão registadas. Para emissão de um certificado de frequência é necessária a presença num mínimo de 50% das aulas de cada módulo. A assistência do Módulo à distância pelo TeamViewer não é contabilizada para os 50% presenciais.

STUDY PROGRAM:

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						
	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
Conteúdos	Cód: 200 Desenvolvimento Urbano e Regional Sustentável DS = E3 SRU's SDM's	Cód: 201 Gestão do Espaço Urbano e Espaço Público Ordenamento do território Urbanismo Espaço público Arquitetura	Cód: 202 Gestão Financeira das Organizações Balço Demonstração de Resultados Tesouraria	Cód: 203 Direito do Urbanismo Planos de pormenor PDM's Loteamentos Licenciamentos Requalificação	Cód: 204 Avaliação de Ativos Imobiliários Localização Métodos de avaliação	Cód: 237 Estudos de Mercado Facilitar o processo de tomada de decisão, fornecendo uma visão racional e desinteressada do projeto em análise
	ECTS	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5

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

WEB: [Urban Rehabilitation, Regeneration and Requalification \(R3U\) MBA](#)

C. REAL ESTATE BUSINESS MANAGEMENT AND PROMOTION MBA

COURSE CODE: 514

FRAMEWORK:

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.

QUALIFICATION: MBA/ Postgraduate studies (EQF level 6. ISCED level 5).

DURATION: 1 academic year (2 semesters, a total of 307,5 hours)

ECTS: 51,25

SCHEDULE: On Saturdays - 50% of the classes (of each module) can be assisted at home through TeamViewer.

GENERAL OBJECTIVES:

Dotar os formandos 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 formandos 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.

ACCESS REQUIREMENTS/PROFESSIONAL ACTIVITIES:

All who develop or intend to develop their work in the following areas:

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

- Diretores Financeiros de médias e grandes empresas;
- Quadros de médios e superiores de empresas de Promoção Imobiliária, Construção Civil, Mediação Imobiliária e de Gestão de Condomínios;
- Gestores de Fundos de Investimento Imobiliário e Fundos de Pensões;
- Técnicos da Administração local e central ligados a Áreas de Património, do Planeamento Urbanístico ou do Licenciamento.

TRAINING METHODOLOGIES:

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

Complementarmente realizar-se-ão sessões temáticas.

EVALUATION METHODOLOGY:

Para cada módulo haverá realização de testes escritos/exames e/ou trabalhos práticos conforme a indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 0 a 20 valores.

EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION

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

ATTENDANCE:

A assiduidade é um comportamento vital em formação profissional. A sua aprendizagem ficará bastante prejudicada se faltar às sessões de formação. As suas faltas serão registadas. Para emissão de um certificado de frequência é necessária a presença num mínimo de 50% das aulas de cada módulo. A assistência do

Módulo à distância pelo TeamViewer não é contabilizada para os 50% presenciais.

STUDY PROGRAM:

O curso está estruturado em 18 módulos com carga horária variável entre 7,50 a 30 horas.

1.º Semestre			
Cód	Módulos	Conteúdos	ECTS
<u>247</u>	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	2,5
<u>119</u>	Fiscalidade do Imobiliário	Fiscalidade do Imobiliário e de veículos de investimento Imobiliário	2,5
<u>248</u>	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	1,25
<u>249</u>	Direito do Imobiliário e do Edificação	O Direito de Propriedade Os contratos obrigacionais mais utilizados no Setor Imobiliário A Reabilitação Urbana Direito do Urbanismo	2,5
<u>240</u>	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;	2,5
<u>40</u>	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	2,5
<u>114</u>	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	5
<u>250</u>	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	2,5

2.º Semestre			
Cód	Módulos	Conteúdos	ECTS
<u>112</u>	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	3,75

251	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	2,5
115	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	2,5
120	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	2,5
106	Análise de Investimentos Imobiliários	Caracterização dos diferentes tipos de Investimento Imobiliário Metodologias e critérios de avaliação	3,75
102	Ambiente, Localização e Procura do Imobiliário	Ambiente Imobiliário Localização e Procura do Imobiliário O Futuro do Mercado Imobiliário	2,5
25	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	3,75
256	Princípios de Facility Management	Introdução ao Facility Management As Ferramentas do Facility Management Gestão Integrada de Serviços e Patrimónios	2,5
121	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.	3,75
27	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	2,5

WEB: [Real Estate Business Management and Promotion MBA](#)

D. REAL ESTATE APPRAISAL MBA

COURSE CODE: 101

FRAMEWORK:

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.

QUALIFICATION: MBA/ Postgraduate studies (EQF level 6. ISCED level 5).

DURATION: 1 academic year (2 semesters, a total of 307,5 hours)

ECTS: 51,25

SCHEDULE: On Saturdays - 50% of the classes (of each module) can be assisted at home through TeamViewer.

GENERAL OBJECTIVES:

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 conseqüente posicionamento estratégico no setor imobiliário.

ACCESS REQUIREMENTS/PROFESSIONAL ACTIVITIES:

All who develop or intend to develop their work in the following areas:

Licenciados, preferencialmente em Economia, Gestão, Gestão Imobiliária, Engenharia, Arquitetura, Direito, Sociologia ou Geografia ou detentor de relevante experiência no setor imobiliário. Todos aqueles que no seu percurso de estudo ou profissional necessitem de desenvolver competências específicas na área da Avaliação Imobiliária.

TRAINING METHODOLOGIES:

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

Complementarmente realizar-se-ão sessões temáticas.

EVALUATION METHODOLOGY:

A avaliação a cada Módulo é independente e será efetuada pela realização de um trabalho individual que abordará temáticas explanadas no Módulo. Pretende-se que o trabalho tenha uma componente prática e uma ligação a uma realidade concreta, escolhida pelo formando. Para os formandos que não desejem realizar trabalho prático existe a possibilidade de realizar exame. Os exames serão marcados trimestralmente (ou aproximado) e versarão sobre os 6 ou 7 módulos anteriores. Cada Módulo terá prevista uma avaliação entre 60 a 90 minutos. No caso de nota negativa num elemento de avaliação há sempre possibilidade de recurso. No caso de trabalhos poderá passar pela correção dos elementos identificados como errados ou em falta no trabalho; no caso de exames, passará pela realização de exame de recurso. O formando pode decidir qual o tipo de avaliação que deseja até à realização do exame desse Módulo.

EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION

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

ATTENDANCE:

A assiduidade é um comportamento vital em formação profissional. A sua aprendizagem ficará bastante prejudicada se faltar às sessões de formação. As suas faltas serão registadas. Para emissão de um certificado de frequência é necessária a presença num mínimo de 50% das aulas de cada módulo. A assistência do Módulo à distância pelo TeamViewer não é contabilizada para os 50% presenciais.

STUDY PROGRAM:

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

1.º Semestre			
Cód	Módulos	Conteúdos	ECTS
<u>247</u>	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	2,5
	Fiscalidade do Imobiliário	Fiscalidade do Imobiliário e de veículos de investimento Imobiliário	2,5
<u>248</u>	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	1,25
<u>249</u>	Direito do Imobiliário e do Edificação	O Direito de Propriedade Os contratos obrigacionais mais utilizados no Setor Imobiliário A Reabilitação Urbana Direito do Urbanismo	2,5
<u>240</u>	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;	2,5
<u>40</u>	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	2,5
<u>114</u>	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	Métodos Tradicionais de Avaliação Imobiliária	5
<u>250</u>	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	2,5

2.º Semestre			
Cód	Módulos	Conteúdos	ECTS
<u>112</u>	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	3,75

	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	2,5
<u>115</u>	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	2,5
<u>120</u>	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	2,5
<u>106</u>	Análise de Investimentos Imobiliários	Caracterização dos diferentes tipos de Investimento Imobiliário Metodologias e critérios de avaliação	3,75
<u>252</u>	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 Aspectos 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.	2,5
<u>187</u>	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 Efeitos do valor patrimonial tributário na esfera tributária dos proprietários	2,5
<u>245</u>	Modelos Avançados de Avaliação Imobiliária	Conceitos estatísticos e económicos relacionados com a avaliação imobiliária Métodos de avaliação baseados em procedimentos estatísticos Valor provável de mercado Análise de regressão (Caso prático) Avaliação de variáveis marginais Avaliação usando a simulação de Monte Carlo	3,75
<u>253</u>	Avaliação de Imóveis Turísticos	Avaliação de Hotéis e outros Imóveis Congéneres Conceitos sobre a Propriedade Imobiliária e o Edificado na Criação de Valor ou como Gerador de Rendimentos Efetivos A Criação de Valor no Imobiliário (conceitos de valor, "goodwill", "worth") Metodologias de Avaliação Económica Critérios de Decisão do Investidor A Conta de Exploração do Imóvel (CEI) A Técnica do Múltiplo de Preço Médio do Quarto REVPAR e outros indicadores O Processo de Avaliação Imobiliária A Aplicação da CEI na Avaliação Imobiliária Aplicação em outras situações	2,5
<u>254</u>	Avaliação de Património Histórico e Público	Avaliação de Património Histórico e Público O enquadramento da avaliação imobiliária no Sistema de Normalização Contabilística para as Administrações Públicas (SNC-AP) A avaliação do Património de Estado no âmbito do Decreto-Lei 280/2007, de 7 de agosto A avaliação de Património Histórico A classificação de património histórico – da UNESCO ao Município Normas Contabilísticas Standards internacionais de avaliação imobiliária Modelos específico para a avaliação de imóveis históricos	1,25
<u>255</u>	Standards e Org. Internacionais de Avaliação Imobiliária	A questão do "Justo Valor" na Avaliação Imobiliária A Avaliação de Ativos Imobiliários O processo de Harmonização das Avaliações Imobiliárias A Avaliação de Ativos para Relatórios Financeiros	2,5

WEB: [Real Estate Appraisal MBA](#)

E. REAL ESTATE AND RESORTS MANAGEMENT MBA

COURSE CODE: 535

FRAMEWORK:

Este MBA foi estruturado de forma a aprofundar os seus conhecimentos. Com uma Carga Horária de 288 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.

QUALIFICATION: MBA/ Postgraduate studies (EQF level 6. ISCED level 5).

DURATION: 1 academic year (2 semesters, a total of 288 hours)

ECTS: 62,5

SCHEDULE: On Saturdays - 50% of the classes (of each module) can be assisted at home through TeamViewer.

GENERAL OBJECTIVES:

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

Proporcionar aos formandos 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 formandos 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.

ACCESS REQUIREMENTS/PROFESSIONAL ACTIVITIES:

All who develop or intend to develop their work in the following areas:

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.

TRAINING METHODOLOGIES:

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 formandos, em debates e discussões sobre as temáticas desenvolvidas, análise e interpretação estatística e de mapas, e aprofundamento da análise suportada pela bibliografia.

Na componente empírica, será desenvolvido um trabalho de pesquisa sobre os Mercados Turísticos, elaborado individualmente e orientado pelo docente, complementado por um guião com a respetiva estrutura.

EVALUATION METHODOLOGY:

Para cada módulo haverá realização de testes escritos e/ou trabalhos práticos conforme a indicação de cada professor. Serão avaliados numa escala de 0 a 20 valores.

EXAMINATION REGULATIONS, EVALUATION AND CLASSIFICATION

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

ATTENDANCE:

A assiduidade é um comportamento vital em formação profissional. A sua aprendizagem ficará bastante prejudicada se faltar às sessões de formação. As suas faltas serão registadas. Para emissão de um certificado de frequência é necessária a presença num mínimo de 50% das aulas de cada módulo. A assistência do Módulo à distância pelo TeamViewer não é contabilizada para os 50% presenciais.

STUDY PROGRAM:

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 Tipos e implicações das políticas de solos, planeamento territorial e operações urbanísticas no desenvolvimento territorial e na geração e	5

258		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)	
259	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	5
261	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	5
263	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	5
262	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	5

2.º Semestre			
Cód.	Módulos	Conteúdos	ECTS
260	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 Gestão de projetos e obras	5
264	Avaliação e Sistemas de Financiamento de Investimentos Imobiliários	Introdução aos conceitos básicos operacionais da Avaliação Imobiliária Aspetos teóricos e práticos dos métodos correntes de Avaliação Imobiliária A Criação de Valor no Imobiliário (conceitos de valor, "goodwill", "worth") Metodologias de Avaliação Económica. Critérios de Decisão do Investidor A Conta de Exploração do Imóvel (CEI) O Processo de Avaliação Imobiliária A Aplicação da CEI na Avaliação Imobiliária Aplicação da Metodologia na Avaliação de Imóveis e empreendimentos Turísticos Modelos de Financiamento e o seu impacto na CEI Aplicação em outras Situações	5
265	Gestão de Operações Hoteleiras	Hotel Estrutura e gestão do departamento de Alojamentos Avaliação das operações de alojamento	5
266	Mercado e Investimento Imobiliário	Desenvolvimento do Mercado Imobiliário em Portugal Poder Político e Atividades Imobiliárias Principais segmentos do mercado Imobiliário Principais profissões do Imobiliário	5

		O Imobiliário como fator de competitividade internacional	
267	Animação de Resorts Imobiliários	Espaços, equipamentos e infraestruturas em resorts Tipologias e Arquitetura de espaços animação Gestão de equipamentos e infraestruturas de animação e lazer Equipamentos e infraestruturas especiais Organização e Gestão de eventos	5
268	Sistemas Informáticos e e-Business em empreendimentos turísticos	Introdução: As TIC' s no Contexto da Atividade Turística/Hoteleira e-Marketing no Negócio Turístico/Hoteleiro e-Business / e-Commerce Tecnologias e Sistemas de Informação em Hotelaria Análise Inteligente de Dados (AID) Gestão de TSIC em Hotelaria	5
269	Liderança	Liderança, hospitalidade e turismo - desafios Gestão e liderança - as funções e o papel do líder no séc. XXI Princípios e estilos de liderança A motivação dos trabalhadores Delegação e empowerment	2,5

WEB: [Real Estate and Resorts Management MBA](#)

2. 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](#)

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 apartment 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 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 Services](#)
- ✓ 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.

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:

- Academia BAI
- IBREP

- Universidade Miguel Hernandez
- Universidade de Alicante
- Universidade de Salford
- Faculdade Católica de Ciências Económicas 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)
- TEGoVA (The European Group of Valuers Associations)
- ATASA (Association of Valuation Companies of Spain)

National partners (among others):

- Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril (ESHTE)
- Instituto Politécnico de Bragança
- Instituto Politécnico de Tomar
- 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
- 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 the 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 - It can be from OLS) **Prior to your departure**

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.

ESAI Students (Outgoing Students):

ESAI Students in the 1st 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

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 is developing a Portuguese Language Course with assigned ECTS. 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 scheduled to start in the end of September/beginning of October (for those students arriving in the first semester) and in the end of February/beginning of March (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. 3. Physical descriptions. 4. Services. 5. Useful objects. 6. Cinema, theatre and music. 7. The weather. 8. Superstitions.	1. Regions. 2. Cities. 3. Portuguese famous people. 4. Historical aspects. 5. Social aspects. 6. Festivities. 7. Traditions. 8. Legends. 9. Music.	1. Consolidation of grammatical contents previously taught. 2. Imperfect indicative of regular and irregular verbs. 3. Future indicative. 4. The periphrastic conjugations: - <i>ir</i> + infinitive; - <i>haver de</i> + infinitive. 5. The verb <i>haver</i> .

9. Gastronomy. 10. Sports. 11. Holiday seasons. 12. Health.	10. Literature. 11. Proverbs, idioms, riddles and rhymes.	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

+	Written comprehension, production and interaction
<p>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.</p>	<p>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.</p>

COURSE MATERIALS

- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – Caderno de exercícios 1*. Lisboa. Lidel.
- 📖 TAVARES, Ana (2012) *Português XXI – CD áudio 1*. 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"> • Revisão dos tempos simples • Pretérito Perfeito Composto • Pretérito Mais que Perfeito Composto • Futuro Imperfeito 2. Imperativo 3. Condicional 4. Infinitivo Pessoal e Impessoal 5. Discurso Indireto 6. Voz Passiva 7. Pronomes <ul style="list-style-type: none"> • Pessoais (complemento direto/indireto - consolidação) • Indefinidos • Relativos

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 Intermédio, B1 e B2). Lisboa: Lidel
- 📖 LEMOS, Helena (2013) *Português em Direto*. (Nível Intermédio, 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 Intermédio 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"> • Presente • Futuro • Pretérito imperfeito • Pretérito perfeito composto • Pretérito mais-que-perfeito composto • Futuro composto 2. Indicativo vs. Conjuntivo 3. Gerúndio 4. Regência verbal

ATIVIDADES

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

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

Please contact us.

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

In order to confirm your intention to participate in the course it will be ask to make a payment of the required fee 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) 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 [jobs and training offers](#).

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 **BUS:**
1950-104 Lisboa

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 trains that cross the river to the southern suburbs see [Fertagus](#)

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.

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

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)

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