

## FACTORES DE ATRACCIÓN DE ALICANTE COMO DESTINO RESIDENCIAL: EL PUNTO DE VISTA DE LOS RESIDENTES EUROPEOS<sup>1</sup>

**Raquel HUETE**  
Universidad de Alicante

### 1. Introducción

En este artículo se pretenden exponer las principales razones por las que un número cada vez mayor de ciudadanos europeos en situación de inactividad laboral deciden trasladarse y asentarse, de forma más o menos estable, en la provincia de Alicante. La publicidad generada por parte de organismos públicos, agentes turísticos y promotoras inmobiliarias ha ido formando una determinada imagen de la provincia, conocida ya en su conjunto como Costa Blanca, que ha calado en un segmento de población extranjera demandante de unas condiciones de vida mejores que las de su país de origen. Se plantea cuáles son las expectativas generadas por esa publicidad y reforzadas, en muchos casos, por una visita previa al traslado, como turista, a la provincia de Alicante. La percepción de las características físicas y socioeconómicas de la Costa Blanca por parte de los residentes europeos será, pues, el objeto de este artículo.

El litoral mediterráneo español se ha presentado como el destino más atractivo para un tipo de inmigración procedente de la Europa comunitaria, formado por ciudadanos libres de obligaciones laborales. El flujo de inmigrantes jubilados se remonta a la década de los sesenta, marcando el inicio de una inmigración extranjera que, hasta ese momento, había sido prácticamente nula. Desde los 60 y hasta mediados de los años ochenta, los extranjeros jubilados comunitarios han representado una parte importante del crecimiento de la población extranjera residente: 30% de la población extranjera en España en los 80 (López de Lera, 1995). En 1981, según el Censo en la Playa de San Juan los propietarios extranjeros eran el 14,8% (Mazón, 1987). Desde finales de esa década, el flujo de estos inmigrantes se ha mantenido estable consagrándose la Comunidad Valenciana, Andalucía y Baleares como las comunidades más afectadas por estos movimientos migratorios. La fuerza que España está adquiriendo en las últimas décadas como destino de este tipo de inmigración llega al punto de haber generado importantes comunidades de ciudadanos del norte de Europa en distintas localidades del Mediterráneo (Blanco, 2000).

Aunque para esta investigación no se ha establecido la edad de jubilación de 65 años en la composición de la población objeto de estudio, sino que nos interesamos por todos aquellos que están alojados en vivienda particular y que permanecen fuera del mercado laboral, y dadas las limitaciones para una cuantificación real del problema, podemos considerar algunos datos oficiales muy someramente. Según la Revisión del Padrón Municipal de Habitantes, 2003<sup>2</sup>, de las 245.883 personas mayores de 65 años que están empadronadas en la provincia de Alicante, 50.481 son extranjeras, es decir, un 18,6% de todos los mayores de la provincia son extranjeros. De ellos un 96,1% son de alguna de

---

<sup>1</sup> Los resultados que aquí se presentan forman parte de la primera fase del Proyecto de Investigación (I+D+I) "El turismo residencial extranjero en la provincia de Alicante (GV04B/558)" dirigido por el Prof. Tomás Mazón y financiado por la Consellería de Empresa, Universidad y Ciencia de la Generalidad Valenciana

<sup>2</sup> Fuente: INE: INEBASE: *Revisión del Padrón Municipal de Habitantes a 1 de enero de 2003*. INE, 2004.

las nacionalidades europeas (84,11% de la Unión Europea). Destacan los ciudadanos británicos con un 36,8% del total y los alemanes con un 20%. De este modo, Alicante se sitúa como la provincia española en la que habita mayor número de inmigrantes de este tipo: un tercio de todos los extranjeros de edad empadronados en los ayuntamientos españoles lo han hecho en alguno de la provincia de Alicante (32,4%). Sobresalen los municipios de Calpe, Alfaz del Pi, La Nucía y Teulada, donde cuatro de cada cinco personas mayores de 65 años son extranjeras. En cifras absolutas, llaman la atención los 4.912 extranjeros mayores de Jávea (en contraste acusado con sólo los 1.908 nacionales), los 4.713 de Calpe o los 9.212 de Torrevieja, municipio no capital con mayor número de extranjeros de edad. La discusión sobre cuáles son las cifras reales del fenómeno no es objeto de este foro, pero los investigadores que se han venido ocupando de esta cuestión coinciden unánimemente en que el número de extranjeros no registrados es muy alto y que la falta de registros fiables sobre el número de residentes hace que la investigación en esta materia sea muy difícil.

Por otra parte, la provincia de Alicante es, desde la década de 1960, un ejemplo paradigmático de desarrollo del turismo de masas, en particular del modelo que se ha venido denominando como turismo residencial. La actividad turística es, desde hace ya más de 40 años, la función económica principal de muchos de los municipios de esta provincia, siempre que consideremos la actividad turística como prestación de servicios unida, en mayor o menor medida, a la promoción y la construcción inmobiliaria. Tal es así que no puede separarse el carácter turístico del carácter inmobiliario en el desarrollo de esta región (Vera, 1992; Mazón, 1987, 1996 y 2001). Los pueblos del litoral, desde sus orígenes turísticos, han apostado por un modelo de desarrollo centrado en lo que se conoce como turismo residencial o turismo inmobiliario. Mazón y Aledo lo definen "la actividad económica que se dedica a la urbanización, construcción y venta de viviendas que conforman el sector extrahotelero, cuyos usuarios las utilizan como alojamiento para veranear o residir, de forma permanente o semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual, y que responden a nuevas fórmulas de movilidad y residencialidad de las sociedades avanzadas" (Mazón y Aledo, en este volumen). Gran parte de las actuaciones urbanísticas han ido históricamente dirigidas al turismo extranjero residente, especialmente escandinavo, alemán, británico, belga y holandés. Las excepciones al desarrollo turístico estrictamente residencial son Benidorm y la propia ciudad de Alicante que han sabido desarrollar un modelo de oferta turística mixta, es decir, basada en hoteles y en segundas residencias. Benidorm es la ciudad del ocio por excelencia, principal foco de atracción turística de la región valenciana con una oferta que llega prácticamente a las 40.000 plazas<sup>3</sup>. La ciudad de Alicante se ha desarrollado como centro de servicios regional con un desarrollo hotelero que llega a las 6.082 plazas más un importante sector residencial que se sitúa en torno a las 100.000 plazas.

Siguiendo la línea de investigación principal marcada por los estudios sobre de migración internacional de jubilados (*International Retirement Migration*), nos situaremos en una fina frontera entre turismo y migración para hablar de turismo residencial y migración de jubilados (Rodríguez, 2004). Los investigadores que se ubican en esta perspectiva consideran que "han surgido nuevas formas de movilidad que confunden la división convencional entre migraciones por una parte y otras formas de

---

<sup>3</sup> Esta cifra aumenta si se considera el total de la oferta de alojamiento turístico regulado excepto apartamentos: 37.208 plazas en hoteles, 203 en hostales y 10.106 en campings. Fuente: Oferta Turística comarcal y municipal 2004. Agencia Valenciana de Turismo.

movilidad espacial humana por otra: viajes, turismo, circulación, intercambio" (King, 2002: 94) y que, de este modo, se puede enfocar este fenómeno que ha sido tratado en los últimos 25 años por geógrafos principalmente y no tanto desde la Economía o la Sociología (King y otros, 1998). Hasta ahora, los investigadores españoles han prestado más atención a los impactos ambientales y humanos y a las diferencias por nacionalidades en la región de destino, más particularmente jubilados alemanes, británicos y nórdicos en la Costa Blanca, la Costa del Sol y las Islas Baleares que a los motivos que llevan a estos ciudadanos a elegir un destino u otro (Casado, Kaiser y Warnes, 2004).

Como se puede deducir, la línea que distingue turista de inmigrante es difusa, de la misma forma que es difusa la frontera entre actividad turística y actividad inmobiliaria. No es éste el lugar en el que discutir la definición más apropiada aunque sin duda es una de las tareas principales que la investigación en este tema tiene aún pendiente. Así pues, para encuadrar a la población objeto de estudio en un punto intermedio entre turismo y migraciones, es de gran utilidad la definición de "emigrante de libre elección". Se considerará a los residentes europeos retirados que viven en la costa alicantina como *inmigrantes de libre elección*: aquellos que eligen emigrar para satisfacer necesidades no económicas y ambiciones relacionadas con su estilo de vida a largo plazo: mejor educación o retiro en un entorno ambiental y climático más agradable (King, 2002). En esta línea, Salvà Tomàs (1996) distingue entre los inmigrantes del Norte europeo que vienen a descansar y el conjunto de inmigrantes que vienen a trabajar. A falta de una mejor definición, se denominará, de aquí en adelante, "residentes europeos" a nuestra población objeto de análisis. Así se definirán aquellas personas de nacionalidad extranjera comunitaria que ocupan un alojamiento extra hotelero (en alquiler, de amigos o familiares, o en propiedad) durante su estancia en la provincia de Alicante por periodos indeterminados y sin desempeño de actividad laboral alguna<sup>4</sup>.

## **2. Factores de atracción de Alicante como destino residencial**

Como se ha mencionado, los resultados que aquí se presentan forman parte de un estudio más amplio. Se consideró que una aproximación exploratoria y cualitativa previa a la realización de una encuesta entre la población no laboral de nacionalidad europea comunitaria en la provincia de Alicante era necesaria por varios motivos. En primer lugar, el descubrimiento de nuevas inquietudes y problemas que no se habían considerado previamente; en segundo lugar, la adaptación del cuestionario al lenguaje y expresiones propios de los sujetos del estudio; y, por último, un acercamiento más comprensivo de los principales temas que motivan y preocupan a los residentes europeos. Con este fin, se llevaron a cabo, durante los meses de noviembre y diciembre de 2004, 15 entrevistas en profundidad a informantes clave y a residentes europeos en varios municipios de la provincia de Alicante. Estos entrevistados, si bien no todos pertenecían a la población meta, nos aportaron un conocimiento profundo de esa población al ser personas en contacto permanente con residentes y desde distintos ámbitos. Se trataba de empleados y responsables de las Oficinas de Atención al residente europeo que, de forma más o menos profesional y estable, han ido montando los ayuntamientos con mayor número de residentes, editores de los principales periódicos

---

<sup>4</sup> Algunos autores simplifican la cuestión definiendo turismo residencial como "el que utiliza como alojamiento viviendas de carácter privado, ya sean propias o de amigos y parientes" (Callejo y otros, 2004) pero la definición del modelo es un objetivo que se escapa del ámbito de este artículo.

con publicación específica para extranjeros, intérpretes, agentes de la propiedad inmobiliaria y concejales con responsabilidad sobre la cuestión.

La pregunta sería cuáles son las necesidades que los jubilados europeos tratan de satisfacer cuando eligen la provincia de Alicante para establecer de forma permanente o semi-permanente su residencia. Se sabe que, en muchos casos, la compra de una segunda residencia da lugar a un asentamiento definitivo, en otros, se mantienen las dos residencias y también la dualidad del sentimiento de permanencia a dos comunidades. Sin entrar en este momento a distinguir las diferentes situaciones, el análisis se centrará en los factores que han venido impulsando a estos inmigrantes libres a elegir Alicante y no otro lugar como destino para su traslado. Se ha de asumir que los factores que determinan la decisión del traslado no siempre están bien conceptualizados o diferenciados por los sujetos, sino que están conectados de manera compleja y dinámica (Rodríguez y otros, 1998). En este sentido, "La decisión de trasladarse o comprar una vivienda en una zona turística es más compleja que visitar el lugar, que le guste a uno y decidir vivir allí" (Kuentzel y Mukundan, 2004: 435).

Estudios realizados en diferentes enclaves de Europa sobre población expatriada jubilada determinan que "las razones más comúnmente expresadas para el traslado y las ventajas de las áreas residenciales fueron el clima, otros factores medioambientales, razones de salud, coste de la vida y ventajas en la vivienda " (Casado y otros, 2004: 363). En la Costa del Sol, Vicente Rodríguez concluye que los aspectos que atraen a los residentes son las experiencias previas como turista o como inmigrante laboral en el lugar, en términos de fidelidad al destino, la percepción de las condiciones ambientales (climáticas y para el bienestar físico) y la imagen del destino en cuanto a características sociales y económicas variadas (Rodríguez, 1998).

A nivel estatal, el último Informe sobre Personas Mayores en España del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales indica que el clima es el principal factor de atracción para que estos extranjeros jubilados escojan los municipios costeros españoles, por delante incluso de otras zonas del Mediterráneo. En segundo lugar, aprecian el estilo de vida saludable y tranquilo, y en menores proporciones, el bajo coste de la vida, la existencia de una comunidad de extranjeros, etc. Por último, la garantía de una atención sanitaria (generosa y de calidad) también juega un papel importante en la atracción. Por otra parte, una exhaustiva tesis sobre el mercado de vivienda secundaria en España, defendida recientemente, estima que las razones para el establecimiento en España de los compradores de vivienda secundaria son el clima y las mejoras en el nivel de vida que obtienen como consecuencia de la diferencia entre la renta media de su país de origen y la española (López Colás, 2003).

Otros estudios sobre los jubilados en la costa alicantina identifican el clima como principal factor que influye en la decisión de un cambio de residencia. Además, la accesibilidad y la asociación entre las ciudades y países visitados durante la infancia y la vida laboral y las áreas preferidas para residir tras la jubilación. El tercer aspecto es el factor económico; el menor coste en España, tanto de las propiedades como de la vida, influye en la selección de nuestro país como lugar de residencia. (Ferrer y otros, 1997)

En definitiva, se puede decir que con "el desarrollo de las instituciones y la mejora y aumento de la cobertura de las obligaciones públicas en los países desarrollados posibilita, hoy en día, a un número cada vez mayor de jubilados unas condiciones de

vida que éstos quieren disfrutar en las mejores condiciones posibles. La búsqueda de lugares que permitan maximizar estas condiciones se ha convertido en el motor de desplazamientos de población..." (López de Lera, 1995: 237)

A continuación, se analizarán las opiniones ofrecidas por los residentes europeos entrevistados diferenciando entre: factores medioambientales (clima y su relación con la salud); condiciones derivadas del desarrollo turístico-urbanístico previo; variables económicas; y lo que podríamos llamar búsqueda de la calidad de vida a través del estilo de vida mediterráneo.

### **2.1. Factores medioambientales: clima y su relación con la salud**

La situación climática de la España mediterránea es la base de su industria turística como se ha venido demostrando en numerosas ocasiones. Del mismo modo, el clima de la región de acogida, inviernos suaves y soleados, es el motivo más recurrente que se cita en la bibliografía relativa a la decisión de establecer una residencia más o menos fija en la costa española (Rodríguez et al. 1998; Gustafson, 2002; Mazón, 2001). La experta en migraciones Cristina Blanco (2000) establece el clima como el factor fundamental a la hora de decidir un cambio de residencia, utilizando incluso el clima para la propia definición del fenómeno: "Migraciones de la tercera edad (jubilados con medios económicos suficientes para instalar su residencia en lugares con unas mejores condiciones climáticas que las de su origen)." Es ilustrativo de la importancia del factor climático el hecho de que los nombres que se han elegido en el ámbito anglosajón para denominar las migraciones más o menos periódicas o temporales de personas mayores hacia zonas con mejores condiciones están claramente inspiradas en el factor climático ("sunbelt"; "snowbirds"; "suncity").

En estudios previos en Alicante y también en la Costa del Sol se ha venido determinando el clima como el principal motivo a la hora de decidir el traslado (MUNRES, 1996; O'Reilly, 2001). No obstante, muchos residentes huyen de los calores del verano lo que da lugar a un tipo de emigración semi-permanente y de uso estacional de las viviendas. *"Vienen y cuando les apetece que haya un clima mejor, vuelven a Inglaterra en verano, que es cuando nosotros menos noticias tenemos porque hay menos gente extranjera, porque se van a Inglaterra, por ejemplo, hay mucho calor y se van. Y luego en invierno están encantados de estar aquí y sin mucho gasto de calefacción sin problemas de frío* [editor de periódico en lengua inglesa].

El clima también es apreciado en cuanto que facilita la sociabilidad y un estilo de vida al aire libre (Valero Escandell, 1992). La posibilidad de practicar actividades al aire libre y deportes como el golf completa la lógica del clima como factor de atracción del Mediterráneo. En los municipios del interior encontramos que el espacio natural es percibido como muy importante para el bienestar. *"El hecho de tener espacios libres no es común en Inglaterra ni en Italia, mi país. No hay estos espacios en los que "¡ah! no veo a nadie." Que no ves a los vecinos, no hay esta sensación de hacinamiento o superpoblado como puede ser en algunos sitios de otra parte de Europa"* [residente en pueblo del interior].

La búsqueda de un lugar saludable en el que pasar una temporada es una de las motivaciones principales para la movilidad tanto turística como de cambio de residencia desde el principio de los tiempos históricos (Mazón, 2001). La relación entre clima y

problemas de salud es evidente. El clima mediterráneo es uno de los principales factores que contribuyen a que puedan llevar una vida relajada. La salud de las personas, sobre todo mayores, mejora considerablemente en climas cálidos y estables. (Betty y Cahill, 1998: 95).

Por otra parte, en la Costa del Sol, Betty y Cahill han demostrado que la percepción del sistema sanitario español por parte de los residentes británicos era excelente o muy buena. En la Costa Blanca encontramos resultados similares a pesar de las carencias en camas que objetivamente presenta esta provincia (Ver Mazón y Huete en este volumen)<sup>5</sup>. Una residente de origen inglés lo deja claro: "*Tenemos un Centro de Salud muy bueno y nuestro hospital está en Denia. En Inglaterra si vas a ver al doctor tienes que esperar diez o quince días. Aquí, en el mismo día o al día siguiente te atienden*".

## 2.2. Desarrollo turístico-urbanístico previo

El desarrollo previo de la Costa Blanca como destino turístico de éxito parece ser un factor clave para explicar su desarrollo como destino residencial (Mazón, 1996; Salvà, 1996). La decisión de trasladar la residencia es una decisión importante con consecuencias a largo plazo por lo que el conocimiento previo del lugar de destino reduce la incertidumbre. De este modo, la visita previa del destino parece ser un factor decisivo a la hora de elegir un lugar para vivir (Rodríguez, 2001; Truly, 2002; Williams et al. 2000; Gustafson, 2002). Sin embargo, la decisión de trasladarse suele ser fruto de un proceso lento, dilatado en el tiempo que representa en muchos casos una repetición necesaria de la visita turística. Sucede, cada vez más frecuentemente, que los residentes fueron turistas en las zonas de costa y una vez instalados de forma más o menos permanente en la costa, decidieron el traslado hacia municipios en el interior. "*Muchos de los que vienen al interior, llegan desde la costa, pues que ya que han venido a España quieren aprender español, quieren integrarse más, conocer a gente y no pues no se, salir de Inglaterra para meterse otra vez en un barrio inglés, entonces se vienen al interior. Vienen y a lo mejor van a la costa y algunos compran en la costa porque al principio es mucho más fácil pues enterarse de todo acostumbrarse a estar aquí y una vez que ya conocen más o menos pues moverse por el interior y buscar otra cosa, una vez que están viviendo aquí*" [intérprete y comercial de agencia inmobiliaria]. Este comportamiento sería comparable a la tendencia en el mercado turístico de la búsqueda individualizada de productos turísticos. Es decir, la segunda migración desde las zonas costeras hacia los municipios del interior se realiza después de una búsqueda de vivienda autónoma muy informada (a veces apoyada en agentes inmobiliarios o abogados de conocimientos de idiomas extranjeros) y es similar a la tendencia general de la nueva demanda turística en cuanto a la confección del propio viaje en un espacio turístico singular en lugar de la compra de paquetes turísticos a través de agencia de viajes.

Después de varias décadas de desarrollo turístico, igual que en otras regiones que han sido estudiadas, encontramos diferentes situaciones, desde quienes acudían a la Costa Blanca como turistas durante muchos años seguidos, incluso desde niños, o quienes conocieron la zona por medio de amigos que habían establecido su residencia previamente. Así, la modalidad turística de visita a familiares y amigos se convierte también en una forma de captación de futuros residentes (King y otros, 1998).

---

<sup>5</sup> Como avance de la encuesta realizada a 1.000 residentes europeos y en fase de análisis actualmente, se puede decir que los encuestados contestaron en un 67 por 100 que si en algún momento necesitaran asistencia médica continuada, no volverían a su país de origen para someterse al tratamiento.

Otro aspecto a tener en cuenta es el posicionamiento del producto en el mercado turístico gracias a la promoción publicitaria que como plaza turística primero y enclave residencial después se ha alcanzado. La imagen de un destino turístico se forma a partir de las características del propio lugar y de las del consumidor. El éxito en la construcción de la imagen de un destino vendrá determinado por su capacidad para transmitir sus características de acuerdo con las características de su público objetivo en un proceso dinámico de continuo reajuste. A pesar de todos los esfuerzos de marketing que se hagan, las recomendaciones boca-oreja de amigos y familiares son la principal fuente de información de la imagen de un producto turístico (Baloglu y Mc Cleary, 1999:892). La imagen de un destino es compleja, múltiple, relativa y dinámica. Desde las distintas disciplinas de las ciencias sociales se está haciendo un esfuerzo investigador para ir avanzando en determinar cuáles son los factores y los procesos de formación de la imagen. Se han identificado atributos relacionados con los recursos, las infraestructuras generales y las infraestructuras turísticas. Se determina también que los recursos intangibles: cultura, historia, arte; ambiente social (hospitalidad y amistad de los residentes, igualdad social, calidad de vida y barreras lingüísticas); factores económicos y políticos (estabilidad, seguridad, precios...) y "atmósfera" (lujosa, de moda, buena reputación, familiar, exótico, místico, relajado, animado, divertido, agradable, aburrido...) son dimensiones percibidas en la formación de la imagen (Beerli y Martín, 2004). De lo que estas autoras denominan ambiente social trataremos más adelante refiriéndonos a ello como calidad de vida.

Los agentes implicados en el proceso urbanizador (promotores, constructores, organismos públicos y agentes de la propiedad inmobiliaria) han jugado un papel muy importante en el desarrollo de nuevas áreas de asentamiento y en el ritmo y dirección de la compra de viviendas por parte de los residentes extranjeros. Ellos son responsables de buena parte de la imagen que se ha ofrecido de esta provincia en los últimos años. Han definido y promovido sus productos inmobiliarios como una inversión rentable, en un buen entorno (de clima y paisaje), con una alta calidad de vida (paz y tranquilidad) e instalaciones complementarias a las urbanizaciones (campos de golf, puertos deportivos) (Vera, 1992). Los promotores españoles y extranjeros son también responsables de la concentración de los nacionales de un país en determinadas zonas, puesto que se han llevado a cabo políticas de ventas tendentes a concentrar las ofertas por país, de forma que, en aras de lograr la optimización de los recursos y el control de los costes, se recurre a realizar la campaña de venta de cada urbanización en un solo país, produciendo, por consiguiente, altas concentraciones de residentes de la misma nacionalidad en cada urbanización. (López de Lera, 1995:235). Algunas investigaciones sugieren que los propietarios de viviendas secundarias son animados hacia determinados destinos por las acciones promocionales de los agentes inmobiliarios, aunque esta circunstancia es sólo aplicable a los segmentos de demanda más inexpertos. Estos agentes no actúan únicamente como introductores del destino, sino que juegan un papel importante ofreciendo servicios post-venta y actividades diversas (Hall y Müller, 2004). En relación con estos asentamientos por nacionalidades, encontramos que la seguridad de trasladarse a vivir cerca de expatriados de la misma nacionalidad genera una sensación de seguridad notable especialmente entre las personas de mayor edad. "*...estas personas estarán más contentas en un sitio en el que estén rodeados de nacionales de su mismo país antes que en una casa en mitad del campo*" [concejal de atención a residentes europeos]; "*Si otros noruegos han elegido este lugar por algo será*" Así, determinados enclaves en la costa alicantina se han convertido en auténticos

ghettos de lujo. "Little England" fueron llamados por varios de los entrevistados. "Lo que mucha gente busca aquí es Inglaterra con sol y barato, que es justamente lo que quieren sobre todo en esta zona que.... Muchísimo inglés... y son..., es que no gustan hablar español ni mezclarse con españoles: buscan Inglaterra aquí." El desarrollo turístico y residencial ha generado multitud de negocios expresamente dirigidos a este colectivo y adaptados a sus necesidades y gustos: centros sanitarios, escuelas, supermercados, bares, clubs, etc. Este aspecto es visto como favorable por parte de muchos de los entrevistados aunque no desde el punto de vista de la integración con la población local.

El desarrollo de infraestructuras (autovías y autopistas, aeropuertos, puertos) y el de los medios de comunicación (vuelos directos, compañías de bajo coste, etc.) que está íntimamente ligado al desarrollo del turismo de masas ha facilitado el asentamiento residencial siendo la accesibilidad es uno de los motivos de elección de la Costa Blanca.

### **2.3. Factores económicos: la vivienda como inversión y el coste de la vida**

El atractivo psicológico de las infraestructuras y servicios como un urbanismo de calidad, agua, instalaciones de ocio, campos de golf, teatros, parques, museos, restaurantes y comercio ha sido estudiado como un factor determinante de la capacidad de un destino turístico para convertirse en una región receptora de segundas residencias o incluso residencias permanentes. Sin embargo, el desarrollo de estas infraestructuras no es condición suficiente para transformar un destino vacacional en un lugar de atracción para este tipo de inmigrantes. Las compras de segunda residencia están influidas por condiciones económicas que determinan el riesgo de la inversión (Kuentzel y Mukundan, 2004: 420).

En los años sesenta y setenta el desfase económico de España con respecto de los países del norte y centro de Europa, hacía que las diferencias de rentas fueran muy favorables a los retirados. Hoy en día no es tanto así pero el coste de la vida sigue siendo un factor importante. Los jubilados han visto como no sólo pueden mantener su nivel de vida sino que incluso pueden conservar sus ahorros. Aunque el desarrollo económico español desde los 80 ha llevado a que España presente unos índices económicos similares a los niveles de los países más desarrollados de la Unión Europea, aún los residentes extranjeros perciben que pueden mantener el estándar de vida que tenían antes de jubilarse mejor en la Costa Blanca que en sus países de origen. El nivel de vida que los residentes europeos pueden llevar con sus pensiones es superior al de los españoles, esta razón en la elección del destino e incluso en la decisión del traslado se ve corroborada empíricamente. A pesar de la caída de la libra esterlina en su cotización con el euro y de la crisis económica alemana de los últimos años, una pensión "europea" se alarga en la Europa del Sur.

El coste de la vivienda también ha sido determinante durante muchos años (Jurdao, 1979). "El alojamiento es tan caro en Inglaterra...aquí se puede tener una casa no sólo en alquiler sino en propiedad. Todos es más barato aquí, el precio de la vivienda y su mantenimiento también" [residente extranjera inglesa]. "Suelen tener bastante dinero como para venir aquí y vivir muy bien y vivir aquí mejor de lo que pueden vivir en Inglaterra porque tienen relativamente más dinero" [periodista inglés]. Para muchos europeos, además, las viviendas turísticas en el extranjero, sobre todo las localizadas en España, se presentan como una excelente alternativa de inversión y una buena forma de vivir, llegando a convertirse en el símbolo del bienestar de la clase media. Según los



agentes inmobiliarios en los últimos años la compra de la casa es menos impulsiva y se acude a profesionales para el asesoramiento, además de recabar mucha información previa.

Todos los motivos de atracción que se han descrito hasta ahora no son suficientes para la comprensión de la decisión sin introducir una perspectiva sociocultural en nuestra explicación. Nos sirven como introducción las palabras del responsable de una oficina de atención a residentes: *"Yo creo que nada ha cambiado en los motivos desde los años 80. Cuando empezó poco a poco esa evacuación (de ingleses a España). El clima, el sol, la calidad de vida.... es más barato, aunque eso ha cambiado con el euro bastante, ¿no? Y la oferta en casi toda la prensa extranjera en Inglaterra, en Escandinavia, en Alemania y en el norte de Europa la oferta de casas, el comprar una casa aquí, es bastante fuerte... No se puede comprar un periódico y evitar ver publicidad vendiendo casas en la costa mediterránea. Y más esta zona, la Costa Blanca. Pero yo creo que en principio siempre ha sido el sueño tener una casa en el Mediterráneo, con el clima.... y eso no creo que ha cambiado"*.

#### **2.4. Búsqueda de la calidad de vida a través del estilo de vida mediterráneo**

El concepto calidad de vida aparece de forma desdibujada en muchos de los estudios realizados sobre turismo y sobre migraciones. Sin embargo, en otros estudios sociales como los de desigualdad social, la calidad de vida se trata como un concepto operativo perfectamente mensurable. El interés aquí es identificar cuáles son los aspectos que determinan esa calidad de vida para un residente europeo en Alicante y no señalar los indicadores de la calidad de vida que podríamos encontrar para nuestra provincia si siguiéramos las recomendaciones de los organismos que se ocupan de estas estadísticas.

Asimismo, es fácil hacer consideraciones generales sobre el estilo de vida "español o mediterráneo" pero si se quiere definir se trata de un concepto complejo. El auténtico *"Spanish lifestyle"* se busca de distintas maneras. Cuando algunos autores se refieren al estilo de vida mediterráneo como factor de atracción común para los retirados de los países del centro y norte de Europa, se refieren a aspectos relacionados con la gastronomía, el vino, un ritmo de vida más lento y la vida fuera de la casa (Casado-Díaz y otros, 2004). La imagen de los españoles como personas que "se toman la vida con calma" está muy vinculada también al énfasis en el tiempo tranquilo que se viene haciendo por parte de las campañas turísticas de los países mediterráneos. Precisamente lo que nos interesa aquí es averiguar qué entienden nuestros visitantes y residentes europeos por calidad de vida. Cuando se habla de calidad de vida, refiriéndose a la calidad de vida en España que consiguen los retirados europeos, se asocia el concepto a paz, gente agradable, tomar algo en una terraza, siesta, fiesta, vida cotidiana relajada, sol y playa, y paseos al aire libre. La calidad de vida se refiere también a una vida más lenta y relajada. *"Cuando le digo a la gente que me he ido a vivir a España y que disfruto de una calidad de vida que se puede encontrar en muy pocos países, me contestan "¡qué suerte tienes!"* [Residente alemán].

Ahora, según indican las cifras de construcción de segundas residencias más recientes (Mazón, 2005), la mayoría de europeos del norte que llegan al interior de la provincia Alicante buscan construir sus propias villas con parcela privada, en parajes más o menos aislados, huyen de las urbanizaciones atestadas de ciudadanos de su misma nacionalidad y pretenden encontrar un paisaje rural. Ocurre un fenómeno similar al que ha venido

sucedido con los asentamientos británicos en Francia y la Toscana italiana (Williams et al. 2000).

Otro aspecto a tener en cuenta es el de la búsqueda de un "auténtico" estilo de vida mediterráneo. Las demandas de autenticidad y la relación entre los residentes y la "España real" contienen una cierta ambivalencia, resultado de las tensiones entre la españolidad imaginada y la visión de España desarrollada; entre la tradición y la modernidad (Cohen 1988). En muchos casos, la autenticidad está asociada con la España tradicional, con estereotipos y el turismo costero en cuanto a fenómeno modernizador e internacionalizador o el desarrollo residencial se perciben, en muchos casos, como una amenaza para la España genuina y auténtica que se vino a buscar.

Tanto en la costa como en el interior los entrevistados expresan un nivel alto de satisfacción de sus demandas de servicios adecuados. Esta aproximación cualitativa deberá contrastarse más adelante en la encuesta, sin embargo, hay ya evidencias de que, a nivel global, se puede decir que los residentes europeos están satisfechos con la mayoría de los servicios. La descripción que nos aportan los residentes sobre la calidad de vida española se refiere a menudo a cuestiones relacionadas con el medio ambiente y el clima. "...*hay muchas montañas y verde, y hay un parque natural*". "...*las playas están siempre limpias... hay un paseo nuevo y el pueblo es muy bonito*".

La vida social es una ventaja mencionada pero no una razón para el traslado (Casado-Díaz y otros, 2004). Sin embargo, las asociaciones de residentes extranjeros destacan debido a que en España no hay una larga tradición asociativa. Estas asociaciones son subvencionadas por las autoridades como una forma de incentivar la integración de los residentes y son percibidas por los residentes como algo beneficioso para su vida cotidiana:

*"Tenemos asociaciones belgas, ahí tenemos una asociación en Benidorm, otra en Calpe por mi parte asociación francófonas hay una aquí en Jávea, tenemos otra en Benissa y en Campello, son gente nueva en la ciudad que quiere hacer algo. ¿Qué hace? Pues excursiones, comida... Mi vecina es española.... Hago mucho deporte con holandeses, alemanes, suizos"* [residente francés]

*"A través de las asociaciones de críquet o de residentes noruegos (hay algunas que cuentan hasta con 200 asociados) hay una buena integración en el pueblo"* [concejal].

Conocer españoles parece ser una de las metas de esta nueva ola de residentes, aprender el idioma se presenta como uno de los objetivos principales que se proponen al llegar a España. Sin embargo, sabemos por diferentes estudios (Alaminos, 2004) y por los testimonios recogidos en esta investigación, que la edad de los inmigrantes y las carencias en el aprendizaje del español como lengua extranjera por parte de los diferentes sistemas educativos son las excusas para que en la mayoría de los casos los residentes pasen largas temporadas sin aprender nuestra lengua.

La amabilidad de los españoles, "*ir por la calle y que te saluden*", definen el carácter idealizado de los anfitriones, especialmente en los municipios del interior de la provincia. Los argumentos para vender una casa de los municipios del interior de la provincia de Alicante podrían ser: "*Un pueblo del interior es un sitio que se puede ir a pie a un bar, un sitio español o tener vecinos ingleses y españoles...*" [agente inmobiliario británico].

La mayoría de los enclaves turísticos de la costa corren el riesgo de ser definidos por los residentes que persiguen el auténtico estilo de vida español como turísticos, en contraposición con los lugares para "residentes integrados". Éstos evitan esos lugares y buscan en su lugar la España genuina, no contaminada por el desarrollo turístico previo (O'Reilly 2000:106–107; Williams et al 1997:129; Gustafsson, 2002: 906). Así, quienes han escogido la costa como lugar de residencia parecen buscar una forma de vida con hábitos más turísticos. Un estilo de vida basado en el ocio, el disfrute del buen clima y sin necesidad de adaptación cultural. "*Sol y cerveza barata*", como nos dijo un informante de una oficina de atención a residentes extranjeros. Esta demanda es la que mejor se ajusta al proceso de establecimiento de comunidades según nacionalidad, sin integración con la cultura local, del que ya se ha tratado antes. Este fenómeno no es nuevo ni único en la Costa Blanca. "Si vives en una urbanización rodeado de otros residentes anglo-parlantes, si el supermercado local te provee de comida si tener que pronunciar palabra en otro idioma, si hay restaurantes, pubs y clubs "ingleses" y los empresarios locales hablan algo de inglés (gracias a la influencia del turismo), ¿por qué molestarte en aprender español, y por qué molestarte en integrarte? Y en cualquier caso, integrarte ¿en qué?"(King y otros, 1998: 102).

### 2.5. Diferencias entre la costa y el interior

De los apartados anteriores se puede deducir que, cuando se examinan los factores que influyen en la elección de la Costa Blanca como destino residencial se pueden apreciar diferencias entre la costa y el interior para todos los elementos analizados. No obstante, encontramos motivos comunes o generales para el conjunto de la provincia, tanto municipios costeros como interiores. Por otra parte, los motivos por los que se están llevando a cabo las segundas migraciones desde la costa hacia el interior pero también a la inversa, también difieren entre el espacio litoral y el espacio rural. En el siguiente cuadro se resumen las principales aportaciones obtenidas en este estudio diferenciando las áreas costeras y las del interior.

	<i>COSTA</i>	<i>COMUNES</i>	<i>INTERIOR</i>
<i>PRINCIPALES MOTIVOS PARA EL PRIMER TRASLADO A ALICANTE</i>	Oferta de ocio y playas Oferta de viviendas Publicidad fuerte Salud	Clima Mayor poder adquisitivo que en país de origen "Calidad de vida": vida más tranquila, lenta y relajada Destino seguro Amabilidad de los españoles	Tranquilidad Carácter de la gente "Ir por la calle y que te saluden" Servicios públicos (piscina municipal, ambulatorio, hospital) Conocer gente española Paisaje
<i>PRINCIPALES MOTIVOS DE TRASLADO DEL INTERIOR A LA COSTA Y DE LA COSTA AL INTERIOR</i>	Seguridad Estar con conciudadanos	El "sueño" de tener una casa en el Mediterráneo Precio de la vivienda	Precio de la vivienda Búsqueda de la autenticidad Mezclarse con otras nacionalidades y con españoles Casas aisladas, posibilidad de construir la propia casa

### 3. Problemas y necesidades

No siempre se encuentra aquello que se venía buscando. La vida de los residentes, por supuesto, presenta problemas y dificultades. La mayor parte de los problemas que se han

identificado se pueden encuadrar en dos tipos: los relacionados con el proceso urbanizador acelerado y la vida en las urbanizaciones, y aquellos derivados de las dificultades de adaptación cultural e integración en la vida española.

En cuanto a la primera categoría, resulta muy difícil abrir un periódico en Alicante y no encontramos con varias noticias relacionadas con cuestiones urbanísticas. En general, se trata de noticias que denuncian algún abuso legal de los promotores inmobiliarios. El proceso de urbanización de la costa es tan rápido y está tan poco planeado a medio y largo plazo que llega a ser percibido como un proceso natural casi imposible de parar. Sin embargo, existen varias asociaciones, en particular de ciudadanos europeos que, junto con los grupos ecologistas, están demandando un desarrollo sostenible de las infraestructuras turísticas y de la urbanización del territorio. De forma unánime, los entrevistados consideran que este es el principal problema al que se enfrenta la región, evidentemente, no sólo para los residentes comunitarios sino para todos los ciudadanos. El proceso de urbanización acelerado ha hecho que la calidad de la vivienda descienda *"...hay problemas con la construcción y retrasos con la construcción"* especialmente en las zonas masificadas del sur de la provincia. La masificación de los diferentes espacios está produciendo una búsqueda continua de la autenticidad y un rechazo, en algunos casos, de la acogida de nuevos residentes: *"Cada persona que deja su país para vivir aquí, quiere ser el último extranjero en llegar"*.

La vida en las urbanizaciones produce una serie de problemas: no hay transporte público suficiente para un desarrollo tan disperso espacialmente; se encuentran dificultades enormes de desplazamiento hacia los núcleos comerciales o de ocio en la época estival, ya que las infraestructuras no están preparadas para un tráfico tan intenso; las urbanizaciones son muy costosas de mantener y la mayoría se encuentran en condiciones mucho peores que las originales. Este modelo urbanístico también dificulta la protección de los ciudadanos y están surgiendo graves problemas de seguridad que son referidos por los entrevistados.

Sin embargo, las preocupaciones cotidianas suelen ser de otro tipo. Se trata de cuestiones que hemos identificado en relación con la integración y la adaptación cultural. Los residentes extranjeros necesitan comunicarse para obtener servicios públicos y privados. Como se ha mencionado, el aprendizaje del español es una asignatura pendiente que parece que bastantes no van a aprobar. Claro, que para muchos, eso no es un problema: *"Benidorm por ejemplo donde hay una comunidad tan, tan grande de ingleses que no les falta tampoco nada, si tienen un problema llaman a un electricista inglés, si se les va el agua llaman a un fontanero inglés, si quieren ir a comprar con el supermercado inglés, donde son ingleses, compran sus productos ingleses, por la noche van al, van al bar inglés, y al día siguiente se levantan y van a un club de bádminton inglés que normalmente si, si le ponen un poco de esfuerzo no, no hace falta hablar español o casi"* [editor de periódico].

*"Yo creo que el problema es que aunque vienen con buenas intenciones a aprender el idioma, a meterse en la cultura española. La oferta de casa es que ellos compran su casa aquí, al lado son de Manchester, este lado de Londres, y en frente de Dublín. Que, que no hace falta hablar ni una palabra de castellano. Hay urbanizaciones que están construyendo ahora donde no vive ni un español"* [oficina de atención a residentes].

El sistema burocrático español y la falta de servicios bilingües plantean unas dificultades que van más allá del simple conocimiento del idioma. La forma de organización de nuestro sistema público es una de las dificultades a las que se enfrentan los residentes. Muchos desconocen la obligación de empadronarse o no quieren hacerlo por diferentes motivos. Este hecho les causa incomodidad en algunas de las gestiones de la vida cotidiana y supone un serio problema para las autoridades locales. Los ayuntamientos no pueden justificar el número real de personas que viven en el municipio, lo que dificulta la obtención de financiación. A través de las asociaciones y de actividades culturales se está tratando de promover el proceso de empadronamiento en algunos municipios.

Con esta situación, nos encontramos con que parece que existe coincidencia en prever un flujo de segunda movilidad hacia el interior de la región. Con las plusvalías que se obtienen por la venta de la casa en la costa, se puede comprar y arreglar una con su propio terreno en zonas del interior. Los propios entrevistados, quizás influidos por las noticias que se publican al respecto, prevén una disminución de las llegadas de alemanes y un incremento de ingleses. Están de acuerdo también con las previsiones de los promotores inmobiliarios en que no hay expectativas de que el proceso vaya a parar en un plazo corto. *"Todos los días hay anuncios de venta de casas en los periódicos ingleses, holandeses y alemanes, especialmente de casas en el Sur"* [concejal]. Lo que sí es evidente es que las personas serán cada vez mayores y se requieren nuevos servicios sanitarios y sociales. Se puede esperar, pues, que se creen nuevos yacimientos de empleo que sean cubiertos por nacionales o por extranjeros para satisfacer esas demandas. De hecho, están apareciendo servicios de gestoría y asesoría especialmente dedicados a los extranjeros y están llegando inmigrantes jóvenes que, sin tener conocimientos de español, pretender emprender negocios de mantenimiento para urbanizaciones y casas. Como no saben manejarse en España, suelen volver a sus países en una gran parte. *"Los jóvenes que vienen buscando empleo son los que más se vuelven"* [oficina de atención a residentes].

#### 4. Conclusiones

Las razones del crecimiento de la migración de jubilados, y en consecuencia del modelo turístico residencial, están atrayendo notable interés en la comunidad académica, especialmente en lo que atañe a las características de los inmigrantes y a los atributos de las áreas de destino. No obstante, aún queda mucho por saber. Los motivos de elección de uno u otro destino están relacionados tanto con las características de los residentes como con las de la región de destino. Entendemos que la búsqueda de un estilo de vida o calidad de vida más o menos idealizada es el motor que impulsa a esta migración "libre".

El estilo de vida que los extranjeros comunitarios buscan cuando eligen la provincia de Alicante para trasladarse, de forma más o menos permanente, puede describirse a partir de dos conjuntos de características: paz, relax, vida rural como primer grupo; y fiesta, sol y playa como segundo grupo. Dependiendo de cuál de estos grupos de características predomine a la hora de elegir un lugar para vivir en España, el residente decide la zona en la que asentarse. En muchos casos, un conocimiento previo como visitante turístico hace que conozcan las diferentes zonas y tengan referencias para elegir el municipio de acuerdo con su idea de calidad de vida que van buscando pero, en otros casos, según se está comprobando, una vez en Alicante se produce un segundo traslado. Según otros investigadores, los factores para distinguir las diferentes formas y estilos de residencia

de extranjeros son la combinación de ciclo vital y nacionalidad. Así se puede diferenciar en función al estilo de vida que ejerzan o reproduzcan en España, por una parte el residente que busca la participación e integración en la vida laboral y social; y por otra el jubilado o trabajador estacional, que se retira para mejorar su calidad de vida (clima) o descansar, tendente a formar colonias y "ghettos" (Alaminos, 2004).

A raíz del trabajo exploratorio que aquí se presenta se constata la necesidad de realizar un análisis que tenga en cuenta las diferencias de percepción de los problemas y necesidades de los residentes de los municipios del litoral de la provincia, herederos de un desarrollo turístico previo muy importante y con un proceso urbanizador que tiende a una rebaja de la calidad del entorno natural y construido, y por otro lado, de los municipios de interior hacia los que se está dirigiendo un número en aumento de residentes europeos en busca del estilo de vida "español", sosegado y feliz, que hemos tratado de identificar.

Finalmente, se debe señalar que los aspectos socioculturales, englobados en el concepto de estilo de vida, definen la expectativa de una mejor calidad de vida y llegan a ser un factor de impulso tan importante como los factores geográficos y las condiciones económicas del destino. Por ello, la variable sociabilidad habrá de ser tenida muy en cuenta en futuras investigaciones sobre este tema.

### **Bibliografía**

ABELLÁN GARCÍA, ANTONIO

(2005) *Las personas mayores en España. Informe 2004*. Madrid: IMSERSO-CSIC

ALAMINOS, ANTONIO, SANTACREU, ÓSCAR y ALBERT, M. CARMEN

(2004) *Los procesos de aculturación y socialización de extranjeros en Alicante*. European Observatory of Social Trends. Universidad de Alicante: Alicante

ÁLVAREZ CUERVO, RAÚL

(2004) *Principios de investigación del mercado turístico* Gijón: Corditur

BALOGLU, SEYHMUS y MCCLEARY, KEN W.

(1999) "A model of destination image formation" en *Annals of Tourism Research*, vol. 26, n. 4, pp. 868-897

BETTY, CHARLES y CAHILL, MICHAEL

(1998) "Consideraciones sociales y sanitarias sobre los inmigrantes británicos mayores en España, en particular los de la Costa del Sol" en *Migraciones*, n.3, pp. 83-115

BLANCO, CRISTINA

(2000) *Las migraciones contemporáneas*. Madrid: Alianza

CALLEJO, JAVIER; GUTIÉRREZ, JESÚS Y VIEDMA, ANTONIO

(2004) *Transformaciones de la demanda turística española: apuntes prácticos*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

CASADO-DÍAZ, MARÍA ÁNGELES; KAISER, CLAUDIA; WARNES, ANTHONY

(2004) "Northern European retired residents in eight southern European areas: characteristics, motivations and adjustment." en *Ageing & Society*, vol. 24, n.3, pp. 353-382.

COHEN, ERIK

(1988) "Authenticity and commodization in Tourism" en *Annals of Tourism Research*, vol. 5, n. 3, pp. 371-386

FERRER CASCALES, ROSARIO I. (et al.)

(1997) *Jubilados en la costa alicantina*. Alicante: Universidad de Alicante

GUSTAFSON, PER

(2002) "Tourism and seasonal retirement migration" *Annals of Tourism Research* Vol. 29, n. 4, pp. 899-918

HALL, C. MICHAEL y MÜLLER, DIETER K. (Eds.)

(2004) *Tourism, Mobility and Second Homes: Between Elite Landscape and Common Ground* Clevedon: Channel View Publications

JURDAO ARRONES, FRANCISCO

(1979) *España en venta: Compra de suelos por extranjeros y colonización de campesinos en la Costa del Sol*. Madrid: Ayuso

KING, RUSSELL

(2002) "Towards a New Map of European Migration" en *International Journal of Population Geography*, n. 8, pp. 89-106

KING, RUSSELL, WARNES, ANTHONY y WILLIAMS, ALLAN

(1998) "International Retirement Migration in Europe" en *International Journal of Population Geography*, n. 4, pp. 91-111

KUENTZEL, WALTER F. Y MUKUNDAN, RAMASWAMY VARNA

(2005) "Tourism and Amenity Migration. A Longitudinal Analysis" en *Annals of Tourism Research*, vol.32, n.2, pp.419-438

LÓPEZ COLÁS, JULIÁN

(2003) *La residencia secundaria en España: estudio territorial de su uso y tenencia*. Tesis doctoral dirigida por Anna Cabré y J.A. Módenes. U Autónoma de Barcelona

LÓPEZ DE LERA, DIEGO

(1995) "La inmigración en España fines del siglo XX. Los que vienen a trabajar y los que vienen a descansar" en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, n. 71-72. pp.225-245

MAZÓN, TOMÁS

(1987) *La urbanización de la Playa de San Juan: un espacio turístico residencial*. Alicante: Instituto de Estudios Juan Gil-Albert de la Diputación Provincial.

(2001) *Sociología del turismo*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces

MAZÓN, TOMÁS y ALEDO, ANTONIO

(1997) *El turismo inmobiliario en la provincia de Alicante: análisis y propuestas*. Alicante: Patronato Provincial de Turismo, Diputación de Alicante.

MUNRES (VV.AA.)

(1996) *MUNRES. Programa de revitalización de municipios con turismo residencial*. Alicante: Diputación Provincial de Alicante

O'REILLY, KAREN

(1995) "A new trend in European migration: contemporary British migration to Fuengirola, Costa del Sol" en *Geographical Viewpoint*, n. 23 pp. 25-36

QUINN, BERNARDETTE

(2004) "Dwelling Trough Multiple Places: A Case Study of Second Home Ownership in Ireland en Hall, C. Michael y Müller, Dieter K. (eds.) *Tourism, Mobility and Second Homes: Between Elite Landscape and Common Ground*. Clevedon: Channel View Publications

RODRÍGUEZ, VICENTE; FERNÁNDEZ-MAYORALAS, GLORIA y ROJO, FERMINA

(1998) "European Retirees on the Costa del Sol: A Cross-National Comparison" en *International Journal of Population Geography*, n. 4, pp. 183-200

RODRÍGUEZ, VICENTE

(2004) "Turismo residencial y migración de jubilados" en VV.AA. *Las nuevas formas de turismo*. Almería: Instituto de Economía y Geografía. Caja Rural Intermediterránea. Cajamar.

SALVÀ TOMÁS, PERE

(1996) *The Balearic islands: a new California for the European people*. IGU Congress, The Hague. pp. 1-14

TRULY, DAVID

(2002) "International retirement migration and tourism along the Lake Chapala Riviera: developing a matrix of retirement migration behaviour." en *Tourism Geographies*, vol. 4, n. 3, pp. 261-281

VALERO ESCANDELL, JOSÉ RAMÓN

(1992) *La inmigración extranjera en Alicante*. Alicante: Instituto de Cultura Juan Gil-Albert

VERA REBOLLO, FERNANDO

(1992) "Turismo y crisis agraria en el litoral alicantino" en Jurdao (ed.) *Los mitos del turismo* pp. 241-300 Madrid: Endymion

WARNES, ANTHONY M.

(1991) "Migration to and seasonal residence in Spain of Northern European elderly people" en *European Journal of Gerontology*, vol. 1, n.1, pp. 53-60



HUETE, Raquel (2005) "Factores de atracción de Alicante como destino residencial: el punto de vista de los residentes europeos". En Mazón, T. y Aledo, A. (Eds.) *Turismo residencial y cambio social. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. Alicante: Aguaclara. pp. 375-390.

WILLIAMS, ALLAN; KING, RUSSEL; WARNES, ANTHONY Y PATTERSON, GUY

(2000) "Tourism and International Retirement Migration: New Forms of an Old Relationship in Southern Europe." en *Tourism Geographies* vol. 2, n1, pp. 28–49

**Para citar este trabajo:**

HUETE, Raquel (2005) "Factores de atracción de Alicante como destino residencial: el punto de vista de los residentes europeos". En Mazón, T. y Aledo, A. (Eds.) *Turismo residencial y cambio social. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. Alicante: Aguaclara. pp. 375-390. ISBN: 84-8018-264-4.