



Alacant 'inland'

Warren i la seua esposa van arribar a Torrevella el 1999. Passada la frontera dels cinquanta anys i amb un acord de prejubiliació en la butxaca, el matrimoni anglès esperava que aquest poble costaner es convertira en el seu lloc de retir. Amb els diners que van obtenir de la venda de la seua casa a Anglaterra, van comprar un apartament de dues habitacions. Venien a la costa alacantina buscant un nou estil de vida, allí on els agents immobiliaris els prometien un escenari de tranquil·litat, preus baixos, bon oratge i capvespres de peus remullats en el Mediterrani. El somni, a Warren i la seua esposa els durà poc. Només dos anys després van decidir abandonar la costa per traslladar-se a l'interior, a Fondó dels Frares, a uns 40 quilòmetres de la costa. "Van començar a construir pertot i en els bars només hi havia anglesos sorollosos, de manera que decidírem traslladar-nos", explica Warren en referència als seus compatriotes.

El cas de Warren exemplifica un fenomen cada vegada més estès a la costa

Les colònies de residents estrangers han deixat de ser un fenomen exclusivament lligat al sol i la platja a Alacant. Fugint de la massificació de la costa i a la cerca d'habitatges més barats, les comunitats de forans s'instal·len en uns pobles d'interior que veuen com canvia la seua fisonomia.

del Mediterrani i molt especialment a les comarques d'Alacant. Les colònies d'estrangers han deixat de ser, d'un parell d'anys ençà, un fenomen estrictament lligat al sol i a la platja per estendre's com una taca d'oli muntanyes endins. La imatge del prejubilat anglès rellegint *The Sun* i bevent una pinta en la terrassa d'un bar acaronat per la brisa del mar ha deixat pas a un nou tipus de resident que abomina l'aglomeració de la costa i busca el seu cau en pobles de l'interior, més tranquils, però també més barats. Torrevella, Sant Fulgenci, la Vila Joiosa, on les colònies de residents europeus jubilats estan consolidades,

passen ara el testimoni a localitat no de segona sinó de tercera línia de costa que, com Asp, Castalla, Planes, la Romana o Fondó dels Frares, s'havien mantingut alienes a aquest tipus de turisme residencial. "Hi ha tendència cap a l'interior perquè la costa està molt massificada", explica Tomàs Mazón, professor de Sociologia de la Universitat d'Alacant i autor d'un estudi sobre les motivacions dels estrangers residents en la costa Blanca. "A més, el sòl que queda és molt car. En canvi, els pobles d'interior són més barats. Si a això afegeixes bones comunicacions i un estil de vida més autèntic, el que tens és

EL TEMPS



1



2



3



4

1. Vista de Mi Casa Family, al Fondó dels Frares. **2.** Yes i Frans Oosterbaan, al jardí de sa casa, amb els seus dos "fills", Macho i Nona. **3.** A l'esquerra, Warren, al costat del matrimoni Morley. Tots tres van canviar la costa pel Fondó. **4.** Tomàs Mazón, professor de Sociologia de la UA.

una major qualitat de vida, llocs més verds, pobles tranquils, serens, i que estan a 20 minuts de la costa", explica.

És el cas de Fondó dels Frares. Des d'Alacant capital, ningú no hauria d'invertir més de mitja hora a arribar a aquest poble de poc més de 2.000 habitants envoltat de vinya i d'economia eminentment agrícola. El poble, una volta travessat amb cotxe, i després de rebre la benvinguda d'una agència immobiliària, dona pas a un paisatge esquerp que es veu trencat sobtadament per una urbanització d'escàs gust arquitectònic –si és que una cosa no implica l'altra–. Es tracta de Mi Casa Family, un conjunt de 500 cases, algunes ja construïdes, altres a mig alçar, amb predomini de residents anglesos, que es barregen amb algun alemany i algun veí dels Països Baixos. És el cas dels

holandesos Yes i Frans Oosterbaan. Ell, mànager personal del port d'Hamburg, ella, bibliotecària, havien somniat sempre a traslladar-se a la costa alacantina tan bon punt es jubilaren. Finalment, triaren Fondó, a 40 quilòmetres de la costa, i rebutjaren l'opció de la costa perquè la consideren "massa turística, en moviment constant, i nosaltres buscàvem un lloc tranquil", on pogueren exercir les seues dues passions, passejar i la jardineria.

Anglès fuig d'anglès. De la mateixa opinió és Iris Wilderspin, una anglesa que, tot i jubilada, sovinteja les tasques de venedora de xalets en Mi Casa Family des d'un pis pilot decorat amb una estètica prou discutible. Mentre un matrimoni acabat d'arribar de Gran Bretanya discuteix sobre la idoneïtat de la

grandària de les habitacions i un obrer intenta, sense èxit, fer-se entendre –la llengua oficial en Mi Casa Family és l'anglès– Iris tira floretes a la "tranquil·litat de les muntanyes" i abomina les colònies de compatriotes en la costa. "Anglès fuig d'anglès" seria un bon lema per explicar el que està passant a Alacant. "El problema dels anglesos que viuen en colònies és que es pensen que han comprat un castell i que la resta, els nadius, són els seus servents", explica Yes, qui es mostra partidària d'integrar-se en la vida del municipi. Van a classes d'espanyol, participen en les festes locals i intenten evitar les grans superfícies en favor de les petites botigues. A tot això, Frans afegeix les tasques d'ajudant del constructor que els va vendre la casa. Ell mateix l'acompanya, "de manera completament



1. Mercedes Fernández i Antonio Hernández, de l'Associació de Veïns del Fondó. **2.** Iris Wilderspon, veïna de Mi Casa Family. **3.** El matrimoni Davis va pagar 290.000 euros per sa casa a Castalla Internacional. **4.** Just la meitat pagaren els Moore per sa casa de 62 metres quadrats.

gratuïta, com un *hobby*” a algunes fires a Holanda per convèncer els seus compatriotes de les excel·lències de la vida en les comarques alacantines.

És una de les maneres que tenen els promotors de captar nous clients. L'altra és encara més discutible: les immobiliàries traslladen en viatges llampec els clients potencials al lloc on es construirà la urbanització; els ensenyen, si tenen sort, un pis pilot; els recorden les virtuts del clima càlid, i es preocupen d'ometre que al voltant de la seua futura casa hi ha projectades noves fases de la urbanització. El client, prioritàriament anglès, signarà quasi sense dubtar-ho la compra de la casa, per descobrir posteriorment que la seua nova llar no és, ni de bon tros, la casa solitària i envoltada de natura que li havien promès. Aquesta manera de fer, tot i ser

quasi sistemàtica i acostar-se al que hauria de considerar-se un frau, a penes genera alguna crítica velada diluïda entre les al·lusions als tòpics del “bon oratge i l'estil de vida” autòcton. “A nosaltres no ens van dir que hi havia una tercera fase, ni una quarta”, es queixa Grant Moore, seixanta-un anys, en el menjador de la casa de 62 metres quadrats per la qual ell i la seua dona pagaren 140.000 euros. “Si fóra tres anys enrere, segurament em compraria una casa en el poble, no ací”, mussita el senyor Moore. Ells formen part de l'apèndix que des del 2002 li ha eixit a la població de Castalla. Es tracta de Castalla Internacional, una urbanització per a estrangers que reproduïx el model del Mi Casa Family de Fondó dels Freres i que vol arribar al miler de cases —ara en porten construïdes 500—.

En un d'aquests apartaments viuen Ted i Pad Davis, un matrimoni anglès de prop de Manchester que van decidir vendre la seua casa per traslladar-se a aquest municipi artificial de la Foia de Castalla per 290.000 euros. Fa un any que hi viuen, temps suficient per haver passat per dues explosions i una inundació en la pròpia llar. A pesar d'això, es declaren afortunats d'“haver fet realitat el seu somni” i poc o res els importa l'estat de provisionalitat en què es viu en una urbanització a mig construir on cada xalet no fa més que repetir l'estètica de l'anterior en la millor de les representacions del fordisme arquitectònic. “Li agradaria viure en un paradís entre les muntanyes?”, interpel·la la pàgina web de Marsadi, l'empresa promotora.

Turisme immobiliari. Colònies de residents estrangers i desgavell urbanístic poden considerar-se cares d'una mateixa moneda. Tot i que els estrangers més sensibilitzats van triar fa anys viure dins dels centres antics, avui el gruix dels residents opta per fer-ho en grans urbanitzacions alçades *ad hoc* per uns promotors que han sabut estandarditzar els canals de compra. I el trasllat cap a l'interior de les colònies, tot i tenir a veure amb les preferències dels clients, té el seu fonament en les estratègies dels constructors. "Un constructor em contava que fa dos anys venia un xalet cada cinc minuts, i ara tarda cinc dies a vendre'n un. Ell sap que el seu producte, per poder-lo vendre, ha de costar fins a 180.000 euros. Raó per la qual no pot comprar terrenys en la costa, només en l'interior", explica Tomás Mazón. Per això aquest professor de la Universitat d'Alacant prefereix parlar de "turisme immobiliari" i no de "turisme residencial", com s'havia fet fins ara. "El turista és la persona que ve uns dies i se'n va. No puc qualificar com a turista un senyor que es compra una casa i s'hi està tot l'any. En tot cas, és un immigrant no laboral. Els experts i tècnics turístics no entren en aquest àmbit. Hi entren els promotors immobiliaris i les agències", justifica.

La proliferació de colònies de residents estrangers, a més de ser un fenomen per si mateix, té una segona dimensió en la mesura que trastoca la vida quotidiana dels municipis on s'instal·len. A diferència dels municipis costaners, més dinàmics i permeables als canvis, els pobles d'interior viuen amb una barreja d'expectació i recel la incorporació d'uns nous veïns que poden acabar fagocitant la identitat pròpia. Perquè això no passe, Mercedes Fernández, presidenta de l'Associació de Veïns de Fondó dels Frares, es mostra partidària que els nous residents no s'instal·len en urbanitzacions que, com Mi Casa Family, són "un poble fora del poble". "Que augmente el poble és nor-



Indiferència pel golf

El professor Tomàs Mazón porta gairebé tota la vida seguint el fenomen del que ell anomena el "turisme immobiliari". Recentment ha realitzat una enquesta a mil residents per saber les motivacions principals que els estrangers tenen per traslladar-se fins a la costa Blanca. L'estudi mostra el predomini de la colònia anglesa per damunt de tota la resta. Els britànics són el 58% del total de residents, molt per davant d'alemanys (14%) i holandesos (9,4%), i una majoria responen al perfil de resident jubilat. A banda, més de la meitat resideixen tot l'any en les seues noves llars. Quan se'ls pregunta pels atractius d'aquesta zona, les respostes solen coincidir: un 50,1% cita el clima, i un 22,3%, la qualitat de vida. Per contra, i lluny del discurs oficial, el golf a penes resulta un atractiu per als residents estrangers. Només un 0,5% dels enquestats el citen com el motiu principal pel qual han vingut, i un 88,3% declara que no practica el golf amb assiduitat.

mal i és bo, perquè el contrari seria un endarreriment. Però el que volen és fer pobles als afores dels pobles, i això dificulta la integració" i conclou: "Si l'afluència és massiva, no hi ha possibilitat de digerir, i aleshores es crearan comunitats separades."

L'altra qüestió que pot acabar convertint-se en un obstacle per a la convivència és la prestació de serveis, ja que en molts casos la incorporació de nous residents no comporta millorar la dotació de serveis socials. Això és especialment visible en el cas del servei sanitari: mentre que els centres de salut continuen disposant dels mateixos mitjans, la incorporació de població nova, amb el perfil d'una persona major de seixanta anys, augmenta la pressió sobre aquests serveis. "Comprenc -afirma Gran Moore- que els nadius estiguen recelosos amb nosaltres perquè ara la llista d'espera en el centre de salut és més llarga. I perquè hem fet augmentar el preu del parc immobiliari."

Parlem potser del germen d'un conflicte social que podria explotar? Mercedes Fernández ho nega rotundament i assegura que precisament és amb els residents estrangers amb qui estan treballant colze a colze per dir prou al creixement urbanístic del poble. Tots, nadius i residents estrangers, coincideixen a dir "prou anglesos", no per una qüestió de racisme sinó per sostenibilitat. "A tots els agradaria ser l'últim a arribar i que, a partir de llavors, no arribara més gent", assenyala divertit Mazón. "Ens en vam anar de Torrevel·la perquè es va omplir d'anglesos -explica Gordon-, i si passa el mateix en Fondó, no dubtarem a tornar a anar-nos-en".

Mazón no és gaire optimista sobre el futur i considera que es tracta d'un "model autodestructiu. Es carreguen el paisatge, desapareix l'encant del poble, es trenquen les bases per les quals el poble resultava atractiu", cosa que incentiva l'arribada d'un "turista més pobre". "Les autoritats -diu Mercedes Fernández, de l'Associació de Veïns- no s'adonen que és com el conte de la gallina dels ous d'or: pensen que açò portarà molta riquesa, però nosaltres pensem que el que farà serà carregar-se l'encant que té el poble, autodestruir el model".

Violeta Tena

A diferència dels municipis costaners, els pobles d'interior viuen amb una barreja d'expectació i recel la incorporació dels nous veïns