

Suomenkielisten palveluiden opas Espanjan Aurinkorannikolle

Rosa Riihimäki



<p>Tekijä Rosa Riihimäki</p>	<p>Ryhmätunnus tai aloitusvuosi 2011</p>
<p>Raportin nimi Suomenkielisten palveluiden opas Espanjan Aurinkorannikolle</p>	<p>Sivu- ja liitesivumäärä 42 + 25</p>
<p>Opettajat tai ohjaajat Annika Konttinen, Tuovi Soisalon-Soininen</p>	
<p>Tämän produktityyppisen opinnäytetyön tuloksena syntyi palveluopas Espanjan Aurinkorannikon suomenkielisistä palveluista. Työn toimeksiantajana oli Suomi-Espanja-Seura ry, joka toimii Suomen ja Espanjan välisten suhteiden kehittämiseksi sekä Espanjan tuntemuksen lisäämiseksi. Oppaan tavoitteena on helpottaa suomalaisten arkea ja asiointia Aurinkorannikolla. Monet Aurinkorannikolla oleskelevat suomalaiset tarvitsevat puutteellisen espanjan kielen taidon vuoksi apua esimerkiksi Espanjaan muuttoon liittyvissä byrokratia-asioissa tai terveydenhuoltopalveluita käyttäessä. Palveluopas listaa suomen kielellä saatavilla olevia palveluita paikkakunnilla, joissa suomalaisia oleskelee eniten. Työn tiedonkeruu toteutettiin syksyn 2014 aikana, ja oppaan tiedot ovat päivätty helmikuulle 2015. Pääasiallisena tiedonkeruumenetelmänä toimi havainnointi.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään Espanjaa ja Aurinkorannikkoa matkakohteena sekä matkailun aluesysteemin työntö- ja vetovoimatekijöitä. Lisäksi tutustutaan matkailijoiden luokitteluun ja erilaisiin matkailijatyyppeihin, kuin myös siirtolaisuuden ja kulttuurishokin merkitykseen. Teoreettista viitekehystä tukee tutkimustieto Aurinkorannikon suomalaisista ilmiönä. Teorian toinen osuus keskittyy oppaan toteuttamisprosessin vaiheittaiseen kuvaamiseen sekä tiedonkeruuprosessiin menetelmiseen.</p> <p>Koska Aurinkorannikolla oleskelevien suomalaisten määrä kasvaa jatkuvasti, myös palveluiden tarve suomen kielellä on suuri. Tämänhetkinen palvelutarjonta on jo poikkeuksellisen laaja. Tarjonnan läpi käyminen on aikaa vievää, ja kaikilla ei välttämättä ole tarvittavia resursseja siihen. Oppaasta on mahdollista selata paikkakunnittain ja toimialoittain luokiteltuja yrittäjiä ja löytää heidän yhteystietonsa vaivattomasti. Oppaan tavoitteena oli tarjota yhteystiedot yhdestä paikasta selkeässä muodossa, jotta suomalaisten asiointi helpottuisi Aurinkorannikolla.</p>	
<p>Asiasanat Costa del Sol, Espanja, palvelut, ulkosuomalaiset, opas</p>	

<p>Authors Rosa Riihimäki</p>	<p>Group or year of entry 2011</p>
<p>The title of thesis Guide of Finnish companies and services in Costa del Sol</p>	<p>Number of pages and appendices 42 + 25</p>
<p>Supervisor(s) Annika Konttinen, Tuovi Soisalon-Soinin</p>	
<p>This functional thesis was commissioned by Finnish-Spanish Society (Suomi-Espanja Seura ry). The society aims at developing and maintaining Finnish-Spanish relations. The objective of this thesis was to create a guide for services available in Finnish language in Costa del Sol, Spain. The purpose of the service guide was to facilitate the quotidian life of Finnish people living in the area, since many need help due to insufficient Spanish language skills. The help would be essential for example when using health care services or dealing with Spanish bureaucracy. The service guide lists companies and services located in the most well-frequented destinations among Finnish people. Data collection for this study took place during Autumn 2014. The guide was published in March 2015. The main tool for collecting the data included observation.</p> <p>The theoretical framework presented Spain with special focus on Costa del Sol as tourist destination. Additionally, the classification of tourists, the concept of culture shock, segmentation and different types of travelers and migration was discussed. Research data on the characteristics of the typical Finn staying in Costa del Sol was also presented. Finally, the process of creating the service guide as well as the data collection process, including the methodological approach were illuminated.</p> <p>The number of Finnish people in Costa del Sol is constantly increasing, and that is the reason why the need of services in Finnish language is significant. The range of existing services is already very wide, thus it may take time to collect the information required and people might not have the resources for achieving this. Significantly, the service guide made it possible to browse for the services according to their location and field of operation. The main objective of the guide was to offer an easily accessible platform for company contact information and thus facilitating the everyday life of Finnish people living in Costa del Sol.</p>	
<p>Key words Costa del Sol, Spain, services, Finnish expatriates, guide</p>	

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Espanja ja Aurinkorannikko	3
2.1	Turismin kehittyminen Espanjassa	4
2.2	Matkakohteena Aurinkorannikko.....	5
3	Ihmisten lähtövalmius ja maiseman vaihdon tarve.....	9
3.1	Matkustusmotiivit.....	9
3.2	Matkailun työntö- ja vetovoimatekijät	14
3.3	Siirtolaisuus ja siirtolaisuuden eri muodot.....	16
3.4	Kakkoskoti ulkomailla	18
3.5	Suomalaisen Aurinkorannikolle matkustavan profiili.....	19
3.6	Kulttuurierot ja kulttuurishokki Aurinkorannikolla.....	22
4	Palveluoppaan suunnitteluprosessin kuvaus	25
4.1	Oppaan merkitys ja tarpeellisuus.....	25
4.2	Oppaan suunnittelu ja toteutus.....	30
4.2.1	Kohderyhmä, sisältö ja aihealueet	32
4.2.2	Prosessin kulku	34
5	Pohdinta	37
	Lähteet.....	40
	Liitteet.....	1

1 Johdanto

Espanjan Aurinkorannikko on 1970-luvulta alkaen säilyttänyt suosionsa yhtenä suomalaisten tunnetuimpana ja rakastetuimpana matkakohteena. Monilta suomalaisilta perheiltä ja erityisesti jo eläkeikään ehtineen sukupolven edustajilta saattaa jopa löytyä kakkoskoti Aurinkorannikon alueelta, jonne paetaan Suomen talven ajaksi. Myös Aurinkorannikon suomalainen koulu on sinetöinyt monen perheen päätöksen Etelä-Espanjaan asettumisesta. Alueelle on lisäksi löytänyt tiensä laaja kavalkadi suomalaisia yrittäjiä, tarkoituksenaan palvella paikallisia suomalaisia ja lomalaisia omalla kielellä.

Ensimmäinen suomalainen seuramatka Espanjaan toteutettiin jo vuonna 1951, jolloin 14-paikkaisen lentokoneen päämääränä oli Madrid. Tilauslennot Kanarian saarille alkoivat Karhumäki Airwaysin toimesta vuonna 1956. (Rouhiainen 1994, teoksessa Honkanen 1999, 54.) Kynnys erityisesti Aurinkorannikolle lähtöön ja jopa pysyvämpään jäämiseen madaltuu suomalaisten näkökulmasta jatkuvasti, sillä erilaisia palveluja on jo laajasti saatavilla suomen kielellä. Muutamia esimerkkejä suomen kielellä saatavilla olevista palveluista ovat terveydenhuolto-, kauneudenhoito- ja kiinteistövälityspalvelut sekä erilaiset harrastukset. Aurinkorannikolta löytyy myös useita suomalaisia elintarvikkeita myyviä kauppoja. Suomenkielinen SOS-puhelin päivystää hätätilanteiden varalta, unohtamatta Aurinkorannikon omia suomenkielisiä paikallislehtiä ja radiokanavaa.

Idea tähän opinnäytetyöhön syntyi kirjoittajan ollessa työharjoittelussa Aurinkorannikolla. Alueella työskennellessään kirjoittaja törmäsi jatkuvasti kysymyksiin liittyen erilaisiin asiointipalveluihin, joita suomalaiset kaipasivat omalla kielellään. Tästä käytännön kokemuksesta syntyi idea koota tietoa Aurinkorannikon suomalaisista palveluista ja yrittäjistä yhteen paikkaan ja muotoon, josta niitä on helppo etsiä. Opinnäytetyön tavoitteena on toteuttaa selkeä ja helppolukuinen palveluopas, johon palveluita on ryhmitelty aihealueittain. Työ on produktiivinen opinnäytetyö, jonka tuotos on opas suomalaisista palveluista Aurinkorannikolla. Oppaan on tarkoitus palvella sekä Aurinkorannikon suomalaisia vakiasukkaita kuin myös sinne suuntaavia lomamatkalaisia. Oppaaseen on valittu Aurinkorannikon suomalaisten suosimien kohteiden palveluita, joita on saatavilla suomen kielellä.

Työn toimeksiantajana toimii vuonna 1957 perustettu Suomi-Espanja Seura ry. Seuran tarkoituksena on toimia Suomen ja Espanjan välisten suhteiden kehittämiseksi sekä Espanjan tuntemuksen lisäämiseksi Suomessa ja päinvastoin. (Suomi-Espanja Seura ry 2015.) Lisäksi toimeksiantoon sisältyi toinen produkti lehtiartikkelin muodossa: Suomi-Espanja Seura ry:n SES-jäsenlehden numerossa 1/2015 julkaistiin kirjoittajan ja SES-lehden päätoimittajan Juhani Tammisen yhteistyönä laadittu pääkirjoitus ”Espanjaan yrittäjäksi?”, jota varten kirjoittaja haastatteli suomalaista yrittäjää paikan päällä Aurinkorannikolla. Opinnäytetyön molemmat produktit ovat luettavissa työn liitteinä.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään Espanjan ja Aurinkorannikon turismin kehittymistä sekä erityisesti Aurinkorannikkoa matkakohteena. Lisäksi ihmisten matkailupäätöksiin vaikuttavia tekijöitä, kuten motivaatiota ja matkailun työntö- ja vetovoimatekijöitä tarkastellaan. Työssä perehdytään lisäksi erilaisiin käsityksiin siirtolaisuudesta, pohditaan toisten kotien omistamisen merkitystä sekä kulttuurishokin käsitettä. Teorian toinen osuus keskittyy pääasiallisen produktin eli palveluoppaan toteuttamiseen. Ensin kuvataan suunnitteluvaihe ja perustelut kohde- ja palveluvalinnoille, sitten toteutus ja lopuksi pohdinta produktin tarpeellisuudesta ja käyttömahdollisuuksista. Raporttiosuuden pääasiallisena tietolähteenä on käytetty Paula Könnilän vuonna 2014 julkaisemaa, laajaa tutkimusta Aurinkorannikon suomalaisista, joka tarjosi erittäin paljon ajankoh- taista tietoa opinnäytetyötä varten.

2 Espanja ja Aurinkorannikko

Luvussa tutustutaan Espanjan turismin kehittymiseen ja siihen johtaneisiin syihin. Tarkemmin esitellään Aurinkorannikon alue, ja sen merkittäviä turistikohhteita.

Espanjan etelärannikkoa kutsutaan nimellä Costa del Sol, joka tarkoittaa kirjaimellisesti Aurinkorannikkoa. Kuten kuvio 1 havainnollistaa, rannikko sijaitsee Välimeren rannalla, alkaen lounaassa Gibraltarilta ja ulottuen kaakossa Almerían kaupunkiin. Pituutta rannikolla on 300 kilometriä. Kuviossa 1 Aurinkorannikon alue on merkitty punaisella viivalla. Aurinkorannikko kuuluu Andalusiassa itsehallintoalueeseen. Andalusia koostuu kahdeksasta provinssista, jotka ovat nimetty niiden pääkaupunkien mukaan: Cordoba, Jaen, Huelva, Sevilla, Cádiz, Almería, Málaga sekä Granada, joista neljä viimeksi mainittua sijaitsevat Aurinkorannikon alueella. (Andalucia.com 2014a, Renouf 2012, 7.)



Kuvio 1. Aurinkorannikko (Costa del Sol) kartalla. (Mukaellen: Worldtravels 2014.)

Kyseinen rannikko on aina ollut yksi suosituimpia matkakohteita suomalaisten keskuudessa. Aurinkorannikon matkailu on alkanut Torremolinosin kaupungista 1960-luvulla, ja sieltä kehitys levisi nopeasti muihinkin rannikon kaupunkeihin. (Ryynänen & Konu 2009, 7.) Tulevissa luvuissa perehdytään Aurinkorannikon turismin historiaan ja tärkeimpiin turistikohhteisiin, joissa myös suurin osa suomenkielisistä palveluista sijaitsee. Lisäksi pohditaan tekijöitä, jotka ovat vaikuttaneet Aurinkorannikon suosion säilymiseen matkakohteena.

2.1 Turismin kehittyminen Espanjassa

Espanja on saavuttanut paikkansa maailman viidenneksi suosituimpana matkakohteena. Espanjan suosio matkailumaana johtuu Bonifacen, Cooperin ja Cooperin (2012, 245) mukaan useista tekijöistä. Aurinkolomien kaipuu Pohjois-Euroopan väestön keskuudessa kasvoi, kun toisen maailmansodan jäljistä toivuttiin. Lisäksi Espanja oli hyvässä asemassa hyötyäkseen matkailualan ja erityisesti ilmailun kehityksestä, kun halpalentoyhtiöt ilmestyivät markkinoille. Espanjan jokseenkin myöhäinen tulo Euroopan matkailumarkkinoille salli sen arvioida kilpailua ja täten tarjota halvempia hintoja kuin esimerkiksi Italia ja Ranskan Riviera. Myös Espanjan hallitus vastasi positiivisesti turismin tarjoamiin mahdollisuuksiin poistamalla viisumivaatimuksen 1950-luvun lopussa monilta eurooppalaisilta, ylläpitämällä edullista vaihtokurssia lähtömaiden valuuttoihin nähden, parantamalla kuluttajansuojaa sekä perustamalla uuden matkailuministeriön tehokkaamman matkailun edistämisen ja koordinoinnin takaamiseksi vuonna 1962.

Suurin osa Espanjaan saapuvista turisteista suuntaa maan rannikoille auringonpaisteen ja miellyttävän ilmaston perässä. Andalusian alue on monille täydellinen esimerkki siitä, millainen mielikuva Espanjasta tulee ensimmäisenä mieleen: lämmin ja aurinkoinen ilmasto, rento elämäntyyli ja kauniita vuoristomaisemia perinteisine valkoisine kylineen. (kuvio 2, Boniface ym. 2012, 255.) Aurinkorannikon sijainti aivan eteläisessä Espanjassa on ollut edukseen turismin kehittämisessä alueelle. Rannikkoa ympäröivät vuoristot, joista merkittävimpänä Sierra Nevada, takaavat lämpimämmät lämpötilat kuin muualla Espanjassa. Auringonvaloa on Aurinkorannikolla tarjolla talvellakin enemmän kuin missään muualla läntisessä Euroopassa. Ulkoilma-aktiviteetteja matkailijoille on tarjolla hämmästyttävän paljon, kuten esimerkiksi golfia, tennistä, ratsastusta ja purjehdusta. Sierra Nevadan vuoristossa pääsee jopa laskettelemaan. (Boniface ym. 2012, 256.) Ympärivuotisten matkailijavirtojen vastaanottamisen varmistaa leudoin talviilmasto, mitä Euroopan mantereelta löytyy. Massaturismin kehittymisen alueelle mahdollisti Málagan lentokentän avautuminen vuonna 1962. Lentokenttä palvelee koko Aurinkorannikon alueen matkailijoita. (Boniface ym. 2012, 256.) Myös suhteellisen lyhyt lentomatka eurooppalaisten näkökulmasta ja yleisesti hyvät kulkuyhteydet ovat vaikuttaneet alueen menestymiseen matkailukohteena. (Ryynänen & Konu 2009, 30.)

2.2 Matkakohteena Aurinkorannikko

Suurin osa Aurinkorannikon turismista sijoittuu provinssin pääkaupungista Málagasta länteen. Ensimmäinen turistikohde rannikolla oli Torremolinos. 1960-luvun alussa tästä kalastajakylästä alkoi kehittyä trendikäs kohde luksushotelleineen, jossa vieraili esimerkiksi filmitähtiä. Barken ja Francen mukaan (1996, teoksessa Honkanen 1999, 64) Torremolinosin ensimmäiset hotellit rakennettiin Málagaan tonttipulan vuoksi, ja ne olivat tarkoitettu ensisijaisesti Málagaan saapuville turisteille. 1970-luvulla majoituskapasiteetti kuitenkin kasvoi ja laajeni myös halvempiin hintaluokkiin, kun Pohjois-Euroopan matkanjärjestäjillä alkoi olla kysyntää alueelle. Massaturismin kauden voidaan siis sanoa alkaneen 1970-luvulla, kun lisää suuria hotelleja alettiin rakentaa. (Boniface ym. 2012, 256.)

Torremolinosista matkailun kehitys levisi myös muihin rannikon kaupunkeihin. Vielä 1960-luvulla Fuengirolan kaupungissa oli tarjolla lähinnä edullista mökkimajoitusta. (Barke & France 1996, 281, teoksessa Honkanen 1999, 64.) 1970-luvulla hotellitarjontaa monipuolistettiin, ja monet suurista, nykyäänkin Fuengirolassa toimivista hotelleista rakennettiin. (Díaz Ruiz 1995, 177, 295, teoksessa Honkanen 1999, 65.) 1980-luvulla hotellirakentamisen tahti hidastui, mutta loma-asuntojen myynnin merkitys kasvoi. Pohjoiseurooppalaisista eläkeläisistä muodostui merkittävä asuntojen ostajaryhmä Aurinkorannikon alueelle, ja tämä on havaittavissa alueella edelleen.

Nykyään suomalaisten erityisesti suosimiin matkakohteisiin lukeutuvat Torremolinosin, Fuengirolan, Benalmádenan sekä Mijasín kaupungit. **Fuengirolaa** voisi kutsua Aurinkorannikon suomalaisten pääkaupungiksi: eniten suomalaisia oleskelee siellä ja suomenkielinen palvelutarjonta on rannikon runsain. Juuri Fuengirolaan, Los Pacosin kaupunginosaan rakentui ensimmäinen suomalaiskylä Espanjassa. Los Pacos on suosittu asuinalue suomalaisten keskuudessa edelleen, sillä sieltä löytyy paljon suomalaisia palveluita sekä Aurinkorannikon suomalainen koulu. (Honkanen 1999, 65-66.) Tässä opinnäytetyössä Fuengirolan kaupunki on merkittävässä roolissa ja siihen viitataan usein, koska kaupungin suomalaisilmioista on saatu paljon tutkimustuloksia ja tietoa.

Benalmádena on Torremolinosin ja Fuengirolan välissä sijaitseva, tärkeä turistikeskittymä täynnä erilaisia aktiviteetteja, kuten huvipuisto, vuorille nouseva gondolihiisi, perhospuisto sekä merellinen teemapuisto. Benalmádenan kulttuuritarjonta on laaja ja huvivenesatama Puerto Marina näyttävä. **Torremolinos** on suosittu rantalomakohde, joka on keskittynyt matkailu- sekä viihdepalveluiden tarjontaan. Vaikka kaupungista ei löydy historiallisesti merkittäviä kohteita, on siitä vuosien varrella kehittynyt tunnettu matkakohde. Torremolinosiin houkuttelee erityisesti nuoria lomailijoita vilkas yöelämä ja edullinen ruoka ja juoma. (Andalucia.com 2014b, Ryyänen & Konu 2009, 34, 40.) Vuorten rinteille on levittäytynyt **Mijas**in alue. Mijas Pueblo, eli perinteinen, valkoinen kylä on suosittu päiväretkikohde, sen ollessa helposti saavutettavissa Aurinkorannikon lomakohteista esimerkiksi linja-autolla: matka Fuengirolasta vuorenrintettä ylös kylään kestää vain n. 20 minuuttia. Mijasin kunnan alue on levittäytynyt laajalle, ja siihen kuuluvat Mijas Pueblo-kyläalueen lisäksi Las Lagunas sekä Mijas Costa. Mijas Costa on n. 12 kilometrin pituinen rannikkoalue, johon kuuluu useita suosittuja asutusalueita, kuten Sitio de Calahonda ja alueen keskuspaikka La Cala de Mijas. (Andalucia.com 2014c, Ryyänen & Konu 2009, 50.)

Myös **Marbella** on ollut merkittävä turistikohde, josta tuli muodikas jo 1950-luvulla. Siellä sijaitsee Espanjan tunnetuin luksusmatkailun tunnus, huvivenesatama Puerto Banús. Monilla kuuluisuuksilla oli tapana lomailla Marbellassa, mutta keisari Francon kuoleman jälkeen 1980-luvulla Marbella kärsi huumekaupan ja rikollisuuden vaikutuksista ja menetti loistoaan. (Ryyänen & Konu 2009, 68.) Kaupunki on kuitenkin edelleen tunnettu hienostuneemman ja varakkaamman väen lomakohteena kuin esimerkiksi läheinen Fuengirola.

Provinssin pääkaupunki **Málaga** eroaa muista rannikon turistikohdeista, sillä se on onnistunut säilyttämään aidon espanjalaisen tunnelman turistivirroista huolimatta. Kaupunki on säästynyt suurimmalta massaturismilta luultavimmin siksi, että suurin osa pakettimatkalaisista suuntaa suoraan lentokentältä muihin tunnetumpiin rannikon rantalomakohteisiin. (Boniface ym. 2012, 257.) Barken & Francen mukaan (1996, teoksessa Honkanen 1999, 81) Málaga ei olekaan näytellyt merkittävää osaa Aurinkorannikon turistivirtojen kohteena, vaikka kaupungin lentokenttä toimiikin porttina alueelle. Mála-

galta kuitenkin löytyy paljon potentiaalia houkuttaa turisteja. Kaupungissa pääsee viettämään rantaelämää, mutta erityisen merkittävää on Málagan laaja kulttuuritarjonta. Moni tuntee kaupungin taidemaalari Pablo Picasson kotipaikkana. Myös ranta-alueen sekä vanhan keskustan alueen kunnostukseen on panostettu ja historiallisesti merkittäviä maurilaisen kulttuurin perintökohteita on pyritty vaalimaan. (Boniface ym. 2012, 257.)



Kuvio 2. Tyypillistä Aurinkorannikon maisemaa Nerjan kaupungista (Riihimäki, R. 1.4.2014.)

Málagasta itään suunnatessa turistikohteet vähenevät selvästi. Maisemaa hallitsevat huvilat, jotka on suunniteltu sopeutumaan paikalliseen maisemaan. (kuvio 2.) Tärkein turistikeskittymä on **Nerjan** kaupunki, jonka väestöstä huomattavan suuri osa on ulkomaalaisia. (Boniface ym. 2012, 256.) Kaiken kaikkiaan matkailu on koko rannikon alueella erittäin tärkeä elinkeino, joka on auttanut pieniä kalastajakyliä kasvamaan, kehittymään ja rikastumaan.

Tarkkaa lukumäärää Aurinkorannikon suomalaisista ei ole tiedossa, mikä johtuu monien kausittaisesta oleskelusta. Kausiasukkaiden sekä muiden edestakaisin liikkuvien väestövirtojen tarkkaa määrää ei ole saatavilla, sillä tilastotietoja rekisteröitymättömistä

asukkaista ei ole olemassa. Viimeisin kirjattu arvio on Kariston (2008, 165) 13 638 asukasta. Tilastotietojen validiteettiin ja jatkuvaan muuttumiseen vaikuttavat monet tekijät, kuten EU-direktiivien vapaan liikkuvuuden säädökset ja ihmisten liikkuminen Suomen ja Espanjan välillä muulla tavalla kuin lentokoneella, jolloin lentoasemien tilastotkaan eivät täysin paljasta todellista tilannetta. (Könnilä 2014, 35.) Kariston (2008, 164) mukaan puuttuva tieto tarkasta asukasmäärästä on kuitenkin tärkeä paikan ja yhteisön luonteeseen liittyvä havainto.

3 Ihmisten lähtövalmius ja maiseman vaihdon tarve

Luvussa tarkastellaan matkustamiseen vaikuttavia motivaatiotekijöitä sekä matkailun työntö- ja vetovoimatekijöitä. Myös siirtolaisuuteen eri muotoineen, toisten kotien omistamiseen ulkomailla sekä kulttuurishokin käsitteeseen perehdytään tässä luvussa. Luvussa 3.5. kootaan yhteen tyypillisen Aurinkorannikon suomalaisen ominaisuuksia. Tarkastellessa Aurinkorannikon suomalaisia ilmiönä, edellä mainitut tekijät auttavat ymmärtämään syitä Aurinkorannikolle lähtemiseen ja siihen, miksi ihmiset oleskelevat siellä eri perustein jokseenkin säännöllisesti tai pysyvästi.

Monien ihmisten elämässä on voimakkaasti läsnä vaihtelunhalu, joka herää omissa arki-rutiineissa ja tutussa kotiympäristössä. Sellaiset maantieteelliset alueet, joita yksilö pitää viihtyisinä tai erityisen mielenkiintoisina esimerkiksi vapaa-ajan aktiviteettimahdollisuuksien vuoksi, yleensä kiehtovat. Oma kotiympäristö toimii siis jo tavallaan yhtenä matkailun alulle panevana työntövoimatekijänä. Lähtövalmius edellyttää pelkän halun lisäksi muun muassa riittävää vapaa-aikaa ja kohtuullista varallisuuden tasoa. Myös poliittisten olosuhteiden on sallittava vapaa liikkuminen. Ilmasto- ja sääolosuhteet ovat taas oleellinen luonnonmaantieteellinen työntövoimatekijä. Kylmän ja lauhkean ilmastovyöhykkeen maissa, kuten Suomen epävakaissa sääolosuhteissa, ihmisten keskuudessa on havaittavissa halu ja tarve matkustaa kohti etelää ja lämpimämpää ilmastoa. (Vuoristo 2002, 28-29.) Vuoriston (2002, 36) mukaan Suomella on paljon potentiaalia matkailun lähtöalueena. Jo edeltä mainittu ilmasto on merkittävä tekijä. Poliittinen järjestelmä, korkea elintaso sekä kesä- ja talvilomat mahdollistavat kansalaisten lomamatkojen teon. Teollistuneena maana, jossa luonnollinen väestönkasvu on lähes pysähtynyt ja ikäluokat vanhenevat, eläkeläiset ovat suuri, matkusteluun jo nuorena tottunut ikäryhmä.

3.1 Matkustusmotiivit

Motivaatio on olennainen tekijä, kun halutaan tarkastella yksilön tekemiä ostopäätöksiä liittyen matkailutuotteisiin. Motivaatio on se voima, joka saa ihmisen toimimaan ja laittaa alulle kaikki matkustamiseen ja matkailutuotteiden ostoprosessiin liittyvät tapahtu-

mat. Ilman ihmisten halua ja motivaatiota matkustaa, koko matkailualaa ei olisi olemassa. (Holden 2006, 62-63.) Motivaatiotekijöistä on kehitetty lukuisia eri teorioita ja luokitteluja. Tässä luvussa tarkastellaan niistä muutamia, joita on hyödynnetty matkailututkimuksessa.

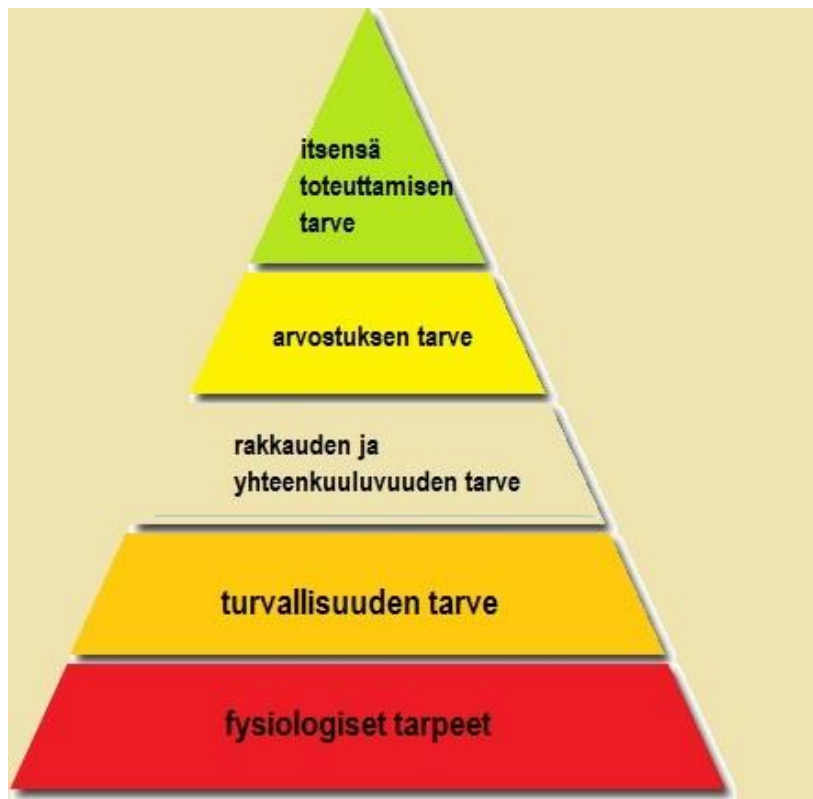
Motivaatio on kokonaisuus, joka muodostuu ihmisen käyttäytymistä ohjaavista vaikutuksista. Käyttäytyminen on johonkin päämäärään suuntautuvaa eli tavoitteellista. Motivaatiota tutkimalla selvitetään ihmisen käyttäytymistä ohjaavia tarpeita, jotka yhdessä selittävät ihmisen toimintatapoja erilaisissa tilanteissa. Tarpeet kumpuavat ihmisen sisältä voimana, joka voidaan kokea joko haluna korjata epämiellyttävä tilanne, elämyksenä jonkin puuttuessa tai jo aiemmin mainittuna toimintaa ohjaavana tekijänä. (Vuoristo 2002, 41.)

Cooper ym. (1993, teoksessa Vuoristo 2002, 41) ovat esittäneet, että motivaation tutkimisella on merkittävä rooli matkailututkimuksessa. Motivaatio on olennainen tekijä kun tarkastellaan matkailukysyntää, ja matkailutuotteilla on myös mahdollista luoda motivaatiota. Ylipäättään koko matkailumotivaatio ja sen myötä matkailukäyttäytyminen syntyvät ihmisen tarpeista. Motivaatio perustuu sosiologisiin ja psykologisiin normeihin ja niiden lisäksi myös asenteisiin, kulttuuriin ja havaintoihin, jotka ilmenevät yksilöllisesti eri henkilöillä. Myös matkakohteen imago vaikuttaa sekä motivaatioon että matkatyyppin valintaan.

Tunnettu motivaatioon liittyvä teoria on Maslow'n tarvehierarkia (1943, teoksessa Vuoristo 2003, 39). Maslow'n motiivihierarkian pääajatuksena on näkemys siitä, että ihmiset pystyvät suotuisissa olosuhteissa kehittämään itseään tasolta tasolle. Ensin on tyydytettävä välttämättömät, fysiologiset tarpeet, jonka jälkeen ihminen voi nousta hierarkiassa ylemmälle tasolle, kohti henkisten tarpeiden tyydytystä ja itsensä hyväksymistä. Kuten on nähtävissä kuviossa 3, Maslow'n tarvehierarkiassa tarpeet ryhmittyvät seuraavasti, alimmalta tasolta alkaen:

1. Fysiologiset tarpeet, kuten nälkä, jano ja lepo
2. Turvallisuuden tarve
3. Rakkauden ja yhteenkuuluvuuden tarve

4. Arvostuksen tarve
5. Itsensä toteuttamisen tarve.



Kuvio 3. Maslow'n tarvehierarkia. (Mukaellen: Vuoristo 2003, 39.)

Maslow'n mallia on sovellettu myös matkailijakäyttäytymiseen. Tällöin fysiologisten tarpeiden porras on kuvattu rentoutumisen ja toipumisen tarpeena, mikä toimii monilla avainsanana, kun tehdään päätös lomalle tai matkalle lähtemisestä. Turvallisuuden tarve taas viittaa ihmisen yleisesti havaittavissa olevaan tarpeeseen valita matkakohde sen turvallisuuden mukaan. Tästä on toki olemassa päinvastaisiakin näkemyksiä, koska jotkut matkailijat saattavat nimenomaan etsiä riskin tuntua matkallaan. Rakkauden ja yhteenkuuluvuuden tarvetta mukaillen ihmisen on välttämätöntä muodostaa ihmissuhteita, jotta hän voi hyvin. Matkailu tarjoaa mahdollisuuksia sekä uusien ihmissuhteiden muodostamiseen että vanhojen eheyttämiseen. Arvostuksen tarve näkyy matkailussa yksilön itsetunnon kohoamisena erilaisten kokemusten kautta. Monille itsensä toteuttamisen tarve toteutuu nimenomaan matkustamisen kautta, sillä matkaillessa ja nähdessä maailmaa on mahdollista täyttää omaa itseä kehittäviä tarpeita. (Holden 2006, 66.)

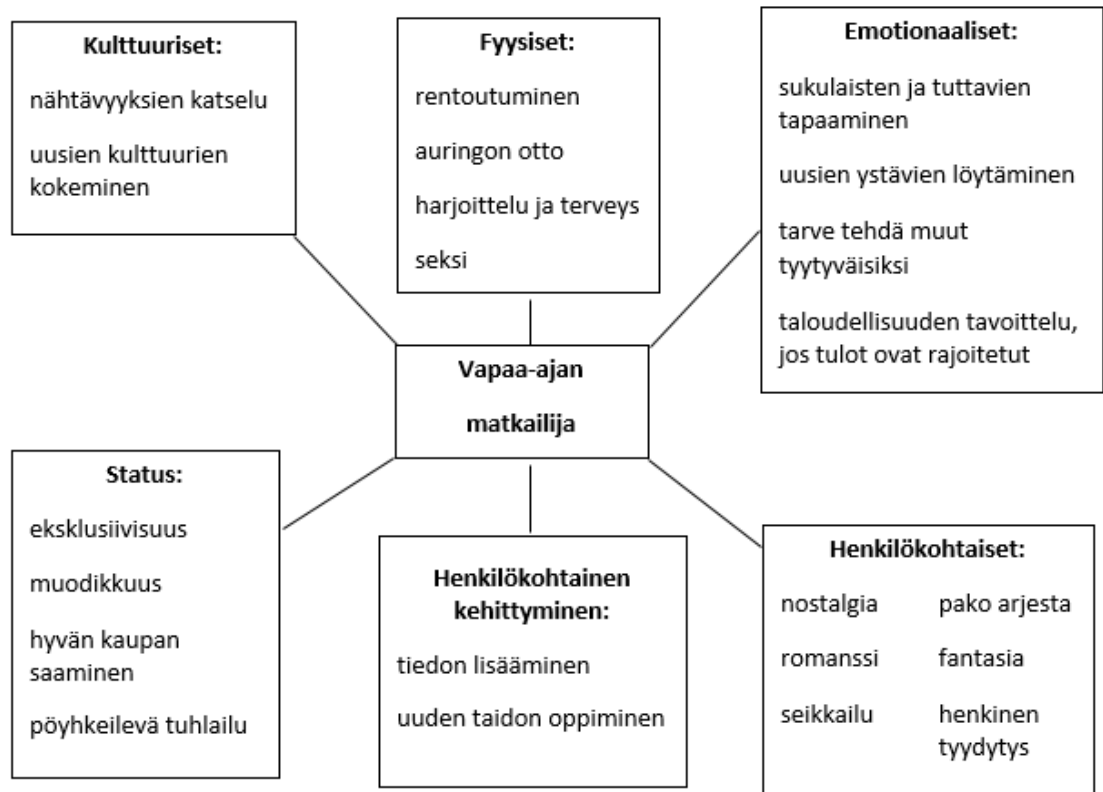
Gray (1970, teoksessa Boniface ym. 2012, 30) on luokitellut matkustusmotiivit termein wanderlust ja sunlust. Missä wanderlust, suomeksi kaukokaipuu, viittaa ihmisen uteliaisuuden kokea uusia ja tuntemattomia asioita, nähdä erilaisia paikkoja, kulttuureita ja kansoja, sunlust taas tarkoittaa puhdasta tahtoa ja halua auringonvaloon ja miellyttävämpään ilmastoon, kuin kotiympäristössä on tarjolla. Sunlust motiivina on vahvasti nähtävissä Aurinkorannikon turisteissa (kuvio 4). Tähän motiiviin sisältyy myös halu olla paikassa, jossa on kotiympäristöä paremmat mahdollisuudet virkistymiseen ja vapaa-ajan toimintaan. Myös tämä toteutuu Aurinkorannikolla, sillä harrastusmahdollisuudet ovat lähes rajattomat ja tarjontaa riittää kaiken ikäisille.



Kuvio 4. Aurinkorannikon turistien motiivina on auringonotto Fuengirolan rannalla. (Riihimäki, R. 26.5.2014.)

Swarbrooke ja Horner (2007, 53-54) ovat luokitelleet matkustusmotivaatioon liittyviä tekijöitä, jotka näkyvät kuviossa 5. Fyysisiin motivaatiotekijöihin kuuluvat esimerkiksi rentoutuminen, ruskettuminen, kuntoilu ja seksi. Emotionaalsiin tekijöihin sisältyvät esimerkiksi romantiikan, seikkailun, fantasian tai nostalgian tunteminen sekä henkisen täyttymyksen tavoittelu ja saavuttaminen. Henkilökohtaisten motiivien ryhmään voi

kuulua esimerkiksi sukulaisten ja ystävien luona vierailu tai uusien tuttavuuksien tekeminen. Lisäksi tarve miellyttää muita saattaa toimia henkilökohtaisena matkustusmotiivina. Yksilön henkilökohtaisen kehityksen motivaatioihin kuuluu esimerkiksi lisääntynyt tieto jostakin asiasta tai uuden taidon oppiminen. Statukseen liittyvät motivaatiotekijät sisältävät muun muassa muodikkouden, ”hyvän diilin” saamisen sekä hyvät kulutus- ja ostosmahdollisuudet.



Kuvio 5. Vapaa-ajan matkustajan motivaatiotyypit. (Swarbrooke & Horner 2007, 54, teoksessa Komppula & Boxberg 2005, 70.)

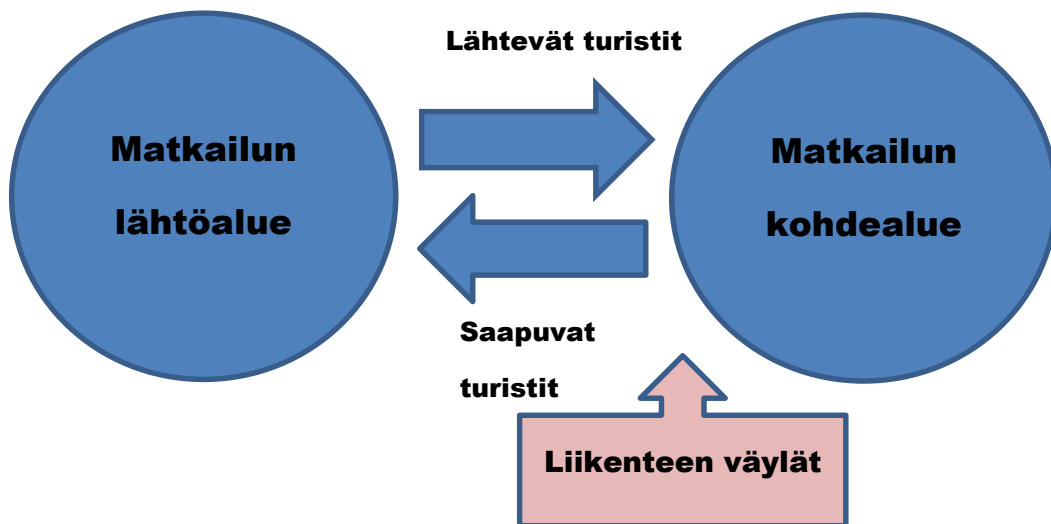
Myös Iso-Ahola (1982, teoksessa Vuoristo 2002, 42-43) on esittänyt sosiaalipsykologisen mallin matkailumotivaatiosta. Tämän mukaan motivaatiovoimat koostuvat kahdesta eri tyypistä, jotka ovat pakomotiivit sekä sisäisten palkintojen tavoittelu. Pakomotiivit liittyvät yksilön haluun paeta arkiympäristöään, johon saattaa mahdollisesti liittyä vaikeuksia tai ongelmia, joista halutaan irtautua hetkellisesti. Pakomotiivina saattaa myös toimia halu paeta vuorovaikutusympäristöä, jossa yksilö on osana. Tähän ympäristöön voi liittyä esimerkiksi perhe, ystävät, naapurit ja työtoverit. Toinen tyyppi puolestaan kuvaa yksilön pyrkimystä saavuttaa sisäisiä tai psykologisia ”palkintoja”, joita

voivat olla esimerkiksi henkilökohtaiset palkkiot, kuten lepo ja rentoutuminen tai itsensä sivistäminen ja toteuttaminen. Palkkioina voivat toimia myös ihmiskontaktit ja sosiaalinen vuorovaikutus. Erityisesti pakomotiivin on koettu viittaavan laajemmin koko turismin perustaan: matkailulla tavoitellaan erilaisia ja uusia kokemuksia, josta kumpuaa jokapäiväisen elämän arvostus sen suuressa vastakohtaisuudessa matkoihin verrattuna. (Vuoristo 2002, 42-43.)

3.2 Matkailun työntö- ja vetovoimatekijät

Turistivirrat ovat kahden alueen spatiaalinen vuorovaikutuksen muoto. Kohdealueella on saatavilla houkuttelevia hyödykkeitä tai resursseja, kuten esimerkiksi uimarantoja tai laskettelurinteitä, kun taas turismin lähtöalueella on vajetta tai tarvetta näille asioille. Turistivirroissa on havaittu säännöllisiä muotoja, eli ne eivät muodostu satunnaisesti, vaan seuraavat tietynlaisia kuvioita ja sääntöjä. Näiden virtojen muodostumiseen vaikuttavat matkakohteiden erilaiset työntö- ja vetovoimatekijät. (Boniface ym. 2012, 8.)

Kun turismia tarkastellaan maantieteellisestä näkökulmasta, Boniface ym. (2012, 7) ovat määrittäneet sen koostuvan kolmesta pääkomponentista, jotka näkyvät kuviossa 6. Turistien alkuperäistä kotimaata, josta matkat alkavat ja jonne ne päättyvät, kutsutaan lähtöalueeksi (tourist-generating area). Lähtöalue on voimakkaasti sidoksissa matkailun työntövoimatekijöihin. Kohdealueet (tourist receiving areas) ovat paikkoja, jotka houkuttelevat turisteja. Kohdealueille on tyypillistä, että niillä on jotakin erityistä tarjottavaa verrattuna matkailun lähtöalueeseen, kuten esimerkiksi matkailijaa kiinnostavia attraktiivisia. Kohdealue siis muodostaa kohteen vetovoimaisuuden, eli toimii vetovoimatekijänä. Kahden edellä mainitun alueen välisiä turistivirtoja kuvaavat liikenteen väylät (transit routes), jotka ovat myös tärkeä komponentti matkailun aluesysteemissä. Väylät muokkaavat turistivirtojen kokoa sekä suuntaa.



Kuvio 6. Yksinkertaistettu malli matkailun aluesysteemistä ja sen komponenteista (Mukaillen: Leiper 1979, teoksessa Boniface ym. 2012, 8.)

Swarbrooke ja Horner (2007, 53) ovat jakaneet matkailuun motivoivat työntövoimatekijät kahteen pääryhmään: tekijät, jotka motivoivat ihmistä lähtemään lomalle sekä tekijät, jotka motivoivat ihmistä lähtemään tiettyntyyppiselle lomalle, tiettyyn kohteeseen tarkkaan määritettynä aikana. Näihin kahteen pääryhmään vaikuttavat monet potentiaaliset tekijät, jotka voivat liittyä joko vain toiseen tai molempiin pääryhmistä. Työntötekijät ovat yleensä sidoksissa lähtöalueen ekonominen kehityksen tasoon, johon kuuluvat esimerkiksi varallisuuden taso, liikkuvuus ja oikeus lomiin. Erityisesti varallisuuden tasolla on merkittävä vaikutus ihmisten mahdollisuuksiin matkustaa. Kuten jo aiemmin mainittu, myös epäsuotuisa ilmasto on oleellinen työntötekijä. Myös kaupunkiasujien paineet voivat nostattaa halun päästä irtautumaan hektisestä kaupunkiympäristöstä. (Boniface ym. 2012, 8-9.)

Matkakohteen vetovoimatekijät muodostuvat kohteen saavutettavuudesta (accessibility), attraktioista (attractions) ja palveluista (amenities). (Boniface ym. 2012, 9.) Buhaliksen (2000, 2) mukaan saavutettavuuteen liittyy kohteen koko kuljetusverkosto ja sen eri reitit, terminaalit ja kulkuneuvot. Boniface ym. (2012, 48) toteavat attraktioiden olevan yleensä pääsy kohteen turismin muodostumiselle. Attraktiot vetävät puoleensa vierailijoita ja täten muodostavat pohjan koko matkailualan periaatteelle. Attraktioihin

kuuluvat luonnon muodostelmat sekä ihmisen rakentamat attraktiot. Lisäksi attraktioihin luetaan keinotekoiset, tarkoituksella rakennetut ja maailmanperintöattraktiot, kuin myös erityiset tapahtumat, joiden vuoksi ihmiset saattavat matkustaa kohteeseen. Palveluihin sisältyvät matkakohteen kaikki majoitus- ja cateringpalvelut sekä lisäksi paikan päällä saatavissa olevat matkailupalvelut ja vähittäismyynti. (Buhalis 2000, 2.) Kun varsinaisiin matkailupalveluihin liitetään attraktiot, vetovoimatekijät ja mielikuvat, ne luovat yhdessä kokonaisuuden, joka tekee kohteesta ihmisen mielestä houkuttelevan. Kokonaisuutta, joka näistä tekijöistä muodostuu, kutsutaan matkailutuotteeksi. (Albanese, P. & Boedeker, M. 2002, 24.)

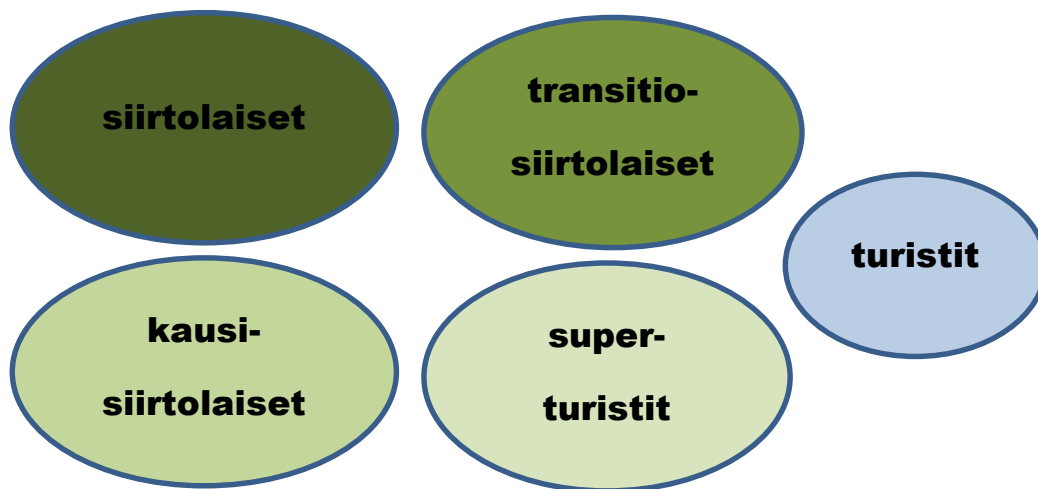
Suomalaisten tärkeimpiä työntövoimatekijöitä Espanjaan olivat Könnilän (2014, 67) mukaan ilmasto ja terveydelliset syyt. Eläkkeelle pääsy näytteli aiemmin luultua pienempää roolia: eläke toimi väliin tulevana tekijänä, jonka avulla mahdollistettiin Espanjaan lähtö, eikä niinkään itse motiivina. 22 % Könnilän kyselyyn vastanneista kertoi Aurinkorannikon valintaan tärkeimmän motiivin olleen perhe, tuttavat ja valmis asunto kohteessa. Toiseksi merkittävin motiivi oli helppo ja suhteellisen lyhyt matka Suomesta.

Aurinkorannikon suomalaisyhteisön on kuitenkin havaittu toimivan sekä etuna että haittana turismin kannalta. Alueella asuvat ystävät ja sukulaiset houkuttavat läheisiä matkustamaan heidän luokseen vierailulle ja lisäävät kohteen mielenkiintoa, mutta monet suomalaisturisteista taas haluavat karttaa suomalaiskeskittymiä parhaansa mukaan. Erityisesti nuorempien ihmisten matkustushalukkuuden on todettu vähenevän, jos suomalaisuuden korostaminen katukuvassa on liian näkyvää. (Honkanen 1999, 170.)

3.3 Siirtolaisuus ja siirtolaisuuden eri muodot

Könnilän (2014, 54) mukaan siirtolaisuudella on perinteisesti tarkoitettu lopullista, yleensä taloudellisten syiden sanelemaa elämänratkaisua lähteä. Nykyajan tilanne on kuitenkin eri, ja toiseen maahan muuttavat ovat korkeasti koulutettuja, toisinkuin entisajan ammatti- ja kielitaidottomat, paremman elämän etsintään lähteneet. Nykysiirtolaisuus on yleensä tavoitteellista: muuton syitä voivat olla esimerkiksi uusien kokemusten hankkiminen, ihmissuhteet, opiskelu ja kielitaidon kartuttaminen. Toki myös urakehitys voi toimia motiivina, mutta nykyään toimeentulo ei yleensä ole se tärkein syy.

Könnilä (2014, 72) on luokitellut suomalaiset Espanjaan muuttavat neljään eri tyyppiin, jotka näkyvät kuviossa 7. **Siirtolaisiksi** kutsutaan selkeän maahanmuuton tehneitä, Espanjan residenttejä eli pysyviä asukkaita. Käsitteeseen kuuluvat kaikki eri perustein Espanjaan muuttaneet suomalaiset, jotka ovat siirtäneet kirjansa Espanjaan. **Transitiosiertolaiset** elävät vaiheittaisessa maahanmuutossa, ja pitävät portit auki Suomeen. He asuvat esimerkiksi talvikaudet Espanjassa, tyyppisesti noin kolmen kuukauden jaksoissa, mutta eivät ole siirtäneet kirjojaan Espanjaan, vaan ovat kirjautuneena ulkomalaisrekisteriin, ja palaavat aina välillä takaisin Suomeen. Syitä transitiosiertolaisuuteen ovat usein Suomen verotukseen liittyvät syyt, sairaudet sekä tarvittavan espanjan kielen hallinnan puute. Osa transitiosiertolaisista muuttaa kuitenkin pysyvästi Espanjaan jossakin vaiheessa elämäänsä. **Kausisiirtolaiset** eli niin sanotut muuttolinnut ovat väliaikaisia muuttajia, joiden muuttoliike on nimensä mukaisesti kausisidonnaista. Tavallisesti he viettävät talvet etelässä ja palaavat kesäksi pohjoiseen, eli asuvat kerrallaan alle vuoden samassa paikassa, jolloin heitä ei voi lukea varsinaisiksi siirtolaisiksi. Tämä ihmisryhmä on erittäin yleinen Aurinkorannikolla. **Superturistit** ovat alati kasvava ihmisjoukko, jotka saapuvat Espanjaan noin kolmen kuukauden lomille. Aurinkorannikko on jo ennestään tuttu lomakohde, jotkut saattavat omistaa sieltä asunnonkin, tai vähintään majoittuvat yleensä samassa, tutussa paikassa. Monet superturisteista ovat yrittäjiä, joiden kausiluontoinen työ Suomessa mahdollistaa pidemmän, yhtäjaksoisen lomailun Espanjassa. Pelkästään **turisteiksi** luokitellaan matkailijat, jotka viettävät kohteessa alle kolme kuukautta mutta vähintään yhden yön. Turistit viettävät Aurinkorannikolla yleisimmin yhden tai kaksi viikkoa. (Könnilä 2014, 72-74.)



Kuvio 7. Suomalaisten Espanjaan muuton tyypit. (Mukaellen: Könnilä 2014, 72.)

3.4 Kakkoskoti ulkomailla

Müller (2002, teoksessa Hall & Müller 2004, 215) on määritellyt toisten kotien matkailun olevan matkailun ja muuton risteytys. Tämä niin sanottu muuttoturismi on yleensä vahvasti sidoksissa vuodenaikojen vaihteluun. Tyypillinen toisen kodin ulkomailta ostava on eläkeiän saavuttanut, elämässään jo vaurastunut pariskunta, jolla on varallisesti mahdollista ylläpitää kahta kotia. Lisääntynyt vapaa-ajan määrä, ihmisten lisääntynyt liikkuvuus ja tulotason nousu ovat tekijöitä, jotka selittävät toisten kotien hankinnan kasvua. Espanjan rannikot ovat osoittautuneet yhdeksi suosituimmista kohteista sekä paikallisille että ulkomaalaisille, ja erityisesti pohjoisen Euroopan eläkeläisille. Kaiken kaikkiaan vanhempien ihmisten muuttoliike Pohjois-Euroopan maista eteläisempään Eurooppaan, esimerkiksi Välimeren rannoille, ei ole uusi ilmiö. Jo vuosikymmenten ajan ihmiset, joiden taloudellinen tilanne on sen sallinut, ovat muuttaneet mieluisamman ilmaston perässä etelään. (Hall & Müller 2004, 217.)

Könnilän tutkimuksessa (2014, 315) selvinneet, suomalaisten Espanjassa jossakin muodossa pysyvään asumiseen viisi eniten vaikuttavaa tekijää ovat havainnollistettu kuviossa 8. Eniten, 27 % vastanneista mukaan ovat vaikuttaneet perhe, suku, ystävät ja/tai oma asunto paikan päällä. Seuraavaksi eniten vaikuttavat ilmasto ja elämän helppous (23 %), työ/yritys (15 %), elintaso ja edullinen hintataso (12 %) sekä sairaus ja terveyden ylläpito (9 % vastanneista).



Kuvio 8. Havainnollistava kuvio suomalaisten pysyvään asumiseen vaikuttaneista tekijöistä. (Mukaellen: Könnilä 2014, 315.)

Lisäksi monet tutkijat ovat huomioineet, että suurimmalle osalle toisten kotien omistajista tämä on tuonut tunteen kuulumisesta eliittiin ja lisäksi jonkinlaista yhteisöllisyyden tunnetta. Jaaksonin (1986, teoksessa Hall & Müller 2004, 215) mukaan toisten kotien omistajien ja paikallisten asukkaiden välillä on havaittavissa sosiaalinen etäisyys. Etäisyyden ajatellaan johtuvan kausiasukkaiden keskimääräistä korkeammasta tulotasosta, korkeammasta koulutustaustasta ja myös heidän monesti korkeammasta iästään.

3.5 Suomalaisen Aurinkorannikolle matkustavan profiili

Suurin suomalaisten keskittymä löytyy Fuengirolan kaupungista, jossa talvehtii noin 20 000 suomalaista. Paikallisten espanjalaisten mukaan määrä olisi kuitenkin vielä 10 000 enemmän. Kuten jo aiemmin mainittu, kyseinen kaupunki toimii suomalaisten ”pääkaupungina” Aurinkorannikolla. Päätös lähteä talvea karkuun etelään on yleensä väliaikainen irtiotto omasta arjesta, mutta monille on käynyt niin, että kotimaahan palataankin enää kesäloman ajaksi. (Parmala 2014, 24.) Artikkelissa haastatellun mukaan eläkkeestä jää Espanjassa enemmän käteen, koska eläminen on halvempaa. Toinen haastateltava taas toteaa Aurinkorannikolla pienenkin palkan riittävän hyvään elämään. (Parmala 2014, 27.)

Tyypillinen Espanjan suomalainen on jo irtaantunut työelämästä, mutta vanhuukseksi häntä ei kuitenkaan voi vielä kutsua, aktiiviseen elämäntapaan vedoten. Kypseistä elämänvaihetta kuvataan monesti käsitteellä kolmas ikä, mikä sopii hyvin Aurinkorannikon suomalaisväestöön. Kolmas ikä sijoittuu työelämästä jättäytymisen jälkeiseen elämään, jolloin omat lapset ovat jo aikuisia. Monesti tällöin elämä täyttyy aktiviteeteista, joille ei riittänyt aikaa vielä työelämässä ollessa. (Karisto 2008, 12.) Kaiken kaikkiaan Aurinkorannikon suomalaisväestö koostuu kuitenkin monen ikäisestä väestöstä. Mukana on vanhemman polven lisäksi niin perheitä kuin työskentelemään tulleita nuoria-kin. Ilmiöön suomalaisten Aurinkorannikolle lähtemisestä ja siellä viihtymisestä on saatu myös historiallista näkemystä vertailemalla vuonna 1999 julkaistuja tutkimustietoja uusimpaan, vuoden 2014 tutkimukseen.

Könnilän (2014, 61-62) laajassa tutkimuksessa Aurinkorannikon suomalaisista tuli selkeästi ilmi, että ylivoimaisesti tärkein muuttoon vaikuttanut tekijä oli vastanneista 32%:n mielestä ilmasto. Espanjan miellyttävä ilmasto, lämpö ja aurinko yhdistyivät luontevasti talvipakoon Suomesta. Toiseksi tärkeimpänä syynä pidettiin terveydellisiä syitä (11 % vastanneista). Vastajat totesivat yleisesti sairauksien hoitamisen sekä terveyden ylläpitämisen suotuisan ilmaston vuoksi olevan helpompaa Espanjassa. Kolmanneksi tärkeimmäksi syyksi nousi kiinnostus Espanjan kulttuuriin ja kieleen (9 %).

Kuten jo aiemmin on tullut ilmi, pohjoiseurooppalaiset eläkeläiset ovat löytäneet Aurinkorannikon suosikkikohteekseen pohjoisen talven ajalle. Fuengirolan suomalaisturistien ja paikallistenväestön välisiä suhteita tutkinut sosiologian tutkija Honkanen (1999, 75) toteaa suomalaisten omistamien asuntojen olevan yleensä ahkerassa käytössä ympäri vuoden. Talvisin omistajat ovat itse Suomen talvea paossa, kun taas erityisesti kesällä ja muinakin vuodenaikoina asuntoja vuokrataan viikkoturisteille, tai vaihtoehtoisesti niissä majoittuu omistajien tuttavien, sukulaisien tai ystävien. Vanhemman polven turistien on kuultu haaveilevan eläkeiän vietosta Aurinkorannikolla vähintään talviaikaan. Nuorempi sukupolvi vuorostaan ottaa innolla sukulaisten etelän kakkosasunnoista hyödyn irti. Aurinkorannikon suomalaisturismi on kytköksissä sekä pitkäaikaisturismiin että viikkoturismiin, muodostaen näin taukoamattomat matkailijavirrat alueelle. Honkanen (1999, 167) mukaan pelkkä viikkoturismikin on yleensä kytköksissä alueen pitkäaikaisturisteihin ja suomalaisyhteisöön.

Honkanen (1999, 83) mainitseekin, että kukaan tuskin valitsee esimerkiksi Fuengirolaa matkakohteekseen sillä perusteella, että haluaisi tutustua espanjalaiseen kulttuuriin. Suomalaisten siirtymistä Aurinkorannikolle on edistänyt turististen rakenteiden valmis olemassaolo. Honkasen (1999, 80) haastatteluissa selvisi, että monet haastateltavat kokivat Fuengirolan kaupungin paikallisväestön arjesta irtautuneena turistipaikkana. Monet kokivat varsinaisen Espanjan alkavan kyseisen kaupungin rajojen ulkopuolelta. Honkanen (1999, 101) myös havaitsi tutkiessaan Fuengirolan suomalaisturisteja heille tärkeimmän ajanviettokeinin olevan päämäärätön kävely, vastaantulevien asioiden ja ihmisten havainnoinnin ohella. Monille ”turvallinen määrä vierautta” syntyy päivien kuluttamisesta käveleskellessä ympäri kaupunkia arkkitehtuuria tutkaillen, sillä se kuitenkin eroaa Suomen kaupungeista. Motivaatiotekijöistä fyysisten motivaatiotekijöiden ryhmä on todettu olevan tärkein Aurinkorannikon suomalaisille, ja näistä motiiveista syöminen ja juominen ovat keskeisimmässä roolissa. Suomalaisturistien on myös todettu pitävän rannan läheisyyttä tärkeänä matkakohteessa. (Honkanen 1999, 83.)

Espanjassa asunnon omistavien ihmisten on oltava kohtuullisen varakkaita, jotta heillä on varaa pitää asuntoa sekä Suomessa että Espanjassa. Aurinkorannikko tunnetaan myös golfin pelaajien suosimana kohteena, sillä alueelta löytyy paljon tasokkaita golfkenttiä. Golfin tiedetään olevan kallis harrastus, joten sen perässä Aurinkorannikolle saapuvien oletetaan olevan myös kohtuullisen varakkaita. Parmalan (2014, 25) artikkelissa haastateltu luonnehtii Aurinkorannikon suomalaisia iloisiksi ja avoimiksi. Hänen mukaansa ihmiset myös liikkuvat ja urheilevat ympäri vuoden ulkoilmassa, mikä saa heidät näyttämään hyvinvoivilta ja eläkeläiset ikäistään nuoremmilta.

Honkasen (1999, 86) tutkimuksissa on selvinnyt, että Fuengirolan ja Aurinkorannikon asema matkakohteena on kyseenalainen. Nuoret, korkeakouluopintoja suorittaneet matkailijat arvostelivat Espanjaa massaturismin kehdoiksi, mutta monesti silti pitivät Fuengirolasta matkakohteena. Muille kohdetta kuitenkin tuli halveksittua johtuen sen erittäin turistikseen maineesta ja ilmapiiristä. Aurinkorannikolla lomailusta kertominen ei aiheuta samanlaista sosiaalista arvostusta ja statuksenkohotusmahdollisuutta kuin esimerkiksi jossakin Euroopan suurkaupungissa lomailu.

Aurinkorannikolla vallitsevan ympäristökuplan vuoksi turistien sijoittaminen perinteisiin matkailijoiden käyttäytymismalleihin ja rooleihin on hankalaa, sillä heidän käyttäytymisensä vaihtelee eri tilanteissa myös saman matkan aikana. Oli kuitenkin selvää, että esimerkiksi kukaan Honkasen (1999, 103) haastattelemissa henkilöistä ei kuulunut paikallisia elintapoja noudattavaan, drifter-matkailijana tunnettuun tyyppiin. Parmalan (2014, 27) artikkelissa haastateltu kuvailee Aurinkorannikon suomalaisia ihmisiksi, jotka osallistuvat mielellään tapahtumiin ja pysähtyvät jutustelemaan kaupungilla vastaan tullessaan. Espanjalaiseen kulttuuriin sopeutumista haluttaisiin kuitenkin lisätä, ja suomalaisten pitäisi olla enemmän tekemisissä paikallisten kanssa sopeutumisen helpottamiseksi. Nainen, 42 vuotta, puhuikin sopeutumisen puolesta:

Suomalaiset ovat liikaa täällä keskenään, ne eivät edes tiedä, mitä on todellinen espanjalaisuus. Espanjalaiset olisivat innoissaan suomalaisista ystäväistä. (Könnilä 2014, 340.)

Negatiivisiakin asioita suhteellisen pienestä, tiivistä suomalaisyhteisössä kuitenkin löytyy. Ilmi on tullut kateus, joka johtuu siitä, että ihmiset tietävät liikaa toistensa asioista. (Parmala 2014, 27). Myös Könnilä (2014, 339) mainitsee suomalaisten sisäänlämpiävyydestä, tarkoittaen suomalaisten elävän liikaa omissa porukoissaan. Aurinkorannikolla havaittavissa olevan luottamuspuolan toisiin nähtiin johtuvan tästä seikasta. Monet ovat joutuneet huijatuksi ja petetyksi esimerkiksi asuntokauppojen yhteydessä, suomalaisten kanssa asioidessa. Könnilän (2014, 339) haastattelema mies, 62 vuotta, toteaa, että ”Suomalaisten on pahuksen vaikeaa palauttaa luottamus, minkä ovat ylihinnottelulla ja keplottelulla menettäneet.”

3.6 Kulttuurierot ja kulttuurishokki Aurinkorannikolla

Termi kulttuurishokki tarkoittaa sekavaa, shokkia muistuttavaa olotilaa, jonka ihminen voi tuntea kohdatessaan uuden, ennestään tuntemattoman kulttuurin ja sen tavat. Uudessa ympäristössä ihmisen omat, tärkeät arvot ja pinttyneet uskomukset voivat kokea radikaalin muutoksen. (Lewis 2006, 19, 588.) Kulttuurishokki liitetäänkin yleensä erityisesti kommunikointivaikeuksiin, jotka aiheutuvat puutteellisesta kielitaidosta sekä kulttuurin vieraudesta. Aurinkorannikolla kulttuurishokki on suomalaisten suosikkikoh-

teissa pyritty minimoimaan. Jo ennestään olemassa olevat turistiset rakenteet kaupungeissa kuten Fuengirola eristävät turistin ainakin osittain paikallisesta kulttuurista. Aurinkorannikolla on mahdollista välttää kulttuurishokin mahdollisuudet lähes täydellisesti ja elää ympäristöltä suljetussa ”turistikuplassa”. Esimerkiksi ketkään Honkasen (1999, 97) tutkimat haastateltavat eivät kokeneet Fuengirolassa oleskelua vaikeaksi. Ainoastaan vanhemman polven ja useamman viikon matkalaiset ikävöivät läheisiään Suomessa.

Suomalaisten kulttuurikokemukset Espanjasta ovat syntyneet pääasiassa kirjallisuuden ja matkojen perusteella sekä itse espanjalaisiin tutustumalla. Kolme keskeisintä piirrettä, jotka suomalaisten mukaan erottavat suomalaisen kulttuurin espanjalaisesta ovat siesta, mañana-mentaliteetti ja perhekeskeisyys. Andalusiassa siesta on säilyttänyt paikkansa iltapäivän lepohetkenä, jolloin suurin osa kaupoistakin suljetaan ja pienten kylien voi huomata hiljenevän täysin. Mañana-mentaliteetin suomalaiset kokevat espanjalaisen työkulttuurin ja kokonaisuudessaan rennon elämäntavan osana. Suomalaisten pedanttisuus ja protestanttinen työmoraali koettiin vastakohtana edellä mainitulle, epämääräisen sopimisen elämäntavalle. Suomalaiset kiinnittävät huomiota myös espanjalaisten perhekeskeisyyteen: perheen ehdoin sovittavat aikataulut ja äidin keskeinen rooli arkielämän askareissa vielä aikuisten lastenkin keskuudessa kun eivät ole tyypillisiä suomalaiselle kulttuurille. Perhekeskeisyys ilmenee myös sosiaalisuutena, ja perhe käsittää laajemmin lähes koko suvun, verrattuna Suomessa käytettävään ydinperheen käsitteeseen. (Könnilä 2014, 88, 346.) Nainen, 48 vuotta, on kiteyttänyt espanjalaisen ja suomalaisen merkittävimmän elämäntapaeron osuvasti:

Espanjalaisille tärkeintä on ”disfruta la vida” – elämästä nauttiminen. Suomalaiset kaipaavat turvattua taustaa, kunhan rahat riittävät ja ”pahan päivän vara-ajattelu”. (Könnilä 2014, 111.)

Parmalan (2014, 25) mukaan uuden kielen ja kulttuurin vaikutuspiirissä voi herätä turvattomuuden tunne. Tähän hätään apua tuo Aurinkorannikon tiivis suomalaisyhteisö, joka pyrkii luomaan yhteisöllisyyttä ja yhteenkuuluvuuden tunnetta ulkosuomalaisille esimerkiksi kotimaisen kahvin, mölkkyturnausten ja neulekerhojen avulla. Matkailijakäyttäytymistä tutkinut Graburn (1983, teoksessa Vuoristo 2006, 44) on kehittänyt mal-

lin ns. rituaalisesta inversiokäyttäytymisestä, tarkoittaen käänteistä käyttäytymistä. Tar-
kastellessa Aurinkorannikolle suuntaavia suomalaisia, heitä leimaa nimenomaan kään-
teisyyden haku käyttäytymisessään: suomalaiset matkustavat etelään pääasiassa miellyt-
tävämmän ilmaston perässä, mutta joitakin tuttuja elementtiä halutaan silti kohteesta
löytyvän. Hyviä esimerkkejä tästä ovat Aurinkorannikon suomalaiset ravintolat, joissa
ruokalistan löytää suomen kielellä ja ruoat ovat myös perinteisesti suomalaisille tuttuja.

4 Palveluoppaan suunnitteluprosessin kuvaus

Luvussa käsitellään opinnäytetyön produktina syntynyttä palveluopasta ja sen tuottamisen eri vaiheita. Oppaan sisältö kohteineen esitellään, ja valintojen taustoja perusteluineen kartoitetaan. Vilka ja Airaksinen (2004, 9) määrittelevät toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteeksi käytännön toiminnan ohjeistamisen, opastamisen tai järjestämisen jollakin tavalla. Tärkeää on, että työssä onnistutaan yhdistämään käytännön toteutus, kuten tässä työssä oppaan muodossa, ja sen raportointi tutkimusviestinnän keinojen avulla. Vilkan ja Airaksisen (2004, 65) mukaan toiminnalliselle opinnäytetyölle on ominaista tekemisen ja kirjoittamisen vuorovaikutus. Aineiston ja tekstin kanssa toimitaan niin, että ensin kerätään ja käsitellään aineisto, jonka jälkeen sitä täydennetään, karsitaan ja järjestellään työn tarpeiden mukaan. Toiminnalliselle opinnäytteelle on myös tyypillistä, että työn eri elementit, eli teoria ja aineiston keruu sekä analyysi kehittyvät prosessinomaisesti toiminnallisen tutkimustyön edetessä. (Heikkinen, Huttunen & Moilanen 1999, 68.)

Tässä työprosessissa ensin syntyi teoreettinen viitekehys, joka antoi kirjoittajalle lisätietoa, työkaluja ja malleja ymmärtää ilmiötä, joka liittyy suomalaisten halukkuuteen oleskella Aurinkorannikolla. Teoriaosuudessa esitellään Aurinkorannikon alue ja avataan hieman Espanjan ja erityisesti kohdealueen matkailun historiaa. Lisäksi oleelliseksi koettiin teoria ihmisten matkustamismotivaatiosta, siirtolaisuudesta sekä Aurinkorannikolle lähtemisen ja siellä oleskelun syistä. Myös Aurinkorannikon vetovoimatekijöitä ja tyypillisen suomalaisen Aurinkorannikolle lähtijän ominaispiirteitä pohditaan. Teorian tukena on käytännön tutkimustuloksia Aurinkorannikon suomalaisista, joita löytyy useammalta vuodelta. Näistä tiedoista viimeisimmät ovat vuodelta 2014.

4.1 Oppaan merkitys ja tarpeellisuus

Kuten Könnilä (2014, 243) on viimeaikaisessa tutkimuksessaan todennut, suomalaisilla on pääpiirteittäin positiivisia kokemuksia Espanjassa saamistaan palveluista. Kyselytulojen mukaan suomalaisten kolme eniten kysyttyä palvelua olivat terveystalvelut (20 %), kauppapalvelut (17 %) ja kauneudenhoidon palvelut (12 % vastanneista). Tutki-

muksessa tulivat ilmi myös pankki- ja asiointipalvelut, opinto-, yhdistys- ja seurakunta- palvelut, tulkkipalvelut, tietotekniikan palvelut, harrastukset sekä ravintola- ja baaripalvelut. Muita vastanneiden mainitsemia palveluita olivat muun muassa lehdet, äänestys vaaleissa, autonvuokraus ja kuljetukset, siivous, vihkiminen, lasten- ja muu hoitoapu sekä suomalaisen poliisin palvelut. Toisaalta kuitenkin myös 92 % vastanneista oli kokenut merkittäviä vaikeuksia Espanjassa asioidessaan. Näistä suurimpia olivat Espanjan byrokratia sekä espanjalaisten mañana-mentaliteetti, kuin myös espanjan kielitaidon puute. (Könnilä 2014, 351.)

Haastateltavilta tiedusteltiin samassa tutkimuksessa mitä palveluita suomalaisilta vielä puuttuu Espanjassa. Puuttuvia palveluita ilmoitettiin yhteensä 37. Näiden joukkoon kuuluivat kärkipäässä esimerkiksi neuvontapiste, suomenkieliset terveyspalvelut, vanhusten hoitokoti, tulkkipalvelut ja päihde- ja mielenterveyspalvelut. Useassa yhteydessä erityisesti neuvontapisteen puuttuminen tuli esille. Neuvontapistestä kaivattaisiin neuvoja ja ohjeita Espanjansa elämiseen, asumiseen ja liikkumiseen, sillä monet olivat todenneet Espanjaan saapuvalta suomalaiselta kuluvan ensimmäiset pari kuukautta pelkästään käytännön asioiden saamiseen kuntoon. (Könnilä 2014, 244-345). Tähän puutokseen kirjoittaja haluaa tuoda oman panoksensa palveluoppaan muodossa. Jos tällainen neuvontapiste olisi olemassa, se olisi oiva jakopaikka oppaalle. Kuten Könnilän tutkimuksessa nainen, 64 vuotta, toteaa: ”Kaikki tiedot piti kerätä eri paikasta! Esimerkiksi: vesi, sähkö, verot.” (Könnilä 2014, 245.)

Idea oppaan kokoamiseen lähti liikkeelle kirjoittajan omista kokemuksista Aurinkorannikolla. Kirjoittaja havaitsi ympärillään paljon keskustelua liittyen suomalaisiin palveluntarjoajiin, ja työskennellessään matkailuinfopisteessä törmäsi jatkuvasti kysymyksiin siitä, mistä mitään palvelua olisi mahdollista saada suomen kielellä. Kirjoittajalla ei ollut tarjota asiakkaille selkeää ja helppoa ratkaisua tähän, vaan tietoa palveluista jouduttiin keräämään tarpeen mukaan aina monista eri lähteistä, kuten lehdistä ja ottamalla puhelimitse yhteys eri tahoihin. Aina ajankohtaisten yhteystietojen löytäminen ei ollut kovin helppoa, vaan vaati vaivannäköä. Täten heräsi ajatus palvelujen kokoamisesta yhteen, helposti löydettävään ja jäsenneltyyn muotoon yhteen paikkaan. Kirjoittaja kokee, että palveluiden löytäminen helposti ja järjestelmällisessä muodossa on äärimmäisen tär-

keää. Erityisesti vanhemman sukupolven edustajille, jotka ovat merkittävän suuri kohderyhmä Aurinkorannikolla, on tärkeää että tieto on helposti saatavilla. On helpottavaa tietää nopeasti, mistä apua saa ja kehen ottaa yhteyttä, jos äkillinen avuntarve yllättää.

Tietoa Aurinkorannikon palveluista on löydettävissä paikan päällä julkaistavista lehdistä, kuten Fuengirola.fi, Espanjan Sanomat, SE-lehti sekä Olé-lehti. Osa lehdistä on ilmaisjakelulehtiä, joita voi noutaa monista suomalaispaikoista. Kirjoittaja kokee palveluiden etsimisen lehtien mainoksia selaamalla kuitenkin hankalaksi ja aikaa vieväksi, sillä oikean informaation löytäminen voi olla välillä haastavaa kaiken muun seasta. Kirjoittajan kokemusten mukaan lehtien selaaminen oli kuitenkin parempi keino ajankohtaisimpien tietojen, kuten aukioloaikojen ja puhelinnumeroiden löytämiseen, kuin esimerkiksi yritysten internetsivut. Paikallisten suomalaisten lisäksi myös viikkoturisteja varmasti helpottaisi, ettei kallisarvoista lomailu-aikaa tarvitsisi käyttää esimerkiksi internetin lopputtomaan selailuun, jos tarve jollekin suomenkieliselle palvelulle yllättää. Myös Könnilän tutkimukseen (2014, 246) osallistunut nainen, 47 vuotta, toteaa ” - - mutta kun tieto on hajallaan, se on irrallista, eikä toimi.” Tämä sitaatti viittaa siihen, että Aurinkorannikon suomalaisilla on vaikeuksia löytää tarvitsemiaan palveluita, palveluiden tietämyksessä on puutetta, ja kaikkea tietoa ei voi saada yhdestä paikasta.

Internetin suomalaisilta sivustoilta löytyy paljon tietoa Aurinkorannikon palveluntarjoajista. Esimerkiksi www.espanja.org-sivustolta löytyy linkki palveluhakemistoon. (kuviokuva 9.) Hakemistossa on järjestelty palveluita erilaisten teemojen alle. Sivusto luonnehtii palveluhakemisto-osiotaan seuraavasti:

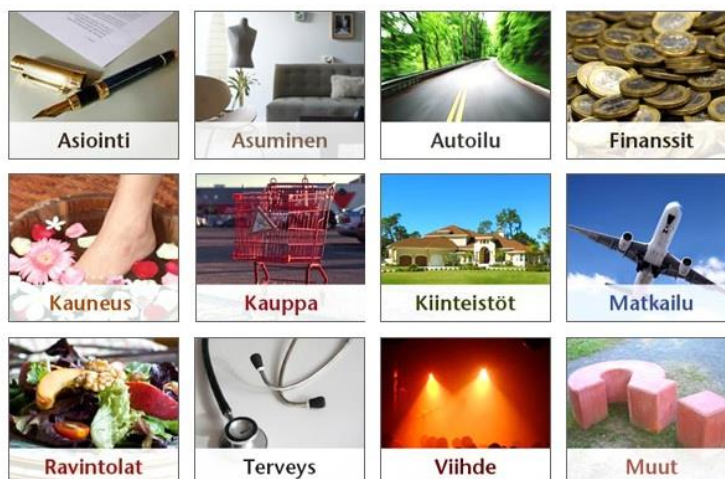
Palveluhakemisto on Espanja.orgin käyttäjien, yrittäjien sekä ylläpidon ylläpitämä listaus palveluntarjoajista, jotka sijaitsevat suomalaisten suosimilla alueilla Espanjassa. Palveluhakemistosta löytyy toistaiseksi lähinnä vain Aurinkorannikon yrityksiä, mutta pian myös muilta alueilta. (Espanja.org 2014.)



Kuvio 9. Kuvakaappaus Espanja.org-sivuston palveluhakemistosta. (Espanja.org 2014.)

Sivuston tiedot ovat siis jollakin tasolla myös yksittäisten henkilöiden muokattavissa, mikä luo epävarmuutta ja epäluotettavuuden tunnetta selailijalle. Sivustolla on myös vanhaa tietoa, esimerkiksi maininta asianajotoimistosta, jota kirjoittajan havaintojen mukaan ei enää paikan päällä ollut kyseisessä osoitteessa olemassa. Myös Fuengirola.fi-lehden kotisivuilta löytyy samantyylinen palveluhakemisto kuin Espanja.orgista. (kuvio 10.)

PALVELUHAKEMISTO



Kuvio 10. Kuvakaappaus Fuengirola.fi-sivuston palveluhakemistosta. (Fuengirola.fi 2014.)

Palveluita on teemoitettu samaan tapaan kuin yllämainitulla sivustolla, mutta Fuengirola.fi-sivuston palveluhakemisto on jäänyt keskeneräiseksi, eikä linkkien takaa löydy ollenkaan tietoa. Ainoastaan ensimmäisen linkin eli Asiointi-kohdan takaa löytyy yksi asiointipalvelu. Muiden linkkien takaa löytyvät sivustot sen sijaan ovat jääneet täyttämättä, kuten on nähtävissä kuvioista 11.



Kuvio 11. Kuvakaappaus Fuengirola.fi-sivuston palveluhakemistosta. (Fuengirola.fi)

Kirjoittajan suunnitteleman oppaan tiedot on kerätty muun muassa Aurinkorannikolla ilmestyvistä lehdistä, sillä ne ovat luotettavia ja ennen kaikkea ajankohtaisia lähteitä. Kirjoittajan kokemuksen ja havaintojen mukaan paras tapa pysyä perillä Aurinkorannikon ajankohtaisimmista asioista on paikallisten lehtien seuraaminen. Tämä oli yleisin keino, millä ihmiset selvittivät tarvitsemaansa yhteystietoja: uusimpaan lehteen luotetaan enemmän kuin internetsivustoihin, joista ei välttämättä tiedä, koska niitä on viimeksi päivitetty. Palveluoppaan tarkoituksena on antaa mahdollisimman ajankohtaista ja oikeaperäistä tietoa, joten kirjoittaja on pyrkinyt tutkimaan useita eri lähteitä oppaan tiedonkeruuvaiheessa.

4.2 Oppaan suunnittelu ja toteutus

Vilka ja Airaksinen (2004, 56) toteavat toiminnallisissa opinnäytetöissä tutkimuksellisen selvityksen kuuluvan tuotettavan produktin toteutustapaan. Toteutustapa viittaa niihin keinoihin, joiden avulla materiaali tuotteen sisällöksi hankitaan sekä miten työstettävän produktin valmistus toteutetaan. Tämän produktin tiedonkeruu on toteutettu havainnointimenetelmällä. Havainnointi on tieteellisen tutkimuksen perusmetodi, jota käytetään kirjaimellisesti havaintojen keräämiseen. Havainnointi on tietoista tarkkailua, ja tämän produktin aineisto on kerätty luonnollisessa ympäristössä: havainnot ovat siis ilmenneet asiayhteydessään. Kirjoittajan havainnointi on ollut vapaata havainnointia, ilman ennalta jäsentelemistä ja suunnittelua. (Vilka 2006, 40.)

Oppaan suunnittelu alkoi kirjoittajan tehdessä havaintoja ja kerätessä materiaalia, kuten esitteitä, käyntikortteja ja paikallisia lehtiä paikan päällä Aurinkorannikolla maaliskuun 2014 ja elokuun 2014 välisenä aikana. Havainnointi jatkui vielä Suomessa tietojen ajankohtaisuuden päivittämisellä ja tarkistamisella eri lähteistä loppuvuodesta 2014, kun kirjoittaja lähti työstimään keräämäänsä materiaalia oppaan muotoon. Lopullinen tarkistus oppaan tietoihin tehtiin helmikuussa 2015.

Opas päätettiin toteuttaa verkkojulkaisuna PDF-tiedostona, joka on mahdollista tulostaa itselle. Opas julkaistaan Suomi-Espanja Seuran internetsivuilla (<http://www.suomiespanjaseura.fi>). Lisäksi opas linkitetään seuran jäsenille sähköpostitse lähetettävään jäsenkirjeeseen sekä seuran Facebook-sivulle (<https://fi-fi.facebook.com/SuomiEspanjaSeura>). Lisäksi seuraavassa SES-lehdessä uutisoidaan oppaan ilmestymisestä. Myös seuran jäsentilaisuuksissa voidaan jakaa tietoa oppaasta, ja mahdollisesti myös vuoden 2016 Matkamessuilla, mikäli Suomi-Espanja Seura osallistuu messuille ja opas on ajankohtainen silloin. Oppaasta säilötään myös Word-pohjainen versio, jota voidaan tulevaisuudessa helposti päivittää, jos kysyntää ilmenee.

Verkossa julkaistavaan oppaaseen päädyttiin, koska nykyaikana internetillä on merkittävä rooli ihmisten tiedonhankinnassa. Verkkolähteiden käyttö on jatkuvassa kasvussa, ja niiden suosiota selittää erityisesti internetaineiston jatkuva monipuolistuminen. Myös jatkuvasti kehittyvät ja uudistuvat hakumenetelmät ja erilaiset hakukoneet vaikuttavat

kasvuun. Verkkohakujen teko on myös erittäin nopeaa ja helppoa, jos verrataan esimerkiksi kirjastokäyntiin. Internetin voidaan todeta vakiinnuttaneen asemansa jokapäiväisen elämän tiedonhankinnan kanavana. (Haasio & Savolainen 2004, 145-151.) Internet on nykyään tärkeä kaiken ikäisille – myös nykyajan eläkeläiset ovat valveutuneita verkkoselaajia, ja hyvin todennäköisesti etsivät tietoa internetistä, jolloin opas palvelee erittäin hyvin myös heitä. Internet on ollut jo pitkään niin suosittu tiedonhakumenetelmä, ettei sen kasvua pysty pysäyttämään enää mikään. Verkko on siis järkevä julkaisualusta oppaalle, sillä sen on mahdollista tavoittaa kaikki ikäryhmät. On myös todettu, että Aurinkorannikolle muuttoa on tehostanut uusi vuorovaikutuksen muoto, joka on syntynyt internetin ja sosiaalisen median avulla. Suomen ja Espanjan välimatka on lyhentynyt informatiivisesti, ja uudet yhteydet aktivoivat lisää ihmisiä muuttoliikkeeseen. (Könnilä 2014, 19.)

Oppaan haluttiin olevan mahdollisimman selkeä ja helppolukuinen ja siitä löytyvän tärkeimmät perusasiat yrityksistä, mutta ei niinkään mitään ylimääräistä. Tärkeäksi koettiin ajankohtaisten ja toimivien yhteystietojen ilmoittaminen, sillä kirjoittajan omien havaintojen ja kokemusten mukaan monien Aurinkorannikon yrittäjien yhteystiedot olivat puutteelliset tai vanhentuneet heidän omilla internetsivuillaan. Myös esimerkiksi www.espanja.org-sivuston palveluhakemisto-osio ei ole ainakaan kokonaan ajan tasalla, sillä sieltä löytyy esimerkiksi Asianajajat-otsikon alta vanhentuneita osoitetietoja. Oppaaseen on koottu yritysten saatavilla olevat perusyhteystiedot, kuten osoite, puhelinnumero ja mahdolliset sähköposti- ja kotisivuosoitteet. Ahkerasti Facebook-sivuilleen oleellisia tietoja päivittävien yritysten kohdalla mainitaan myös Facebook-sivun nimi. PDF-tiedostomuotoisessa oppaassa linkit yritysten mahdollisille internetsivuille ovat suoraan avattavissa, mikä lisää verkossa julkaistavan oppaan käytettävyyden helppoutta ja käyttömukavuutta.

Yritysten osoitteet on pyritty muotoilemaan saman, selkeän kaavan mukaisesti ja niin tarkasti, kuin ne ovat olleet yritysten omasta toimesta saatavilla. Espanjassa jotkin rakennukset ovat lisäksi nimetty tarkemmilla Edificio-nimillä. Näitä nimiä on käytetty, jos ne ovat olleet saatavilla, sillä nämä yleisesti käytössä olevat nimet voivat helpottaa osoitteiden löytämistä. Kaiken kaikkiaan yritysten julkaisemissa osoitteissa oli merkittäviä

eroja tarkkuudessa ja merkintätavoissa, mikä näkyy myös oppaan osoitetiedoissa. Lisäksi oppaassa on ilmoitettu yritysten aukioloajat, jos tieto niistä on ollut saatavilla. Kirjoittajan yhteydenottoyrityksistä huolimatta, kaikkien yritysten aukioloajoista ei ollut mahdollista saada tietoa. Oppaan alkuun on lisätty yhden sivun verran yleistä tietoa oppaasta sekä muutamia huomioitavia käytännön asioita, joissa mainitaan sesonkien huomioimisesta aukioloajoissa ja muistutetaan Suomesta puhelimitse yhteyttä ottaessa Espanjan suuntanumeron käytöstä.

4.2.1 Kohderyhmä, sisältö ja aihealueet

Opas on kohdistettu kaikille suomalaisille, jotka suuntaavat Aurinkorannikolle joko lomalemaan tai pysyvämmiin oleskelemaan. Osa oppaassa esitellyistä palveluista on tarkoitettu etupäässä Espanjassa pidempiä aikoja viettävälle, kuten siirtolaisille ja kausisiirtolaisille. Tyypillisen lukijan voisi ajatella olevan Aurinkorannikolla enemmän tai vähemmän pysyvästi vaikuttava suomalainen, perheellinen, työssäkäyvä tai eläkeläispari, mutta miksei myös lomalainen, joka kaipaa tietoa siitä, mistä loman ajaksi olisi saatavilla suomalaista kahvia tai lääkäri, jonka kanssa voi asioida suomeksi. Osa esiteltävistä palveluista on puhtaasti hyötykäyttöön ja asioinnin helpottamiseksi, mutta oppaasta löytyy myös vaihtoehtoja hemmottelusta hauskanpitoon.

Oppaaseen on koottu Aurinkorannikon suomalaisia, suomen kieltä puhuvia yrittäjiä. Palvelut ovat ryhmitelty selailun helpottamiseksi toimialoittain. Kriteerinä on ollut **palvelun tarjoaminen ja asioinnin mahdollisuus suomen kielellä**. Oppaaseen on valittu palveluita, jotka sijaitsevat suurimmissa suomalaiskeskittymissä. Oppaan kohteet sijaitsevat suomalaisille tutuissa Fuengirolassa, Benalmádenassa, Torremolinosissa, Mijasissa sekä Marbellassa. Kohteet valikoituivat sen perusteella, missä suomalaisten on todettu eniten oleskelevan ja minne suurin osa palveluista on sijoittunut. Luvussa 2.2 esitellään lyhyesti yllämainittujen oppaan kohteiden lisäksi Nerjan ja Málagan kaupungit, mutta ne jätettiin oppaasta pois, koska nämä kohteet eivät ole Aurinkorannikon suomalaisten palveluiden näkökulmasta niin merkittäviä.

Opas on jaettu seuraaviin aihealueisiin:

- Asiantipalvelut ja asianajajat

- Asuminen
 - Kiinteistönvälitys, asuntojen osto ja myynti
 - Muu asuminen
 - Rakentaminen ja remontit
- Harrasteet, opiskelu ja järjestötoiminta
- Kauneus ja hyvinvointi
- Kuljetuspalvelut
- Matkailupalvelut
- Ostokset
- Ravintolat, kahvilat, leipomot
- Seurakunnat
- Terveydenhuolto
 - Lääkärit ja sairaalat
 - Muut terveydenhuoltopalvelut
- Viihde, baarit, yökerhot
- Muita palveluita.

Muita palveluita-osioon on koottu sekalaiset palvelut, jotka ovat ainoita alallaan Aurinkorannikolla tai eivät muuten sovi muihin ryhmiin. Oppaassa mainitaan myös Aurinkorannikon SOS-ryhmän ylläpitämä SOS-puhelin, joka päivystää suomen kielellä hätätilanteiden varalta. (Aurinkorannikon SOS-ryhmä 2014.) Palvelutarjonnasta voidaan havaita, että eniten palveluita tarjolla suomeksi on terveydenhuollon, kauneudenhoidon ja asiointipalvelujen saralla. Myös ravintola- ja baaritoiminta on vilkasta, ja kiinteistönvälittäjiäkin löytyy runsaasti.

Alkuperäisen suunnitelman mukaan palvelut olisi lisäksi ryhmitelty alaotsikoittain jokaisen paikkakunnan alle, mutta kirjoittaja luopui tästä oppaan visuaalisen ilmeen kärsiessä, sillä helppolukuisuus ja selkeys koettiin tärkeäksi arvoksi. Palvelut ovat lueteltu jokaisen aihealueen kohdalla aakkosjärjestyksessä, seuraavassa kohdejärjestyksessä: Fuengirola, Benalmádena, Marbella, Mijas, Torremolinos. Jokaisen palvelun kohdalla paikkakunta on tummennettu, jotta se osuisi silmiin helposti, vaikka kohteet eivät ole alaotsikoittain paikkakuntakohtaisesti. Koska palveluita on huomattavasti enemmän

Fuengirolassa kuin muissa kohteissa, ryhmittely paikkakunnittain koettiin lopulta turhaksi. Myös tästä syystä Fuengirolan palvelut on lueteltu aina ensimmäisenä, vaikka muuten noudatetaan aakkosjärjestystä, koska palvelut ovat keskittyneet pääasiassa kyseiseen kaupunkiin. Muiden kaupunkien tarjonta jää huomattavasti vähemmälle. Kiinteistönvälitysyriyten kohdalla on myös huomioitava, että vaikka toimistot sijaitsevat monesti Fuengirolassa, asuntoja on kuitenkin tarjolla ympäri Aurinkorannikon aluetta. Oppaasta on opinnäytetyön liitteenä malliversio. (Liite 4.) Tässä raportissa olevassa versiossa sivunumerointi on erilainen kuin virallisessa, toimeksiantajalle toimitetussa PDF-muotoisessa produktissa.

4.2.2 Prosessin kulku

Opinnäytetyöprosessi sai alkunsa elokuussa 2014 kirjoittajan ollessa vielä työharjoittelussa Aurinkorannikolla. Kirjoittaja oli yhteydessä toimeksiantajaan, ja yhdessä pohdittiin Aurinkorannikkoon liittyvää opinnäytetyöaihetta, jolle olisi kysyntää. Toteuttamistavaksi päätettiin kirjoittajan toiveesta opas, ja oppaan aiheen tarkennuttua kirjoittaja keräsi mahdollisimman paljon materiaalia paikan päältä esitteiden ja käyntikorttien muodossa. Toimeksiantajan toiveesta kirjoittaja ideoi työn aiheeseen liittyvän, Suomi-Espanja Seura ry:n jäsenlehdessä julkaistavan lehtiartikkelin ja sitä varten toteutti Fuengirola.fi-lehden päätoimittaja Antti Pekkarisen haastattelun Fuengirolassa elokuussa.

Palattuaan Suomeen kirjoittaja alkoi etsiä lähdekirjallisuutta työn teoriaosuuteen ja jätti aiheanalyysin. Hyväksytyin aiheanalyysin jälkeen työn kokoaminen alkoi teorian kirjoittamisella. Opinnäytetyön aikatauluprosessi kokonaisuudessaan on nähtävissä liitteessä 1 (Opinnäytetyöprosessin aikataulu). Prosessi kesti noin viisi kuukautta. Itse produktin ideointi ja sen jälkeen toteuttaminen aloitettiin teoriaosuuden valmistuttua. Ensin opas rajattiin koskemaan suomalaisten suosituimpia matkakohteita ja sen jälkeen palvelut päätettiin jakaa erilaisiin aihepiireihin, jotta lukijan tiedonetsintä olisi mahdollisimman helppoa ja sujuvaa.

Elokuussa 2014 kerätyn haastattelumateriaalin perusteella syntyi SES-lehden artikkeli, jonka kirjoittaja viimeisteli syksyn aikana teorian kirjoituksen lomassa. Artikkelin ollessa

jo valmis, toimeksiantajan toiveesta artikkeli päätettiin kuitenkin vielä muuttaa pääkirjoituksena julkaistavaan muotoon. Lopullinen pääkirjoitus syntyi kirjoittajan sekä SES-lehden päätoimittajan Juhani Tammisen yhteistyössä. Pääkirjoitus julkaistiin SES-lehden numerossa 1/2015. Opinnäytetyön liitteenä on luettavissa sekä kirjoittajan alkupe-
räinen artikkeli ”Suomalaisten palveluiden keidas Aurinkorannikolla”, jota ei ole tois-
taiseksi muualla julkaistu sekä SES-lehdessä julkaistu, yhteistyössä syntynyt pääkirjoitus
”Espanjaan yrittäjäksi?”. (Liitteet 2 ja 3.)

Oppaan tiedonkeruuprosessi aiheutti kirjoittajalle yllättävän paljon haasteita. Haasteel-
liseksi koitui oppaan tietojen ajankohtaisuuden varmistaminen. Yrityskohtaisia eroja oli
paljon: joillakin yrityksillä ei ollut olemassa internetsivuja tai missään saatavilla tietoa
päivystyksestä, toimisto- tai aukioloajoista. Kirjoittaja käytti useita lähteitä näiden asioi-
den selvittämiseen, mutta silti osan paikoista tarkat tiedot jäivät epäselviksi. Aurinko-
rannikon palvelutarjonnan tyypillinen markkinointi hyödyntää keinoa, jota kutsutaan
asiakkaan näkökulmasta puolestapuhumiseksi. Puolestapuhuja eli tyytyväinen asiakas
suosittelee yrityksen palveluja tuttavilleen, ja näin sana hyvästä palvelusta leviää. Yrityk-
sen näkökulmasta tämän kaltainen markkinointiviestintä on suosittelemarkkinointia.
Suosittelemarkkinoinnin vahvuuksiin kuuluvat vuorovaikutteisuus, henkilökohtaisuus
sekä viestin luotettavaksi kokeminen. (Albanese & Boedeker 2002, 78-79.) Aurinkoran-
nikolla kirjoittaja havaitsi, että osa luotettavista palveluista ja yrityksistä ovat hyvin ih-
misten tiedossa paikan päällä, mutta eivät omista esimerkiksi internetsivuja. Myös
osoite saattaa olla kadun nimeä lukuun ottamatta hämärän peitossa, koska ihmiset tietä-
vät tarkan sijainnin kuulopuheiden tai maamerkkien perusteella, ja tieto esimerkiksi ta-
lon numerosta on tarpeeton. Tämä on havaittavissa opasta lukiessa, mutta tästä huoli-
matta kirjoittaja päätti jättää oppaaseen muutaman tunnetun yrityksen ilman kadunni-
meä tarkempaa osoitetta. Tämä ”yleisesti tiedossa oleva tieto” kuitenkin luonnollisesti
hankaloitti tiedonkeruuprosessia jälkikäteen Suomesta käsin. Tämän syyn vuoksi osa
suunnitelluista yrityksistä piti jättää pois lopullisesta oppaasta, koska kirjoittaja ei saanut
tarvittavia tietoja selville.

Aurinkorannikon palvelutarjonnan ollessa erittäin laaja ja kilpailun kovaa, palveluita
myös katoaa säännöllisesti. Aurinkorannikon yrityksissä tapahtuu paljon muutoksia

jopa puolessa vuodessa, jonka kirjoittaja havaitsi erittäin hyvin Suomeen paluunsa jälkeen, kun oli aika koota palveluopas. Kirjoittaja joutui myös päivittämään oppaan tietoja useaan otteeseen alkuperäisen tiedonkeruun jälkeen ajankohtaisuuden varmistamiseksi, ja muutoksia yritysten tiedoissa tapahtui paljon oppaan kokoamisprosessin aikana – vielä aivan viime viikkoina ennen oppaan julkaisua. Viimeinen katsaus tietojen oikeellisuuteen on tehty helmikuussa 2015.

5 Pohdinta

Aurinkorannikon tämänhetkistä suomenkielistä palvelutarjontaa voidaan pitää poikkeuksellisen hyvänä. Onko maailmassa mitään muuta paikkaa, mistä niinkin monipuoliset ja erityisluontoiset palvelut, kuten luontaistuotekaupan ja valokuvaajan voi saada loman tai pidemmän oleskelun aikana ulkomailla todella suomen kielellä asioiden? Jatkuvasti kasvava palvelutarjonta kertoo Aurinkorannikolla oleskelevien suomalaisten jatkuvasti kasvavasta määrästä. Palveluille on siis olemassa todellinen tarve, ja puutteelliset palvelut osataan myös nimetä selkeästi. Suurin puute Könnilän laajan ja erittäin ajankohtaisen, vuonna 2014 julkaistun tutkimuksen mukaan tuntui olevan yleinen neuvontapiste, josta kaiken tarvittavan informaation saisi keskitetysti. Myös tulkkipalveluille oli suuri tarve, ja niitä toivottiin helposti kaikkien saataville. Vanhuksille toivottiin mahdollisuutta hoitokotipalveluihin.

Suomalaiset tukevat mielellään oman maan kansalaisten yrityksiä, ja suomalaiseen laatuun ja asioinnin toimivuuteen luotetaan. Monesti viimeistään tarvittavan kielitaidon puute on ratkaiseva tekijä sen välillä, käyttäkö suomalaisasiakas espanjalaista vai suomalaista palveluntarjoajaa, vaikka suomalaispalveluiden hinnat ovatkin yleensä paikallisia, espanjalaisia palveluita korkeammat. Aurinkorannikolle mahtuu monenlaista palveluntarjoajaa, ja suomalainen paikallisväestö onkin omaksunut tavan, että tuttavien kokemuksia tiedustelemalla saa tiedot luotettavimmista toimijoista. Suullisesti tuttavalta toiselle kulkevalla tiedolla on suuri merkitys Aurinkorannikolla, ja tämä ihmisten omaksuma tiedonvälitystapa tulee varmasti pitämään pintansa jatkossakin.

Ajankohtaisella ja selkeällä palveluoppaalla on erittäin hyvä markkinarako Aurinkorannikon suomalaisille. Koska väestö koostuu huomattavissa osin eläkeläisistä, vanhuuden päiviä viettämään tulleista, kielitaidottomista suomalaisista, byrokratian kiemuroiden ja päivittäisten arjen asioiden hoitoon tarvitaan yleensä apua omalla kielellä. Esimerkiksi terveydenhoitoon liittyvissä asioissa on äärimmäisen tärkeää tulla täysin ymmärretyksi. Kaikenlaiset- ja ikäiset ihmiset, myös perheet ja nuoret, tarvitsevat mitä luultavimmin apua jollakin asioinnin osa-alueella jossakin vaiheessa Espanjassa oleskellessaan. Monesti suomalainen myös luottaa oman maan kansalaisiin enemmän kuin espanjalaisiin,

johtuen espanjalaisille ominaisesta, mutta suomalaisille epätyypillisestä mañana-ajattelu-
tavasta.

Ajankohtaisista palveluista perillä pysyminen vaatii aktiivista Aurinkorannikon asioiden seuraamista paikallisten lehtien ja muiden mediakanavien, kuten radion ja internetin välityksellä. Joillekin tämä saattaa olla haastavaa resurssien tai tarvittavien taitojen puuttuessa, ja osoittautua myös aikaa vieväksi. Tiivis, selkeä ja ytimekäs palveluopas voi tuoda avun monelle näitä ongelmia kohdanneille. Toimeksiantajalla on mahdollisuus jakaa linkki oppaaseen verkkosivuillaan, Facebook-sivullaan ja tarjota tietoa siitä jäsentapah-
tumissaan, ja myös esimerkiksi levittää opasta paperiversiona tapahtumissa. Tietoisuus Aurinkorannikon laajasta, suomenkielisestä palvelutarjonnasta voi tuoda lisää kiinnostusta Aurinkorannikolle lähtemiseen ihmisten keskuudessa, tai miksei tieto palvelujen laajuudesta voi jopa sinetöidä lähtöpäätöksiä sitä miettineiden keskuudessa. Näin Suomi-Espanja Seura ry myös tukee Aurinkorannikon suomalaisia yrittäjiä ja laajentaa yrittäjien potentiaalista asiakaskuntaa.

Opinnäytetyöprosessi tapahtui yhtä aikaa kirjoittajan osa-aikaisen työn ja muiden opintojen kanssa. Tämä aiheutti välillä haasteita ajankäytön kanssa. Kirjoittaja totesi itselleen parhaan työskentelytavan kuitenkin olevan työn deadlinejen asettaminen opinnäytetyöseminaarien mukaan tiukan viikkoaikataulun sijasta. Prosessi eteni omalla painollaan, ja valmistui tavoitellussa, noin viiden kuukauden ajassa. Prosessin aikana kirjoittaja oppi ajankäytön hallintaa sekä kasvatti laajasti tietämystään Aurinkorannikon suomalaisista ilmiönä matkailussa. Myös oppaan suunnittelu, jäsentely ja kokoaminen oli kirjoittajalle kokonaan uusi, mutta mieleinen kokemus, joka opetti prosessinhallintaa, oppaan kokoamisen sekä jäsentelemisen taitoja. Kirjoittaja osasi ennakoida oppaan valmistelun vaativan työmäärän, mutta ei osannut aavistaa ajankohtaisen tiedonkeruun olevan niin haastavaa, kuin se lopulta osoittautui olevan.

Jos resursseja löytyy, jatkokehitysehdotuksia palveluoppaalle olisi esimerkiksi sen yhteystietojen jatkuva ajan tasalla pito hyödyn maksimoimiseksi tulevaisuudessakin. Tarkistuksia palveluihin olisi hyvä tehdä aina esimerkiksi sesongin vaihtuessa: Aurinkorannikolle alkaa siirtyä suomalaisväestöä kotimaassa vietetyn kesän jälkeen syyskuussa, ja

Espanjassa talvehditaan yleisimmin huhti-toukokuuhun asti. Vilkkain sesonki suomalaispalveluiden kysynnälle on syksystä kevääseen, kun taas kesää kohden monet yrittäjät pitävät lomaa ja lähtevät itsekin Suomeen kesän viettoon. Oppaan palvelutarjonnan kohteita voisi lisäksi laajentaa käsittelemään laajemmin koko Aurinkorannikon aluetta.

Aurinkorannikolla vallitseva ympäristökupla sekä turistikset rakenteet herättävät paljon ajatuksia sekä puolesta että vastaan. On kuitenkin tärkeä huomioida, että paikalliset suomalaiset todella tarvitsevat palveluita omalla kielellään. Luotettavalla yrittäjällä, joka on pätevä toimialallaan, on erittäin hyvät mahdollisuudet menestyä Aurinkorannikolla. Aurinkorannikon suomalaisyhteisön syvimmän olemuksen kiteyttää hyvin 34-vuotiaan naisen kommentti: ”Suomalaisen kielitaidottoman on helppo tulla ja löytää palvelut omalla kielellään.” (Könnilä 2014, 334.)

Lähteet

Albanese, P. & Boedeker, M. 2002. Matkailumarkkinointi. Edita Prima Oy.

Andalucia.com. 2014a. Andalucia.com – Introduction to Andalucia. Luettavissa: <http://www.andalucia.com/intro.htm>. Luettu: 20.9.2014.

Andalucia.com 2014b. Andalucia.com – Torremolinos. Luettavissa: <http://www.andalucia.com/torremolinos/home.htm>. Luettu: 29.10.2014.

Andalucia.com. 2014c. Andalucia.com – Mijas Costa. Luettavissa: <http://www.andalucia.com/mijas/home.htm>. Luettu: 29.10.2014.

Aurinkorannikon SOS-ryhmä. 2014. Luettavissa: <http://www.sosryhma.net/>. Luettu: 4.2.2015.

Beamish, K. & Ashford, R. 2006. Marketing Planning 2006-2007. Routledge.

Boniface, B., Cooper, C. & Cooper, R. 2012. Worldwide destinations: the geography of travel and tourism. 6. painos. Routledge.

Buhalis, D. 2000. Marketing the competitive destination of the future. Luettavissa: <http://epubs.surrey.ac.uk/1087/1/fulltext.pdf>. Luettu: 6.11.2014.

Espanja.org. 2014. Espanja.org. Luettavissa: <http://www.espanja.org>. Luettu: 9.10.2014.

Fuengirola.fi. 2014. Palveluhakemisto: Asuminen. Luettavissa: <http://fuengirola.fi/palveluhakemisto/asuminen>. Luettu: 13.10.2014.

Haasio, A. & Savolainen, R. 2004. Tiedonhankintatutkimuksen perusteet. BTJ Kirjasto-palvelu Oy.

- Hall, C. & Müller, D. 2004. Tourism, mobility and second homes: Between elite landscape and common ground. Channel View Publications.
- Holden, A. 2006. Tourism Studies and the Social Sciences. Routledge.
- Honkanen, A. 1999. Kohtaamisia auringossa – suomalaisturistien ja paikallisväestön väliset suhteet Fuengirolassa. Unipaps.
- Karisto, A. 2008. Satumaa. Suomalaiseläkeläiset Espanjan Aurinkorannikolla. Hakapaino Oy.
- Komppula, R. & Boxberg, M. 2005. Matkailuyrityksen tuotekehitys. 2. painos. Edita.
- Konu, M. & Ryytänen, A. 2009. Costa del Solin helmet. Matkaopas Espanjan Aurinkorannikolle. Gummerus.
- Könnilä, P. 2014. Sisua ja mañanaa. Suomalaiset Espanjan Aurinkorannikolla. Painosalama Oy.
- Lewis, R. 2006. When cultures collide. Leading across cultures. 3. painos. Nicholas Brealey International.
- Oxford Reference. 2015. JICNAR. Luettavissa: <http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780199234899.001.0001/acref-9780199234899-e-3494?rskey=fAlRrg&result=3619>. Luettu: 4.2.2015.
- Parmala, J. 2014. Talveksi Aurinkoon. ET-lehti. 41. vuosikerta, 15, 22-27.
- Renouf, N. 2012. Costa del Sol ja Andalusia. 4. päivitetty painos. Tammi.
- Riihimäki, R. 2014. Tyypillistä Aurinkorannikon maisemaa Nerjan kaupungista, Fuengirolan rantamaisemaa. Kuva.

- Suomi-Espanja Seura ry. 2015. Suomi-Espanja Seura ry. Luettavissa: <http://www.suomiespanjaseura.fi/fi/index.php>. Luettu: 6.1.2015.
- Swarbrooke, J. & Horner, S. 2007. Consumer Behaviour in Tourism. 2. painos. Elsevier Ltd.
- Vilkka, H. 2006. Tutki ja havainnoi. Tammi.
- Vilkka, H. & Airaksinen, T. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. 1.-2. painos. Gummerus.
- Vuoristo, K-V. 2002. Matkailun muodot. 3. painos. WS Bookwell Oy.
- Vuoristo, K-V. 2003. Matkailun maailma. 1. painos. WS Bookwell Oy.
- Worldtravels. 2014. Costa del Sol maps. Map of Costa del Sol. Luettavissa: <http://old.wordtravels.com/Travelguide/Countries/Spain/Regional-Map/Costa+del+Sol>. Luettu: 14.10.2014.

Liitteet

Liite 1. Opinnäytetyöprosessin aikataulu.

OPINNÄYTETYÖPROSESSIN AIKATAULU 2014-2015					
ELOKUU	SYYSKUU	LOKAKUU	MARRASKUU	JOULUKUU	TAMMI- JA HELMIKUU
materiaalin kerääminen Espanjasta, haastattelun teko lehtiartikkelia varten aiheanalyysi	teorian kirjoitusta: johdanto konteksti teoriaa lehtiartikkelin kirjoitus	teorian kirjoitus produktin aikataulutus ja alustava suunnittelu	teorian muokkaus ja viimeistely	oppaan lopulliseen muotoon kirjoittaminen ja asetteleminen	oppaan tietojen viimeinen tarkistus
lähteisiin tutustuminen teoreettiseen viitekehykseen tutustuminen	ensimmäinen seminaari , ohjaajan palaute	toinen seminaari , palautteen mukainen teorian muokkaus	oppaan kohteiden kartoitus, aiheiden valinta ja ryhmittely opasluonnos	kolmas seminaari , palaute, teorian lopullinen rakenne, opasluonnoksen esittely	kypsyysnäyte lehtiartikkelin julkaisu SES-lehdessä 1/15



Espanjaan yrittäjäksi?

Espanjan Aurinkorannikko on säilyttänyt suosionsa yhtenä suomalaisten tunnetuimpana ja rakastetuimpana matkakohteena.

Espanjan historia, kulttuuri ja kieli innostavat suomalaisia tutustumaan Espanjaan. Kaunis luonto ja auringon läsnäolo luovat leppoisan ilmapiirin elämiseen ja yrittämiseen. Espanja kutsuu, ja yhä useampi vastaa kutsuun.

Suomalaisten siirtymistä Aurinkorannikolle on edistänyt matkailullisten rakenteiden olemassaolo ja jatkuva kasvu. Aurinkorannikon suomalainen koulu on ratkaissut monien perheiden lopullisen päätöksen Espanjaan lähdestä. Alueen tapahtumista ja suomalaisten yrittäjien uusista tuulista pysyy kärryllä paikallisia, suomenkielisiä sanomalehtiä lukemalla sekä suomalaisten omaa radiota, Radio Finlandiaa, kuuntelemalla. Suomalaisia yrittäjiä saapuu rannikolle koko ajan enemmän, ja jo nyt suomenkielinen palveluvalikoima on runsas.

Internet ja matkapuhelimet mahdollistavat työskentelyn kaikkialla. Eurooppa yhtenäistyy, ihmiset muuttavat myös vanhempina ulkomaille ja muutto on mahdollista toteuttaa suomalaisvoimin vaivattomasti sekä asiallisin kuluin. Aina on mahdollista palata.

Suomalaisten suuret ikäluokat jäävät terveempinä eläkkeelle. Yhä useammalla on taloudellinen tilanne vähintään tyydyttävällä tasolla. Aina on mahdollista ottaa eläke mukaan ja suunnata Espanjan auringon alle.

Espanjaan on syntynyt useita suomalaissyhteisöjä. Maksukykyiset suomalaiset haluavat palveluita suomen kielellä. Tämä ei tarkoita haluttomuutta oppia espanjaa. Kieli opitaan rauhallisesti paikan päällä.

Fuengirolassa monelle apua ja ratkaisuja arjen pulmiin on tuonut toukokuussa 2009 avattu ostos- ja palvelukeskus Centro Finlandia.

Suomenkielistä palvelua on Espanjassa runsaasti tarjolla. Useat kokeneet yrittäjät ovat siirtyneet Espanjaan yrittäjiksi. Moni eläkeläinen on erinomaisessa kunnossa, ja useilla on halu alkaa yrittäjiksi tai jatkaa yrittäjyyttä Espanjassa.

Espanjasta käsin on usein mahdollista jatkaa liiketoimintaa Suomen suuntaan ja Suomessa. Lisäksi paikalliskokemuksen avulla avautuvat myös Espanjan suuret markkinat. Aurinkorannikolla on jo yli 200 suomalaisomisteista yritystä, joista ylivoimaisesti suurin osa on Fuengirolassa.

Utena tukena Aurinkorannikon yrittäjille on vuoden alussa perustettu Aurinkorannikon Yrittäjät ry., jonka perustamispaperit Suomen Yrittäjät ry on jättänyt kaupparekisteriin käsiteltäväksi.

SES-lehti on mukana suomalaisten matkassa Espanjassa. Kirjoitamme Espanjasta, sen kulttuurista, kielestä, tapahtumista ja yhä useammin suomalaisista ja suomalaisista yrittäjistä Espanjassa.

Lopetamme pääkirjoituksen kahdella asiallisella pyynnöllä: "Suoskaa ilmoittajiamme" ja "Mainostakaa lehdesämme".

*Rosa Riihimäki
opinnäytetyöntekijä, jonka työn tuotoksena syntyy
Aurinkorannikon suomalaisten palvelujen opas*

*Juhani Tamminen
SES-lehden päätoimittaja*

FLAMENKOKOULU FIESTA FLAMENCA TARJOAA KEVÄÄLLÄ 2015 MM.

FLAMENCOTANSSIN ALKEISKURSSEJA LAPSI- JA AIKUISILLE
UPEA NÄYTÖS JA ILLALLINEN HOTEL HAAGASSA PE 20.3.
VAUHDIKAS FLAMENKOKLUBI "JOHANNEKSEN LUOLASSA" LA 21.3.
VAPPUNAAMIAISET "JOHANNEKSEN LUOLASSA" TO 30.4.
KEVÄTNÄYTÖS KANNELTALOSSA SU 31.5.

FLAMENKOKOULU
**FIESTA
FLAMENCA**

TERVETULO MUKAAN!

WWW.FIESTAFLAMENCA.FI
LAIVURINNINNE 5, 00120 HKI

Liite 3. Kirjoittajan alkuperäinen artikkeli ”Suomalaisten palveluiden keidas Aurinkorannikolla” SES-lehteä varten.

Suomalaisten palveluiden keidas Aurinkorannikolla

Espanjan Aurinkorannikko on kautta aikojen säilyttänyt suosionsa yhtenä suomalais-ten tunnetuimpana ja rakastetuimpana matkakohteena. Suurin suomalaiskeskittymä löytyy Fuengirolasta – joskin omat, uskolliset kannattajansa löytyy myös naapurikau-pungeilta Benalmádenalta sekä Torremolinosilta. Monesti kuulee ystävien, tuttavien tai sukulaisten mieltyneen seutuun jopa niin paljon, että Aurinkorannikolta on han-kittu kakkoskoti. Monille Fuengirola on tuttu paikka myös Nelosen esittämästä sa-mannimisestä tv-sarjasta, jota katseltiin suomalaisten kotisohvilla vuonna 2011. Fuen-girolaan on löytänyt tiensä laaja kavalkadi suomalaisia yrittäjiä, tarkoituksenaan pal-vellla paikallisia suomalaisia.



Centro Finlandia toivottaa tervetulleeksi Fuengirolan Los Bolichesissa. (kuva: Rosa Riihimäki)

Mistä johtuu Aurinkorannikon suosio?

Ympärivuotisten matkailijavirtojen vastaanottamisen varmistaa leudoin talvi-ilmasto, mitä Euroopan mantereelta löytyy. Suomalaisten siirtymistä Aurinkorannikolle on edistänyt turististen rakenteiden valmis olemassaolo ja jatkuva kasvu. Aurinkorannikon suomalainen koulu on ratkaissut monien perheiden lopullisen päätöksen Espanjaan lähdöstä. Alueen tapahtumista ja suomalaisten yrittäjien uusista tuulista pysyy kärryillä paikallisia, suomenkielisiä sanomalehtiä lukemalla sekä suomalaisten omaa radiota, Radio Finlandiaa, kuuntelemalla. Suomalaisia yrittäjiä saapuu rannikolle koko ajan enemmän, ja jo nyt suomenkielinen palveluvalikoima on runsas.

Aurinkorannikolta suomalainen saa ostettua joka päivä tuoreet ruisleivät ja korvapuustit sekä illanistujaisiin Suomikaupasta tutut lonkerot ja salmiakit. Pääasioissa voi kääntyä suomalaisen kampaajan puoleen, unohtamatta suomalaisten hierojien ja fysioterapeuttien palveluja. Suomalainen SOS-puhelin päivystää hätätilanteiden varalta. Kynnys Aurinkorannikolle lähtöön ja jopa pysyvästi jäämiseen madaltuu suomalaisten näkökulmasta jatkuvasti.

Centro Finlandia – suomalaisten kohtaamispaikka

Fuengirolassa monelle apua ja ratkaisuja arjen pulmiin on tuonut toukokuussa 2009 avattu **Centro Finlandia**. Kyseessä on ostos- ja palvelukeskus, jossa Suomikaupan lisäksi toimii yrittäjiä mm. kauneudenhoidon ja hyvinvoinnin, kiinteistövälityksen ja kuljetuksen alalta. Lisäksi keskukselta löytyy sauna ja ravintola, jotka toimivat aktiivisesti erilaisten tapahtumien näyttämönä. Keskuksen infopiste taas toimii aina ajankohtaisena neuvonantajana ja tiedonlähteenä asiaan kuin asiaan. Varattavissa on myös suomenkielisiä päiväretkiä Espanjan suosituimpiin vierailukohteisiin sekä Snowbird-lentoyhtiön lippuja. Lisäksi kaupunkilehti **Fuengirola.fi**:n toimitus sijaitsee Centro Finlandiassa.

”Keskuksen avaaminen oli mielessä jo aikaisemmin, mutta paikalliseen tapaan asioilla on tapana venyä”, kertoo perustaja **Antti Pekkarinen**. Pekkarinen painottaa keskuksen päätarkoitusta nimenomaan palvelukeskuksena, ennemmin kuin perinteisenä ostoskeskuksena. Yritykset ovat pieniä, ja niiden tuotteiden oston yhteydessä tarvitaan henkilökohtaista neuvontaa. Monille helpotuksen onkin tuonut esimerkiksi suomen kielellä ostettu kännykkäliittymä, silmälasit ja muut vastaavat räätälöidyt tuotteet.

Pekkarinen toteaa, että ”siitä asti kun Aurinkorannikon suomalaisyhteisö on ollut olemassa - jotakuinkin 30 vuotta tai mahdollisesti pidempäänkin, ihmisten keskuudessa on aina kytenyt

unelma ja ajatus palvelujen saamisesta keskitetysti yhdestä paikasta, omalla kielellä.” Tähän ajatukseen Pekkarinen yhtiökumppaneineen päätti tarttua. Lopulta Fuengirolan Los Bolichesin kansainvälisestä kaupunginosasta löytyi sopiva paikka, jonne Centro Finlandia syntyi. Pekkarinen ei voi olla kuin tyytyväinen, sillä keskus on löytänyt paikkansa niin maamerkkinä kuin ihmisten mielissäkin, ja idea on toiminut juuri niin kuin sen pitääkin.

Centro Finlandian omistajina toimivat edelleen perustajat Antti Pekkarinen sekä **Vesa Uusi-Kilponen**, joiden lisäksi mukana on muutamia pienosakkaita. Pekkarisen kokemus media- ja televisioalalta yhdistettynä Uusi-Kilposen lehtipuolen kokemukseen ei tuonut suurta hypähdystä tuntemattomaan Fuengirola.fi-lehden ohelle, vaikka Centro Finlandia onkin miesten ensimmäinen oma palvelukeskus.



Ravintola Kukon terassilla viihdytään monipuolisten tapahtumien parissa, usein elävän musiikin siivittämänä. (kuva: Kaupunkilehti Fuengirola.fi)

Yrittäjien monipuolinen kirjo

Yrittäjien tietoon Centro Finlandiaa on saatu puhtaasti tiedottamisen kautta. Keskus elää tärkeässä symbioosissa kaupunkilehti Fuengirola.fi:n kanssa, jonka päätoimittajana Antti Pekkarinen lisäksi toimii. Lehti on mahdollistanut koko Centro Finlandian lanseerauksen lisäksi markkinoinnin ja tiedonlevityksen kustannustehokkaalla tavalla, joka tavoittaa oikean kohderyhmän.

”Alkuun innostus yrittäjien keskuudessa oli valtava, kun tieto uudesta palvelukeskuksesta alkoi levitä. Centron ensimmäiset pari vuotta menivät alkuun aika vaihtelevissa kuvioissa yrittäjien

suhteen”, kertoo Pekkarinen. Yritykset vaihtuivat tiuhaan tahtiin, johtuen monien yrittäjien vääränlaisista odotuksista paikan toimintaa kohtaan, kuin myös aikaisemmasta kokemattomuudesta Aurinkorannikolla yrittäjänä toimimisesta. Edelleen yrittäjissä on vaihtuvuutta, mutta Pekkarinen toteaa sen olevan vain luonnollista. Centro Finlandian olemassaolosta on tiedotettu aktiivisesti myös Suomeen. Merkittävä asia Centro Finlandian markkinoinnille oli tv-sarja Fuengirola, jota kuvattiin paljon keskuksen tiloissa. Ohjelma toimi loppujen lopuksi tärkeänä tiedonvälittäjänä paikallinen yhteisö esittikin vahvoja mielipiteitä sen suhteen. Pekkarinen mainitsee lopputuloksen kuitenkin olevan ratkaiseva, ja ohjelma poiki Centrolle valtavasti asiakasvirtaa sekä uusia kiinnostuneita yrittäjiä.

Sosiaalinen kohtaamispaikka

Pekkarisen arvion mukaan Centro Finlandian palveluja käyttävät noin 90 %:sti suomalaiset. Kasvu on kuitenkin lisääntyvää myös muunmaalaisten keskuudessa, ja Centrossa on törmätty mm. englantilaisiin, saksalaisiin ja ruotsalaisiin. Suomalaisia asiakkaita Pekkarinen luonnehtii koko Aurinkorannikon suomalaisväestön läpileikkaukseksi. Kaikki ikäluokat ovat edustettuna, vaikkakin Aurinkorannikon suomalaisväestö painottuu iäkkäämpiin sukupolviin. Viikkoturistit käyttävät enimmäkseen ravintolapalveluita ja asioivat ruokakaupassa. Keskuksen kantava voima ja ydinkohderyhmä ovat kuitenkin Aurinkorannikolla talvehtivat ”muuttolinnut”, eli jonkin asteen vakituiset asukit. He käyttävät Centron palveluita säännöllisesti – onhan tarjolla apua tärkeiden arkipäiväisten asioiden hoitoon, joihin monilla ei oma kielitaito riitä. Keskuksessa ei kuitenkaan unohdeta myöskään hemmottelua ja arjen luksusta, vaan sinne voi lähteä vaikkapa viettämään iltaa ravintolaruoasta nauttien tai hakemaan piristystä ulkoiseen olemukseen kampaamovisiitiltä.

Centro Finlandiasta on muodostunut sosiaalinen kohtaamispaikka. Heti keskuksen pääovien tuntumasta löytyy infopiste, jonka työntekijöiden kielitaito, vankka paikalliskokemus ja tuntemus niin asiasta kuin asiasta tunnetaan. Infopisteen tarkoituksena on tarjota luotettavaa tietoa ja neuvoja - kysyä saa mikä vain mieltä askarruttaa. Vastauksia löytyy, vaikka aina ei ihan helposti, ja vähintäänkin kerrotaan, mistä oikea tieto löytyy, jos suoraa vastausta ei ole tarjota. Erityisesti vanhempien ikäluokkien edustajille tiedon saaminen omalla kielellä on äärimmäisen tärkeää, ja infopisteen kaltaiset ratkaisut edistävätkin suomalaisväestön pysymistä Aurinkorannikolla.



Centro Finlandian saunassa pääsee tutustumaan myös saunayogaan. (kuva: Kaupunkilehti Fuengirola.fi)

Edessä aurinkoinen tulevaisuus

Kokonaisuudessaan Centro Finlandian toimintaa viedään eteenpäin jatkuvasti monella tapaa. Yksi tulevaisuuden ajatus on hyvinvointiin, terveyteen ja kauneudenhoitoon liittyvien palveluiden entistä runsaampi keskittäminen Centroon. Pekkarinen haaveilee suomenkielistä palvelua tarjoavasta apteekista, joka tukisi loistavasti muita keskuksen yrityksiä. Myös vasta reilu vuosi sitten rakennettu sauna jatkaa kasvamistaan ja on kasvattanut suosiotaan esimerkiksi golfseuruiden keskuudessa: ennakkotilauksia saapuu Suomesta asti. Tulevaisuuden näkymät Centro Finlandialle ovat suotuisat: toiminta on päässyt loistavasti alkuun, ja tulevaisuus Aurinkorannikon suomalaisten suurimpana kohtaamispaikkana ja palvelukeskittymänä näyttää valoisalta.

Aurinkorannikko, Espanja

Suomenkielisten palveluiden opas



Suomi-Espanja
Seura ry



Sociedad
Finlandia España

Koonnut: Rosa Riihimäki

Päivitetty: helmikuu 2015

Sisällysluettelo

Asiointipalvelut ja asianajajat.....	4
Asuminen.....	5
Kiinteistönvälitys, asuntojen osto ja myynti	5
Muu asuminen.....	6
Rakentaminen ja remontit	6
Harrasteet, opiskelu ja järjestötoiminta.....	7
Kauneus ja hyvinvointi	8
Kuljetuspalvelut.....	9
Matkailupalvelut.....	10
Ostokset	10
Ravintolat, kahvilat, leipomot.....	11
Seurakunnat	12
Terveydenhuolto.....	12
Lääkärit ja sairaalat	13
Muut terveydenhuoltopalvelut	14
Viihde, baarit, yökerhot.....	15
Muita palveluita.....	16

Käsissänne on Aurinkorannikon suomenkielistä palvelutarjontaa kartoittava opas.

Oppaan tiedot ovat päivitetty **helmikuussa 2015**.

Oppaasta löydätte apua arjen asiointiin ja tietoa esimerkiksi Aurinkorannikon harrastuksista ja viihdetarjonnasta, terveys- ja kauneudenhoitopalveluista sekä ravintoloista. Lopusta löytyy osio, johon on koottu sekalaisia palveluita.

Palvelut löytyvät seuraavan järjestyksen mukaisesti:

Fuengirolan, Benalmádenan, Marbellan, Mijasin sekä
Torremolinosin kaupunkien palvelut.

Oppaan on koonnut Haaga-Helia ammattikorkeakoulun restonomiopiskelija Rosa Riihimäki opinnäytetyönään, jonka toimeksiantaja on Suomi-Espanja Seura ry.

! Huomioitavia asioita oppaan lukijalle !

Suomesta Espanjaan soittaessa suuntanumero +34 tarvitaan.

Espanjalaisesta liittymästä soittaessa tätä ei tarvita.

Espanjan suomalaisten yrittäjien palveluille tyypillistä on sesonkiluontaisuus: palveluiden aukioloajat saattavat vaihdella sesongeittain. Ajankohtaiset, sesongin mukaiset aukioloajat kannattaa tarkistaa suoraan yrityksiltä.

Suomi-Espanja Seura on vuonna 1957 perustettu ystävyysseura, joka toimii Suomen ja Espanjan välisten suhteiden kehittämiseksi, espanjalaisen kulttuurin, kielen ja yhteiskunnan tuntemuksen lisäämiseksi Suomessa sekä Suomi-tietouden lisäämiseksi Espanjassa. Seurassa on noin 650 jäsentä. Seuran toimintamuodot ovat SES-kielikurssit, erilaiset tapahtumat, neljä kertaa vuodessa ilmestyvä SES-jäsenlehti, jäsenkirjeet, facebook-sivu, neuvontaa, yhteistoimintaa mm. Club Españolin kanssa, kirjasto ja matka-apuraha. <http://www.suomiespanjaseura.fi>

Asiointipalvelut ja asianajajat

Asianajaja Anniina Pohjola

Asianajo- ja kirjanpitoalvelut

Calle Lope de Vega 1, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 951 261 746

anniina@pohjola.es

<http://www.pohjola.es/>

Palisandro

Asiointitoimisto

Avenida Alcalde Clemente Díaz Ruíz 4,

Edificio Tres Coronas, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 588 051

marianne@palisandro.net / riitta@palisandro.net

<http://www.palisandro.net>

Raiski Consulting

Laki-, konsultointi- ja koulutuspalvelut

Calle Feria de Jerez 2, local 4 B, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 663 181 274

raiskiconsulting@gmail.com

<http://www.raiskiconsulting.com>

Janita Forsman-Gutierrez

Asiointi- ja tulkkauspalvelut

Puh. (+34) 685 928 411

Bufete Megias

Asianajotoimisto

Avenida Ricardo Soriano 7 / Calle San Juan Bosco 2, Edificio

Banco Central 3 A,

29602 **Marbella**

Puh. (+34) 952 827 399

camilla@bufetemegias.com

<http://www.bufetemegias.com/suomeksi.htm>

Asiointitoimisto Leena

Asiointipalvelut sekä asuntojen myynti, osto ja vuokraus

Plaza Costa del Sol 10, Centro Comercial Entreplazas, local 185,

29620 **Torremolinos**

Puh. (+34) 952 576 232 / (+34) 629 958 020 (klo 17 - 20)

asiointitoimistoleena@hotmail.com / toivonenleena@hotmail.com

<http://www.asiointitoimistoleena.com/>

Avoinna ma-pe klo 10-14, muulloin varausten mukaan

Caser Seguros

Vakuutukset

Calle Feria de Jerez 3, local 3 A 2, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 460 484

Avoinna ma-pe klo 10-14

Prius Abogados

Asianajotoimisto

Avenida Jesús Santos Rein 2, Edificio Ofisol 2 A D,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 467 853

priusabogados@priusabogados.es

Avoinna ma-to klo 9-17, pe klo 9-13

Malmström & Schnipper s.c.

Vakuutukset

Avenida Jesús Santos Rein 2, Edificio Ofisol 2 B,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 468 700 (suomeksi ma-pe klo 9-13)

info@scand-insurance.com

<http://www.scand-insurance.com/suomeski/>

Fennoley Abogados S.L.

Asianajotoimisto

Centro Idea, Local 8-44, Ctra. de Mijas km 3.6,

29650 **Mijas**

asianajaja, varatuomari Jyri Sarpaniemi,

puh. (+34) 694 414 863 / (+358) 400 455 802

asianajaja Jorma Lindström,

puh. (+34) 694 414 864 / (+358) 500 447 230

asianajaja, varatuomari Stefan Andersson,

puh. (+34) 694 414 862 / (+358) 400 493 230

Asuminen

Kiinteistönvälitys, asuntojen osto ja myynti

Centro Asunnot

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,
29640 **Fuengirola**
Esa Törmälä, puh. (+34) 693 709 183
info@centroasunnot.com
esa.tormala@centroasunnot.com
<http://www.centroasunnot.com/>
Avoinna ma-pe klo 10-15

Kari Hämeenheimo

Calle Matías Saenz de Tejada 1, Edificio el Ancla
416, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 474 892 / (+34) 610 045 539
info@karismarbella.com
<http://www.karismarbella.com/fi/>

Lomaasunto.net

[Myynti- ja vuokraohteita,](#)
[myös huoneistohoteleista Nuriasol](#)
[ja Mediterraneo Real. Jalkapallo-,](#)
[pesäpallo ja koripalloleirit.](#)
Palvelupiste: Huoneistohotelli Nuriasol
Avenida de las Salinas 11, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 696 775 671
info@lomaasunto.net
<http://www.lomaasunto.net>
Avoinna ma-pe klo 12-18

Tom & Pirjo Olsson (Condorsol)

Calle Hernan Cortes 3, Edificio La Fuente,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 640 204 497 / (+34) 607 637 288
info@condorsol.com
<http://www.condorsol.com>

Inmobiliaria SuVilla

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 5,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 609 545 347 / (+34) 626 379 379
suvilla@suvilla.com
<http://www.suvilla.com>

Kotikartio

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 27,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 666 066 / (+34) 663 976 922
info@kotikartio.com
<http://www.kotikartio.com>
Avoinna ma, ke, pe klo 10-16

Rantakylä Group

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 34,
Edificio Ofimar, toimisto 2,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 592 121 / (+34) 667 801 667
info@rantakyla.com
<http://www.rantakyla.com>
Avoinna ma-pe klo 10-14

Tupasi

Calle Francisco Cano 38, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 664 384 / (+34) 687 518 980
tupasi@tupasi.net
<http://www.tupasi.net>
Avoinna talvisin ma-to klo 10-16, pe klo 10-14
kesäisin ma-ti ja to-pe klo 11-14

Muu asuminen

Apartamentos Nuriadol

Lomahuoneistot

Avenida Francisco Rivera "Paquirri" 23-25,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 663 864
reservas@apartamentosnuriadol.es
<http://www.apartamentosnuriadol.com/fi/>

Hostal Nevada

Hostellimajoitus

Calle Santa Gema 1, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 468 305
<http://www.hostalnevada.es>
hostalnevada@gmail.com

OmenaReal Multiservicios

Tuettua asumista

Camino de las Cañadas, Edificio Martin Buendía,
portal 3, 2A, 29651 **Mijas Costa**
info@omenareal.fi
<http://www.hovikoti.fi/omenareal-etusivu>

Rakentaminen ja remontit

Asentaja Antti Joro

Sähkö- ja putkiasennus, remontit

Puh. (+34) 654 010 903
ajasennus@gmail.com

Instalaciones Hamaro

Sähköasennukset, ilmanvaihtotyöt

Calle de la Mancha 14, Arroyo de la Miel,
29631 **Benalmádena**
Puh. (+34) 647 571 623 / (+34) 657 760 986
instalaciones.hamaro@yahoo.es
<http://hamaro.suntuubi.com/>

Airtech Koskela & Moksen S.L.

Ilmalämpöpumput

Calle Gardenia 14, 29649 **Mijas Costa**
Jukka Pöyhönen, puh. (+34) 649 147 912
info@airtech-spain.com / jukka@airtech-spain.com
<http://www.airtech-spain.com>
Avoinna ma-pe klo 9-20

IDEAterrazas®

Parvekelasitukset

Camino Viejo de Coin, Km. 2.5, La Alberquilla 10 B,
29650 **Mijas Costa**
Puh. (+34) 952 461 174 / (+34) 660 731 138
info@ideaterrazas.com
<http://www.ideaterrazas.com>
Asiakaspalvelu avoinna ma-pe klo 9-20, la klo 9-14
Tehdas ja toimisto avoinna ma-pe klo 9-17

Harrasteet, opiskelu ja järjestötoiminta

Asociación Finlandesa Suomela

Suomalaisten jäsenyhdistys, mm. harrastuspiirejä ja erilaista toimintaa. Kirjasto, kerhohuoneisto, Suomalain Sanomat.
Calle las Viñas 54, Pueblo Girasol, 29640 **Fuengirola** (yhdistys)
Camino de la Cantera 49, 29640 **Fuengirola** (sali)
Toimisto puh. (+34) 952 660 721 (ma ja ke klo 12-15)
Kirjasto puh. (+34) 952 660 697 (ma ja ke klo 12-15)
suomela@suomela.info
<http://www.suomela.info>

Malága CF Fan Club Finland

Malága CF:n kannattajajärjestö,
pelimatkoja kotipeleihin
Puerto Deportivo 325-327 (huvivenesatama),
29460 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 479 263 / (+34) 676 649 516
laurippietikainen@gmail.com
<http://www.malagafanit.com>
Facebook: Malaga C.F. fan club Finland

Sofia-opisto

Opiskelua, mm. espanjan kieli, liikunta & tanssi, kuvataide ja paljon muuta. Lisäksi luentoja ja opintomatkoja.
Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 43,
Edificio Morfeo, local 6, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 462 544 (kurssi ym. tiedustelut) /
(+34) 666 405 832 (toiminnanjohtaja Minna Kantola)
info@sofiaopisto.net
<http://www.sofiaopisto.net>
Facebook: Aurinkorannikon Sofia-opisto

Aurinkorannikon Leijonat (Club de Leones Torremolinos Suomi)

Doña Carlota Club, Calle Juan Manuel 10 Montemar,
29620 **Torremolinos**
leijonat.torremolinos@gmail.com
<http://lctorremolinos.suntuubi.com/>
Facebook: Aurinkorannikon Leijonat

Aurinkorannikon suomalainen koulu (Colegio Finlandés)

Calle Jose Salik 4, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 476 193 / (+34) 670 898 688
info@suomalainenkoulu.net
<http://www.suomalainenkoulu.net>

Meikkikoulu Cosmetica Norris

Meikkitaiteilijan koulutus
Avenida de las Salinas 11, Edificio Nuriasol,
29640 **Fuengirola**
Satu Ahonen puh. (+34) 619 248 274
info@cosmetica-norris.com
<http://www.cosmetica-norris.com>
Facebook: Meikki –ja maskeerauskoulu
Cosmetica Norris Espanja

Benalmádenan Suomalaiset Ry

Harrastepiirejä
Avenida Gamonal 10, Edificio Minerva,
29630 **Benalmádena Costa**
Puh. (+34) 952 441 712
puheenjohtaja@benalmedenansuomalaiset.com / sihteeri@benalmedenansuomalaiset.com
<http://benalmedenansuomalaiset.com/>
Avoinna ti klo 10-12, ke klo 17-18 (toimisto)

Kymppipaikka

(Asociación Finlandesa Costa del Sol)

Toiminta- ja harrastepiirejä
Calle Ramal de los Manantiales 10,
29620 **Torremolinos**
Puh. (+34) 952 387 907
info@kymppipaikka.info
<http://www.kymppipaikka.info/>

Kauneus ja hyvinvointi

Afrodite

Kauneushoitola

Calle Santa Lucia, Edificio Trinidad, 29640 **Fuengirola**

Kosmetologi Pirkko Pekkala-Mikkonen,

puh. (+34) 629 458 511

Kynsitaiteilija Marta Forsman Llabres,

puh. (+34) 658 570 807

Avoinna ma-pe klo 10-18 tai sopim. mukaan

Hanna Salon

Parturi-kampaamo ja kauneushoitola

Calle Bernabé Tierno 2, Edificio Lindamar 2,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 917 126

info@hannasalon.es

Facebook: Hanna Salon

Avoinna ma-pe klo 10-20, la klo 10-14

Hius ja Kauneus Norris

Parturi-kampaamo ja kauneushoitola

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 44,

Edificio Jupiter, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 660 808

norris.hiusjakauneus@hotmail.com

<http://hiusjakauneusnorris.com/>

Avoinna ma-pe klo 10-17, muulloin sopim. mukaan

Salon Cristal

Parturi-kampaamo ja kauneushoitola

Avenida Finlandia 2, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 663 273

<http://saloncristal.omasivu.fi/>

Avoinna ma-pe klo 10-18, lisäksi sopim. mukaan

Smiling bar by Mariacos

Kauneushoitola

Avenida Jesús Santos Rein, Edificio Vega,

local 5, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 648 254 610

<http://www.smilingbar.fi/>

SolHair

Parturi-kampaamo

Avenida de Los Boliches 15, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 693 815 606

info@solhair.fi

<http://solhair.fi/>

Facebook: Solhair

Avoinna ma-pe klo 10-18, la sopim. mukaan

Studio Primero

Parturi-kampaamo-kauneushoitola

Avenida de las Salinas 2 / Calle Torrox,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 626 957 335

studioprimer.es@gmail.com

<http://www.studioprimer.com/>

Avoinna ma-pe klo 10-18, la klo 10-15

Waves

Parturi-kampaamo

Calle Isaac Peral 4, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 665 973 134

Salon DK

Parturi-kampaamo, kosmetologi, hieronta

Avenida Federico Carcía Lorca 25,

Arroyo de la Miel, 29631 **Benalmádena**

Puh. (+34) 952 566 387

Avoinna ma-pe klo 10-18, la klo 10-14

Boutte Hair and Beauty - Vera Keinanen

Parturi-kampaaja, maskeeraaja

Urbanización de los Naranjos, Manzana 3, talo 18, Nueva Andalucía, 29660 **Marbella**

Puh. (+34) 680 238 480

verakeinanen@hotmail.com

<http://www.hairdressermarbella.com>

Mijas Natural

Kauneushoitola

Avenida de Méjico 6, Edificio Mijas Paraíso,

29650 **Mijas Pueblo**

Suomenkiel. ajanvaraus puh. (+34) 618 411 150

info@mijasnatural.com

<http://www.mijasnatural.com>

Avoinna ti-la klo 10-20

Kuljetuspalvelut

Kuljetusliike Kissa Vieköön

Kuljetukset Suomi-Espanja-Suomi

Puh. (+358) 400 716 266 / (+34) 645 290 899

posti@kuljetuskissaviekoon.fi

<http://www.kuljetuskissaviekoon.fi>

Replay Kuljetuspalvelut

Lentokenttä ym. henkilökuljetukset

Puh. (+34) 620 621 471

kuljetus@replay.fi

<http://www.replay.fi>

Retun kuljetus

Lentokenttä ym. henkilökuljetukset

Puh. (+34) 602 423 268

retukuljetus@gmail.com

Rokkikone

Kuljetukset Suomi-Espanja-Suomi

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,
29640 **Fuengirola**

Asiakaspalvelu puh. (+34) 634 863 228,

avoinna ma-pe klo 9-17

rokkikone@rokkikone.fi

<http://www.rokkikone.fi>

Matkailupalvelut

Centro Finlandia

Matkailuneuvonta, päivätietojen myynti

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 646 111 203

tiina@centrofinlandia.fi

www.centrofinlandia.fi/info.html

Avoinna ma-pe klo 9-18, la klo 10-14

Viajes Meriatur S.L.

Matkatoimisto

Calle Feria de Jerez, Myramar Centro 1, local 3 A-3,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 198 281

info@meriatur.com

<http://www.meriatur.com>

Avoinna ma-pe klo 10-18

Ostokset

Annis Vital Shop

Luontaistuotekauppa

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 951 387 255

lb@annivitalshop.com

<http://www.annivitalshop.com/>

Centro Finlandia

Ostos- ja palvelukeskus

Avenida de Los Boliches 4, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 646 111 203

info@centrofinlandia.fi

<http://www.centrofinlandia.fi>

Avoinna ma-pe klo 9-18, la klo 10-14

Ewald's

Suomalaisia ja skandinaavisia elintarvikkeita

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo,

Centro Comercial Sierra Mijas, local 10,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 666 239

ewalds.contact@gmail.com

<http://www.ewalds.eu>

Avoinna ma-pe klo 10-18, la klo 10-15

Hemingway Bookshop

Kirjakauppa

Calle Maestra Concepción Guidet 6,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 588 358

bookshophemingway@gmail.com

<http://www.hemingwaybookshop.com>

Avoinna ma-pe klo 10-18, la klo 10-14

La Leona

Suomalaiset elintarvikkeet

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 635 294 464

<http://www.laleona.eu>

Avoinna ma-pe klo 10-18, la klo 10-14

Ravintolat, kahvilat, leipomot

Bar & Cocina Jazmin

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo,
29640 **Fuengirola**
Facebook: Bar & Cocina Jazmin

Bar Cocina Witi

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 10,
Edificio Isaac Peral, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 475 171
info@barwiti.com
<http://www.barwiti.com/>
Avoinna ti-pe klo 12-15.30 ja 19-
la klo 12-16 ja 19-, su klo 12-16

Centro Finlandian ravintolamaailma:

Ravintola Kukko

Rooster's Sport & Pizza

Pizzeria Giovanni

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 694 484 348

Bar Restaurante Eero

Calle Isaac Peral 3, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 651 062 093
Avoinna ma-la klo 16 →

Restaurante La Leona

Plaza de San Rafael (Rafaelin aukio),
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 603 459 809
<http://www.laleona.net/>
Facebook: Restaurante La Leona
Avoinna joka päivä klo 10-24

Ravintola Regina's

Puerto Deportivo (huvivenesatama),
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 581 079
kirsi.ruotsa@gmail.com

Salaattiravintola Jänis

Avenida de Los Boliches 38, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 654 901 083
Facebook: Salaattiravintola Jänis

SanDeli

[Kahvila-ravintola, myös catering](#)
Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 5,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 699 559 353
sannamaijalaitinen@gmail.com
<http://par1golf.com/par1uudistus/sandeli/>
Facebook: SanDeli
Avoinna ma-pe klo 9.30-17, la klo 9.30-15

Thelman pullapuoti

[Kahvilassa tariolla tuoretta leipää, pullaa ja elintarvikkeita](#)
Calle Salinas 32, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 605 528 262
puoti@thelmanpullapuoti.fi
<http://www.thelmanpullapuoti.fi>
Avoinna: ma-pe klo 8-18.30, la-su klo 8-15

Uusi Refla

[Urheiluun erikoistunut ruokaravintola](#)
Puerto Deportivo (huvivenesatama), local 325 – 327,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 479 263
uusirefla@gmail.com
<http://www.uusirefla.com>
Facebook: Uusi Refla
Avoinna joka päivä klo 10 ->

Leenan Leipä

Leipomo

Avenida Acapulco, local 6, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 675 104 468

Avoinna ma-pe klo 10-17

Mummola

Leipomo

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo,

29640 **Fuengirola**

Bar Restaurante Dos Leones

Calle Don Jose Orbaneja 35,

29649 **Mijas Costa (Calahonda)**

Puh. (+34) 952 933 510

www.dosleones.net

Facebook: Dos Leones Calahonda

Avoinna ti-su klo 17-23

El Sabor

Calle Casablanca 20, 29620 **Torremolinos**

Puh. (+34) 952 384 069

<http://www.elsabor.net/>

Avoinna ti-su klo 18 →

Seurakunnat

Seurakuntakoti

Kahvila, kirjasto, lehtisali

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 42,

Edificio Don Luis, local 1,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 665 718

Avoinna ma-pe klo 11-13

Seurakunnan diakoniatappi:

Kaisa Salo, puh. (+34) 649 194 085

kaisa.salo@evl.fi

Tavattavissa Seurakuntakodilla ma klo 10-13

Los Bolichesin kirkko

Plaza Carmen, 29640 **Fuengirola**

Suomenkielinen messu joka toinen sunnuntai klo 17

Yhteyshenkilö:

Timo Sainio, puh. (+34) 658 352 872

timo.sainio@evl.fi

Tavattavissa Seurakuntakodilla ke klo 11-13,

Torrentuvalla pe klo 11-13

Pacosintupa

Kirpputori, kirjasto, lehtisali

Avenida de Los Pacos, Edificio El Condor,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 667 147

Avoinna ma, ti, to klo 15-18

Arroyo de la Mielin kirkko

Avenida de la Estación 6, 29631 **Benalmádena**

Suomenkielinen messu klo 15 joka

kuukauden toisena sunnuntaina

San Miguelin kirkko

Calle San Miguel (kävelykatu), 29620 **Torremolinos**

Suomenkielinen messu klo 15 joka kuukauden viimeisenä sun-

nuntaina, sen jälkeen kirkkokahvit Torrentuvalla

Torrentupa

Kahvio, kirjasto, lehtisali

Calle Murillo Bracho 5, Edificio Victoria del Sol II,

29620 **Torremolinos**

Puh. (+34) 952 051 263

Avoinna ma, ke, pe klo 10 – 13

Espanjan johtava pappi: Timo Sainio

Puh. (+34) 658 352 872

timo.sainio@evl.fi

Lasten kerhotoiminta: Tuisku Pekkarinen

Puh. (+34) 636 874 330

lapsityo@suomenkirkkoespanjassa.net

<http://www.suomenkirkkoespanjassa.net/seurakunnat/aurinkorannikko>

Terveydenhuolto

Lääkärit ja sairaalat

Clínica Medicodental Sinervo

Hammaslääkäri

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 2,
Edificio Real Costa 1-B, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 461 107 / (+34) 679 440 851
clinicamedicodental@sinervo.info
<http://www.medicodentalsinervo.com/>

Hammasklinikka LA

Lääkärikeskus Quirónin 2. aula,
Avenida Jesús Santos Rein 19, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 634 352 005
hammasklinikkafuengirola@gmail.com

Lääkäri Pentti Raaste

Jose Cubero "Yiyo" 11, local 1 C,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 475 290 (klo 10-14)
info@penttiraaste.com
<http://www.penttiraaste.com>

Lääkäri Tapio Pohjola

Calle Lope de Vega 1, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 607 965 089

Xanit Benalmádena

Kansainvälinen sairaala

Avenida de los Argonautas s/n,
29630 **Benalmádena**
Yhteyshenkilö Marita Ekman,
puh. (+34) 696 981 372

Clínica Scandental

Hammaslääkäri

Avenida de Los Boliches 80, Edificio Extremadura C-D,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 476 662
info@scandental.net
<http://www.scandental.net>

Lääkäri Juha Mielikäinen

Vastaanotto: lääkärikeskus Quirón, Avenida Jesús Santos Rein
19, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 694 447 005
Huom. asiakaspalvelu englanniksi & espanjaksi,
puh. (+34) 952 461 444
info@drjuhamielikainen.com
<http://drjuhamielikainen.com>

Lääkäripäivystys

(Servicio Médico Costa del Sol),

24 h kotikäynnit

Päivisin suomeksi puh. (+34) 654 136 865
24 h puh. (+34) 952 370 028

Fuengirola – Benalmádena – Torremolinos

Xanit Fuengirola

Klinikka

Avenida Ramón y Cajal 5, Edificio Beroe,
29640 **Fuengirola**
Ajanvaraus ja tiedustelut ma-pe klo 9-20,
puh. (+34) 648 212 570
Sirpa Laukkonen (yleislääketiede)
Päivi Voutilainen (hammaslääkäri),
puh. (+34) 634 352 641

MUISTA!

hätätapauksissa

SOS-PUHELIN

puh. (+34) 618 566 603
päivystää suomen kielellä 24 h,
jos terveytesi / henkesi
on vaarassa

Muut terveydenhuoltopalvelut

Andacare

Hoiva-, kodinhoito- ja kiinteistöpalvelut

Puh. (+34) 634 347 337

info@andacare.es

www.andacare.es

Hierontapiste Koivu

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 34,

Edificio Ofimar, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 673 404 617

info@hierontapistekoivu.com

<http://www.hierontapistekoivu.com>

Facebook: Hierontapiste Koivu

Avoinna ma-pe klo 10-18

Juha Kontro

Osteopaatti

Vastaanotto: Centro Finlandia,

Avenida de Los Boliches 4, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 634 335 355

Martin Kunto

Fysioterapia, hieronta ym.

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 10,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 693 821 407

martinkunto@martinkunto.fi

Avoinna ma-pe klo 9-18, la-su sopim. mukaan

Medivital

Fysioterapia- ja kehokeskus

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 40,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 665 765 725 / (+34) 952 583 581

info@medivitalclinic.com

<http://www.medivitalclinic.com>

Facebook: MediVital Clinic S.L.

Sairaala KL

Plastiikkakirurgia

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 34,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+358) 207 669 390

<http://www.sairaalakl.fi>

Eurofisio

Fysioterapia ja hieronta

Plaza Suomi, Avenida Finlandia, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 610 848 426 (fysioterapia) /

(+34) 600 549 914 (kuntohoitaja, hieroja)

(ma-pe klo 10-10.30)

IrmanFirma

Jalkahoitola

Avenida Acapulco 8, Pueblo Cristina,

local 1 B, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 605 051 051 / (+34) 605 651 052

Markku Qvist

Jäsenkorjaus, hieronta, kotikäynnit

MásVida, Avenida Jesús Santos Rein /

Jose Cubero "Yiyo" 1, 29640 **Fuengirola** ja

Calle Santa Inés 19 F/B Susanna 2, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 694 437 807 / (+358) 40 564 3335

MásVida

Terveydenhuoltovälineet, pyörätuolit ym.

Avenida Jesús Santos Rein / Jose Cubero "Yiyo" 1,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 476 949

masvida.sb@gmail.com

Rosan Hoito

Laserterapia, hieronta

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 11,

Edificio Trinidad, local 2, 29640 **Fuengirola**

Rosita Lindroth, puh. (+34) 634 359 758

rosita.lindroth@suomi24.fi

Suomen Urheiluhierojaopisto

Opiskelu, oppilashieronnat

Calle las Viñas 56, Pueblo Girasol, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 653 720 597

(ajanvaraus arkisin klo 9-11 ja 16-20)

<http://www.suho.fi/espanja.php>

Taikatie

Energia-, reiki- ym. hoidot, tarot-tulkinnat, hieronta

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,
29640 **Fuengirola**

Heini Lähteenmäki, puh. (+34) 655 650 399

Sonja Riihikangas, puh. (+34) 694 484 302

heini@taikatie.com / sonja@taikatie.com

<http://www.taikatie.com>

Tuija's Therapy

Psykoterapia

Puh. (+34) 636 566 488

traumaterapiapalvelut@gmail.com

<http://www.tuijastherapy.com>

Viihde, baarit, yökerhot

Bar Cosmos

Karaokebaari

Calle Lamo de Espinosa 3, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 693 819 610

Avoinna ti-su klo 17-24

Discoteca Mai Tai

Yökerho

Paseo Maritimo 32, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 696 639 617

Facebook: Discoteca Mai Tai

Avoinna ti ja to klo 20-24, pe ja la klo 24-06

Iskelmä Baari

Karaoke ja esiintyjä

Avenida de Los Boliches 15, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 684 103 836

<http://www.iskelmafuengirola.com/>

Facebook: Iskelmä Baari Fuengirola

Avoinna ti-la klo 20-02 (-04),

su tv- lähetysten mukaan

Bar Mask

Teatteri- ja musiikkibaari

Calle Capitan 35, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 698 438 201

Avoinna ti-su klo 18 →

Mundo

Calle Lamo de Espinosa 10, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 603 147 881

barmundo14@gmail.com

Facebook: MUNDO

Avoinna joka pvä klo 20-02

Bar Yano's

Calle San Pedro 2, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 951 399 416

<http://baryanos.com/>

Facebook: Bar Yanos

Avoinna joka pvä klo 18-02 (03)

Yupiter Bar

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 44,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 951 351 715

<http://yupiterbar.com/>

Facebook: Yupiter Bar

Avoinna joka pvä klo 12-24

FinnPub

Calle Casablanca 13, 29620 **Torremolinos**

Puh. (+34) 951 246 960

finnpub@hotmail.com

<http://www.finnpub.net>

Facebook: FINN PUB

La Doña

Sporttibaari ja ravintola

Avenida Joan Miró 24, 29620 **Torremolinos**

Puh. (+34) 952 375 062

Facebook: La Doña

Muita palveluita

AutoKatti

Autovuokraamo

Calle Benalmádena 18, Edificio Morfeo,

29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 468 627

info@autokatti.com

<http://www.autokatti.com>

Costa Vapor

Sähkösavukkeet & nikotiininesteet

Camino de Coin 5, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 465 457

Avoinna ma-pe klo 9-15 ja 17-21, la klo 10-14

Calle Maestra Concepción Guidet 6, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 951 337 557

Avoinna ma-pe klo 9.30-15 ja 17-21, la klo 10-14

costavapor@gmail.com

<http://www.finnvape.com>

eService technology

Tietokone- ja internetpalvelut,

suomenkiel. tietokoneet

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 34,

Edificio Ofimar, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 469 324 (klo 10-16)

info@eservicetechnology.com

<http://www.eservicetechnology.com>

Espanjan Sanomat

Espanjan Sanomat-lehti

Avenida Acapulco 7, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 629 244 072

es@espanjansanomat.es

<http://www.espanjansanomat.es>

Jaris Rentals

Autonvuokraus ja tavarankuljetukset Suomeen

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 29,

Edificio Santa Rosa, local 3, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 466 577 / (+34) 640 199 606

info@jarisrentals.com

<http://www.jarisrentals.com>

Kaupunkilehti Fuengirola.fi

Centro Finlandia, Calle Oliva 3 Norte,

29640 **Fuengirola**

Päätoimittaja Antti Pekkarinen,

puh. (+34) 679 844 378

antti@fuengirola.fi

<http://www.fuengirola.fi>

Facebook: fuengirola.fi

MiMobileMobiili- ja internetpalvelut

Centro Finlandia, Avenida de Los Boliches 4,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 197 510
we@mimobile.es
<http://mimobile.es/fi/>
Avoinna ma-pe klo 9-17

Ompelupalvelu Saumaria

Maiju Pesonen
Puh. (+34) 625 297 870
maiju-saumaria@gmail.com

Par 1 Golf ServiceGolfareiden lomajärjestelyt

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 5,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 609 502 148 / (+34) 635 225 315
par1@par1golf.com
<http://www.par1golf.com>
Avoinna ma-pe klo 10-19, la klo 10-14

PinklinkTelemarkkinointi

Avenida Jesús Santos Rein, Edificio Sevilla,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 692 176 636
info@pinklink.fi
<http://www.pinklink.fi>
Facebook: Pinklink

SAC Computers & designsTietokoneasennukset- ja myynti, ADSL-liittymät

Avenida Nuestro Padre Jesús Cautivo 34,
Edificio Ofimar, toimisto 9, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 690 218 908
info@samiahvenniemi.net
<http://www.samiahvenniemi.net>

Olé-kustannusOlé-lehti ja Suomalainen Espanjassa-lehti

Calle Santa Gema 15, 29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 470 794
ole@olekustannus.com
<http://www.olekustannus.com>
Facebook: Olé-lehti

ÓpticaKeopsOptikko

Centro Finlandia, Avenida de los Boliches 4,
29640 **Fuengirola**
Puh. (+34) 952 461 668
Avoinna ma-pe klo 10-14

PetVetKamuEläinlääkäri

Calle Maestra Aspiazu, Edificio Puebla Lucia,
29640 **Fuengirola**
Päivystys 24 h puh. (+34) 952 667 333
contact@petvetkamu.com
<http://www.petvetkamu.com>
Avoinna ma-pe klo 10-16 tai sopim. mukaan

Radio FinlandiaSuomenkielinen radiokanava, taajuus 102.6 FM

Avenida de la Estación, Edificio Diorama D, local 2,
29631 **Benalmádena**
Puh. (+34) 952 576 344
studio@radiofinlandia.net
<http://www.radiofinlandia.net>

TT-TallerAutokorjaamo

Calle de las Buganvillas 37, 29650 **Mijas**
Puh. (+34) 679 350 811
tt.taller37@gmail.com

+VISIÓN Fuengirola

Optikko

Avenida de Mijas 2, 29640 **Fuengirola**

Puh. (+34) 952 593 537

Avoimna ma-pe klo 10-14 ja 17-20.30,
la klo 10-14

Valokuvaaja Miia Marjamäki

Puh. (+34) 693 208 192

miia@studiomiia.com

<http://www.studiomiia.com/>