

Bei ihr gibt es Luxus-Wohnungen à la carte

Meine Kunden lieben das Einfache», betont Maura Wasescha bei einem Espresso im Restaurant «Terrasse» in Zürich. «Leute, die sich alles leisten können, wollen einen gepflegten Service, ob sie nun in einer Berghütte oder in einem Fünf-Sterne-Restaurant essen.» Was die Italienerin selber mag, empfiehlt sie weiter. In einem Lokal, egal ob luxuriös oder einfach, muss vor allem eines stimmen – das Ambiente: Helle grosse Räume, nicht zu kühl, die eine gewisse Behaglichkeit ausstrahlen. Sie schätzt das Besondere, den individuellen Service, etwa wenn ihr der Kellner das Angebot vorstellt, Empfehlungen abgibt und sie nicht die Speisekarte lesen muss.

Ein massgeschneiderter Service rund um die Uhr

Maura Wasescha verkauft und vermietet Luxusimmobilien, vor allem im Engadin und bietet ihrer internationalen, wohlhabenden Kundschaft einen massgeschneiderten Service rund um die Uhr. Sie erfüllt ihnen fast alle Wünsche. Das Geschäft im Luxusbereich sei vor allem Dienstleistung, sagt sie: «Man muss spüren, was die Menschen wollen. Manche in der Hotellerie und Aparthotellerie vergessen das. Man kann einfach nicht sagen, man habe keine Zeit. Luxus ist, sich Zeit zu nehmen für die Gäste, sie kennen zu lernen, sich ihre Bedürfnisse und Wünsche zu merken.» Im 5-Sterne-Bereich habe sich in der Schweiz sehr viel getan, lobt sie, «die Luxushotels haben viel investiert, davor habe ich grossen Respekt.» Ein gutes Beispiel für sie ist die Tophotellerie in St. Moritz, «doch auch in anderen Kategorien gibt es kreative Gastronomen

Maura Wasescha verkauft und vermietet Luxuswohnungen. Ihre Kunden wünschen sich vor allem Qualität und sind begeistert von der Schweiz.

SYLVIA OEHNINGER

und Hoteliers, die neue Ideen und Konzepte ausprobieren».

Kalte Betten will sie tunlichst vermeiden

Was hält Maura Wasescha von «kalten» Betten? Sie schüttelt energisch den Kopf: «Das ist eine Folge der Bausünden vergangener Jahre. Manche ältere, schlecht gebaute Immobilien lassen sich zum Teil nicht gut vermieten. Meine Immo-

bilien haben eine hohe Bauqualität, und ich vermittle meinen Kunden, dass es von Vorteil ist, wenn eine Wohnung bewohnt ist.» Ein sehr hoher Prozentsatz

von dem, was sie verkauft, wird auch vermietet, und das kommt der Region zugute, dem Detailhandel, dem Gewerbe, aber auch den Restaurants und Hotels. Denn die Unternehmerin verfügt über ein exzellentes Beziehungsnetz im Engadin. Sie ist immer auf der Suche nach neuen Angeboten, die sich für ihre Gäste eignen.

Ein Lob für das vielfältige Angebot der Schweiz

Die Gäste von Maura Wasescha sind begeistert von der Schweiz. Sie lieben die Ruhe, die Natur, die Landschaft, die gute Luft, die Viel-



Maura Wasescha: «Man muss spüren, was die Menschen wollen.»

ZVG

falt, und dass sie sich, auch wenn sie prominent sind, ohne Bodyguards frei bewegen können. Maura Wasescha begrüsst, dass das tou-

Fakten Ein Umsatz im siebenstelligen Bereich

Maura Wasescha ist 48 Jahre alt. Die gebürtige Italienerin ist verheiratet, hat vier Kinder und verkauft und vermietet höchst erfolgreich Luxusimmobilien vor allem im Engadin, aber auch in Italien und Frankreich. Ihre Firma Maura Wasescha AG hat ihren Sitz in Bern und betreibt Geschäftsstellen in St. Moritz und Zürich. Ihre Kundschaft ist international. Sie bietet einen massgeschneiderten Full-Service an und hat mittlerweile sieben Mitarbeitende. Ihr Umsatz bewegt sich im siebenstelligen Bereich. so

ristische Angebot in der Schweiz vielfältiger geworden ist und sich nicht wie früher nur auf das Skifahren konzentriert, sondern immer mehr Wanderwege im Winter geräumt werden und es Wellnessmöglichkeiten sowie Mountainbiking, und Feuerstellen im Sommer gibt. Die wohlhabende Klientel schätzt zudem eine gute Infrastruktur und eine medizinische Versorgung in der Nähe.

Von der Kellnerin zur Immobilienvermittlerin

«In der Schweiz fehlt oft noch das Selbstvertrauen in die eigenen Qualitäten», findet Maura Wasescha. «Wir Schweizer sollten stolz sein auf unser Land. Wenn man sich an den eigenen Stärken freut und das auch zeigt, wirkt man glaubwürdiger. Vieles, was wir ha-

ben in der Schweiz, kommt uns allzu selbstverständlich vor.»

Maura Wasescha begann nach der Matura in Italien als Kellnerin im Bahnhofsbuffet St. Moritz. Später arbeitete sie als Hauswartin und reinigte Wohnungen. Sie lernte Bruno Franzen kennen, der ihr den

Einstieg in das Immobiliengeschäft ermöglichte. Heute führt sie erfolgreich ihre eigene Firma. Am schönsten findet sie den Kontakt zu ihren Kunden. «Das sind wunderbare Menschen darunter, die mich inspirieren und von deren Ideen ich profitiere», erzählt sie und ihre Augen leuchten. «Man muss einfach offen sein für die Menschen», sagt sie. Auch sie selbst wirkt inspirierend, ihr Erfolgsgeheimnis ist wohl ihre Person: Sie kann die Menschen glücklich machen.

«In der Schweiz fehlt oft noch das Selbstvertrauen in die eigenen Qualitäten.»

Neue Bücher

Kulinarische Reise von Bamako bis Timbuktu



Farbenfrohe Märkte, exotische Gewürze und Tee-Rituale: Mit seinen über 150 Fotos und 50 Rezepten vermittelt das Buch ein authentisches

Bild Afrikas. Die Reise führt durch Mali. Damit Gerichte wie der Curry-Kaninchen-Eintopf mit Mangos gelingen, ist auch vermerkt, wo die nötigen Zutaten erhältlich sind. tl

Lydia Gautier und Jean-François Mallet: **Der Geschmack Afrikas**. Christian Verlag, 160 Seiten mit 168 Farbfotos, Fr. 49.95.

Süsses aus der Welthauptstadt der Zuckerbäcker



Die berühmteste Wiener Torte wurde 1832 von einem Lehrling im Hotel Sacher erfunden. Heute kommen aus der Sacher-Pâtisserie unzählige paradiesische Süßigkeiten – traditionelle und zeitgemäss leichte. In diesem Buch werden die 300 besten Rezepte verraten. rd

Christoph Wagner (Hg.): **Süsses aus dem Sacher**. Pichler Verlag, 304 Seiten, Fr. 52.20.

Himmlisch-leichte Rezepte aus dem Ftaner «Paradies»



Höchstens 300 Kalorien kommen pro Gang auf den Teller – und trotzdem schmecken die Menüs himmlisch, die Eduard Hitzberger und sein Küchenchef Boris Benecke zusammen herausgetüftelt haben. Wie beides zu schaffen ist, zeigt sich in den 80 Rezepten ihres neuen Kochbuches. rd

Eduard Hitzberger und Boris Benecke: **Grosse Küche light**. AT-Verlag, 192 Seiten, 98 Franken.

Bioweine: Produzenten und ihre Produkte



Bio ist im Trend, bloss bei den Weinen sind die Konsumenten skeptisch. Der Weinkritiker Wolfgang Hubert bietet – mit Schwerpunkt Europa – einen Überblick über Methoden, erhältliche Produkte und porträtiert viele prominente Biowinzer. rd

Wolfgang Hubert: **Bioweine**. Hallwag Verlag, 240 Seiten, Fr. 27.90.

ANZEIGE

1

PRO TAG

und Ihre ganze Buchhaltung ist in Ordnung, einfach und sicher.

eezy tool Buchhaltungssoftware für jeden Tag.

eezy tool
make it eezy

IGEHO Basel 17.-21.11.2007 Halle 2.1 Stand F23

eezy tool Ltd. +41 61 366 99 36
St. Jakobs-Strasse 30 info@eezytool.ch
Postfach 4002 Basel www.eezytool.ch