

Text Maya Höneisen Photos Christof R. Schmidt for HOCHEDEL

Luxury with Hearth

Sie vermittelt «Maximum Wellbeing» in vollendeter Form. Maura Wasescha vermietet und verkauft Luxusimmobilien an den schönsten Orten der Schweiz. Aber nicht nur das: Mit viel Gespür, Herz und einem perfekten Service verschafft sie den VIPs an deren Feriendomizilen die Wohlfühl-atmosphäre schlechthin. Die Grundregeln ihres Erfolges sind einfach: absolute Diskretion und Respekt gegenüber den Menschen.

For Maura Wasescha, who rents and sells luxury real estate in Switzerland's finest locations, it's all about brokering maximum well-being in its finest form. She does far more than that, though: with her keen intuition, emotional involvement and unsurpassed service, she provides VIPs with the utmost sense of well-being in their holiday properties. The tenets of her success are simple: absolute confidentiality and respect toward others.

ZBÄREN
SWISS KITCHEN MANUFACTURE



GEBRÜDER SCHAFFRATH
DIAMANTENMANUFATUR

HOCHEDEL PARTNERSHIP WITH LEADING BRANDS



«Wenn ich begeistert werden kann für etwas, dann gehe ich dafür durch die Hölle». Dieser Satz sagt alles. Denn wenn Maura Wasescha etwas anpackt, dann mit Leidenschaft. Genau dieses «*feu sacré*» ist es, das ihren einzigartigen Erfolg als Vermittlerin von Luxusimmobilien ausmacht. Bei Maura Wasescha ist Beruf auch Berufung. Die Idee wurde quasi über Nacht geboren. Ihr Mann brachte Maura Wasescha auf den Gedanken: «Du hast ein Gespür für Immobilien. Finde die zündende Geschäftsidee dazu». Er muss wohl seinerseits ein sicheres Gespür für seine kreative und geschäftstüchtige Frau gehabt haben. Denn nur kurze Zeit später sei es plötzlich da gewesen, das sichere Wissen: «Das ist es, was ich tun will.»

Die ersten Schuhe und die Emigration

Geboren ist Maura Wasescha in Florenz. Kurz nach ihrer Geburt zog die Arbeiterfamilie nach Ventimiglia, sechs Jahre später ins Veltlin. Der Wechsel vom milden Klima am Meer in die raue Bergwelt sei schon ein kleiner Kulturschock gewesen, erzählt sie. Da erst hätte sie ihre ersten Schuhe erhalten, ans Tragen aber ungewohnt, meist ausgezogen und dann irgendwo vergessen. Zum Glück gab es nette Nachbarn damals im Bergdorf. Sie brachten klein Mauras einziges Paar jeweils zurück. Nach der Hotelfachschule in Bormio sprang Maura Wasescha, 19jährig, für eine verunfallte Cousine als Kellnerin im Bahnhofbuffet in St. Moritz ein. Eigentlich hätte der Weg danach zu einem Sprachstudium nach Mailand führen sollen. So war es geplant. Stattdessen wechselte sie vom Bahnhofbuffet zu Interhome und machte diese Zweigstelle in St. Moritz innert kürzester Zeit zum erfolgreichsten Büro in der Schweiz.

«When I'm excited about something, I'd follow it to the depths of the earth» is a sentence that truly says it all. When Maura Wasescha starts something, she does it with passion. It is precisely this *feu sacré* that gives her one-of-a-kind success as a luxury real estate agent and reinforces the fact that for her, a career is more than a profession – it is a calling. The concept practically came about overnight. Wasescha's husband told her, «You have a sense for real estate. Find the inspiring business idea and take advantage of it.» He, in turn, must have had an unfailing sense of intuition about his creative, business-savvy wife, for it wasn't long before Wasescha was faced with the indisputable knowledge of knowing it was precisely what she wanted to do.

The first pair of shoes – and emigration

Maura Wasescha was born in Florence, Italy. Shortly after her birth, her family moved to the northern Italian city of Ventimiglia, followed by another move to the Valtellina Valley in Lombardy six years later. The transition from a mild, ocean climate to the rough mountain lifestyle was a bit of a culture shock, says Wasescha. It was there that she received her first pair of shoes. Unused to having to wear footwear, she would regularly take the shoes off and forget them somewhere. Fortunately, the friendly neighbours in the alpine village would bring back Maura's one and only pair time and again. After graduating from the hotel management college in the northern Italian alpine town of Bormio, the then 19 year-old Maura Wasescha once filled in for a cousin as a waitress at the station buffet in St. Moritz. Her plan at the time was to go to a language study course in Milan. Instead, she went from the station buffet to Interhome, turning the branch office in St. Moritz into the most successful office in Switzerland within an extraordinarily brief period of time.



maximum wellbeing



Kontakt | Contact Maura Wasescha AG | CH-7500 St. Moritz | www.maurawasescha.com



Viel Familiensinn und viel Sinn fürs Geschäft
20 Jahre später zog Maura Wasescha zu ihrem zweiten Mann nach Bern, ein Entscheid, der ihr nicht ganz leicht fiel. Aber was tut man nicht alles für den Nachwuchs. Auf eine intakte Familie lässt Maura Wasescha, ganz Italienerin, nämlich gar nichts kommen. «Ein Kind braucht Eltern, die zusammen wohnen, eine Familie», erklärt sie resolut. Und dann kam dieser denkwürdige Geistesblitz: «Wenn das meine Berufung ist, dann habe ich in sechs Monaten acht Wohnungen zu vermieten», setzte sich die temperamentvolle und ehrgeizige Maura Wasescha als Ziel. Anstelle von acht steckten nach einem halben Jahr sechzehn Luxusresidenzen im Portefeuille. Seit 2002 hat sie ihre eigene Firma mit Büros in St. Moritz und Bern und bietet ihrer anspruchsvollen internationalen Kundschaft exklusivsten und feinsten Service samt Catering. «Ich möchte die Wünsche meiner Kunden ganz genau kennen. Nur dann kann ich für jeden einzelnen das Richtige tun und finden», weiss sie genau. Auf ihre beispiellose Karriere und ihr Geheimnis angesprochen, verrät sie: «Ich entscheide mit dem Gefühl, bleibe mir selber treu, verlasse mich auf mein Gespür für Menschen und Häuser. Und natürlich ist Diskretion oberstes Gebot». Kommen dann noch soviel Ausstrahlungskraft, Feingefühl und unkomplizierte Lebensfreude dazu, ist der Erfolg garantiert.

Family sense, business sense
20 years later, Maura Wasescha moved to Bern, Switzerland to be together with her second husband. The decision wasn't an easy one for her, but she did it for her children. Just like the true Italian that she is, Wasescha lets nothing come between an intact family. «Children need parents who live together – they need a family,» she explains resolutely. It was at that point that she had a stroke of sudden inspiration and decided that if this was her true calling, she would have to rent out eight apartments within six months. Half a year later, the spirited and ambitious Wasescha had twice that number of rented luxury residences in her portfolio. Wasescha has been running her own company with offices in St. Moritz and Bern since 2002 and offers her discerning international clientèle only the most exclusive, upscale service – including catering. «I want to know my clientèle's wants and needs down to the last detail. Only then can I do and find what is right for each person,» she explains. When asked about her unparalleled career and the secret to how she does it all, she admits: «I make decisions based on my intuition, remain true to myself, and rely on my astute sense for people and properties. And it goes without saying that confidentiality is the top priority.» And with so much charisma, discretion, and down-to-earth *joie de vivre*, success seems guaranteed for Maura Wasescha.