



VILLA CUBO 50 Millionen Franken kostet der Neubau, der von aussen fast bescheiden wirkt und vor allem durch seine Lage besticht.

Maura Wasescha will die massive Metalltüre öffnen. Der Schlüsselbund klumpert, doch der Zugang zur Villa bleibt verwehrt. Der Schlüssel lässt sich nicht drehen. Sie versucht es noch einmal, nimmt einen anderen Schlüssel, der passt aber erst gar nicht ins Schloss. Einfach ist es offenbar nicht, in eine 50 Millionen Franken teure Villa mit hohem Sicherheitsstandard zu gelangen – selbst für eine geübte Immobilienmaklerin mit 37 Jahren Erfahrung im Geschäft nicht.

Diese Villa hat Maura Wasescha im Sommer schon 17 Mal für Kaufinteressenten geöffnet. «Für sechs Schweizer, acht Europäer, zwei Russen und einen Türken», sagt sie. Erst vergangene Woche war der letzte Interessent hier, der Besitzer einer grossen Firma. «Unternehmer sind meine liebsten Kunden», sagt die Maklerin. «Die wissen, worum es geht, haben ihr eigenes Geld riskiert.» Manager dagegen investierten das Geld anderer.

Störrischer Schlüssel

Der Unternehmer von vergangener Woche suchte eine touristische Residenz für seine Grossfamilie. Er sei Europäer, wohne seit 15 Jahren in der Zentralschweiz. Von dort sei er mit dem Helikopter eingeflogen, habe sich zwei Stunden Zeit genommen für die Besichtigung. «Die Architektur hat ihm gefallen, aber im Wohnzimmer war ihm zu wenig Fell», erzählt Wasescha. Ob er die Villa kauft, weiss sie noch nicht.

Preise so hoch wie die Berge

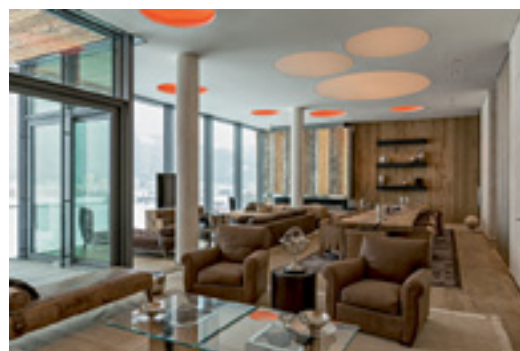
RESIDENZEN Eine frühere Putzfrau verkauft in St. Moritz Luxushäuser für 50 Millionen Franken und mehr. BILANZ liess sich von ihr eine der teuersten Villen «on top of the world» zeigen.

von **HARRY BÜSSER**



EINDRÜCKLICHE KARRIERE

Maura Wasescha arbeitete einst für Interhome als Reinigungskraft. Heute vermittelt sie Luxusresidenzen wie die Villa Cubo mit riesigem Wohnzimmer und Zen-Garten.



Das Anwesen, dessen Schloss sich nun partout nicht öffnen lassen will, liegt direkt im Zentrum von St. Moritz, am Hügel oberhalb des Sees. Zwölf Autos finden in der separaten Garage Platz, hat Wasescha beim Parkieren erklärt, dazu gibt es noch zwei Parkplätze direkt vor der Haustür. Der Fuhrpark des künftigen Hausherrn darf also durchaus ansehnlich sein. Die richtigen Beziehungen und Autos vorausgesetzt, könnte er dem St. Moritzer Automobilclub beitreten, dessen Präsident sagt, er benutze seinen Bentley mit Jahrgang 1953 als Alltagsauto. Wenn sich der künftige Hausherr beeilt, ist er sogar schon beim ersten Clubanlass im neuen Jahr dabei, dem Winterfahrtraining im nahe gelegenen Zernez am 16. und 17. Januar.

Wasescha probiert noch einmal, das Schloss mit dem allerersten Schlüssel zu öffnen. Sie stösst ihn fest hinein ins Loch und dreht. Ein Ruck, und die Türe öffnet sich doch noch. Wasescha ist sichtlich erleichtert. Der Lift im Haus ist mit Leder ausgekleidet, wie auch die Nase dem Gehirn schnell übermittelt. Im oberen Stockwerk angekommen, befinden wir uns in einem grossen Raum, wo es zunächst eher düster ist. Es riecht nach Holz – Lärche aus der Gegend, wie Wasescha erklärt.

Heutzutage dauere es drei bis sechs Monate zwischen Erstkontakt und Kauf. Seit der Finanzkrise, so Wasescha, kämen die Banker seltener. Diese seien zuvor aus ganz Europa ange-reist. Einer sei für einen Nachmittag aus London eingeflogen, habe eine Wohnung für 8,5 Millionen Franken gekauft, um so-gleich mit der frohen Botschaft wieder zur Familie zurück-zujetten. Der erste Kontakt mit dem Unternehmer von letzter Woche sei schon in der vergangenen Wintersaison über eine mit ihm befreundete Familie, die Wasescha schon lange betreut, zu-stande gekommen.

Atemberaubend teuer

Die Maklerin macht einen Schritt hin zur zentralen Steuerung, einem Display in der Grösse eines iPads, berührt den Touch-screen, und die Düsternis verschwindet. Die Jalousien öffnen sich, die Fenster des vier Meter hohen Wohnzimmers geben den Blick frei auf den St. Moritzersee. So nah liegt dieser, dass der Eindruck entsteht, man könnte für ein Bad direkt aus dem Wohnzimmer ins 15 Grad kalte Wasser springen. Der Blick ist atemberaubend, und das schlägt sich natürlich im Preis nie- ▶



GRANDIOS Vom Wohnzimmer mit dem riesigen, aus einem Baumstamm gefertigten Tisch aus erfreut man sich eines einzigartigen Fernblicks.

► der. Seesicht verteuere eine Immobilie in St. Moritz um 20 bis 30 Prozent, weiss Wasescha.

«Mit dieser Aussicht können Sie jeden beeindrucken», schwärmt sie. Im Wohnzimmer stört einzig der grosse LED-Fernsehbildschirm direkt vor dem Fenster, der ein millionenschweres Stück Seesicht versperrt. In der Mitte steht ein Tisch, fünf Meter lang, aus einem einzigen Stamm gefertigt. «Da können 18 Personen essen», erklärt die Maklerin, eineinhalb pro Auto in der Garage. Das Haus sei also geeignet für eine Familie mit gesellschaftlichen Verpflichtungen. Deswegen sind auch 24 Sets Porzellan und Besteck samt kompletter Küchenausstattung vorhanden. Überhaupt ist die Villa bezugsfertig eingerichtet. «Das wird heute von der Kundschaft erwartet», so Wasescha.

Hort des Unternehmer-Adels

Auf dem Balkon herrscht Stille. Unten der See, dahinter die teuerste Lage, der Suvretta-Hang oberhalb des Dorfs. «Dort wohnen die grössten Unternehmerfamilien der Welt», sagt Wasescha, die keine konkreten Namen nennen will. Man weiss von den Agnellis, den Heinekens und den Niarchos, dass sie dort Residenzen haben. «An diesem Hügel sind schon viele grosse Entscheidungen der Weltwirtschaft getroffen worden», sagt Maura Wasescha.

Kurz darauf erklärt sie die Sofalandschaften im Wohnzimmer: alle handgemacht, also unique. Einzigartig erscheint auch die vier Meter hohe massive Tür, der Eingang für Gäste, die nicht per Lift aus der Garage kommen. Auf derselben Ebene befinden sich das überdimensionierte Gäste-WC und der Wein-

Auch in der Finanzkrise sind die Preise nicht gesunken, sagt Wasescha. Es wurde einfach weniger verkauft.

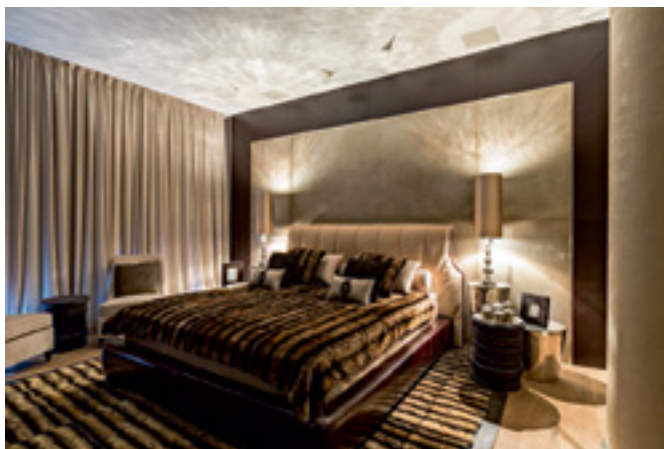
aufbewahrungsraum, der allein bereits für eine stolze Sammlung reichen würde, wäre da nicht noch der richtige Weinkeller.

Auf dem mittleren Geschoss liegen drei Schlafzimmer für die Familie. Jedes mit Seeblick, eigenem Bad, überall Lärchenholz und exquisite Materialien. Es gibt flauschige Decken aus Chinchillafell oder aus der Wolle von mongolischen Schafen. Dazu die übergrosse Stehlampe, Kissen, gefüllt mit feinsten Arvenspänen aus lokaler Produktion. «Die sind gesund, weil man damit besser schläft», sagt Wasescha. Die Kissenüberzüge bestünden aus Holztextilien aus norditalienischer Produktion: «Sie passen sich der Körpertemperatur an, und man schwitzt so weniger.» Die Herstellerfirma habe für das Material einen Branchenpreis gewonnen.

Luxusimmobilien sollen das Besondere bieten, bis hin zu den Kissenüberzügen. Das hat natürlich immer seinen Preis. Auch während der Finanzkrise seien die Verkaufspreise nie wirklich gesunken, es seien einfach weniger Häuser verkauft worden. Jetzt ziehe der Markt wieder an. 2015 hat die Maklerin bisher zwei Objekte verkauft: eine Villa am Suvretta-Hang und eine Wohnung im Ortszentrum.

Eine Etage tiefer befinden sich ein Fitness- und Wellnessbereich mit 25 Meter langem Pool inklusive Wasserfall, Dampfbad, Sauna, Whirlpool, Laufband, Stepper, Ergometer, Freihantelbank, Zuggewichtanlage, zwei Gästezimmer, ein Kino mit Surround-Sound, die professionelle Küche und eine gut ausgestattete Bar. Das hat alles auf der einen Etage Platz – es ist noch nicht mal eng. Die gesamte Wohnfläche der Villa beträgt 1164 Quadratmeter. Umgerechnet auf den Kaufpreis, kostet der Quadratmeter 43 000 Franken. «In St. Moritz muss für Luxusimmobilien mit Quadratmeterpreisen von 30 000 bis 60 000 Franken gerechnet werden», sagt die Maklerin.

Die Bar ist vier Barhocker breit und aus einem Stück Onyx-Marmor gearbeitet. Dazu würde jetzt Musik passen. Wasescha



ALL INCLUSIVE In die 1164 Quadratmeter grosse Wohnfläche der Villa Cubo integriert sind allein drei edel eingerichtete Schlafzimmer für die Familie sowie ein Fitness- und Wellnessbereich mit 25 Meter langem Pool inklusive Wasserfall, Sauna, Whirlpool, zahlreichen Geräten und Bar.

kämpft eine Weile mit den technischen Tücken der zentralen Steuerungseinheit, bis «No Pressure over Cappuccino» von Alanis Morissette erschallt. Dazu passt die Besichtigung der professionellen Küche. Professionell, weil sie einen Grossanstrich von Gästen bewältigen kann. Davon zeugt etwa, dass gleich zwei Geschirrspülmaschinen eingebaut sind, ein gewaltiger Kühlschrank mit Doppeltür, Steamer, Mikrowelle und alles, was sich Hobbyköche schon immer gewünscht haben.

Es fällt auf, dass alle Steckdosen in den Tischen versenkbar sind. «Alles, was leitet, ist zudem geerdet», sagt Wasescha, die viel Wert auf Gesundheit im Haus legt. «Alle elektrischen Felder im Haus können auf Knopfdruck abgestellt werden.» Die Innenarchitektur berücksichtigt natürlich Feng-Shui-Prinzipien. So ein Haus kann selbstverständlich niemals von einer Familie selber in Schuss gehalten werden. Nicht die Küche, nicht der Fitnessbereich und schon gar nicht der Pool mit Wasserfall. «Es braucht Angestellte: mindestens einen Techniker, der auch den Rasen mäht, und eine Köchin, die auch putzt», zählt die Maklerin auf.

Vor Jahrzehnten von Italien nach St. Moritz eingewandert, machte Maura Wasescha einst selber Reinigungsarbeiten für die Immobilienfirma Interhome. Später half sie der Chefin bei Übersetzungsarbeiten und bei der Kommunikation mit italienischen Eigentümern. Bald bemerkte Interhome-Gründer Bruno Franzen, dass sie, die in Italien die Matura gemacht hatte, mehr konnte, als nur zu putzen. Es dauerte nicht lange, bis sie die beste Interhome-Verkäuferin in Europa war und die Filiale in St. Moritz übernahm. Seit 1997 hat sie ihre eigene Firma.

51-seitiger Kaufvertrag

Der Erfolg im Immobiliengeschäft sei harte Arbeit. Ihr Mann sagt, wenn sie für jeden Meter, den sie pro Tag gehe, nur einen Cent bekäme, wäre sie heute sehr reich. Es gebe für sie keinen Feierabend, sie sei immer für Kunden da, auch an Sonntagen, sogar an Weihnachten. Dabei hat sie vier Kinder. Zwei aus der ersten Beziehung und zwei mit ihrem jetzigen Mann, einem St. Moritzer, der eine Druckerei in Bern betreibt, wo sie schon lange auch wohnt. Für Besichtigungstermine reist die Maklerin umweltfreundlich mit ihrem Tesla Model S an.

Das Entscheidende beim Verkauf sei, dass man die richtigen Immobilien betreue. «Sie können die beste Verkäuferin sein, aber wenn Sie nicht die passende Villa haben, dann verkaufen Sie nicht», sagt sie. Derzeit hat sie 20 Objekte im Portfolio. Neben der Villa für 50 Millionen Franken etwa ein Haus aus dem 16. Jahrhundert im Zentrum von Pontresina für 18 Millionen. Es wurde innen vollständig erneuert, unter Verwendung des alten Arvenholzes.

Am Schluss klimpert der Schlüsselbund noch mal, die Türe lässt sich sofort schliessen. In einer Woche wird sie den Eingang wieder öffnen, für den Nächsten, einen 67-jährigen Kaufinteressenten. Fünf fixe Besichtigungstermine seien bis Weihnachten geplant. Wenn alles gutgeht, wird noch in diesem Jahr der 51 Seiten umfassende Kaufvertrag unterschrieben werden. Der Notar wird dafür eine Rechnung über 2,3 Prozent der Kaufsumme stellen. Im Kanton Graubünden behält der Notar ein Prozent selber, 1,3 Prozent gehen für Steuern und Gebühren an den Staat. Für Maura Wasescha bleiben zwischen einem und drei Prozent. Bei der gezeigten Villa wären das 0,5 bis 1,5 Millionen Franken. ■