

Da Cenerentola a REGINA DELL'IMMOBILIARE

Il segreto di uno straordinario successo imprenditoriale nel racconto della vita piena di sfide e di colpi di scena di Maura Wasescha

«In casa non c'erano soldi», ricorda Maura Wasescha. «Papà, un trentino emigrato in Valtellina, era autista di autobus e la mamma, figlia di contadini, accudiva la famiglia. Il villaggio era piccolo, i miei genitori mi volevano bene ma non potevano capire quanto fosse importante per me studiare. Sono stati la scuola (in particolare la mia maestra delle elementari) e i libri i miei primi stimoli a guardare lontano. "I libri aprono la mente" – si dice a giusta ragione -. Adoravo la geografia e le lingue; sognavo il mondo e avevo un temperamento indomito. Alle medie superiori ho rischiato l'espulsione perché ho sputato per terra davanti a un professore che allungava le mani: non mi hanno espulso perché la preside ha preso le mie difese... Insomma, sapevo quel-

lo che volevo: giunsi alla maturità grazie all'aiuto dei miei docenti e alla mia volontà». Le cose si fecero difficili quando dovette fare il salto verso gli studi medio superiori. «Quando dissi a mio padre che volevo continuare a studiare si mise a piangere. I soldi per mantenermi agli studi non li abbiamo. Non possiamo». La risposta immediata fu quella che la accompagnò sempre. «Mi arrangio da sola, non preoccuparti». E così fece: era minorenni ma trovò un lavoro come cameriera a Bormio: «mi alzavo la mattina fra le cinque e le sei, partivo con la prima corriera e prima di scuola facevo servizio un'ora; la sera la stessa cosa: servivo un paio d'ore e poi rientravo a casa. Dopo cena, a studiare. Mi sono mantenuta agli studi rimbocandomi le maniche, sapendo che non dovevo

SOTTO, UN BEL
PRIMO PIANO DI
MAURA WASESCHA



NELLA PAGINA
A FIANCO,
UN'ALTRA FOTO DI
MAURA WASESCHA,
L'IMPRENDITRICE
CHE OGGI VENDE E
AFFITTA IMMOBILI
DI LUSSO IN TUTTO
IL MONDO

tirare dritta con le mie forze senza aspettarmi niente da nessuno, ma nel contempo che qualcuno da lassù mi avrebbe aiutata». A ripensare ai suoi inizi da giovanissima, Maura Wasescha si infervora: «Quando intraprendi qualcosa sei sola con te stessa. Non c'è né famiglia né tantomeno lo Stato che ti fa da balia. Sei tu con i tuoi mezzi, le tue convinzioni e le tue ambizioni che devi crederci. Ho l'impressione che molti questa evidenza non l'abbiano capita. Io avevo dentro una voglia di fare incredibile: una spinta che non mi ha mai abbandonato e che guida ancora la mia attività professionale e personale. Sapevo che la mia valle e il mio paese mi andavano stretti. Avevo studiato bene le lingue e sapevo che dovevo partire». L'occasione si presentò in un modo molto banale e del tutto inaspettato rispetto a quello che aveva immaginato. «Il 19 di luglio finisco gli esami di maturità e non so ancora se sono promossa. Arriva mio cugino e mi dice che sua sorella ha avuto un incidente e mi chiede se non posso sostituirla per alcuni mesi come cameriera al buffet della stazione di St. Moritz finché non si sarà ristabilita. A quel tempo, in Svizzera, se mancavi una settimana perdevi il posto di lavoro. Accettai e la mia vita cambiò completamente. La mia sorpresa fu enorme quando mi dissero che avrei guadagnato in partenza 1800 franchi di base al mese, con vitto e alloggio gratis (un'enormità, visto il cambio a metà degli Anni Settanta: mio padre a quel tempo guadagnava solo 300mila lire, vale a dire un terzo del mio stipendio). Mi chiedevo se fossi arrivata nel Paese dei balocchi» ricorda commossa Maura Wasescha; «al mio Paese vivevamo in 70 metri quadrati. Qui l'appartamento che dividevo con alcune mie colleghe ne misurava 120 e aveva due bagni. Mi fecero il contratto e qualche tempo dopo giunsi a guadagnare (comprese le mance) 5000 franchi al mese». Un'epoca spensierata che durò poco. Maura Wasescha si trovò presto confrontata, giovanissima, con una nuova sfida. «Feci una famiglia troppo rapidamente, forse anche per poter restare in questo Eldorado con una sicurezza maggiore», racconta. «Mi ritrovai con due figli e un marito violento e senza un soldo, che non voleva che lavorassi. Mi ridussi a fare le pulizie negli alberghi di St. Moritz, un'attività accessoria che si rivelò tuttavia provvidenziale dopo qualche tempo, dopo aver divorziato per sopravvivere. Dovetti ricominciare tutto da sola, ancora una volta». «Moltiplicando attività diverse per sbarcare il lunario e crescere i figli» racconta Maura senza ombra alcuna nel tono della sua voce o

nel suo sguardo, «oltre agli alberghi cominciai a fare pulizie anche per la Interhome, dove un giorno mi accadde un fatto del tutto imprevisto e di prima battuta molto spiacevole. La responsabile dell'azienda era in difficoltà con dei clienti italiani. Mi proposi spontaneamente di tradurre dei documenti e mi sentii rispondere: "Perché, sai anche leggere e scrivere?". Mi sentii umiliata, l'avrei sbranata ma riuscii a controllare i nervi. Mi mise alla prova e in un baleno ricevette i testi tradotti. Superai l'esame e mi ritrovai in poco tempo a lavorare per Interhome». Maura Wasescha dimostrò sul campo le sue capacità di organizzazione, una spiccata intuizione per gli affari e grande facilità di relazione: ebbe sempre maggiori responsabilità, che conquistò anche grazie al suo temperamento combattivo e alla sua capacità di trasformare una situazione avversa in un'opportunità. «Mi piace ricordare come conquistai la stima del gran patron di Interhome, Franzen, un omone burbero che non avevo mai visto prima in ufficio. Un giorno si presentò e mi aggredì chiedendomi chi fossi in modo sgarbato. Risposi per le rime chiedendogli chi fosse lui e come si permetteva di aggredire la gente e gli intimai di uscire dal negozio: se ne andò minacciandomi con un "Ci rivedremo"! Conquistai la sua stima col mio spirito guerriero non servile o accondiscendente», ricorda con un sorriso compiaciuto. «Mi diede sempre maggiori responsabilità, sottolineando che anziché creargli dei problemi... gli trovavo delle soluzioni. Dopo pochi anni ero capufficio. Quando sono entrata a Interhome, a St. Moritz l'azienda faceva 380.000 franchi di fatturato e aveva sette donne delle pulizie. Quando lasciai l'azienda, quindici anni dopo, fatturava 6 milioni ed aveva 258 oggetti e più di 60 donne delle pulizie. Gli incontri che feci in quegli anni, in particolare al Suvretta, con grandi uomini d'affari, segnatamente attivi nel mondo immobiliare, mi furono di grande insegnamento e mi spinsero più tardi a lasciare Interhome - che ai miei occhi mostrava segni di difficoltà ad interpretare i cambiamenti del mercato - per mettermi in proprio». La vita di Maura è caratterizzata da un continuo inizio. Alla fine degli Anni Novanta, dopo aver lavorato duro e cresciuto da sola i suoi due figli a seguito del divorzio, incontra l'editore bernese Bruno Wasescha e tutto cambia di nuovo radicalmente. Lo sposa, lascia il lavoro e si sposta a Berna con l'intenzione di occuparsi del marketing dell'azienda del marito. Nascono altri due figli, che accudisce, ma i suoi ex clienti non le danno assolutamente tregua. Che fare? D'in-

tesa col marito, disposto ad occuparsi dei bambini piccoli, decide di ricominciare la sua attività immobiliare su basi nuove. Il proposito era più facile a dirsi che a farsi. «Incapace di trovare l'idea vincente», racconta con una certa emozione, «una sera mi sono messa a pregare di darmi la risposta giusta e mi sono assopita. Svegliatami di soprassalto in piena notte ho annotato su un blocco che tengo sempre sul comodino alcune rapide parole. La mattina ho visto che sul foglietto c'era scritto: "Immobili di altissimo pregio in tutto il mondo, in affitto o in vendita con inclusi tutti i servizi necessari". Nel 1998 parlare di appartamenti di lusso non era come adesso» nota Maura Wasescha: «c'erano gli alberghi di lusso, anche se quel mercato dava già segni di grande difficoltà. Eppure, sei mesi dopo avevo sedici appartamenti, piovuti come le ciliegie, uno dopo l'altro». Oggi l'azienda Maura Wasescha AG gestisce centinaia di oggetti in affitto o in vendita in tutto il mondo: da St. Moritz, Gstaad, Ginevra o Lugano alla Costa Smeralda o alla Costa azzurra, alle isole spagnole o a Miami. «Nessun Paese mi fa paura e i miei clienti vogliono consigli su dove e cosa acquistare a Los Angeles, Shangai o anche nelle Filippine». L'atteggiamento vincente? «Saper cogliere qual è il desiderio profondo di benessere che i clienti vogliono e dar loro il massimo possibile. Con essi, con la loro famiglia, prima di cercare quello che vogliono, passo una giornata intera, per capire le loro esigenze profonde. La cosa principale è sempre la location, ovviamente. Ma i dettagli poi sono fondamentali perché fanno la differenza fra un bene normale e qualcosa di eccezionale: colori, forme e profumi, energia positiva. E alla fine la migliore pubblicità te la fa il passaparola di chi si è trovato bene. Mi è capitato di trovare un alloggio discretissimo per alcuni grandi del mondo che dovevano parlare in tutta tranquillità... Io fornisco tutti i servizi di massima qualità: dalla gastronomia ai servizi di sicurezza». Maura Wasescha precisa: «I beni di grande lusso - sia in vendita che in affitto - rappresentano un mercato molto meno fluttuante del resto dell'immobiliare, perciò per noi la forza del franco svizzero non costituisce un ostacolo». Dopo una vita fatta di difficoltà, sfide, impegno e non pochi dolori, ora Cenerentola gestisce case da favola! Ma è rimasta semplice e coi piedi per terra. Il suo segreto? «Testa bassa e lavorare». Convinta che ieri come oggi qualcuno, lassù, continuerà a darle una mano.

Moreno Bernasconi

