



*Es kommt nicht oft vor, dass man jemanden trifft, der so erfolgreich, ehrlich und bescheiden ist wie Maura Wasescha. Obwohl sie ein bekanntes Gesicht in der Welt der Schweizer Immobilienbranche ist, hat sie ihre italienischen Wurzeln und die wahre Bedeutung von harter Arbeit nicht vergessen.*



# MAURA WASESCHA

## *Immobilien aus Leidenschaft*

*Switzerland Deluxe hatte die Ehre, ein sehr offenes Interview mit dieser bemerkenswerten Dame zu führen, um herauszufinden, was sie antreibt, warum der italienische Begriff «coccolare» eine wichtige Bedeutung für sie hat und was das Geheimnis zu ihrer persönlichen Erfolge ist.*

*Ihre persönliche Geschichte handelt ja von einem rasanten Aufstieg – von der Kellnerin, die in St. Moritz arbeitete und später Luxusimmobilien reinigte, zur erfolgreichen Immobilienmaklerin der Schönen und Reichen. Erzählen Sie uns von Ihrem Werdegang, wie haben Sie es so weit geschafft?*

Von rasant kann man nicht sprechen, denn ich habe ja satte 38 Jahre dafür gebraucht. Ich bin als

Italienerin in die Schweiz gekommen – geplant war nur ein Kurzaufenthalt, weil meine Cousine einen Autounfall gehabt und mich gebeten hatte, für sie zu übernehmen, damit sie ihre Stelle behalten konnte. Ich habe dann meinen ersten Mann getroffen und zwei Kinder bekommen. Leider hielt die Ehe nicht und ich war plötzlich alleinerziehende Mutter von zwei Kindern. Da ausländische Diplome in der Schweiz nicht gelten, war es mir nur möglich als Sekretärin anzufangen, bei einem Gehalt von 450 Franken im Monat – die Mindestmiete damals war aber schon bei 1250 Franken im Monat – das kam für mich also nicht in Frage. Ich habe daher als Putzfrau angefangen und noch nebenbei gekellnert. Damals habe ich auch viele Zeitungen gelesen und gesehen, dass man bei der Vermittlung von Immobilien 100 Franken

verdienen konnte. Also fragte ich bei Bekannten an, ob sie denn nicht ihre Immobilien vermieten wollten und in einer Stunde hatte ich bereits fünf Interessenten und damit 500 Franken. Dann habe ich für meine damalige Arbeitgeberin angefangen zu übersetzen und zu dolmetschen. Irgendwann landete ich im Büro, anschliessend bin ich in den Immobilienverkauf geraten, wo ich viele Menschen kennenlernte, die mich weitervermittelt haben. Daher war es alles andere als rasant. Ein wirklich harter Aufstieg in einem fremden Land.

*Zu Ihrer Arbeit gehören nicht nur der klassische Verkauf und die Vermietung von Luxusimmobilien. Welche zusätzlichen Dienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden an?*

Ich habe ein kleines Portfolio und sehe uns als

Boutique-Firma. Ich empfangen und begleite die Kunden persönlich. Was die Services anbelangt, bieten wir alles an: Putzfrauen, Küchenchefs, Yoga-Lehrer, Skilehrer, Schwimmlehrer, geschmückte Weihnachtsbäume passend zum Haus, Events inklusive Catering, Kutschenfahrten – also wirklich alles. In den 38 Jahren konnte ich ein grosses Netzwerk aufbauen und somit weiss ich immer, wen ich anrufen kann, um den Wunsch des Kunden zu realisieren. Vor allem geht es hier um Diskretion, daher ist es wichtig, dass diese Personen, wie Schauspieler, Sänger oder Politiker, in den Immobilien rundum gut versorgt sind.

*Was ist der Schlüssel zu Ihrem persönlichen Erfolg?*

Wenn man einmal Hunger verspürt hat, und das war bei meinem schweren Anfang mit zwei Kindern der Fall, wird man zu einer Macherin, um dieses Gefühl nie wieder erfahren zu müssen. Dazu kommt noch der grosse Wert, den wir auf die Privatsphäre der Kunden legen – in all den Jahren finden Sie kein einziges Foto mit mir und irgendeinem Celebrity. Auch mein Lachen ist mein Kapital. Durch ein herzhaftes Lachen werden einem viele Türen geöffnet!

*Welcher ist der wichtigste Faktor, wenn man mit einer sehr wohlhabenden Kundschaft arbeitet? Demut. Ich habe keine Angst, wenn jemand mit einem grossen Namen zu mir kommt. Sie sind ja auch nur Menschen. Demut hat für mich auch sehr viel mit Respekt zu tun und auch damit, dass man nicht immer nur ja sagt und sehr präzise mit den Kunden ist. Ich habe nur gute Erfahrungen gemacht. Ich denke, dass meine Einfachheit auch sehr geschätzt wurde. Solche Kunden wollen, dass alles natürlich und unkompliziert ist.*

*Wenn Sie auf Ihre Karriere zurückblicken, gibt es etwas, das Sie anders machen würden?*

Man sollte vor allem darauf aufpassen, wen man um sich hat. Es gibt viel Neid und Eifersucht, aber die Leute sehen nicht, was eigentlich hinter so einer Arbeit steckt. Mit vier Kindern arbeite ich immer noch 16 Stunden am Tag. Wenn mir in meiner Karriere etwas Schlechtes widerfahren ist, dann oft, weil ich ausgenutzt wurde, vor allem, weil ich ein sehr offener Mensch bin. Solche Sachen passieren und sie tun sehr weh, aber man lernt auch daraus. Man muss das Schlechte auch haben, um zu wachsen und daraus zu

lernen. Auch in schweren Zeiten bin ich immer meinen Weg gegangen.

*Welche Bedeutung hat das italienische Wort «coccolare» und was hat dieses Wort mit Ihrer Philosophie der Kundenbetreuung zu tun?*

«Coccolare» ist das italienische Wort dafür, wenn eine Mutter ihr Baby im Arm hält und es rundum versorgt. So behandle ich auch meine Kunden, wie eine Mutter ihr Kind, welches sie im Arm hält. Bei mir sind sie rundum versorgt!

*Verraten Sie uns die teuerste Immobilie, die Sie momentan zum Verkauf anbieten?*

55 Millionen Schweizer Franken für eine Immobilie am Suvretta-Hang in St. Moritz.

*Welche Immobilie, die Sie verkauft haben, war für Sie die imposanteste und warum?*

Jede Immobilie hat etwas Spezielles. Ich lasse mich auf keinen Vertrag ein, wenn ich nicht überzeugt bin. Ich muss eine gewisse Energie spüren, sonst kommt das Objekt nicht in mein Portfolio. Normalerweise habe ich damit bis jetzt immer recht gehabt. Die Eigentümer und ich arbeiten als Team, um diese Immobilie zu verkaufen. ■



# MAURA WASESCHA

## *A passion for real estate*

*It's not often that one meets someone successful who is as honest and humble as Maura Wasescha. Despite being a household name in the world of Swiss real estate and having been active in this sphere for 38 years now, she has not forgotten her Italian roots and the true meaning of hard work. Switzerland Deluxe has had the honour of sitting down for a candid interview with this remarkable lady and finding out what drives her, the meaning and importance of the Italian term «coccolare» and what has been the secret to her personal success.*

*Your personal story is one of a rapid ascent to success with humble beginnings – you went from being a waitress and a cleaner for the residents of luxury homes to a successful real estate broker for the rich and the beautiful. Tell us about your past, how did you make it this far?* It wasn't exactly a rapid ascent – it took me 38 years to get here. I came to Switzerland as an Italian and initially planned to stay only for the short-term as my cousin had a car accident and asked me to fill in for her at work so that she wouldn't lose her job. I then met my first husband and became a mother to two children. Unfortunately, my marriage didn't last and suddenly, I was left to raise my two children alone. As foreign diplomas weren't valid in Switzerland, it was only possible for me to work as a secretary, which entailed a salary of 450 Franks a month. As the average rent back then was at 1250 Franks, this wasn't an option for me. So I started working as a cleaner and additionally worked as a waitress on the side. Back then, I was reading a lot of newspapers and saw that finding people who wanted to rent out their properties would earn me 100 Franks per property. So I asked acquaintances of mine whether they would be interested in renting out their properties, and after five hours I already had five properties and had earned 500 Franks. Then I began doing some translating for

my employer at the time. At some point, I landed in an office and began selling and brokering real estate and by that time, I began meeting a lot of people that would recommend me to others. Therefore my ascent was all but rapid. It was a very difficult time in a foreign country.

*Your sphere of work doesn't just encompass the classic brokering of luxury real estate – what other services do you offer your clients?*

I have a very small portfolio and I see us as a boutique company. I welcome every client personally, and accompany him throughout the process. When it comes to our services, we offer everything: from cleaners, to kitchen chefs, yoga teachers, skiing instructors, swimming instructors, decorating Christmas trees, organising events inclusive of catering, horse-drawn carriage rides – everything really. In my 38 years of experience, I built up a large network and therefore always know who I can call to realise my client's wishes. Discretion is especially important and therefore the client, whether an actor, singer or politician must be fully catered to within their residence.

*What do you think has been the key to your personal success?*

Once you have experienced what it is like to feel hunger, and I did during my difficult time alone with two children, you become a mover and shaker to ensure that you never have to feel that again. In addition, we understand the importance of our clients' privacy and this is the reason why in all the years, you won't find a single picture of me with any celebrity. My laughter too, is my capital – laughter and a smile will open many doors for you.

*What is the most important thing when it comes to working with extremely wealthy clients?*

Staying humble. I am not afraid of anyone with a famous name showing up on my doorstep. They are only human too. Being humble also has a lot to do with respect for me, and a part of that entails

not just always saying yes and being very precise with your client. I have only had good experiences. I think that my simplicity is greatly valued. Clients of that calibre want things to be natural and uncomplicated.

*Looking back at your career, is there anything that you would have done differently?*

You should be careful whom you surround yourself with. There is a lot of jealousy and a lot of people don't see how much work I put into my career. With four children, I often work 16 hours a day. When something negative happened to me in my career then it was because people took advantage of me, especially because I am a very open person. Things like that happen, and are very painful, but you learn from them. You have to have negative experiences to draw life lessons from them. I always went my own way, even during bad times.

*What is the meaning of the Italian word «coccolare» and how does it relate to your customer service?*

«Coccolare» is the Italian expression for when a mother holds her baby in her arms and provides for it. That is how I treat my clients: I am a mother that holds her child in her arms. I provide them with everything they need!

*Will you divulge to us the price of the most expensive property that you are currently selling?*

55 million Swiss Franks for a residence located on the Suvretta slope in St Moritz.

*Which piece of real estate that you have sold has made the biggest impression on you and why?*

Every piece is special. I never accept to broker a piece of real estate if I'm not convinced by it. I have to feel a certain energy, otherwise I will not accept it into my portfolio. Normally, I have always been right with this approach. The owners and I work together as a team to sell the property. ■





# MAURA WASESCHA

## 一种对房地产的激情

我们很少遇到象这样成功的却非常诚实谦虚的人。尽管在房地产界驰骋38年，Maura Wasescha女士始终没有忘记她的意大利根基，非常刻苦。奢华瑞士杂志有幸与她真诚对话，揭示她的动力来源和成功的秘籍。

您的迅速腾飞的事业其实是从一个卑微的开始到现在。您起家于在奢华的庄园作为侍应生和清洁工，到达今天作为给富豪和贵人的奢华房产中介。能给我们分享一下您最初的故事吗？

我的历史其实不是一个迅速腾飞的故事，花了我38年。作为意大利人，我来到瑞士最初是由于我的表姐（妹），她受伤了，希望我顶替她的职位，使得保留这个工作。随后我遇见了那时的先生，成家，有了两个孩子。不过婚姻短暂，随后我必须独自抚养两个孩子。由于外国的学位证不受到瑞士的认可，我只能从事秘书的行业，一个月450瑞士法郎。可是我们的房租需要一个月1250法郎。所以我开始做清洁工，也兼职做侍应生。同时那个时候，我阅读很多报纸，我发现报纸上说，帮助人们找到合适的租屋，可以获得100瑞士法郎的报酬。我开始和我认识的人打听，5个小时我已经找到了5套房子，有了500法郎。之后我开始给我当时的雇主做翻译的工作。后来的某时某刻，我终于进驻了办公室，那个时候我已经认识了足够的人，推荐我，做房产中介这项行业。所以说迅速腾飞不恰当，那个时候对于一个外国人非常不容易。

您的工作范畴不局限于提供经典的奢侈房产中介，那么还包含什么呢？

我的业务档案其实规模很小，我认为我们是做精品业务的。我亲自欢迎每一位客户，并且带领他/她做过每一个环节。对于客户，我们提供所有相关服务，包括：清洁，厨师，瑜伽老师，滑雪教练，装饰圣诞树，组织活动（包含餐饮），组织马车游行-真的基本上所有的事。38年的经验是我积累了很多人脉，所以我总是可以找到适合我客户的服务者，满足我的客户。谨慎尤为重要，所以无论我的客户是歌手，演员还是政要，都可以享受在他们府内的餐饮体验。

您的个人成功的关键是什么呢？

如果一个人经历了由于贫穷的饥饿，正如我和我的两个孩子所经历的那样。这个人会非常有动力的去改变，乃至去震撼自己的境遇，以使自己再也不必品尝饥饿的滋味。除此以外，我们深知客户的私密性的重要性，我们全年都是在做这个。你不可能找到任何一个我和某个明星的照片。我的女儿和我的照片也没有，这是我的资产。一个笑容，一个欢笑会开启许多大门。

在于超级富豪工作过程中，什么是至关重要的？

保持不卑不亢。我从不害怕任何一个超级客户，他们和我一样，也是人。保持不卑不亢，也包括尊重我自己，不需要总是说是是是是，其实应当给客户非常精准的答案。我的这个策略至今给我带来了好的种种经历。这些贵族客户喜欢简简单单的我，自然地，不复杂的。

回顾您的事业历程，有没有哪一点您会说应当做的不一样的呢？

人应当非常小心身边环绕着怎样的人。有很多嫉妒心强的，不理解的人，不懂得我为了我的事业都付出了什么。虽然拥有4个小孩，我常常一天工作16小时。这些年来，凡是事业遇到挫折时，是因为有人利用了某些机会，也更加因为我是个很开明坦诚的人。这样的事发生了，很难受，我从中学习了。人生需要这样的功课来吸取教训。我总是走自己的路，即使是在艰难的日子里。

意大利语中的词汇《coccolare》(假)是什么意思，在您的客户服务中怎么体现？

意大利语中是指母亲将自己的宝宝抱在怀里，给他营养的意思。我就是这样照顾我的客户的。我是一个母亲，把自己的孩子抱在怀中。我想我的客户提供他们所要的全部。

您可以向我们透露您现在卖的最贵的房子吗？

5500千万瑞士法郎，坐落于St. Mortiz的Suvretta坡上。

您所成交的哪一套住宅给您最深的印象，为什么呢？

每一套其实都很特别。我从来不给我不信任的住宅做中介。我必须感受到一种能量，否则我无法将它入档。通常来说，我的这种方式是正确的。房主和我一起合作，来卖掉这个房产。■

Photos: © Maura Wasescha

# HATO

## unique and inspiring

[www.hato-restaurants.com](http://www.hato-restaurants.com)

fine  
asian  
cuisine

