



Es gibt wenige Orte, an denen man sich so gleich zuhause fühlt. Orte, an denen man das Gefühl hat, angekommen zu sein. Im Lebensglück. Maura Wasescha kennt diese seltenen Orte, wo Traum und Wirklichkeit eins werden.



## Maura Wasescha – die erfolgreiche Powerfrau und kompetente Beraterin für Luxus-Immobilien

Eigentlich war es ein Zufall, dass Maura Wasescha, erfolgreiche Immobilienmaklerin in St. Moritz geworden ist. Diesen Begriff liebt sie nicht besonders. Sie versteht sich als Beraterin für Immobilien der gehobenen Klasse. Weil ihre Cousine vor Jahrzehnten verunglückte und dringend eine Aushilfe brauchte, um ihre Stelle in St. Moritz nicht zu verlieren, sprang Maura Wasescha, wohnhaft in Grosio und erst 19-jährig – zwar mit der Matura in der Tasche – als Kellnerin selbstlos ein. Was als kurze Episode angedacht war, veränderte ihren Lebenslauf radikal. Sie verliebte sich vor Ort. Die Ehe scheiterte und als alleinerziehende Mutter von zwei Kindern und erst noch ein «Tschinggeli», hatte sie hartes Brot zu kauen. Ihr Motto: «Non mollare mai» – nie aufgeben – half ihr, nebst weiteren Attributen, eine Karriere als ungekrönte Immobilienkönigin zu machen. Eine echte Tellerwäscherkarriere wie sie nur das Leben schreiben kann. Wie es dazu kam, versuchten wir in einem spannenden Gespräch zu eruieren.

Peter Kohler im Gespräch mit Maura Wasescha

Frau Wasescha, Ihr Start in der Schweiz stand nicht gerade unter einem glücklichen Stern.

Das ist so. Aber ich bin von klein auf gewohnt hart zu arbeiten. Ich komme aus armen Verhältnissen. Während der Schulzeit musste ich arbeiten, um meine Studien zu finanzieren. Mit 14

war ich von zu Hause weg. Dass ich in die Schweiz kam, war ein Zufall. Ich träumte davon, in Mailand Sprachen zu studieren, aber dann kam alles anders. Weil meine Cousine, die als Kellnerin in St. Moritz arbeitete, einen Autounfall hatte und ihre Stelle nur behalten konnte, wenn sie eine Vertretung fand, sprang ich kurzfristig für sie ein.

Das als kurzes Intermezzo angedachte Szenario hat mir zwei verschiedene Leben beschert. Ein sehr schwieriges und ein sehr glückliches. Ich verliebte mich im Engadin und blieb. Heiratete. Das Einkommen von meinem damaligen Mann betrug 1'800 Franken. Zuwenig um den Lebensunterhalt für

die Familie mit zwei Kindern und die hohe Miete abzudecken. Also musste ich arbeiten. Die Ehe scheiterte. Als alleinerziehende Mutter habe ich hart gearbeitet. Für nichts war ich mir zu schade. Als Putzfrau und Hauswartin konnte ich unseren Lebensunterhalt bestreiten. Ich musste kämpfen und viele Hürden überwinden. Mein Papa hat mir einmal gesagt, auch wenn es schwierig ist, einen Nagel bis zum Kopf einzuschlagen, musst du dran bleiben, dann gelingt's. Vorwärts schauen, nicht aufgeben war die Devise. Trotz alledem behielt ich meine angeborene Fröhlichkeit. Dank meiner Mehrsprachigkeit, meiner aufgeschlossenen, gradlinigen und fröhliche Natur wegen, lernte ich viele einflussreiche Menschen kennen. So bot sich mir die Chance bei einer er-



folgreichen international tätigen Firma, die Ferienhäuser vermittelt, als Vermittlerin einzusteigen. Bereits nach kurzer Zeit war ich so erfolgreich, dass ich die

Verantwortung für die Filiale in St. Moritz übernehmen durfte. Es war eine sehr aufregende, aber auch sehr intensive Zeit. Ich verliebte mich dann aber in





einen Kunden aus St. Moritz mit einer Druckerei in Bern, für den ich mehrere Wohnungen vermietete. Ich wurde schwanger. Ich wollte nicht, dass unser Kind den Vater nur am Wochenende sieht. So zog ich nach Bern, und aus der hyperaktiven Business-Frau wurde eine Hausfrau und Mutter, die sich bald um zwei Söhne zu kümmern hatte.

*Wann haben sie wieder angefangen zu arbeiten?*

Nach der Geburt meines dritten Sohnes begann ich, meine eigene Firma aufzubauen. Es kam immer wieder vor, dass langjährige Kunden mich anriefen, obwohl ich schon länger nicht mehr bei meinem früheren Arbeitgeber angestellt war. So entstand die Idee, Luxusobjekte für eine sehr an-

spruchsvolle Kundschaft anzubieten. In der Zwischenzeit wurde mein viertes Kind geboren. Die Banken waren damals nicht überzeugt von meinem Geschäftsmodell, aber mein Mann ermutigte und unterstützte mich. Bald schon zeigte das Konzept erfreuliche Resultate. 1997 habe ich meine eigene Firma gegründet. Zuerst arbeitete ich von zu Hause, ab 2005 vom eigenen Büro in Bern und St. Moritz aus

*War das jetzt das Geschenk des zweiten Lebens?*

Erfolg im Immobiliengeschäft ist kein Geschenk, sondern das Resultat harter Arbeit. Aber ja, ich war im neuen Leben angekommen.

*Wie schafften Sie den Durchbruch? Lu-*



*xusimmobilien verkaufen sich nicht wie warme Semmeln.*

Mann muss «drabliibe». Nie aufgeben, beharrlichkeit führt zum Ziel. Ich bin sehr wählerisch was die Objekte betrifft, weil die Kundschaft unverwechselbare Objekte und eine gehobene Ausstattung wünscht. Das Objekt muss zum Kunden passen. Das braucht Fingerspitzengefühl und Ehrlichkeit dem Kunden gegenüber. Der Kunde muss sich in seinem neuen Zuhause wohlfühlen.

*Was machen Sie anders als andere, damit Sie erfolgreich im anspruchsvollen Markt von Luxus-Immobilien agieren?*

Ich habe mich mein Leben lang in den verschiedensten Bereichen weitergebil-

det. Denken Sie jetzt nicht an Verkaufseminare (lacht). Dort lernt man nicht mit wohlhabenden Menschen umzugehen. Offenheit, Neugierde, Diplomatie und ein Flair für Farben und Formen müssen Sie schon mitbringen. Ich liebe seit meiner Jugend schöne Dinge. Ich interessiere mich für Kunst, Geschichte, Architektur, die Gesetze der Natur und natürlich auch für die Menschen. Meine Kunden sind nicht nur sehr wohlhabend. Sie legen auch viel Wert auf eine qualitativ hochstehende Ästhetik.

*Frau Wasescha, Sie bieten vor allem in St. Moritz Traumhäuser und Wohnungen im Topsegment an. Wer sind Ihre Kunden?*

Unternehmer, Schauspieler, Sänger,

Modeschöpfer und Politiker, aus der ganzen Welt. Rund 60 Prozent unserer Kundschaft sind heute Schweizer. Die anderen Kunden stammen vorwiegend aus Deutschland und Italien. Sie alle wissen, dass bei mir der Schutz der Privatsphäre das höchste Gebot ist.

*Sie sind aber auch in anderen attraktiven Orten in Europa tätig.*

Ja, nächste Woche bin ich in Monaco und anschliessend in Mailand danach in Gstaad und zurück in St. Moritz. 12 bis 18 Stundentage sind für mich nicht neu. Aber wer erfolgreich sein will muss alles geben.

*Und die Familie?*

Früher habe ich die Kinder teilweise mitgenommen. Das hat ihnen Spass gemacht. Heute geht das natürlich nicht mehr. Gewisse Kompromisse muss ich eingehen. Aber das Zusammensein mit der Familie ist mir sehr wichtig und es funktioniert, da mich alle von Herzen unterstützen.

*Es kommt selten vor, dass man für ein Gespräch jemanden trifft, der so erfolgreich, ehrlich und bescheiden ist wie Sie Frau Wasescha. Ihre Offenheit, der italienische Charme und Ihre Reputation sind beeindruckend. Herzlichen Dank für das Gespräch.*



MAURA WASESCHA®

Luxury Properties for Rent and Sale

Maura Wasescha AG  
Via dal Bagn 49  
CH-7500 St. Moritz  
Telefon: +41 81 833 77 00  
www.maurawasescha.com

Hauptadresse Bern  
Maura Wasescha AG  
Gewerbstrasse 12  
CH-3012 Bern  
T +41 31 305 40 81  
F +41 31 305 40 82  
consulting@maurawasescha.com

