

# Die Königin der Traumhäuser

**INTERVIEW:** Die gebürtige Trentinerin Maura Wasescha vermittelt Luxusimmobilien in der Schweiz

VON MICAELA TARONI

**E**in Luxuschalet in St. Moritz im Wert von über 50 Millionen Schweizer Franken (46,5 Millionen Euro) zu verkaufen, gehört zu ihrem Business. Die gebürtige Trentinerin Maura Wasescha ist heute die „Königin“ der Luxusmakler. Ihr Hauptquartier ist das Engadin, wo sie Traumhäuser an die Reichsten der Welt verkauft oder vermietet.

**„WIKU“: Frau Wasescha, Sie bieten vor allem in St. Moritz Traumhäuser im Topsegment an. Wer sind Ihre Kunden?**

Maura Wasescha: Politiker, Schauspieler, Sänger, Modeschöpfer und Unternehmer aus der ganzen Welt. Viele von ihnen leiten Konzerne mit tausenden Mitarbeitern. Sie wissen, dass bei mir der Schutz der Privatsphäre das höchste Gebot ist. Sie verlassen sich auf mich und viele werden mit der Zeit auch zu meinen Freunden.

**„WIKU“: Wie gewinnen Sie ihr Vertrauen?**

Wasescha: Mit der persönlichen Betreuung. Ich widme jedem einzelnen Kunden viel Zeit, versuche, ihn kennenzulernen und seine Bedürfnisse zu ergründen. Wir verkaufen nicht nur Immobilien, wir bieten das ganze Dienstleistungspaket an. Wenn Kunden eine Haushaltshilfe, einen Ski- oder Tennislehrer, eine Yoga-Trainerin, einen Privatkoch oder ein Limousinen-Service wünschen, kümmern ich und mein Team uns sofort darum. Gegenseitiges Vertrauen ist ein absolutes Muss. Ich biete meinen Kunden niemals Objekte an, die mich selbst nicht hundertprozentig überzeugen.

**„WIKU“: Welche Eigenschaften muss ein Luxusobjekt für Sie haben?**

Wasescha: Es muss einmalig sein. „Wenig ist besser“ lautet mein Motto, und das hat mich gerettet. Denn das niedrige und mittlere Marktsegment haben in diesen Jahren schwere Rückschläge erlitten.

**„WIKU“: In der heutigen unsicheren Zeit gelten Luxusimmobilien als sicherer Hafen für**



Maura Wasescha: „Eine Frau muss im Beruf viel mehr als ein Mann leisten und bedeutend härter kämpfen, um Erfolg zu haben.“

## ZUR PERSON

### Maura Wasescha

**M**aura Wasescha (56) stammt aus dem Trentino und absolvierte eine Hotelfachschule und danach die Matura in der Touristische Branche. Als 19-Jährige begann sie als Kellnerin in St. Moritz. Später verdiente die alleinerziehende Mutter als Zugehfrau und Hauswartin ihren Lebensunterhalt und wechselte dann zur Firma Interhome. Nach kürzester Zeit wurde sie die beste Interhome-Verkäuferin Europas. Nach 4 Jahren übernahm sie die Verantwortung für die Filiale in St. Moritz. 1998 gründete die Mutter von 4 Kindern ihre eigene Maklergesellschaft, die Luxusimmobilien im Engadin-Raum, sowie in anderen Spitzen-Urlaubsorten anbietet. ©

**betuchte Investoren. Profitiert Ihr Geschäft von dieser schwierigen Konjunktur?**

Wasescha: Das Schlimmste für Menschen ist die Ungewissheit, daher suchen Reiche verstärkt die Schweiz auf. Es ist wie immer in unsicheren Zeiten: Die Leute

kommen in die Schweiz, weil das Land Stabilität verspricht. Luxusimmobilien sind gerade in schwierigen Zeiten eine ideale Investition, denn sie verlieren nicht an Wert.

**„WIKU“: Ihr Vater stammt aus Malé im Trentino, Sie sind in die Schweiz eingewandert und haben als alleinerziehende Mutter die ersten Schritte im Tourismus und dann in der Immobilienwelt unternommen. Wie haben Sie es bis in den Olymp der Immobilienbranche geschafft?**

Wasescha: Ich komme aus armen Verhältnissen. Während der Schulzeit musste ich arbeiten, um meine Studien zu finanzieren. Schon früh ging ich weg von zu Hause. In St. Moritz habe ich als Zugehfrau und Kellnerin angefangen und wechselte dann zu einer international tätigen Firma, die Ferienhäuser vermittelt. Nach kurzer Zeit war ich die beste Verkäuferin in Europa und habe dann die Verantwortung für die Filiale in St. Moritz übernommen. Doch ich wollte immer selbstständig sein. Seit 1998 habe ich nun meine eigene Firma. Meine Sprachkenntnisse haben mir dabei sehr geholfen, genauso wie mein fester Wille. Es ist nicht einfach, sich in einer von Männern dominierten Welt wie die der Immobilienbranche

im Topsegment durchzusetzen.

**„WIKU“: Haben Sie sich als Frau benachteiligt gefühlt?**

Wasescha: Wir leben immer noch in einer Männerdomäne. Ich war eine der ersten Frauen in einer Branche, in der man vornehmlich mit männlichen Bankdirektoren, Notaren und Rechtsanwälten verhandeln muss, die mir anfangs wenig Vertrauen entgegengebracht haben. Eine Frau muss im Beruf viel mehr als ein Mann leisten und bedeutend härter kämpfen, um Erfolg zu haben. Als ich meine eigene Maklergesellschaft gründete, brachte man mir große Skepsis entgegen. Als vierfache Mutter, dachten viele, ich sollte mich lieber um meine Kinder kümmern. Doch ich habe mich nicht entmutigen lassen. © Alle Rechte vorbehalten

**THONI**  
www.stuhl.it

**Südtiroler  
Qualitätsstühle**



Prad am Stj.  
Tel. 0473-616243