

Maura Wasescha

Una carriera da favola

Anche i sogni a prima vista impossibili si possono realizzare: lo dimostra la straordinaria parabola di un'elegante e simpatica signora italiana che da donna delle pulizie è diventata la regina dell'immobiliare a St. Moritz. **Scrivo Paride Pelli**

La sua è una storia che merita di essere raccontata. Non foss'altro per dimostrare che i sogni, anche quelli più grandi e a prima vista impossibili, si possono realizzare. È la storia di un'elegante e simpatica signora dal sorriso contagioso. Arrivata per caso in Svizzera a 19 anni dal suo paese, l'Italia, ha iniziato a lavorare come cameriera al buffet della stazione di St. Moritz. Poi, madre separata con due figli, si è guadagnata da vivere come donna delle pulizie e custode di condomini e chalet. Oggi è la regina dell'immobiliare nella ricca località engadinese, una persona di fiducia per tutti coloro che vogliono affittare o acquistare abitazioni di lusso. Una parabola straordinaria, quella di Maura Wasescha, fondatrice e proprietaria dell'omonima agenzia e da 38 anni nel mondo della compra-vendita.

Signora Maura, partiamo dall'inizio: come arriva a St. Moritz?

Ci arrivo un po' per caso, nel 1978, per sostituire temporaneamente al Buffet della stazione mia cugina vittima di un grave incidente automobilistico. Dovevo «garantire per lei», senò avrebbe perso il lavoro secondo la legge in vigore in quegli anni. Avevo frequentato la scuola alberghiera, in seguito ho conseguito anche il diploma di maturità turistica: il tedesco lo parlavo, per cui immaginavo di non incontrare problemi particolari a St. Moritz. Ma non avevo fatto i conti con lo «Schwyzerdütsch»! Non capivo un accidente quando si rivolgevano a me, e tutto all'inizio risultava tremendamente complicato. Mi sono dovuta rimboccare le maniche ed imparare quel dialetto, per farmi accettare e apprezzare.



«Io a 11 anni, praticamente bambina, davo già una mano in una trattoria a Grosio, in Valtellina, come cameriera in sala e in cucina: lì si ottenevano delle belle mance e un pranzo era assicurato»

Maura, che infanzia ha avuto?

Provegno da una famiglia umile: mio padre guidava gli autobus, mia madre era sarta. Sorrido quando, oggi, sento parlare di ragazzi che iniziano presto a lavorare. Io a 11 anni, praticamente bambina, davo già una mano in una trattoria a Grosio, in Valtellina, come cameriera in sala e in cucina: lì si ottenevano delle belle mance e un pranzo era assicurato – una gioia visto che a casa mia le porzioni erano contate – per cui mi sentivo fortunata anche se arrivavo stravolta la sera. Mi è subito stato chiaro che nella vita le cose bisogna guadagnarsele, e che nessuno ti regala nulla. Questo insegnamento mi è stato utile con il passare degli anni.

A St. Moritz incontra il suo primo marito, con cui – giovanissima – decide di metter su famiglia.

Sì, dalla nostra unione agli inizi degli anni Ottanta nascono Massimo e Michela, ma la relazione, per gravi problemi, non funzionava. Per garantire la tranquillità necessaria ai miei figli ho quindi deciso di divorziare: una decisione sofferta, per una donna cresciuta con valori cattolici e in un'epoca che non era quella odierna. A quel punto, avevo necessità di lavorare di più, per garantire un futuro ai piccoli: non ci ho pensato due volte quando mi è stato proposto di andare a pulire le abitazioni dei clienti, in particolare

facoltosi ebrei-ortodossi. Guadagnavo 12 franchi e 65 all'ora: sì, esattamente quella cifra. Nella necessità ti ricordi tutto, sino all'ultimo centesimo. Ma non mi sono fermata: ho lavorato anche come custode nelle case spesso vuote di St. Moritz, ho spalato metri e metri di neve per anni e se oggi ho le spalle larghe, in tutti i sensi, è anche per quel mio trascorso al buio e al freddo.

È proprio con quell'impiego che la sua carriera e la sua vita subiscono una svolta:

Sì, perché attraverso quei lavori sono entrata in contatto con molti proprietari di case con i quali avevo instaurato un rapporto di fiducia. Non mi risparmiavo mai, ero comunque sempre allegra; sorriso e buonumore venivano apprezzati da tutti. Un giorno sul giornale trovai un annuncio della ditta Interhome, che cercava case in affitto a St. Moritz per la propria clientela: non mi restava che convincere i proprietari delle abitazioni dove lavoravo a metterle a disposizione. Alla prima intermediazione, lo ricordo ancora con emozione, ricevetti un compenso di 500 franchi. Tanti, per me, in un solo colpo. Più le altre provvigioni man mano che portavo clienti. Fu solo l'inizio della collaborazione con Interhome, dove facevo abitualmente le pulizie. Un giorno la responsabile della filiale mi umiliò, chiedendomi con una certa arroganza se sapessi anche leggere

e scrivere: superati i pregiudizi, divenni la sua collaboratrice per traduzioni dal tedesco all'italiano e per i contatti con la clientela a sud delle Alpi. Ma la persona che devo ringraziare più di tutte è stato il titolare di Interhome Bruno Franzen, che mi diede la possibilità di lavorare come intermediatrice immobiliare: i primi sei mesi furono di grande sacrificio, con un salario ancora più basso di quello di donna delle pulizie, ma per me si trattava di un investimento professionale. Dopo pochi mesi, trovai in busta paga una cifra considerevole: ero ormai diventata una tra le migliori collaboratrici e da lì a poco fui nominata responsabile per la prestigiosa filiale di St. Moritz. Un sogno, dopo essere partita da zero.

Poi un altro incontro, e un nuovo cambio di vita:

Mi innamorai di un uomo che mi aveva affidato i suoi appartamenti da affittare. Era proprietario di una tipografia a Berna, ma engadinese di nascita. Ci sposammo e rimasi nuovamente incinta, eventualità che i medici consideravano impossibile. Lasciai St. Moritz e Interhome per la capitale federale: non volevo che mio figlio, Michael, vedesse il papà solo una volta alla settimana. Mi concentrai sul ruolo di casalinga e madre, ma mi occupavo anche del marketing della tipografia di mio marito. Tuttavia, continuavano a contattarmi i clienti storici e non riuscivo veramente a staccare dal mio vecchio lavoro. Per cui decisi di ricominciare a esercitare la professione che, in fin dei conti, avevo sempre amato: fondai perciò la mia ditta, «Maura Wasescha AG», esclusivamente dedicata al segmento immobiliare del lusso.



L'APPUNTAMENTO



Dopo il 1934, 1948, 1974 e 2003, dal 6 al 19 febbraio 2017 si svolgono per la quinta volta a St. Moritz i Campionati mondiali di sci alpino. Circa 600 atleti da 70

Paesi si misureranno nelle sei discipline discesa libera, slalom gigante, super-G, slalom, super combinata e nel team event. Con una pendenza di 45 gradi, il cancelletto di partenza della discesa libera maschile, la cosiddetta «Caduta libera», è una delle attrazioni delle piste. La cerimonia di premiazione e altri momenti importanti, come la festa d'inaugurazione, si svolgono sullo storico terreno delle Olimpiadi, nel padiglione del ghiaccio appena rinnovato dall'archistar Lord Norman Foster, al Kulm Park. Spettacolo aereo, festival di strada e un ricco programma d'intrattenimento al Public Village saranno in grado di soddisfare tutti i desideri.



Al centro di questo progetto c'era e c'è appunto il lusso, una novità a quei tempi, parliamo della fine degli anni Ottanta: Tranne forse Suvretta, a St. Moritz non esisteva il lusso come è inteso oggi. Si costruivano belle abitazioni, beninteso, ma pensate che nel 1997 uno dei motivi per scegliere una casa in Engadina era la presenza di una lavastoviglie in cucina. Questo per far capire come il discorso lusso si sia evoluto in modo decisivo solo negli ultimissimi anni anche a St. Moritz, per definizione la mecca dell'eccellenza. Io, a fine anni Novanta, mi sono voluta specializzare in questo settore perché vedevo un grosso margine di crescita, e a distanza di quasi vent'anni posso dire di aver preso la decisione giusta: oggi la mia società non si limita però solo a vendere o ad affittare immobili esclusivi, ma offre un servizio di interior design di lusso personalizzato attraverso un'altra mia ditta, la Maximum Well-being, affinché – come dico nel mio slogan di presentazione – «la magia del momento diventi piacere assoluto». Ciò significa però rimanere sempre a disposizione del cliente, ventiquattro ore su ventiquattro, rispondere a qualsiasi esigenza o capriccio. La crisi? Per fortuna gli immobili di lusso rimangono un investimento sicuro e non perdono valore, ma certo negli ultimi anni il mercato immobiliare è diventato più difficile, non solo per il crollo dei mercati nel 2008, ma anche per l'inasprimento delle normative di legge.

Che clienti sono questi uomini facoltosi e come si rapporta con loro, lei che ha dovuto partire dal basso?

Il segreto sta nel non farsi impressionare, neanche quando davanti si ha una celebrità o una persona di successo. Sarà perché sono cresciuta in un contesto modesto, completamente all'opposto, sarà perché con gli anni ho incontrato tanti clienti importanti, ma io riesco sempre a essere me stessa! Anche per questo amo il mio lavoro, che rimane innanzitutto una grande passione.

E il lusso al giorno d'oggi cos'è?

Il grande lusso, per le persone ricche, è il tempo. Se hai tempo puoi godertelo appieno. Ci sono diverse tipologie di clienti, ognuno con il suo modo di essere. Il rispetto è la base di tutto, la non ostentazione è ormai oggi un must. Ho un cliente affezionato che in garage colleziona una trentina di Ferrari. Non l'ho mai visto guidarne una, gira solo con delle utilitarie. Gianni Agnelli guidava a St. Moritz una Fiat Panda 4x4: i veri ricchi, ancora oggi, fanno come l'Avvocato.

COME COMBATTERE LA CRISI

«Spazio ai giovani e a nuove idee»



A St. Moritz aumentano i negozi che chiudono e diminuiscono gli interessati ad affittare i locali vuoti. Le pigioni esorbitanti e il drastico calo dei turisti hanno fatto sì che a metà estate fossero 25 i locali commerciali sfitti. Nel frattempo, comunque, il preoccupante numero si è leggermente ridotto. «Gli affitti sono talmente alti che ormai quasi nessuno è in grado di sostenerli» ha dichiarato Christian Biel, vicepresidente dell'organizzazione del commercio di St. Moritz. All'anno vengono chiesti fino a 2.000 franchi per metro quadrato e ciò corrisponde a circa 16.000 franchi al mese per un locale di 100 metri. Si tratta di quasi il doppio di quanto richiesto nella vicina località di Pontresina. Gli affitti risalgono ancora ai tempi in cui nella rinomata località vi era grande richiesta di turismo di lusso. Negli scorsi anni St. Moritz ha perso però quasi un terzo dei pernottamenti e nella regione sono spariti mille posti letto a causa della chiusura di alberghi. Maura Wasescha, al proposito, dall'alto dell'ottimismo che l'ha sempre contraddistinta ma anche di un realismo dettato dalla meticolosa conoscenza del territorio e delle abitudini della clientela, non sembra preoccuparsi: «È vero, gli affitti sono sempre cari, ma dove c'è turismo d'élite questo è da mettere in conto» afferma. «Naturalmente va apportato qualche correttivo per parare il colpo ed è soprattutto importante lasciare spazio a nuove idee imprenditoriali e ai giovani, perché spesso le crisi sono causate da un lato dal mancato cambio generazionale e dall'altro da un certo scetticismo verso forme di business più innovative o alternative. Sono sicura – conclude – che St. Moritz nei prossimi anni tornerà al suo massimo splendore. La crisi è d'altronde ciclica, e come è arrivata, se ne andrà».