

DOPO 18 ANNI DI ATTIVITÀ, MAURA WASESCHA È UN BRAND AFFERMATO

La signora del lusso, che trasforma i sogni in realtà

Un nome diventato un brand: Maura Wasescha. Un nome che diventa una filosofia di vita affinché i sogni - anche quelli più esclusivi - si trasformino in realtà. Un nome che dopo 18 anni di attività nel settore immobiliare del lusso non è più soltanto una persona fisica. Non potrebbe esserlo. È una macchina organizzativa complessa ma allo stesso tempo dinamica, mirata alla soddisfazione del cliente con un servizio a 360 gradi in cui i dettagli non soltanto fanno la differenza, ma sono il punto di partenza. Perché il punto d'arrivo è il Maximum

Wellbeing (massimo benessere). Non si accettano compromessi. "Lusso significa non doversi preoccupare affatto del lusso, ma poter gustare il momento perfetto", ama ripetere Maura Wasescha. Ecco perché la sua attività non può limitarsi a vendere o acquistare immobili esclusivi. La differenza è il servizio, votato all'eccellenza, con un team a cinque stelle. Maura, così la chiamano i suoi collaboratori, senza fronzoli o inutili formalismi verticistici, ci ha messo del tempo per affinarlo. È il riflesso di ciò che ha imparato in anni di professione e di ciò che ancora impara

ogni giorno. A partire dall'ambizione, intesa come voglia di esserci più che come voglia di arrivare. Perché per lei non esistono traguardi. "Non mi sento arrivata perché la vita è una lezione quotidiana. Non c'è un momento in cui qualcuno ti bussa alla porta e ti consegna il diploma. E poi chi si sente arrivato non ha più il motore della vita". Proprio ciò che le ha consentito di emergere. Perché spesso il miracolo di storie imprenditoriali di successo non è fino a che punto si è arrivati, ma da dove si è partiti. Lo avrebbe mai detto quella bambina che iniziò a lavorare a un-



PURO LIFESTYLE ALPINO, DAI DETTAGLI RAFFINATI E CALDI



UN SUGGERITIVO FUOCO ARDE AL CENTRO DI UN SALONE DALL'ELEGANZA RAFFINATA

dici anni, dopo le ore di scuola, che oggi il suo nome sarebbe stato associato alla signora del lusso, un nome che compare sull'insegna di quell'ufficio-boutique di St. Moritz a cui i

vip - ma non solo - si rivolgono per trovare casa in Engadina e nelle località più esclusive di tutta Europa? "No di certo. Io ho sempre e soltanto cercato di fare il meglio di me ogni

giorno, di fare tesoro delle persone che mi hanno preso per mano in fasi differenti della mia vita e soprattutto delle cose negative. Sono proprio quelle che ti spingono in avanti.



SOGGIORNI DALL'ATMOSFERA UNICA E ACCOGLIENTE

Anche se lo riconosci anni dopo. Ed è così che ogni mattina mi sveglio felice di scendere dal letto, curiosa di sapere cosa mi porterà la giornata, quali nuove persone conoscerò, come risolverò i problemi che dovrò affrontare". Ecco, prima di ogni altra cosa, Maura Wasescha insegna tutto ciò ai collaboratori che si è scelta al suo fianco. "Normalmente sono loro che scelgono me", precisa. Perché se la sua ambizione, sin dal principio, è stata realizzare un ufficio anormale, inevitabilmente dovranno essere anormali, nel senso di essere fuori dalla norma, anche coloro che quell'ufficio abitano. Sì, lo abitano. Perché il suo quartier generale in via dal Bagn 49, all'ingresso del centro storico di St. Moritz, dev'essere una casa. Per chi ci lavora, e dunque lì dentro trascorrere 8 o anche più ore della propria giornata, e per chi vi entra alla ricerca di una casa. Sentirsi a casa non può che agevolare il raggiungimento dell'obiettivo. Questo è il sogno di Maura Wasescha.

Fuori dalla norma, per chiudere il

cerchio, non possono che essere anche i suoi clienti. Persone con caratteristiche molto particolari, celebrità dello spettacolo e del mondo dello sport, personalità politiche, uomini e donne dell'alta finanza o dell'imprenditoria su grande scala. "Gente - spiega - abituata a essere molto ascoltata, ad avere servizi eccellenti e immediati, ma soprattutto la privacy più completa. Serve capacità di accoglierli e di essere pragmatici. Tante volte il segreto di tutto ciò si limita a questo". Fosse facile. La Maura Wasescha AG - società immobiliare dal 1998 - propone, in vendita o in affitto, residenze esclusive che non solo sono lussuose, ma consentono a chi le abita di calarsi in un'atmosfera unica. Accanto alla compravendita si è dunque sviluppato un servizio completo teso a soddisfare ogni genere di necessità. Anche le più strane. Qui non si giudicano le richieste, anche se a volte possono apparire bizzarre, ma si realizzano. C'è un cliente che sulla tavola del suo chalet in montagna voleva soltanto quel determina-

to vino di quella particolare annata in vendita in una rinomata enoteca di New York? Nessun problema, il tempo di chiederlo e le bottiglie erano già in stiva, pronte ad attraversare l'oceano e raggiungere il Canton Grigioni. Ma le richieste particolari, solitamente, si materializzano al momento della vendita dell'immobile. E riguardano soprattutto la disposizione e la ristrutturazione degli interni, l'arredamento, l'oggettistica. Era naturale, sin dal principio, che gli acquirenti si rivolgessero a lei. E lei, che sin dal principio non ha mai voluto limitarsi a un servizio di compravendita convenzionale, non si è certo tirata indietro. E così il consiglio diventava un progetto che a sua volta chiamava a raccolta architetti, artigiani, artisti e imprese di vari settori. Quasi come fosse un processo naturale e inevitabile, nel 2011 è nata la Maximum Wellbeing, un team di esperti di interior design in grado di trasformare una casa da cima a fondo, con il solo e unico obiettivo di esaudire i desideri: "L'i-



CAMERE DA LETTO DOVE LA TRADIZIONE SI SPOSA CON ELEMENTI DI MODERNO DESIGN



dea nasce sempre dal cliente, perché la casa dev'essere lo specchio di chi ci abita, non del designer che la progetta. Noi abbiamo il merito di essere creativi e trasformarla in qualcosa di unico e diverso". Bisogna dunque essere molto flessibili nel centrare il gusto del cliente ma allo stesso tempo pragmatici nel produrre qualcosa che sia esclusivo e allo stesso tempo funzionale". La parola d'ordine è la customizzazione, la creazione di un qualcosa di esclusivo. Il concetto di base è lo stile, seguendo le ultime tendenze che vedono ormai da anni prevalere il giusto connubio tra minimal e tradizione. E poi rispettando i must delle abitazioni d'altissima gamma che contemplanano un bagno per ciascuna camera, una stanza padronale da almeno 60 metri quadrati e un grande salone che diventa il luogo di ritrovo da condividere con gli ospiti. Rarissimo ormai non trovare la piscina e la spa. Negli ultimi anni si è sviluppata inoltre la concezione di uno spazio-lounge dove ritrovare la pace dei sensi, un nido in

cui rifugiarsi a pensare o leggere un libro adagiati su una comoda chaise-longue. Perché che ci si trovi a St. Moritz o Portofino, in Sardegna o in Costa Azzurra (giusto per citare alcuni dei più importanti ambiti d'azione della Maura Wasescha AG) è la ricerca del relax ciò che chiede chi bussava alla sua porta. E l'Engadina, continua Wasescha, resta in cima alle richieste, nonostante i venti della crisi, negli anni passati, siano arrivati anche agli 1.822 metri di altitudine di St. Moritz. "La crisi non piace a nessuno, ma quando si presenta la vivi cercando di superarla, altrimenti continui a dare le colpe agli altri e non ha senso. Viverla significa imparare a prendersi le proprie responsabilità, a cercare nuove soluzioni, a risolvere il problema. È un po' come il terremoto: spacca tutto e dal giorno seguente si comincia a ricostruire. Qui il nostro piccolo terremoto è servito per capire che c'erano e ci sono delle cose da cambiare, ciascuno per la propria parte di competenza ma muovendosi all'unisono".

Un'occasione di grande rilancio per St. Moritz saranno i Campionati del Mondo di Sci in calendario a febbraio 2017. "Porteranno innanzitutto una grande ventata d'ottimismo. Tant'è vero che si stanno muovendo i primi passi per candidarci a ospitare le Olimpiadi invernali del 2026. Cosa ci manca? Nulla, abbiamo tutto. E allora proviamoci".

È un ottimismo innato quello di Wasescha: è il calore umano delle persone a regalarglielo, e così lei cerca di restituirlo, tenendo gratuitamente dei corsi di coaching mirati all'orientamento personale e professionale e rivolti a giovani in cerca della loro strada. Un seme che sta dando dei frutti: "Due di loro hanno messo in piedi un'attività imprenditoriale con fatturati pazzeschi". È la filosofia Wasescha. Che non è più solo una persona e forse non è più nemmeno un brand. È un movimento collettivo.



MAURA WASESCHA AG
ST. MORITZ

www.maurawasescha.com



UN BAGNO DAGLI ARREDAMENTI FUNZIONALI MA ESCLUSIVI