



Zurück zu den Anfängen: Im Dezember eröffnete Maura Wasescha ihre erste Niederlassung an bester Adresse in St. Moritz. (Marc van Swoll)

# Wenn der Preis keine Rolle spielt

Maura Wasescha vermittelt im Oberengadin ausgefallene Ferienimmobilien. Ihrer exklusiven Kundschaft richtet die Maklerin die Objekte stilgerecht ein und erfüllt auch spezielle Wünsche. *Von David Strohm*

Die Blumen sind geliefert und in die Vasen gestellt, die Kissen auf dem grossen Sofa gerichtet. Auf dem Tisch reihen sich streng die Kerzenständer auf. Darunter das weisse Tuch aus frisch gestärktem Leinen. Mit geübtem Blick für das Detail rückt Maura Wasescha in der geräumigen Villa das Interieur zurecht. Das Reinigungspersonal schickt sie noch einmal durch jedes Zimmer, bis wirklich alles blitzsauber glänzt.

Für den Nachmittag angekündigt hat sich ein Paar aus Mailand, das für das Anwesen Kaufinteresse zeigt. Namen nennt Maura Wasescha nicht, da hält sie sich an das ungeschriebene Gesetz der Diskretion, das in der Branche gilt. Ihre Kunden, einige sehr prominent, fast alle sehr begütert, schätzen den individuellen Service, den die umtriebige Frau mit italienischen Wurzeln im Oberengadin bietet.

«Wer in ein von mir betreutes Objekt kommt, ganz gleich ob nur für die Ferien oder auf Dauer, soll sich vom ersten Moment an wohl fühlen», umschreibt Wasescha, die ihr Büro im fernen Bern eingerichtet hat, ihre Philosophie. Gleiches gilt auch für die, die ihr die eigene Liegenschaft anvertrauen, um sie an geeignete Kreise zu vermie-

ten: «Die meisten Eigentümer haben es wirtschaftlich nicht nötig, ihr Zweitdomizil zu vermieten. Sie tun es, damit ihr Haus bewohnt wird und lebt.»

Dass dabei aber oft auch ein hübscher Nebenverdienst herauschaut, verheimlicht Maura Wasescha nicht. Denn die gegen 160 Objekte, die sie allein im Oberengadin unter Vertrag hat – 30 weitere kommen an anderen Top-Destinationen im In- und Ausland dazu –, gehören ausschliesslich zum obersten Segment der Ferienimmobilien. Zum Mieten kosten diese oft fünfstelligen Beträge pro Woche. Bei einem Erwerb sind Beträge von unter einer Million Franken die seltene Ausnahme.

## Ganz unten angefangen

Als Maura Wasescha, die in Florenz geboren und im Veltlin aufgewachsen ist, vor bald 30 Jahren nach der Matura ins Oberengadin kam, musste sie ganz unten anfangen. «Ich ging in den Appartements putzen, später kam die Hauswartung dazu», erzählt die vierfache Mutter. Sie lernte die Eigentümer kennen. Zu vielen hat sie heute noch einen guten Draht. Zu ihren damaligen Auftraggebern gehörte auch der Ferienwohnungs-Vermittler Interhome. Eine zu-

fällige Begegnung mit dem Gründer und langjährigen Chef des Unternehmens, Bruno Franzen, sollte ihr Leben verändern. «Als er hörte, dass ich fliegend Italienisch spreche, bot er mir eine Stelle in der Filiale St. Moritz an.» 15 Jahre blieb sie dort, machte Karriere und stieg zur Leiterin der wichtigen Niederlassung auf, ehe sie 1998 der Familie wegen nach Bern übersiedelte.

Heute führt sie im Berner Universitätsquartier ihr eigenes Unternehmen, dessen edel eingerichtete Büros in einem bescheidenen Haus den gleichen Stil ausstrahlen wie die von ihr eingerichteten Immobilien. Bruno Franzen, der heute noch ihr Mentor ist, gibt ihr Tipps und geht mit ihr die Budgets durch. Und er hilft ihr, die flauen Zeiten, von denen auch sie nicht verschont bleibt, mental zu überstehen.

70 Prozent des Umsatzes macht sie im Winter, ruhiger wird es im Sommer. Die meiste Zeit ist sie am Telefon oder unterwegs, meist auf dem Weg nach Norditalien, wo sich das Gros ihrer Kunden befindet, oder ins Engadin. In manchen Monaten pendelt sie mehr als zehnmal zwischen Bern und St. Moritz. Warum wird Maura Wasescha in den besseren Kreisen weiterempfohlen?

Warum erhält sie die besten Häuser, wenn ein Verkauf ansteht? «Ich arbeite hart. Dafür gibt es bei mir mehr als anderswo», sagt die stets vornehm gekleidete Frau. «Das Schönste ist, wenn meine Kunden mit der Zeit zu Freunden werden.» Ein prägendes Erlebnis war eine Wanderung mit einer italienischen Industriellenfamilie entlang den Seen hinauf nach Maloja. «Ich hatte ein einfaches Picknick vorbereitet. Mit den Kindern machte ich ein Feuer, wir brieten Cervelats», erinnert sie sich. Der Multimillionär, der so etwas noch nie erlebt hatte, weinte vor Freude.

«Dass ich für solche Leute arbeiten darf, ist ein Glück, bürdet mir aber auch Verantwortung auf.» Wichtig ist ihr, dass sie einen Draht findet zu ihren Auftraggebern. «Wenn ich spüre, dass es nicht stimmt, dann lehne ich den

«Wer in eines meiner Objekte kommt, soll sich vom ersten Moment an wohl fühlen, in den Ferien oder auf Dauer.»

Auftrag ab.» Solchen, die sie annimmt, widmet sie sich dagegen mit Akribie. Für das Ein- und Herrichten der Häuser und Wohnungen gibt Wasescha nach eigenem Bekunden «viel Geld aus, das mir die Eigentümer nicht erstaten». Diese zahlen eine pauschale Vermittlungsgebühr, bei einem Verkauf wird die übliche Courtage fällig.

## 16-Stunden-Tage

Bruno Franzen, ihr Coach, bescheinigt Maura Wasescha einen hohen Arbeitsrhythmus, sieht darin aber auch eine Gefahr: «Wer 16 Stunden am Tag an die Arbeit denkt, und das 7 Tage in der Woche, kann auf Dauer nicht durchhalten», sagt Franzen. Von der Tellerwäscherkarriere, die sie in den letzten 30 Jahren geschafft hat, ist er aber immer noch tief beeindruckt.

Anfang Dezember eröffnete Maura Wasescha an feinsten Adresse mitten in St. Moritz ihre erste Niederlassung. Damit kehrt die resolute Fachfrau an den Ausgangspunkt ihrer Laufbahn zurück. Statt Putzmittel gab es Champagner, Kaviarhappchen und Fernsehkameras. Als Gäste durfte sie ihre Bekannten aus dem Jet-Set, darunter auch einige prominente Kunden, begrüßen.