

«Wohnen ohne Wohlfühlen geht nicht. Haus hat mit Haut zu tun»

Luxus-Immobilienmaklerin Maura Wasescha lebt inmitten von Kunstobjekten in einem Haus mit viel Holz und Glas

VON GABY LABHART (TEXT) UND PHILIPP ROHNER (FOTOS)

Das Haus steht am steilen Hang über der Aare. Das mächtige Gartentor wirkt einschüchternd. Man läutet, das Tor geht auf, und mit ihm öffnet sich der Blick auf die unverbaubare Weitsicht in Richtung Bantiger. Wer das helle, fast durchlässig wirkende Haus mit seinen vielen grossen Fenstern und Aussichten betritt, spürt die vergnügte Leichtigkeit, die hier gelebt wird. Es ist der Wohnsitz von Maura Wasescha, die als Maura Gentilini in Florenz geboren wurde. Die Verhältnisse waren sehr einfach: Eltern, Grosseltern, zwei Töchter in einer Dreizimmerwohnung. Vor 31 Jahren zog die 19-Jährige in die Schweiz.

Heute ist Maura Wasescha in der Welt der Reichen und Reichsten eine gesuchte Frau, ihre Firma eine Topadresse. Sie vermittelt Luxusimmobilien zum Mieten und Kaufen überall dort, wo «man» sich trifft: in St. Moritz und St-Tropez, auf Lipari oder in Portofino, insgesamt 220 Objekte, die meisten im Engadin. High End und Happy End: Das nennt man wohl eine Tellerwäscherinnenlegende par excellence. Ihr eigenes Haus hat sie eingerichtet, noch bevor der erste Stein stand.

Frau Wasescha, sind Sie Hellseherin?

Nein, nein, ich bin ein Augensch. Ich habe einfach ein wahnsinnig gutes Vorstellungsvermögen für Räume. Ich sehe einem Haus schon im Rohbau genau an, wie es werden wird.

Und was sahen Sie hier?

Das Haus sollte weit und offen sein. Die Lage und die Sonne bestimmen dieses Haus, vom Morgen bis am Abend. Ich wollte einen grossen Wohn-Ess-Raum haben, mit einer offenen Küche und einem Tisch, an dem alle zusammenkommen. Als Materialien wollte ich ausschliesslich Holz, Glas, Stein. Basta.

Keine pflegeleichte Angelegenheit. Ein Schieferboden in der Küche, das ist heikel...

... ach, das ist eine Einstellungssache. Wir haben auch in den Bädern Schieferböden, sogenannten Mustang-Schiefer aus Südamerika. Materialien sind da, um benützt zu werden.

Geschlafen wird unten?

Dort sind vier Schlafzimmer und drei Bäder. Die Schlafzimmer sind nicht sehr gross. Wozu auch? Schlafzimmer sind zum Schlafen da.

Möbel von Le Corbusier, Marcel Breuer, der berühmte Hill-House-Stuhl von Mackintosh und in orangefarbenem Leder der Getsuen-Liliensessel von Masanori Umeda stehen im grossen Wohn-Ess-Raum, daneben der drei Meter lange Nussbaumtisch: eine Spezialanfertigung. Auf der Terrasse und im japanisch inspirierten Garten Skulpturen der Schweizer Künstlerin Christina Wendt und des Italieners Gianfranco Meggiato. Leicht könnte der Eindruck eines Designmuseums entstehen, wäre da nicht die ungezwungene Gastgeberin und ihr ebenso lockerer Umgang mit Design und Kunst. Hier wird gelebt. Und Maura Wasescha wirbelt charmant und vergnügt durch



Maura Wasescha, 50, Skulpturen von Christina Wendt: «Lage und Sonne bestimmen dieses Haus, vom Morgen bis am Abend»



Sprachbegabte Unternehmerin, vierfache Mutter

Was heisst eigentlich heute «daheim sein»? Dem geht unsere Serie nach. Interessante Zeitgenossen erzählen, wo sie sich niedergelassen haben – und ob sie dort zu Hause sind.

Weil ihre Cousine krank war, kam Maura Wasescha mit 19 Jahren in die Schweiz. Sie arbeitete im Bahnhofbuffet, machte Hauswartungen. Sie lernte Bruno Franzen kennen, Besitzer von Interhome, einem der bekanntesten Ferienwohnungsvermittler. Er förderte die Italienerin mit den hervorragenden Sprachkennt-

nissen. 2002 machte sich Wasescha selbstständig, heute hat sie Büros in Bern, St. Moritz und Zürich. Die 220 Luxusobjekte werden von der fünfzigjährigen Chefin persönlich betreut. Die vierfache Mutter lebt in Bremgarten BE mit ihrem zweiten Mann und den beiden Söhnen. www.maurawasescha.com

den Raum, lacht, gestikuliert, erzählt. Die kleine Nana von Niki de St-Phalle hat ein Füsschen verloren, das ihr ganz offensichtlich wieder angeklebt wurde.

Hat Sie das nicht geärgert?

Sehen Sie, es gibt Situationen, die man ändern kann, und solche, die man nicht ändern kann. Ärgern hilft nicht weiter.

Haben Sie das Haus entworfen?

Nein, da hatte ich Unterstützung von unserem Freund und Architekten Erwin Kämpfer aus Worb. Aber ich vermittelte Immobilien, das ist mein Job, also sollte ich von der Sache schon etwas verstehen.

Das ist jetzt etwas tiefgestapelt, nicht wahr? Sie vermitteln einiges mehr.

Wer in eines meiner Objekte kommt, gemietet oder gekauft, soll sich von Anfang an wohlfühlen. Das Motto meines Unternehmens heisst: Maximum wellbeing. Natürlich geht es nicht ausschliesslich um Vermitteln oder Kaufen, sondern um das ganze Package, mit Blumen zur Begrüssung, mit Personal, mit Autos, mit dem, was gewünscht wird. Wohnen ohne Wohlfühlen geht nicht. Haus hat mit Haut zu tun.

Ihre Kundschaft ist reich und zum Teil prominent. Namen?

(Lacht herzlich.) Diskretion ist das Geschäft! Dichthalten ist das Kapital. Ich muss mich nicht mit Namedropping positionieren. Wenn ich für einen berühmten Kunden einen Tisch auf meinen Namen reserviere und dann ein Fotograf auftaucht, werde ich dieses Restaurant nie mehr berücksichtigen.

Das heisst, irgendjemand hat geplaudert. Ist das je passiert?

In den 31 Jahren meines Berufslebens ein einziges Mal.

Sie wohnen sehr reduziert im Vergleich zu den neobarocken Inszenierungen gewisser Objekte auf Ihrer Homepage. Gefällt Ihnen das auch?

Es geht nicht um gefallen oder nicht. Man muss das Wertende ablegen. Ich entscheide, ob das Objekt in mein Portfolio passt oder nicht. Das Ambiente muss stimmen, die Philosophie muss stimmen. Die Geschmäcker sind verschieden.

Unübersehbar thront neben der Küche der Rolls-Royce der Aufschnittmaschinen, die rote Berkel mit dem typischen Schwungrad, die einst der Rotterdamer Metzgermeister Van Berkel erfand: Kultobjekt aller Feinschmecker.

Ist das ein Original?

Es ist natürlich keine alte Berkel, die sind sehr gesucht. Unsere hier wird rege benutzt. Wir haben gerne Gäste. Ich bin ein Familiemensch, Grossfamilien finde ich wunderbar. Ich liebe es, wenn viele Leute am Tisch sitzen. Und wenn meine beiden erwachsenen Kinder zurück ins Hotel Mamma kommen. So bleibt man flexibel, glauben Sie mir!

Sie fahren 70 000 Kilometer im Jahr, kennen jedes Ihrer 220 Objekte, momentan ist im Engadin Höchstzeit. Woher kommt Ihre Energie?

(Lacht wieder schallend.) Es ist vielleicht ein Geschenk. Und sonst muss man einfach den Stecker herausziehen.