

# è Speciale Canton Grigioni

Maura Wasescha festeggia 40 anni di successi nell'immobiliare

## “Al cliente si deve offrire solo una lussuosa perfezione”

“A i miei clienti non offro mai meno del massimo”. È il segreto del successo di Maura Wasescha, 40 anni di carriera da festeggiare il prossimo luglio puntando sempre al meglio. Non ha mai accettato compromessi, perché il punto d'arrivo è il Maximum Wellbeing (massimo

benessere). I primi 20 anni trascorsi come dipendente, gli altri 20 in proprio, dalla gavetta al successo in costante evoluzione. L'enormità della sua storia imprenditoriale non risiede tanto nel punto in cui è arrivata, di per sé eccezionale, ma da dove è partita. Prima di lanciarsi nel mondo immobiliare, “facevo la donna delle pulizie”. Non si vergogna a

dirlo e non smette mai di ripeterlo. Perché la cura nei dettagli, l'attenzione al particolare, quella capacità di non dare mai nulla per scontato sono peculiarità difficili da trovare in chi è cresciuto avendo tutto, senza apprezzare il gusto di una conquista alla volta, come il singolo passo di un lungo cammino. “Tutti i passi che ho fatto nella mia



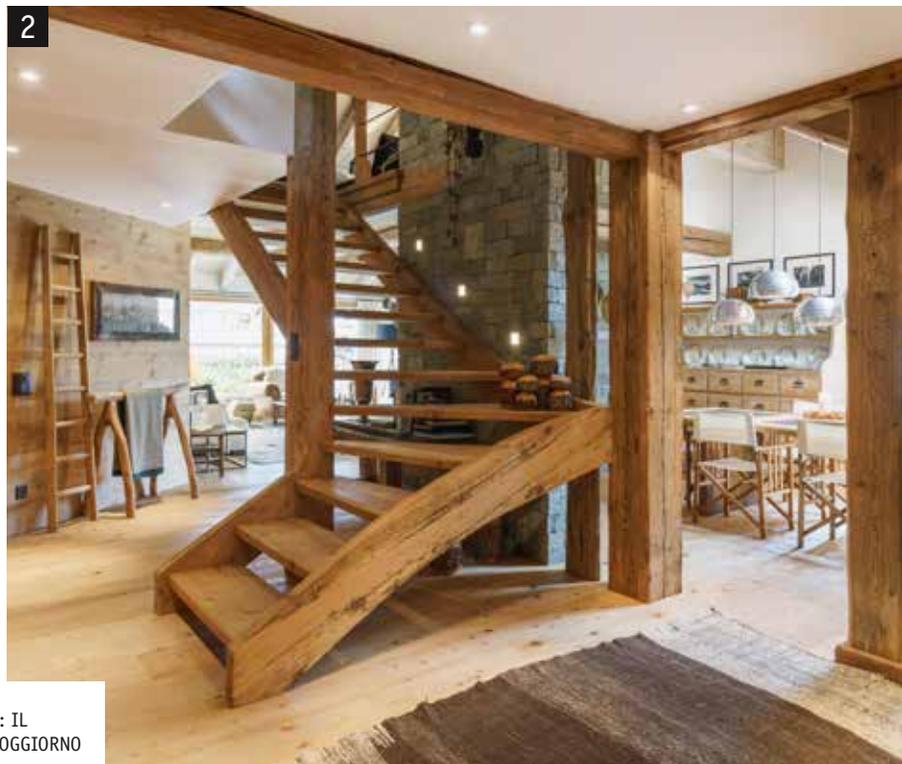
1

vita mi hanno portato qui, ora”, scrive Alberto Garutti - esponente di fama mondiale della Public Art italiana - nella didascalia di una sua celebre installazione milanese dedicata al tema del viaggio. E i passi che ha compiuto Maura Wasescha lungo la carriera le hanno permesso di rendere il suo nome un brand riconosciuto e consolidato. Perché, come ama ripetere, “ho studiato all’università della vita”.

La sua attività è molto di più che quella di un’estate agent a 5 stelle. Vendere o acquistare immobili esclusivi, anche a livelli molto alti, possono farlo (più o meno) tutti. La differenza è il servizio, votato all’eccellenza, l’empatia con il cliente, il clima di reciproca fiducia. Soltanto così si diventa i numeri uno.

Da tempo ormai al suo quartier generale in via dal Bagn 49, all’ingresso del centro storico di St. Moritz, non si rivolgono più soltanto per trovare casa in Engadina, ma nelle località più esclusive di tutta Europa e oltreoceano. Da St. Moritz a Porto Cervo, dalla Costa Azzurra alle Baleari, passando per Pantelleria, Capri, New York, Miami. Quando la incontriamo, per esempio, è appena tornata da Baku. C’è chi cerca una villa in cui trascorrere le vacanze assaporando l’energia che soltanto l’isola di Ibiza riesce a trasmettere; chi l’appartamento sulla Fifth Avenue di Manhattan per il figlio che è andato a studiare in America; c’è persino l’uomo d’affari che, anziché andare in albergo, desidera replicare il calore del focolare domestico in diversi parti del mondo. Persone che hanno il privilegio di sentirsi a casa sia che si trovino a Hong Kong come a Singapore, a Los Angeles come a Shanghai. Persone che hanno una chiave di casa in ogni angolo di mondo. Questo si chiama lusso.

“Il concetto di lusso oggi viene spesso frainteso e malinterpretato”, dice Maura. “Ha un significato molto sottile, non significa certo collezionare cose pacchiane. Innanzitutto



1 PONTRESINA: IL LUMINOSO SOGGIORNO DELLA CASA

2 LA SCALA INTERNA

3 ANTICAMERA E STANZA DA BAGNO



per parlare di lusso devi mangiarlo a colazione, non puoi certo improvvisarti. La parola che mi più gli assomiglia è stile. Ecco, diciamo che dev’esserci innanzitutto stile, altrimenti non è vero lusso. Stile nelle forme, nelle dimensioni, nella posizione, nella qualità dei servizi. Il lusso è di più, è la consapevolezza

del sapere stare bene per fare stare bene le persone”.

Maura Wasescha oggi è portavoce di spicco di questo movimento collettivo votato alla perfezione. Il cliente da lei trova esattamente quello che cerca. Sempre. E questo non si raggiunge soltanto lavorando 14 ore al giorno, mettendoci im-

# è Speciale Canton Grigioni



4

4 CAMERA DA LETTO

5 ANGOLO DEL BAGNO

6 AMPIO SOGGIORNO

7 SALA DA PRANZO



5

pegno e passione. Sono sufficienti per la normalità, non per l'eccellenza. "Ci riesci solo se sei fedele a te stessa", spiega Maura, mostrando un'attitudine alla vita che non puoi celare dietro a una maschera. Servono anni di esperienza, un continuo affinamento, una crescita personale e professionale, anche attraverso discipline che non sembrano avere nulla a che fare con il settore immobiliare. Infatti si diventa una business woman affermata non soltanto attraverso i master di econo-

mia. Anzi, Maura è la dimostrazione che spesso nemmeno servono. Lei ha preferito studiare yoga, partecipare ai corsi di Tony Robbins, è persino diventata un'esperta diplomata di aromaterapia. Cosa c'entra tutto ciò con una casa da acquistare? Chiedetelo ai suoi clienti, rimasti sbalorditi dal risultato ottenuto. Oggi le persone non hanno più tempo e forse nemmeno più voglia di peregrinare cercando una seconda casa visionandone cento. "Io gli chiedo un giorno soltanto, da trascorrere

accanto a loro. Devo capire, entrare nella loro quotidianità. Dopo 40 anni certe cose le cogli al volo, anche soltanto entrando in casa, uno dei tanti specchi, forse il più importante, di chi la abita. Se vuoi conoscere davvero una persona, sì, è proprio necessario farti invitare a casa sua. Non c'è altra soluzione". Da quel momento inizia ufficialmente il mandato di Maura. Non le serve altro, ma non sbaglia mai. La sua regola del 3 è infallibile. "Scelgo tre case, una la comprano".

La Maura Wasescha Ag - società immobiliare dal 1998 - propone, in vendita o in affitto, residenze esclusive che non soltanto 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, semplicemente si realizzano. La sua è una consulenza immobiliare che va ben oltre la compravendita. Ti guida nella ristrutturazione degli interni, nell'arredamento, nell'oggettistica. Ti insegna come gestire la casa, che personale avere e che tipo di relazione instaurare, ti accompagna nella scelta della banca giusta, del notaio giusto, senza mai soluzioni preconfezionate. Sono operazioni con costi inimmaginabili per la gente comune. Ma è proprio per questo che si giustificano costi così alti. Non può essere soltanto il valore del mattone, la posizione, il lato estetico. C'è molto di più.

Per questo motivo, nel 2005 Maura ha compiuto una scelta drastica nella sua carriera, un salto nel buio che si è rivelato la svolta che cercava ancora prima di rendersene conto davvero. Ha contattato decine di suoi clienti e ha detto loro: "Mi spiace, non posso più seguirvi". Il suo portafogli clienti era diventato troppo ampio, aveva capito che se voleva fare il salto di qualità doveva abbandonare l'altissima gamma per



6

concentrarsi soltanto sul Maximum Wellbeing. Parte di quello che aveva creato non rispettava più quello che voleva fare. Se voleva guardare avanti, doveva tagliare il cordone ombelicale con il passato. Anche se è stato doloroso. Alcuni erano clienti storici, i primi ad averle dato fiducia decretando di fatto la sua affermazione.

“Affittavo casa a loro da 20 anni”, dice Maura. Sembrava quasi voltare loro le spalle. “Ricevetti indietro 186 lettere, che ancora conservo. Soltanto uno mi giudicò un’ingrata, gli altri mi scrissero cose bellissime. Quanto ho pianto”.

Maura aveva capito che la quantità non è un’unità di misura contemplata nel lusso, un mercato che non conosce crisi nemmeno quando tutto il resto attorno crolla e sembra potersi portare via anche te.

“L’anno scorso non sono stata capace di concludere nemmeno una trattativa di vendita, mi sono limitata soltanto all’affitto”. Pensate che ciò abbia potuto scalfire il suo sorriso vincente? Nient’affatto. “Lo scenario è cambiato drasticamente con l’inizio dell’anno nuovo, festeggiando le compravendite più costose di tutta la mia carriera”. Perché in



7

40 anni Maura ne ha capite di cose, e tante le ha dovute imparare scontrandosi. Una, però, l’aveva intuuta sin dal principio.

“Il mio lavoro è una ricerca costante, innanzitutto di me stessa”. Forse è per questo che le piace così tanto. Forse è per questo che 40 anni sono volati come fossero 40 secondi. For-

se è per questo che prosegue senza mai voltarsi indietro. Perché c’è ancora tanto da scoprire. E tutto ciò non è nient’altro che meraviglioso.



**MAURA WASESCHA AG  
& MAXIMUM WELLBEING AG**  
ST. MORITZ  
[www.maurawasescha.com](http://www.maurawasescha.com)