

VILLA & CASALI

N° 5
ANNO XXIX
MAGGIO 2018
MENSILE
ITALY ONLY
EURO 4,90

THE FIRST ITALIAN MAGAZINE FOR DECORATION COUNTRY LIVING AND LUXURY REAL ESTATE

LA PRIMA RIVISTA DI ARREDAMENTO COUNTRY LIVING E IMMOBILI DI PRESTIGIO

WITH ENGLISH TEXT

ATMOSFERE *in stile mediterraneo*

A CRETA, ISCHIA, MAIORCA E MARRAKECH

ATMOSPHERE

MEDITERRANEAN
STYLE IN CRETE,
ISCHIA, MALLORCA
AND MARRAKECH

FURNISH

DYNAMIC LIVING
ROOMS AND MODERN
BATHROOMS

INVESTIGATION

WHERE TO BUY
A CASTLE

REPORT

CINQUE TERRE
AND THE BAY OF POETS

FOCUS

RENEWED INTEREST
IN ST. MORITZ

REAL ESTATE
SHOWCASE

Arredare

LIVING
DINAMICI
E BAGNI
MODERNI

Inchiesta

DOVE COMPRARE
UN CASTELLO

Reportage

CINQUE TERRE
E BAI A DEI POETI

Focus

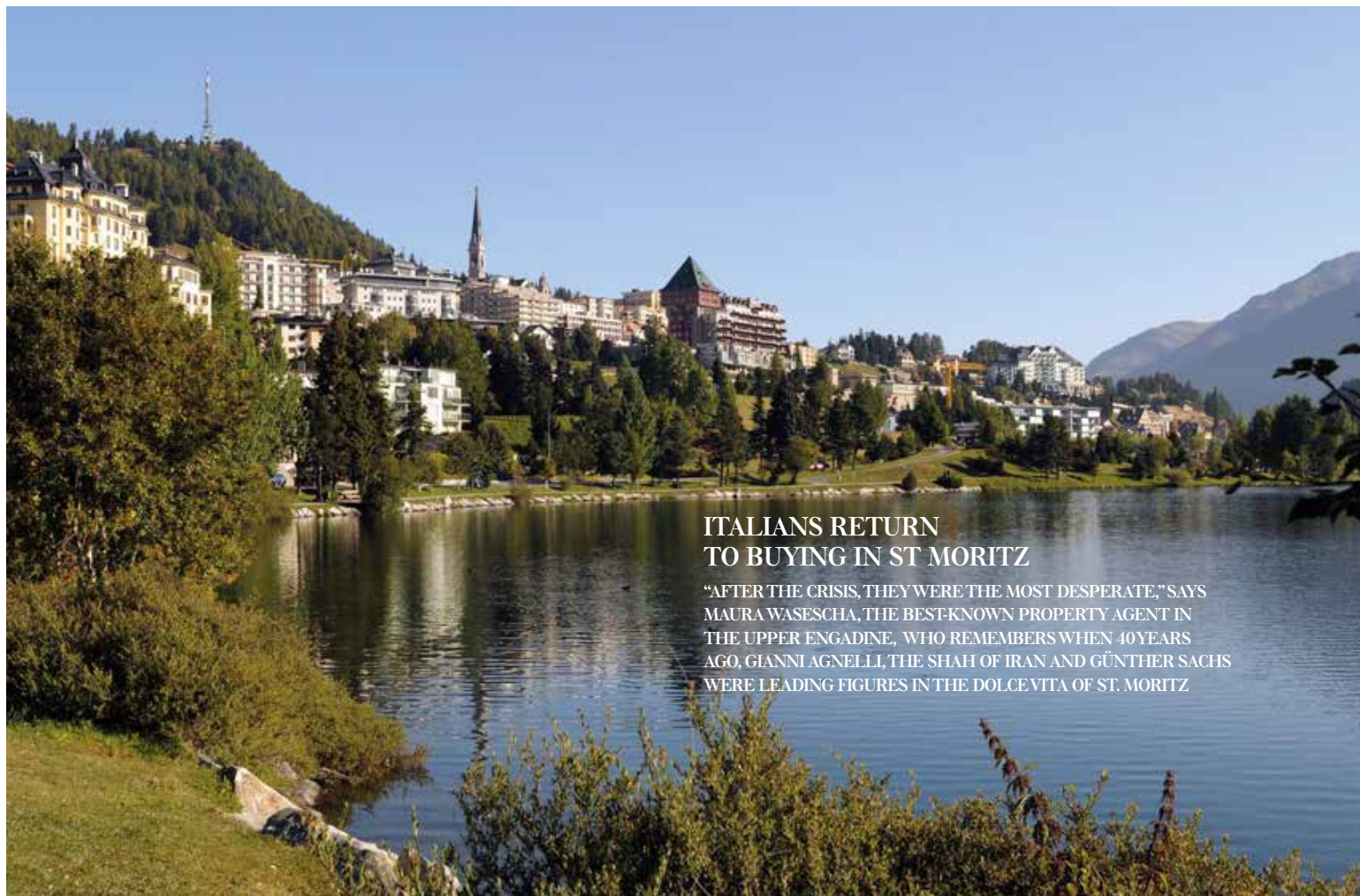
TORNA L'INTERESSE
PER ST. MORITZ

VETRINA
IMMOBILIARE

Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento - Costo D.L. 353/2003 (convertito in Legge 27/02/2004, art. 1, comma 1, lett. a) - L. 22/4/2018



9 771121 847003



ITALIANS RETURN TO BUYING IN ST MORITZ

“AFTER THE CRISIS, THEY WERE THE MOST DESPERATE,” SAYS MAURA WASESCHA, THE BEST-KNOWN PROPERTY AGENT IN THE UPPER ENGADINE, WHO REMEMBERS WHEN 40 YEARS AGO, GIANNI AGNELLI, THE SHAH OF IRAN AND GÜNTHER SACHS WERE LEADING FIGURES IN THE DOLCE VITA OF ST. MORITZ

GLI ITALIANI TORNANO A COMPRARE A ST. MORITZ

“Dopo la crisi erano i più disperati”, dice Maura Wasescha, l’agente immobiliare più conosciuta dell’Alta Engadina, che ricorda quando 40 anni fa Gianni Agnelli, lo scìa di Persia e Günther Sachs erano i matador della dolce vita a St. Moritz

di ENRICO MORELLI

Gestisce un portafoglio immobili di soli 25 oggetti per la vendita e 25 per l’affitto, ma è a capo dell’agenzia immobiliare più conosciuta dell’Alta Engadina. Maura Wasescha, di origine italiana ma svizzera di adozione e internazionale di professione, quest’anno festeggia 40 anni di attività con a fianco il figlio Michael-Angelo di 20 anni, che ha deciso di seguire le orme della madre. “Gli immobili che tratto

sono di lusso e vanno da 7 milioni a 120 milioni”, spiega a *Ville&Casali*, la signora Wasescha. “Seguo i nostri clienti con cura nei rapporti con le banche, i notai, gli avvocati, gli architetti, etc. La mia agenzia è una piccola boutique del lusso”. Tanto piccola non deve essere questa agenzia se può contare su cinque collaboratori in ufficio e tre esterni e se mette in campo un centinaio di persone per i servizi collaterali che

offre, dall’organizzazione di tutti i servizi “sartoriali” a eventi esclusivi o ai progetti di interior design con la ditta “Maximum-Wellbeing”. La signora Wasescha opera da St. Moritz, una meta turistica considerata l’ombelico del mondo per il lusso. Il suo sguardo, pur spaziando su tutta l’Alta Engadina, non perde mai di vista il mercato del Suvretta, un comprensorio di élite alla periferia della celebre località alpina,



QUANTO COSTA IL MATTONI <i>(prezzo in fr.sv. al mq.)</i>	
St. Moritz	25.000 – 40.000
Celerina	14.000 - 18.000
Silvaplana	14.000 - 18.000
Sils	15.000 - 20.000
Zuoz	12.000 - 16.000
Maloia	8.000 - 10.000

MAURA WASESCHA

VIA DEL BAGN, 49
CH - 7500 ST. MORITZ
TEL.0041.818337700
WWW.MAURAWASESCHA.COM
CONSULTING@MAURAWASESCHA.COM

dove è oggi in vendita perfino una nuova villa da 180 milioni di euro di proprietà della famiglia di un imprenditore polacco recentemente scomparso.

“In questo comprensorio”, spiega la signora Wasescha, “ci sono 62 ville, ma i proprietari sono solo 42”. Un numero di ville pari a quelle esistenti nell'esclusiva isola di Mustique, ma con la differenza che lì sono tutti mono proprietari mentre qui la proprietà è più concentrata e spesso c'è qualcuno disposto a vendere. Comprare e vendere una villa di lusso non è la stessa cosa che cedere un appartamento. C'è bisogno di esperienza, discrezione, conoscenze che spesso sono il frutto di una fiducia decennale. Un bagaglio di professionalità che l'agenzia Wasescha può vantare da ben quattro decenni. Alla signora Wasescha *Ville&Casali* ha chiesto come è cambiato il mercato dell'Alta Engadina e soprattutto come si stanno muovendo i numerosi italiani che frequentano la valle.

Com'era il turismo a St Moritz 40 anni fa?

“Il turismo in Alta Engadina è cresciuto in maniera esponenziale. St. Moritz è la prima meta turistica invernale da oltre 150 anni, ma quarant'anni fa in questa valle si vedevano per lo più gli imprenditori o i personaggi più famosi d'Europa, da Gianni Agnelli a Gunter Sachs o allo scia di Persia, che a loro volta hanno attirato giornalisti da tutto il

mondo. Le loro cronache hanno attirato la curiosità dell'alta borghesia europea e internazionale e così a seguire di quella media. Tanto interesse ha permesso di fare passi enormi sia nella costruzione degli chalet sia degli impianti sciistici, che oggi sono all'avanguardia se non avveniristici”.

Dove sono più presenti gli italiani?

“A Celerina, Silvaplana, Pontresina, La Punt, a St. Moritz e al Suvretta”.

Quando è arrivata la crisi economica internazionale in Alta Engadina, come l'hanno presa gli italiani?

“La crisi economica internazionale è scoppiata nel 2008, ma noi l'abbiamo avvertita a partire dal 2011. Si è aperto un baratro, gli italiani in particolare sembravano disperati, mentre ora sono tornati a comprare, soprattutto quelli provenienti dal nord. Negli ultimi due anni in Italia c'è stata una forte ripresa economica e ciò spinge all'ottimismo”.

Come hanno affrontato la crisi gli svizzeri?

“Nel 2012 gli svizzeri hanno fatto un'altra legge per proteggere il territorio da abusi di costruzione, infatti ora possiamo costruire solo case di prima residenza. Questo ha naturalmente contribuito ad accrescere la crisi. Ora dopo anni di mercato immobiliare praticamente fermo, molti comuni hanno liberalizzato l'acquisto degli immobili fino a 200 mq a tutti gli stranieri. Prima ciò era consentito

solo agli europei e solo al 20% della superficie totale costruita”.

Quali sono i prezzi di mercato in Alta Engadina?

“Molti immobili vanno a corpo e quindi è impossibile parlare di prezzo al mq. La crisi non si è esaurita per gli immobili vecchi di 30 o 40 anni, che richiedono interventi di ristrutturazione. Per il nuovo i prezzi oscillano tra una località e l'altra (vedi tabella). A Saint Moritz si va dai 25 a 40 mila fr.sv. al mq, prezzi più bassi a Zuoz che insieme a Sils è uno dei paesini più pittoreschi, e che sta per essere inserito nel patrimonio mondiale dell'UNESCO”.

Da dove provengono i maggiori acquirenti?

“I primi sono i tedeschi, poi ci sono gli italiani, gli inglesi e il resto del mondo. Anche i cinesi comprano e sono degli ottimi clienti. I russi invece preferiscono affittare”.

Lei non opera solo in Svizzera ma anche in altri mercati? Lo fa con dei partners?

“Curiamo direttamente gli interessi dei nostri clienti in qualsiasi altra parte del mondo. È un servizio che offriamo in esclusiva”.

Qual è il segreto del suo successo?

“Con il cliente instauriamo un rapporto umano e cerchiamo di offrirgli un servizio eccellente, a cinque stelle. L'obiettivo è di fornire il Maximum Wellbeing, il massimo benessere. È questo il vero lusso”.