



# IL LUSSO OGGI

Dalla apparentemente lontana St. Moritz dove vive e lavora, Maura Wasescha è internazionalmente conosciuta per la pluriennale esperienza nella gestione di proprietà di lusso abbinata a un servizio esclusivo. Una professione che abbraccia l'intero arco alpino

A cura di Margherita Grotto

**A**lla luce delle recenti modifiche agli stili dell'abitare, che sembrano già essersi radicate nel vivere quotidiano, abbiamo voluto capire se e come sia cambiato quel particolare segmento residenziale che viene definito "luxury living". Italiana, da oltre 40 anni residente nella Svizzera che conta e protagonista di primo piano del mercato immobiliare, chi meglio di Maura Wasescha poteva aiutarci?

***Maura, di cosa si occupa, esattamente, a livello professionale?***

Con la mia azienda familiare (siamo io e due dei miei quattro figli) perseguo tre strade: la vendita di proprietà di lusso comprendente tutti i servizi (contatti con le banche, avvocati, notai, commercialisti,





esperti di tasse), l'affitto di residenze esclusive con servizi personalizzati per ogni cliente, l'interior design. Ho relazioni internazionali, ma non voglio essere una grande agenzia. Prediligo il "servizio boutique" che si differenzia dal "servizio grande magazzino": solo così posso permettermi di rimanere con un cliente ad un appuntamento dalle 9 alle 14, dedicandogli tutta l'attenzione e il tempo di cui ha bisogno.

"IL MAXIMUM WELLBEING  
(MASSIMO BENESSERE, NDR)  
È IL VERO LUSSO"

PAROLA DI MAURA WASESCHA

NELLE FOTO, ALCUNE PROPRIETÀ ESCLUSIVE  
CHE MAURA VENDE O AFFITTA PER VACANZE



*Si evince che lei va oltre un semplice affitto o una semplice vendita di immobili.*

Sì, confeziono un abito su misura per ogni cliente che a me si affida. Non seguo la moda. Amo fare cose innovative, che non si vedono in giro e, di conseguenza, far sì che siano queste a diventare tendenza.

Dal fronte Interior design, ho iniziato ad arredare le case 25 anni fa perseguendo l'obiettivo di massimo benessere. Perché "l'abitare bene" è una sensazione che va creata.

*Qual è il motore che la spinge ad andare avanti e perfezionarsi sempre in ciò che fa?*

La curiosità. Educo l'occhio al bello, all'estetica e faccio domande, tante, ma sempre con rispetto. Poi leggo moltissime riviste del settore e creo connessioni. Il mio lavoro, del resto, mi porta a conoscere artigiani splen-



**MAURA WASESCHA**

NASCE A GROSIO (SO) DA MAMMA VALTELLINESE E PAPÀ TRENINO. ARRIVA IN SVIZZERA ALL'ETÀ DI 19 ANNI, APPENA TERMINATA LA MATURITÀ, PER SOSTITUIRE UN FAMILIARE NEL POSTO DI LAVORO. SOGNA DI DIVENTARE INTERPRETE PARLAMENTARE, MA LA VITA DECIDE DIVERSAMENTE PER LEI. FA LA CAMERIERA, SI SPOSA GIOVANE, DIVENTA MADRE DI DUE BAMBINI CHE CRESCE, POI, DA SOLA. TANTI I COLLOQUI NEGLI ALBERGHI COME CAMERIERA AI PIANI E POCHE I SOLDI PER VIVERE. LA SVOLTA ARRIVA QUANDO INIZIA A PULIRE LE VILLE DI PRIVATI. LÌ ENTRA A CONTATTO CON L'ALTA SOCIETÀ E IMPARA DIVERSE LINGUE (AD OGGI PARLA ITALIANO, TEDESCO, SVIZZERO-TEDESCO, FRANCESE, INGLESE, SPAGNOLO E STA STUDIANDO IL PORTOGHESE). VIENE ASSUNTA IN INTERHOME, AGENZIA IMMOBILIARE DI CASE-VACANZA, IN CUI APPRENDE TUTTO CIÒ CHE HA A CHE FARE CON QUESTO MONDO E IN CUI VIENE MESSA A CAPO DEI CORSI VENDITA. NEL '97 CONOSCE IL SUO ATTUALE MARITO E CONCEPISCE IL TERZO FIGLIO. LASCIA LA INTERHOME E VA A VIVERE A BERNA CON L'IDEA DI AIUTARE IL COMPAGNO IN TIPOGRAFIA, MA I CLIENTI ACQUISITI LA CONTINUANO A CERCARE. TORNA, COSÌ, ALLA RIBALTA CON UN PROGETTO TUTTO SUO: AFFITTARE E VENDERE CASE DI LUSSO IN GIRO PER IL MONDO, CON TUTTI I SERVIZI ANNESSI. NEL 2000, NEL FRATTEMPO, ARRIVA IL QUARTO FIGLIO, MA MAURA NON SMETTE MAI DI LAVORARE PER REALIZZARE I SOGNI PIÙ STRAORDINARI DEI CLIENTI.



didi. Inoltre studio e mi formo sempre: ho seguito un corso di specializzazione del colore a Parigi, approfondito il tema “feng-shui e salute”,...

***Tutto per arrivare a “trattare il lusso”. Ma cosa significa lusso oggi?***

Sicuramente non è ostentazione, come accade in certi paesi, dove lo sfarzo rasenta il kitsch. Il lusso è eleganza, armonia. I colori sono soft e tenui alternati ad accenti artistici dati dalle opere d'arte appese al muro, da un tappeto fatto a mano, da un'illuminazione di design. Le forme sono chiare e lineari e trasmettono un senso di serenità.

***Cosa chiede ora il mercato del lusso?***

In questo preciso momento è elevata la

richiesta di case singole e non appartamenti. Il Covid ha dato una scrollata in questa direzione. È tornata in auge la casa intesa come rifugio e questo è diventato il vero lusso: una dimora con un proprio giardino, possibilmente una piscina, da vivere in totale sicurezza.

***“Maximum wellbeing”, dicevamo. Ovvero massimo benessere. Cosa significa e come si ottiene?***

Per arrivare al massimo benessere è necessario, anzitutto, ascoltare il cliente. Bisogna fare le giuste domande: con esse si ha già la base da cui partire per costruire qualcosa che piace. Il massimo benessere si ottiene, poi, attraverso una bilanciatura di forme, colori, tagli di spazi per arrivare a far sentire bene

chi entra in casa. Bisogna creare un effetto di coccola e di ricarica. In un mondo frenetico, come il nostro, devo capire i desideri del cliente per fargli guadagnare del tempo, il tempo per godersi il lusso.

***Il lusso in Italia. Il lusso in Svizzera. In cosa si differenzia, se c'è una differenza?***

Il lusso è italiano, lo dico con orgoglio. Il Made in Italy è riconosciuto a livello mondiale. Abbiamo i migliori artigiani, artisti e creatori al mondo. L'Italia ha la storia della lavorazione dei materiali: le mani del bisnonno sono diventate quelle del nonno, del padre, del figlio... si tramandano da generazioni. La Svizzera importa molto prodotto italiano, quindi l'eleganza italiana sposa la Svizzera.