

Das reichste Dorf der Welt

Hinter den Kulissen von St. Moritz

Peer Teuwsen
Lois Hechenblaikner



Echtzeit

Die Immobilienkönigin

In St. Moritz geben viele viel Geld aus, aber nur einige wenige verdienen auch wirklich Geld, diese dafür richtig. Es sind die Baufirmen, deren Preise seit der Pandemie um über 30 Prozent gestiegen sind. Hier schwingt Markus Testa obenauf, der ein Imperium rund um das Immobile aufgebaut hat, inklusive Anwälte und Notare, die im Kanton Graubünden beide Funktionen in Personalunion bekleiden dürfen. Kein Wunder, findet der jährliche Kongress der Steuerberater aus Deutschland, Österreich und der Schweiz im Hotel Kulm statt. Die Immobilienhändler streichen bei kleineren Objekten, also Wohnungen um bis zu zehn Millionen Franken (Häuser gibt es hier nicht zu diesem tiefen Preis), bis zu 3 Prozent des Verkaufspreises ein. Was diese Beträge übersteigt, wird mit 0,5 Prozent des Verkaufspreises berechnet. Davon lässt sich bei den üblichen Preisen von zwischen 40 und 80 Millionen Franken für eine anständige Immobilie prächtig leben.

Und welche Überraschung, in dieser Branche regiert in St. Moritz eine Frau, eine Italienerin, die aus einfachsten Verhältnissen kommt, der Vater Tunnelbauer, die Mutter Schneiderin. Kein Geld, nirgends. Als ich Maura Wasescha besuche in ihrem Büro, einem Glaspalast an der «Via dal Bagn», der mit den Insignien des Reichtums befüllt ist, Räucherstäbchen, Kaminvorleger aus edlem Fell, fernöstliche Elefantenfiguren, Duftkerzen, güldenes Geschirr, sagt sie: «Ich hatte immer Hunger.» Der Klingelton auf ihrem Handy ist der Einpeitscher *Eye of The Tiger*, Titelmelodie des Boxerfilms *Rocky III* von und mit Sylvester Stallone.

Maura Wasescha ist heute 67 Jahre alt, also eigentlich pensioniert. Aber ein Rückzug ist natürlich undenkbar für eine Frau, die in der schlimmsten Zeit ihres Lebens vor der Metzgertheke des coop stand, realisierte, dass sie sich keinen

Schinken leisten kann, und zu weinen anfang. Damals, allein-erziehend, gerade geschieden von ihrem ersten Mann, einem Rangiermeister und Alkoholiker, der im Rauschzustand ihr und den beiden gemeinsamen Kindern gegenüber ein Verhalten zeigte, das sie in Angst versetzte und ihr gesamtes Vertrauen ins Leben nachhaltig erschütterte, damals habe sie sich geschworen: «Ich werde nie mehr zu wenig Geld haben, um mir und meinen Kindern ein anständiges Essen leisten zu können.» Noch heute könne sie keine Cervelats sehen, weil es sie an die Zeit erinnere, als dies das einzige Fleisch war, das für die Ihren erschwinglich war.

Sie hat im Bahnhofbuffet von St. Moritz gearbeitet, abends in den Villen weiter oben am Berg geputzt. Maura Waseschas 18-Stunden-Arbeitstag begann um drei Uhr morgens, unterbrochen von den Essenszeiten mit den Kindern. Waren diese im Bett, ging es weiter. Bis ihr Bruno Franzen, der Besitzer der Immobilien-Vermietungsfirma INTERHOME, beeindruckt von ihrem Willen, zu reüssieren, eine Chance gab – zum Lehrlingslohn von 450 Franken pro Monat. Sie zögerte, bedeutete dies doch noch weniger Geld, als sie mit Kellnern und Putzen verdiente. Franzen, der das Duzen in die Schweizer Wirtschaftswelt eingeführt hat, sagte: «Maura, dieser Zug kommt nur einmal im Leben bei dir vorbei.» Sie rief ihren Vater an, der riet ihr zu – und also bestieg sie den Schnellzug zum Wohlstand, selbstverständlich, sonst könnte man diese Geschichte nicht schreiben.

Sie war in den Jahren bei Bruno Franzen immer die Mitarbeiterin mit dem zweithöchsten Umsatz in der INTERHOME-Welt, die Nummer 1 war in den USA, und sie konnte man, wegen ihres viel grösseren Portfolios, nicht schlagen. Dabei halfen ihr die fünf Sprachen, die sie spricht. Aber auch dafür musste sie kämpfen, etwa mit einem Hungerstreik in Bormio, wo sie die Hotelfachschule absolvierte. Mit anderen

forderte sie ultimativ, dass man in Bormio auch eine Matur ablegen konnte: «Wenn ich etwas will, werde ich zum menschlichen Panzer.» Es folgte eine Zeit als Kellnerin im Schwarzwald, 450 Mark Lohn, 1000 Mark Trinkgeld pro Monat. «Sonnenschein» war ihr Übername.

Ja, es war nur eine Frage der Zeit, bis Maura Wasescha selbst ins Immobilienbusiness einstieg und ihre eigene Chefin wurde. Heute verkauft sie in St. Moritz, im Engadin und auf der ganzen Welt Luxusimmobilien. Zudem vermietet sie immer etwa 20 Objekte für die Eigentümer, mit einem sogenannten Concierge-Service rund um die Uhr. Bald spielte Geld bei den Waseschas keine Rolle mehr.

Als vor neun Jahren Michael, einer der beiden Söhne aus der zweiten Ehe Waseschas, seine Mutter aus Vancouver, wo er erstmals Zeit allein verbrachte, anrief und fragte, ob er in der Firma mittun dürfte, hängte sie ihm das Telefon auf. «Ich wollte ihn beschützen. Ich dachte nicht, dass er das aushalten kann, diesen Druck, diese Anpassung gegenüber dem Kunden, das Dienen rund um die Uhr. Kurz, ich hatte Angst um sein Leben.» Bloss, wie sollte der Sohn auch um die Gefahren des Berufes wissen, den er als den seinen auserkoren hatte? Zuhause hatte die Mutter grundsätzlich nichts von der Arbeit erzählt, die sie so sehr in Anspruch nahm. Das Einfamilienhaus in Bern, der grosse Garten, die zwei Autos, die zwei Wochen Ferien auf den Malediven pro Jahr, das alles schien dem Sohn selbstverständlich. Nur die grossen Augen der Mitschüler, sie irritierten ihn. Aber er dachte nicht darüber nach.

Nun, der Sohn, als angehender Elektroinstallateur eigentlich auf dem Weg zu einem Beruf mit goldenem Boden, rief wieder an aus Kanada. Seine Mutter hatte unterdessen mit ihrem Mann geredet, der ihr gesagt hatte: «Gib dem Bub doch eine Chance.» Und so bekam er sie. Am ersten Tag in

der Firma hörte er: «Im Büro bin ich nicht mehr deine Mutter, sondern deine Chefin. Und im Übrigen sitzen wir hier auf einer Goldmine, jetzt musst du aber auch schürfen.»

Und der Bub, «er macht sich», wie seine Mutter sagt. Der Preis aber ist hoch. Dazu erzählt Michael Wasescha eine Geschichte. Es war an Silvester vor drei Jahren, da rief ein Kunde auf seinem Handy an, dem Telefon, das er nie ausschaltet, auf dem er immer erreichbar ist: «Das gehört zum 24/7-Service.» Es sei zwar schön und alles perfekt im Haus, das sie gemietet hätten, sagte der Kunde. Nun sei aber Silvester und er wolle mit seinen Kindern Karten spielen. Ein Kartenspiel sei aber im Haus, das sonst mit allem ausgestattet sei, schlicht und einfach nicht auffindbar. Ob es vielleicht möglich wäre, ihm ein solches zu besorgen, jetzt?

Michael Wasescha, umringt von Freunden, die mit ihm das neue Jahr einläuten wollten, sagte: «Of course.» Und er begann zu telefonieren in alle Hotels, wo er alle Concierges kennt. Die aber waren kurz vor Mitternacht mit anderem beschäftigt, als irgendwo ein Kartenspiel aufzutreiben. Dann fiel Wasescha ein, dass er zu Hause noch ein Spiel hat. Also verabschiedete er sich, um dem Kunden das Set zu bringen. Seine Freunde schauten ihn entgeistert an. «Die tragen halt dieses Gen des Dienstleisters nicht in sich.» Die Mutter nickt zur Geschichte des Sohnes, um dann lächelnd anzufügen: «Aber du verlierst dich selbst, wenn du dich unterwerfen lässt. Und heute halten wir zusammen – stärker als je zuvor.»

Nicht mal in der Familie Wasescha ist dieses Dienstleister-Gen überall vorhanden. So versucht Matteo, der Bruder von Michael, nach einer Lehre als Immobilienverkäufer derzeit sein Glück als Schauspieler in Los Angeles. Eine kleine Rolle in einem Film mit Dustin Hoffmann konnte er bis jetzt ergattern. Ansonsten kellnert er, gibt den Chauffeur und absolviert ein Casting nach dem andern. «Wenn's mit Matteos

Traum nicht klappt, dann machen wir hier die Firma zusammen», sagt Michael.

Ansonsten hat die Mama schon für klare Verhältnisse gesorgt. Im Erbvertrag ist festgehalten, dass Michael die Firma kauft und seine Geschwister (da sind noch Michaela und Massimo aus der ersten Ehe) auszahlt. Einen Businessplan dafür über mehrere Jahre gibt es auch schon.

Zum Abschied sagt Maura Wasescha, bevor sie einem noch einen Regenschirm auf den Weg gibt, am Himmel zeigen sich ein paar Wolken: «Man kann sicherlich sagen, dass der Wohlstand vielen hier oben den Kopf verdreht hat.» Man kann sicherlich auch sagen, dass Maura Wasescha selbst nicht dazu gehört. Diese starke Frau, die nie den Boden unter den Füßen verloren hat, wohl vor allem, weil sie von ganz unten kommt, diese Frau weiss aus dieser Verwirrtheit der anderen Kapital zu schlagen.