



IL SOGNO AMERICANO ***in Svizzera***

Lara Morandotti

Dalla Valtellina a St. Moritz, dai primi lavori come cameriera e addetta alle pulizie al diventare imprenditrice di successo nel real estate alto di gamma. La storia di Maura Wasescha Gentilini è un racconto di determinazione, intuito e relazioni costruite nel tempo. Oggi la sua azienda Maura Wasescha Gentilini accompagna una clientela internazionale ben oltre la scelta di una proprietà, entrando nella definizione di un vero progetto di vita, tra immobiliare, interior design, concierge e lifestyle.



BUILD

Maura Wasescha Gentilini aveva diciannove anni quando arrivò in Svizzera, subito dopo la maturità, per sostituire temporaneamente una cugina sul lavoro. Nata a Firenze e cresciuta in Valtellina, proveniva da una famiglia modesta che le aveva insegnato presto il valore dell'impegno e del sacrificio. «Sono arrivata con una grande voglia di costruire, imparare e trovare il mio posto nel mondo. Non avevo certezze, ma possedevo una capacità che mi accompagna ancora oggi: osservare le persone, comprenderne i desideri ed entrare in sintonia con loro». Il primo impiego fu come cameriera, seguito dal lavoro nelle pulizie e proprio quella partenza dal basso le permise di conoscere da vicino le case, le persone e i loro bisogni. «Ho capito fin dall'inizio che il real estate non riguarda soltanto gli immobili, ma le vite che si svolgeranno all'interno di quelle case, i sogni delle famiglie, le aspettative, i sacrifici e anche le paure legate a una decisione così importante».

Una reputazione costruita nel tempo

A St. Moritz ha costruito il proprio percorso passo dopo passo, in un mercato internazionale, sofisticato e altamente selettivo. «Qui nulla viene regalato. Non basta conoscere il valore al metro quadrato di una proprietà: bisogna conoscere il territorio, comprenderne la storia, le regole, le relazioni e la sensibilità». Dopo quindici anni da dipendente, durante i quali è diventata direttrice e ha formato professionisti della vendita in diverse sedi europee e negli Stati Uniti, ha avvertito l'esigenza di dare una forma autonoma al proprio metodo. Non voleva creare una semplice agenzia immobiliare, ma un'impresa capace di rappresentare pienamente la sua filosofia. «Volevo un'azienda fondata sulla fiducia, sulla discrezione, sulla conoscenza profonda del mercato e su un'assistenza estremamente personale. Ho scelto il principio del "less is more": poche proprietà, selezionate con attenzione, da seguire in modo realmente sartoriale». È nata così Maura Wasescha AG (utilizzando il cognome del marito) non soltanto come società, ma come espressione di un modo di intendere il lavoro e le relazioni. Al centro c'è il concetto di "Maximum Wellbeing", sintesi di un approccio che supera la compravendita per includere tutto ciò che rende una casa autenticamente vivibile. Questa visione è sostenuta anche da una formazione che va oltre il settore immobiliare. Maura Wasescha Gentilini ha infatti conseguito un diploma in Feng Shui e approfondito a Parigi la psicologia delle forme e del colore. «Ho continuato a studiare perché il mondo immobiliare non è semplicemente comprare e vendere», sottolinea. L'armonia, il riordino e l'organizzazione degli ambienti diventano così parte integrante del



«Non basta conoscere il valore al metro quadrato di una proprietà: bisogna conoscere il territorio, comprenderne la storia, le regole, le relazioni e la sensibilità»

benessere quotidiano: non semplici dettagli estetici, ma strumenti per rendere la casa più equilibrata, funzionale e coerente con la personalità e le abitudini di chi la vive.

Il vero lusso è avere tempo

Nel corso degli anni l'imprenditrice ha incontrato famiglie, personalità internazionali e clienti abituati ai più alti standard di servizio. Da queste esperienze ha maturato una convinzione precisa: «Non cercavano soltanto una bella proprietà, ma un luogo in cui sentirsi bene, protetti e finalmente liberi da ogni preoccupazione».

Per Maura Wasescha Gentilini il lusso non coincide con l'ostentazione, ma è avere tempo, arrivare nella propria casa e trovare tutto perfettamente organizzato. **Ascolto, empatia e discrezione diventano quindi strumenti professionali che permettono sia di selezionare l'immobile giusto,** ma anche di coordinare architetti, artigiani e professionisti, seguire una ristrutturazione, organizzare i servizi e costruire un'assistenza concierge intorno alle abitudini del cliente e della sua famiglia. «Il risultato più bello è quando una persona entra in una proprietà e non vede soltanto muri e tetto, ma riconosce immediatamente il luogo in cui desidera vivere».

Durante la nostra intervista, l'imprenditrice sottolinea che nel real estate di alta gamma le operazioni più importanti raramente possono essere raccontate. La riservatezza è parte sostanziale del servizio e della reputazione costruita in quasi mezzo secolo di attività.

«Le esperienze che considero più rappresentative non sono necessariamente quelle dal valore economico più elevato, ma le trattative lunghe e complesse, concluse lontano dai riflettori grazie a pazienza, diplomazia e capacità di coordinamento. Oggi l'azienda segue operazioni che coinvolgono decine di professionisti tra avvocati, notai, consulenti finanziari e tecnici». Il riconoscimento più importante, però, resta la continuità, un rapporto che attraversa le generazioni e testimonia una fiducia difficile da ottenere attraverso una semplice strategia di comunicazione.

Un intero progetto di vita

Il futuro passa proprio dalla continuità generazionale. Il figlio Michael, entrato in azienda a diciannove anni, è destinato a raccogliere progressivamente il

«Per Maura Wasescha Gentilini il lusso non coincide con l'ostentazione, ma è avere tempo, arrivare nella propria casa e trovare tutto perfettamente organizzato»

testimone. «Il nostro obiettivo è continuare a essere l'azienda che offre il servizio più personalizzato, affidabile e completo possibile. Credo nella crescita della qualità, della conoscenza e della capacità di accompagnare i clienti in ogni fase della loro esperienza». Accanto al real estate si rafforzano l'interior design, le ristrutturazioni, la progettazione e le esperienze customizzate. A queste attività si aggiunge Casamaura, collezione nata dal desiderio dei clienti di trovare oggetti e tessuti coerenti con l'identità delle loro abitazioni. I decori si ispirano anche ai segni e ai motivi tradizionali dell'Engadina, territorio che rimane il cuore dell'azienda. **«Una casa non è un elemento isolato, ma parte di un ecosistema che comprende il benessere, il tempo libero, la famiglia e il rapporto con il territorio.** Il cliente deve poterci affidare non soltanto la ricerca o la vendita di una proprietà, ma un intero progetto di vita».

Dopo quasi cinquant'anni, l'energia è ancora quella degli inizi. «Continuo a svegliarmi ogni mattina con nuovi progetti. Per me non è un lavoro, è una passione che coltivo ogni giorno. Il lusso può cambiare forma, ma la fiducia, la qualità e l'attenzione autentica verso le persone non passeranno mai di moda».

maurawasescha.com

