

# ARTE DI VIVERE



**OMAR ARENA E DEBORAH SCHETTER** PRESENTANO LE ATTIVITÀ DI UN GRUPPO ARTICOLATO IN VARIE UNITÀ OPERATIVE CHE REALIZZA INTERVENTI A 360° NEL SETTORE IMMOBILIARE TICINESE.

DI **DONATELLA RÉVAY**



**L**a casa rappresenta uno spazio fisico ricco di significati simbolici ed emozionali, che per molti aspetti è il riflesso della nostra psiche, del nostro mondo interno e del nostro modo di rapportarci agli altri. Casa è soprat-

tutto quel luogo di benessere dove si ritorna dopo una lunga giornata, dove ci si sente sicuri, bene con le proprie cose, comodi e rilassati.

Presente da oltre dodici anni con un ampio portafoglio di proprietà già costruite, SETA, che comprende SETA Real Estate, SETA Architecture, SETA Project Management e SETA Mood, è la nuova struttura costituita a Lugano con un assetto societario i cui protagonisti sono specialisti nei vari campi di appartenenza, capaci di offrire un servizio a tutto tondo, per dare al cliente una visione finale il più completa possibile.

«Core business di SETA è l'immobiliare, oggi integrato con gli altri tre pilastri, strutture che dialogano tra loro creando una sinergia costruttiva, una musica ben accordata dove ognuno svolge il proprio ruolo», afferma Omar Arena che assieme alla sorella Deborah Schetter si fa portavoce della società.

Continua Omar: «Siamo visionari, profondi conoscitori del territorio e delle sue peculiarità. Siamo architetti e interior designers. Lavoriamo fianco a fianco per tradurre il sogno di una casa in uno spazio da vivere. Non progettiamo solo oggetti architettonici, progettiamo momenti di vita, con una ricerca quasi maniacale della qualità di vita. Una filosofia che si declina sulla base della proprietà stessa, sia essa una villa, un palazzo, o un oggetto amministrativo o commerciale. Per ogni tipo di oggetto viene fatta costantemente, in maniera mirata, una ricerca completamente diversa, per dare un significato al benessere e alla qualità di vita».

Interviene Deborah Schetter che, dopo esperienze di finanza in ambito borsistico prima sulla piazza finanziaria luganese e poi in quella londinese, da dodici anni si è affiancata con entusiasmo al fratello: «Dall'inizio degli anni 2000, dal momento in cui abbia-

mo cominciato a fare operazioni immobiliari ad oggi, c'è stata una grandissima evoluzione. Il mercato, che è largamente cambiato non solo per le nuove tecnologie, richiede un approccio innovativo che tenga conto anche del gap generazionale. Un mercato cambiato sotto diversi aspetti, a partire da come si acquisiscono i fondi, dal tipo di progetto che deve essere realizzato, dalla scelta dei partner, ma anche nella gestione e armonizzazione delle varie parti e di come pilotare e sovrintendere la promozione della parte commerciale. Siamo orientati ad un futuro prossimo, con un focus preciso incentrato su come vorremmo vivere, oggi e in futuro, di cosa ci sarà bisogno, quali rifiniture e quale tecnologia sarà necessario includere nella costruzione, con una visione orientata sempre al fare bene, fare meglio se possibile, e l'obiettivo del più alto grado di benessere per chi vivrà gli spazi che progettiamo e costruiamo».

Si parte dalla scelta del terreno, cercando di valorizzarne il più possibile peculiarità e punti di forza. Viene creato un business model adatto a quello che si vuole raggiungere in termini di contenuti e soprattutto a come si intende realizzarli nel rispetto dei criteri prefissati. Ci adeguiamo a dei processi di lavoro mirati all'oggetto con lo scopo di identificare la soluzione migliore. Entrano così in scena gli architetti che con Omar discutono del progetto in modo da tenere conto dello stile di vita che i futuri proprietari desiderano, o delle caratteristiche che chi costruisce ha previsto per i futuri abitanti o inquilini. «La mia visione di lusso», continua Omar «va oltre la scelta dei materiali pregiati per concentrarsi sul modo in cui vengono vissuti gli spazi ed è per questo motivo che, qualsiasi sia il contesto, mettiamo una così grande attenzione e cura nel progetto. La villa po-



sizionata in una location di prestigio ha ovviamente delle esigenze diverse dal piccolo appartamento, ma chi ci abita può essere ugualmente felice se ha tutto quello che desidera ed è funzionale ai propri bisogni».

Quello che Arena cerca di spiegare è che il primo obiettivo del Gruppo SETA è l'ottimizzazione del risultato, con principi che sono esattamente l'opposto del pensare comune. Un'attenzione che si riflette anche sulla scelta dei partner, sempre selezionati in maniera molto severa, in modo da mettere in tranquillità il loro modo di lavorare e di conseguenza il cliente finale. Tutto il Gruppo lavora con il più alto grado di professionalità e serietà e con un profondo rispetto in chi investe in questo bene primario.

Tutti sogniamo la nostra casa e nei nostri sogni ci sono delle caratteristiche che solo noi conosciamo. Il Gruppo si adopera quindi perché il sogno

diventi realtà, mettendosi a fianco del cliente per avvicinarsi il più possibile ai suoi desideri, alla sua psicologia, alle sue esigenze, cercando di trovare le soluzioni che più si adattano. 

**SETA**  
Via Zurigo 35  
CH-6900 Lugano  
www.seta.ch

## L'ASSETTO DEL GRUPPO SETA

**Seta Real Estate**, fondamentale per la ricerca, l'ideazione e la ricerca dei contenuti e lo sviluppo delle operazioni immobiliari, nonché il controllo e la gestione della parte legale e finanziaria, e la relazione con il cliente finale

**Seta Architecture**, per lo sviluppo del progetto architettonico costruito attorno ad un serie di contenuti definiti, sulla base delle peculiarità dell'immobile riguardo la location e il lifestyle.

**Seta Project Management**, che si occupa della gestione di tutto il processo di costruzione e del cantiere, compresa la relazione con i vari artigiani.

**Seta Mood**, per la progettazione degli interni e la ricerca di pezzi di arredo e pezzi d'arte. Una ricerca che spazia dal moderno al vintage più ricercato, applicato ad ogni aspetto della casa e che considera sia la parte esterna che gli interni.