



## Non vendiamo solo AUDIO VIDEO

Due vetrine dietro Porta Ticinese, nel mezzo della Milano dei Navigli. È Home Project, una realtà fondata cinque anni fa da Simone Gnoli, nome storico dell'Hi-Fi milanese, che racconta ad AF la sua nuova avventura

di Roberta Scotto

### CHI È SIMONE GNOLI

Milanese, 39 anni, lavora nel campo dell'audio/video da quando di anni ne aveva 19. Per lui la passione è scattata nel negozio del padre, lo storico Gnoli di Corso Italia, con le prime installazioni di Hi-Fi. Oggi realizza impianti Home Theatre e multiroom sempre più complessi e articolati.

### HOME PROJECT IN SINTESI

**Titolare:** Mara Trovato  
**Ragione sociale:** Home Project di Mara Trovato  
**Location:** Milano, via Lagrange 3  
**Spazio espositivo:** 60 mq  
**Contatti:** Tel. 02 58110005  
www.hproject.it - info@hproject.it  
**Marchi trattati:** Adeo Screen, Audica, B&W, Creston Prodigy, Denon, Definitive Technology, Elan, Epson, Fatman, Focal, Geneva, Indiana Line, InFocus, Jamo, JVC, Kef, Logitech, Mitsubishi, Nad, Nuvo Excel, Onkyo, Panasonic, Pioneer, Pro-ject, ProAudio, Russound, Pronto Philips, PSB, Rotel, SunFire, Roth, Samsung, Sonance, Sony, Speakercraft, Spectral, Tangent, Tivoli Audio.

Due vetrine in zona Navigli a Milano per la sede di Home Project e, come spesso accade nel settore dell'alta fedeltà, dietro c'è molto di più di quello che si vede: esperienza, studio e capacità che vanno oltre il prodotto puro e semplice, c'è la cura, l'attenzione al cliente che sono completamente diversi. E c'è tanta, tanta passione. **Come nasce Home Project e la passione per l'audio/video?**

Mio nonno nel '48 aveva aperto Gnoli, un negozio di elettrodomestici in Corso Italia. Mio padre iniziò a trattare sempre di più TV e Hi-Fi e a 19 anni ho iniziato anch'io a collaborare: installavo i primi videoregistratori e montavo i primi impianti Hi-Fi a casa dei clienti. La passione è immancabilmente sbocciata di conseguenza, così ho iniziato a studiare e realizzare impianti sempre più importanti. Ai tempi con il video c'era poco da sbizzarrirsi perché di fatto c'erano solo i vecchi CRT; poi è arrivata la videoproiezione, che è ancora oggi la mia passione

principale, e tutte le nuove tecnologie LCD e plasma. Cinque anni fa abbiamo chiuso il negozio storico Gnoli e, insieme a mia moglie Mara, ho fondato Home Project.

### Sul sito Internet spiccano le foto delle installazioni già realizzate.

Ho voluto cimentarmi in qualcosa di differente, infatti l'attività principale non è la mera vendita degli apparecchi audio e video, ma la progettazione e l'installazione di sistemi evoluti, Home Cinema e multiroom anche integrati nei sistemi domestici. Ciò che mi piace è il creare, sfidarmi, vedere fino a che punto posso arrivare, trovare soluzioni diverse a impianti diversi sempre più complessi e articolati, senza cadere nei pacchetti standard. Dai clienti e dagli architetti mi faccio sempre fornire le piantine per studiare la disposizione dei locali, poi voglio andare in cantiere, vedere e sistemare. Alla fine dei lavori e dell'installazione, quando l'impianto è perfettamente funzionante e suona e il



■ **TANTI PROGETTI** Sopra, il negozio un po' ufficio un po' salotto ospita TV, proiettori Epson e Mitsubishi, e diversi impianti completi pronti per le dimostrazioni. A lato, giradischi Project. In basso, una delle realizzazioni di Home Project con schermo a scomparsa sopra un caminetto.

cliente è felice, in quel momento provo la mia più grande soddisfazione. **In termini di prodotto, cosa le piace di più proporre?**

La videoproiezione: l'effetto cinema è intrigante, si ha una bella immagine Full HD, la resa cromatica e l'effetto profondità sono molto interessanti. Piuttosto che un 55 pollici suggerisco, se hanno posto o se hanno già in previsione dei lavori in casa, di prendersi un TV di dimensioni più contenute per guardare il telegiornale e un VPR per godersi i film o le partite di calcio: oggi bastano 1.500 euro e due metri e mezzo di distanza per avvicinarsi a un mondo tutt'altro che intoccabile.

### Come sceglie i prodotti e quali sono i suoi abbinamenti preferiti?

Le scelte sono sia in base alla qualità sia in base ad affidabilità e servizio post-vendita. Come elettronica, il mio cavallo di battaglia è Denon: è il marchio con cui ho più affinità, noto e affidabile, e mi dà la possibilità di proporre un amplificatore da primo prezzo come prodotti avanzati e particolari; oppure le Sunfire, e sono molto belli anche i loro subwoofer, per chi vuole qualcosa di piccolo, compatto, esteticamente poco invasivo e che suoni nello stesso tempo molto bene, danno molte soddisfazioni a chi ama i bassi più caldi. Restando in tema diffusori, B&W che copre un po' tutte le fasce, poi i Kef, i Definitive Technology, con casse dalle linee gradevoli in tema con gli arredamenti attuali, altrimenti diffusori motorizzati da incasso della Speakercraft,

fino ad arrivare ai Sonance per esigenze più ricercate. Per quanto riguarda gli abbinamenti, pur seguendo i gusti dei clienti amo proporre abbinamenti inconsueti, non necessariamente nei "canoni", per evitare impianti-clone uguali in tutte le case.

### Ritiene di aver raggiunto un buon equilibrio o ha altri progetti per il futuro di Home Project?

Progetti ce ne sono sempre: adesso ho tanti articoli minori che voglio eliminare per andare sempre più verso prodotti di nicchia, particolari, dalla docking per l'iPod più inconsueta all'amplificatore della Project con casse piccoline. Cose sfiziose, originali e di nicchia, e inizierò con l'arrivo dell'autunno.

