

I migliori rivenditori: Domus Audia

GAMMADELTA



L'intento è quello di ricreare all'interno delle tre stanze un tepore e un sapore, dove l'audiofilo possa ritrovarsi "quasi" a casa propria

Vincenzo Alberti
Domus Audia - Palermo

Vincenzo Alberti è il titolare di Domus Audia di Palermo, un negozio dall'impostazione particolare che vuole essere prima di tutto un punto di incontro e di ritrovo per gli appassionati, i quali devono sentirsi tra quelle mura, quasi a casa propria. L'obiettivo principale del titolare (il più appassionato degli appassionati) è quello di ricreare, all'interno della sua boutique, sale di ascolto che siano il più vicino possibile all'ambiente dove l'appassionato godrà dell'impianto, in modo da offrirgli la possibilità di scegliere un insieme vicino ai suoi gusti e che suoni all'interno del negozio, così come suonerà tra le pareti domestiche. Una sfida difficile ma intelligente, come molto capace appare il buon Vincenzo, che approda a questa attività dopo ben venticinque anni di militanza dall'altra parte della barricata, tra le fila degli appassionati.

Gammadelta: Come e quando nasce la tua struttura?

Alberti: Ben tre anni fa, nel Dicembre 2002, siamo già al terzo anno! La mia è un'esperienza nuova nel senso che ho vissuto l'alta fedeltà come acquirente, vale a dire dall'altra parte della barricata per oltre venticinque anni.

Vengo da esperienze commerciali completamente diverse, e sono poi entrato in questo mondo con molti anni di passione alle spalle, in particolar modo per la stereofonia e l'alta fedeltà. Ho conosciuto Guido (Baccarelli n.d.r.) tramite i miei viaggi a Milano e ho capito subito di trovarmi di fronte a una persona fondamentalmente molto intelligente, con una disponibilità estrema, e con il pallino del grande manager commerciale.

Abbiamo abbozzato un'ipotesi di fattibilità che prevedeva una sorta di lunga mano di Audiogamma & Audiodelta in Sicilia, sfruttando il particolare momento storico che vedeva Palermo e tutta la Sicilia occidentale sfornita di un negozio specializzato da oltre quindici anni. Al mio negozio ho potuto dare un taglio medio alto e top-class.

Gammadelta: Quindi il negozio ha un taglio ambizioso.

Alberti: Sì, il taglio che gli ho voluto dare è stato della fascia di utenza medio-alta. La struttura nasce all'interno di una casa al piano rialzato, un appartamento di quattro stanze dove ci sono tre sale d'ascolto. All'interno delle tre sale c'è la possibilità di allestire impianti da 700-800 euro fino ai massimi livelli che la stessa Audiogamma consente, quindi 100.000 Euro e più.

L'intento è quello di ricreare all'interno dei tre ambienti un tepore e un sapore, dove l'audiofilo medio possa ritrovarsi "quasi" a casa propria. La domanda a cui rispondiamo è: "se io avessi a casa uno spazio 4mtX4mt o simile, cosa riuscirei ad allestire?". Per cercare di dare una risposta immediata è venuta fuori l'idea di allestire il negozio come se fosse un appartamento, così da mettere a proprio agio le persone che vengono a trovarci, e nello stesso tempo ricreare quel sapore casalingo che ognuno di noi ha tra le proprie pareti. All'interno delle stanze ci sono mediamente montati due o tre impianti sempre ben funzionati, e c'è la possibilità di chiudere le porte e ascoltare tre soluzioni contemporaneamente.

Gammadelta: Sia alta fedeltà due canali che Home Theater?

Alberti: Alta Fedeltà innanzitutto, e quindi stereofonia, ma non disdegno di trattare anche l'Home Theater, ovvero InFocus, Barco e tutto ciò che normalmente significa audio/video e quindi Denon, Rotel, Copland, Primare, Classé.

Gammadelta: Qual è l'approccio che usate con i clienti?

Alberti: La gestione del negozio è strutturata attorno al servizio a tutto tondo, un centro di assistenza e un servizio di consulenza prima,

durante e dopo l'acquisto, e quindi un clima dove l'appassionato che spende i propri soldi abbia la possibilità di sbagliare il meno possibile. Un'ipotesi di fattibilità prima, per individuare quali possano essere le esigenze del cliente tenendo conto del budget, della grandezza e disposizione dell'ambiente, e un sopralluogo poi. Dopo di ciò, si comincia a delineare un'ipotesi di fattibilità da parte mia che prevede l'allestimento in negozio di più impianti che rispondano in modo diverso (soprattutto dal punto di vista timbrico) alle esigenze del cliente; uno, due, tre sedute d'ascolto, e poi si comincia ad abbozzare quale soluzione e quindi quali componenti inserire. L'ultima fase prevede una prova generale a casa dell'appassionato; se tutto va bene e risponde alle esigenze, si procede con l'installazione e la messa a punto con la piena soddisfazione della clientela.

Gammadelta: Che ne pensi del ritorno al vinile?

Alberti: Il vinile è una grandissima realtà, basti pensare che da due anni e mezzo a questa parte ho venduto tre volte di più giradischi che lettori CD, e questo la dice lunga. Marchi come Project e VPI continuano ad andare per la maggiore perché c'è un grande



ritorno al vinile grazie a molte etichette americane importate principalmente da Sound&Music. Il vinile sta letteralmente spopolando, tant'è che non sempre l'importatore è in grado di fare fronte alle richieste dei negozi.

Gammadelta: Tu sei un appassionato, quali sono le elettroniche e i diffusori che sono rimasti di più nel tuo cuore?

Alberti: Da venticinque anni a questa parte a casa mia ho cambiato diverse elettroniche, nel mio cuore rimane la valvola da un punto di vista di sonorità, ma mi rendo conto, e adesso l'ho toccato con mano, che elettroniche quali Jeff Rowland che uniscono, timbricamente parlando, le qualità dello stato solido con l'aspetto magico e ambrato della valvola, sono un'alternativa per chi realmente non vuole stare dietro a un impianto valvolare con pro e contro che ciò comporta.

Gammadelta: Forse questa considerazione si riferisce maggiormente a un amplificatore finale, visto che un preamplificatore è toccato in maniera molto minore da questo problema.

Alberti: Sì, questo è vero, tant'è che spesso è interessante abbinare amplificatori a valvole e finali a stato solido. Indubbiamente all'interno di Jeff Rowland e Jadis si possono allestire combinazioni vincenti, e poi le Bowers & Wilkins sono dei diffusori che ti consentono di assortire realmente impianti dalla classe piccola, fino al top assoluto.

Gammadelta: Cosa ne pensi della nuova serie 800D? Il tweeter in diamante e tutte le altre innovazioni sono realmente un passo in avanti?

Alberti: Da un mese e mezzo ho le 803D, che faccio suonare sia con il Sinergy II o il Concerto che con i Model 501 e 302 come finali (Jeff Rowland n.d.r.), ma anche con l'integrato Classé abbinato al lettore di CD sempre della Classé (CAP-2100/CDP-100 n.d.r.): indipendentemente dai due impianti, la 803D attuale non ti fa rimpiangere più di tanto la vecchia 802.

Gammadelta: Effettivamente le 803D sono un diffusore rivoluzionario, anche per il particolare posizionamento sul mercato.

Alberti: Sono molto corrette, neutre, in B&W sono riusciti a lavorare ulteriormente nella gamma media e alta, imprimendo non soltanto una maggiore pulizia, ma un senso di coinvolgimento timbrico anche laddove il precedente diffusore (la 802 Nautilus n.d.r.) aveva bisogno di correzioni esterne. La 803D è invece naturalmente portata a una musicalità estrema.

Gammadelta: Come cerchi di mediare le esigenze del cliente con la tua esperienza?

Alberti: Normalmente i clienti che entrano nel mio negozio sono clienti navigati, per cui hanno già una loro esperienza fatta sui diffusori e le elettroniche che nell'arco degli anni hanno calcolato il loro impianto. All'interno della mia struttura, poter





allestire più impianti timbricamente diversi tra loro e corredati da un'acustica ben curata, dà al cliente la possibilità di confrontare il suono di casa propria con quello del negozio, e consente di dimostrare che i nuovi prodotti sono in grado di apportare un effettivo miglioramento rispetto a ciò che il cliente già possiede.

Gammadelta: Riguardo soprattutto al suono delle elettroniche moderne, c'è chi dice che sono stati fatti dei passi indietro piuttosto che dei passi avanti, tu che ne pensi?

Alberti: Io dico che buoni prodotti costruiti quindici o vent'anni fa, continuano a dire la loro anche oggi, anche se è pur vero che nelle elettroniche così come nei diffusori sono stati fatti dei passi avanti dal punto di vista tecnico. Indubbiamente, poi, ci sono stati dei produttori che hanno spinto più sul marketing, realizzando dei prodotti che incontravano di più i gusti della nuova utenza, che è fatta di Home Theater, di digitale, di facilità. E' anche vero che alcuni produttori hanno continuato a produrre delle elettroniche aggiornandole secondo le ultime ricerche tecnologiche, ma mantenendo sempre le caratteristiche originali che li hanno portati agli onori della ribalta. Jeff Rowland, Jadis su tutti. Jeff Rowland fa anche degli amplificatori digitali, però, se quello è un digitale, tutto il resto realmente cos'è?

Gammadelta: Sì, senza dubbio i model 501 sono dei finali splendidi. Senza dubbio, ma Jeff Rowland fa anche elettroniche a stato solido

tradizionale, vedi il finale 302, dotato di tutto l'aggiornamento tecnologico possibile, e che riesce a dare il calore e il sapore tipici dei Model 5 o del Model 1

Gammadelta: Il Model 1 è effettivamente un finale che ancora oggi ha un grande valore sonoro

Alberti: Sì è vero, il Model 1 è bellissimo, io l'ho ascoltato spesso e ha un calore assolutamente valvolare.

Gammadelta: Tu tratti il mercato dell'usato?

Alberti: Sì, lo tratto frequentemente e mi capita spesso di trovare molti prodotti che hanno fatto la storia, e che furono additati come i meglio suonanti degli anni '80. Lo Spectral DMA50, il Jeff Rowland Model 1, il Krell DMA50 o lo splendido Classè DR3 che ha un suono a tutt'oggi spettacolare. In negozio ho adesso un Model 5 e un Coherence 1 che nonostante i diciassette-diciotto anni di anzianità, sono molto musicali, ed abbinati con le giuste casse e con i cavi adeguati possono fare la felicità di qualsiasi appassionato che voglia sentire come si deve la musica.

Gammadelta: Tu hai delle sale di dimostrazione anche video?

Alberti: Certo, due delle tre salette sono anche allestite per l'Home Cinema.

Gammadelta: Preferisci la tecnica CRT o DLP?

Alberti: Senza dubbio DLP, e questo soprattutto per la facilità d'uso, sicuramente maggiore, e per la grande qualità che generazione dopo generazione stanno raggiungendo queste macchine. I

proiettori della InFocus, hanno un'eccellente resa dell'immagine, impensabile fino a pochi anni fa. Sull'Home Cinema e sulla stereofonia ho una idea che comunque è verificabile nella mia struttura. Credo, infatti, che l'Home Cinema abbia creato una nuova fascia di utenza. Tali utenti hanno cominciato ad ascoltare e vedere concerti di musica tramite l'home Theater, e solo successivamente si sono resi conto che spesso e volentieri la qualità Home Theater non è pari ad un buon sistema in stereofonia. Questi clienti stanno cominciando ad accostarsi alla stereofonia pura, cercando di far convivere due impianti diversi all'interno della stessa catena. L'Home Theater è un coinvolgimento diverso; ti vedi un bel film o un bel concerto, ma quando te lo sei visto due, tre volte, di solito non te lo rivedi più, mentre un LP o un CD anche dopo 30 o 40 ascolti scopri cose nuove. E' un mondo diverso.

Gammadelta: Che differenza c'è tra un cliente "2 canali" e uno appassionato di Home Cinema?

Alberti: Possono essere diversi, ma può anche essere la stessa persona. Adesso, lo dicevo prima, gli appassionati Home Cinema

stanno cominciando a individuare un aspetto qualitativo, prettamente sonoro e quindi non video, e cominciano a ricercare quel che dà una differenza, si accostano a un lettore DVD di migliore qualità, magari universale, o a elettroniche che pur essendo multicanale, possano comunque gestire in maniera più qualitativa la stereofonia.

Gammadelta: Parliamo di cavi, qual è il tuo atteggiamento?

Alberti: I cavi sono un mondo un po' a parte. Oggi sembra che tutti siano in grado di fare dei cavi. Ne fanno una quantità infinita, e sui cavi ci sono sicuramente dei margini più redditizi rispetto ad altri apparecchi o ad altri prodotti all'interno dell'alta fedeltà, che hanno trovato un assestamento. Sui cavi è una giungla, e chi li produce ne enfatizza talmente tanto la qualità da portarti a credere che il suo è uno tra i migliori cavi che trovi in commercio. Ma da trent'anni, almeno a mio avviso, sono tre o quattro le aziende che continuano a fare solo ed esclusivamente cavi, e che fanno realmente innovazione con grandi laboratori di ricerca e sviluppo, cosa che un piccolo produttore non può assolutamente fare. Audioquest è una di queste poche, che ha saputo offrire da vent'anni a questa parte, dei prodotti sempre innovativi e a volte a prezzi inferiori dei precedenti, e ovviamente meglio suonanti. Lasciamo l'ottimo Vincenzo in uno dei "salotti" della sua show-room. In effetti si respira un'aria molto familiare, paritaria, e quello che traspare è prima di tutto una grande passione e dedizione. I clienti di Domus Audia sono clienti fortunati!

