

A close-up portrait of Daniele Mancini, a middle-aged man with short dark hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

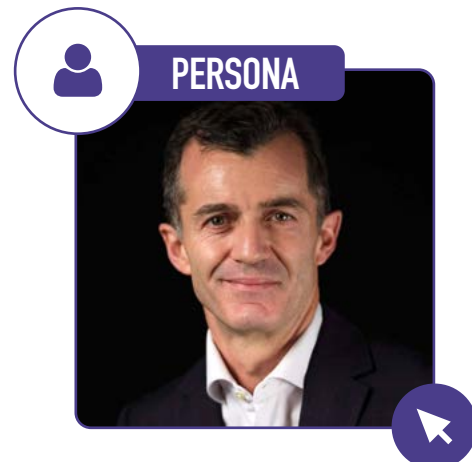
PAROLA D'ORDINE: TRASPARENZA

Daniele Mancini spiega l'app Whuis e l'"indagine di affidabilità"

di Cristina Giua



Di proprietà di Go Next Group, Whuis.com è il primo sito italiano – a cui è collegata l'omonima app - che permette di misurare online l'attendibilità di una persona o un'azienda in modo semplice e veloce. Abbiamo chiesto a **Daniele Mancini**, CEO e Fondatore di **Go Next Group**, di spiegarci questo strumento innovativo e più in generale quali sono gli obiettivi della sua società per il 2021.



DANIELE MANCINI

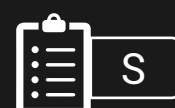


GO NEXT GROUP

DANIELE, A CHE PUNTO È LO SVILUPPO DI WHUIS.COM E CHI SONO I PRINCIPALI FRUITORI DEL VOSTRO STRUMENTO DIGITALE?

È uno strumento già usato da 4.000 agenzie che utilizzano il sistema ogni giorno per una valutazione di controllo dei clienti. È adottato

fondamentalmente dal mondo dell'intermediazione: agenzie immobiliari, agenzie di mediazione creditizia, architetti e geometri. Siamo operativi da quasi due anni: in questo lasso di tempo abbiamo coinvolto tutti i principali gruppi di intermediazione immobiliare italiani. Attraverso il nostro sistema abbiamo controllato 1,5 milioni di clienti, intendendo per clienti tutte le persone fisiche che entrano in



agenzia, oppure chiedono informazioni sugli annunci immobiliari online, visitano l'immobile in vendita.

L'OBIETTIVO DI WHUIS, COME DA TE DICHIARATO, È PORTARE MAGGIOR TRASPARENZA NEL MERCATO IMMOBILIARE: CI SPIEGHI IN CHE MODO?

di database pubblici (Catasto, Camere di Commercio, Tribunali, Conservatorie) facendoli convergere in un unico motore di ricerca, in grado di fornire in pochi secondi quella che noi chiamiamo l'"indagine di affidabilità" su un cliente. Collegata al sito Whuis.com, c'è la app da scaricare che permette di consultare comodamente il database su smartphone.

Sì, il nostro obiettivo è quello di portare trasparenza sul mercato italiano con uno strumento veloce e facile da usare: per questo abbiamo messo insieme una serie



WHUIS

QUALI SONO I PROSSIMI STEP E LE NOVITÀ CHE APPORTERETE QUEST'ANNO AL PORTALE WHUIS.COM?

vista non ci sono dubbi: investiamo molto di più in aggiornamento e innovazione tecnologica che nel marketing. Una funzione che andremo a potenziare nei prossimi mesi è quella che

Per prima cosa, ogni settimana aggiorniamo il sito con nuove funzionalità, grazie a release periodiche. Da questo punto di



permette una maggiore geolocalizzazione dei risultati di ricerca. Stiamo inoltre cercando altri database, da unire a quelli già presenti nel nostro motore di ricerca, in modo da aggiungere all'indagine di affidabilità nuove informazioni.

“ **Stiamo cercando nuovi database da aggiungere a quelli già presenti nel nostro motore di ricerca**

**RESTANDO SUL
TEMA DELLA
DIGITALIZZAZIONE,
VOI AVETE RAPPORTI
CON ENTI E PUBBLICHE
AMMINISTRAZIONI
ITALIANE: LA PANDEMIA
STA ACCELERANDO,
A VOSTRO AVVISO,
L'APPROCCIO AL
DIGITALE?**

Per rispondere, suddividerei quest'analisi in due gruppi: il gap resta certamente ampio tra Italia e i Paesi anglosassoni (vedi Stati Uniti, Gran Bretagna, ma aggiungo anche l'Australia, un mondo immobiliare che conosco bene e che è super

digitalizzato). Nel secondo gruppo inserirei Paesi europei dove c'è ancora molto da fare come Spagna, Francia, Grecia e naturalmente Italia. Rispondendo sul tema dei processi di accelerazione legati alla pandemia, sono sicuro che l'uso di nuovi strumenti, che stanno esplodendo in questo periodo, proseguirà in futuro: non si tornerà più indietro. Detto questo, nel nostro settore resta imprescindibile il tema del reale, ovvero non arriveremo mai all'acquisto di un immobile online, ci sarà





sempre bisogno di visite in loco, in previsione di un acquisto. Altro elemento del processo di digitalizzazione ci arriva dagli agenti immobiliari con cui siamo costantemente in contatto che ci segnalano, in questi ultimi 12 mesi, una maggior attenzione da parte loro a ricerche e analisi sui big data, sugli immobili in vendita e sulla profilazione degli acquirenti: tutti elementi a cui in precedenza dedicavano molto meno tempo.

OLTRE ALLO SVILUPPO DI WHUIS, DI CUI ABBIAMO PARLATO, QUALI SONO I PROSSIMI OBIETTIVI DELLA VOSTRA SOCIETÀ GO NEXT DIGITAL?

L'altro progetto importante a cui stiamo lavorando è un nuovo portale www.cercacasa.it, il portale che fa capo alla Fiaip, di cui abbiamo acquisito

il 50% della piattaforma e che ci prepariamo a rilanciare online completamente rinnovato.

