



**URBIT DATA SMART WHITE
PAPER**

**VERSÃO 0.4.3
Português**

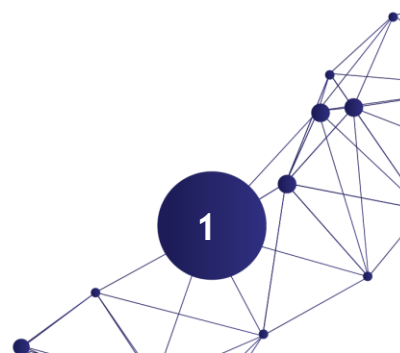


urbital

ATIVOS URBANOS - BIG DATA GLOBAL - TECNOLOGIA BLOCKCHAIN

SMART WHITE PAPER

Versão 0.4.3
Fevereiro 2018





Informações básicas do Smart White Paper da Urbit Data

O objetivo deste White Paper é compartilhar os principais pontos do projeto detalhadamente, de modo a oferecer uma visão completa do mesmo.

Antes de tomar a decisão de fazer parte deste projeto, recomendamos que você leia o White Paper e o White Paper Técnico e entenda todas as informações incluídas nos dois documentos.



Resumo

Os ativos imobiliários mundiais representam quase 60% do valor de todos os ativos globais, incluindo ações, títulos e ouro. O fato de o valor dos imóveis globais exceder em quase um terço o valor total de todas as ações negociadas globalmente e os instrumentos de dívida securitizados, destaca o importante papel que este mercado desempenha nas economias em todo o mundo.

Ao mesmo tempo, esse mercado carece de transparência e eficiência, especialmente se comparado com ações negociadas em bolsa e títulos de dívida. A avaliação de um ativo imobiliário exige profundas informações de mercado que somente seus participantes possuem. Isso cria assimetrias no mercado e leva a ineficiências.

A missão da Urbit Data é criar transparência e eficiência no mercado imobiliário. A partir de hoje, a Urbit Data já possui um produto que oferece avaliação ad-hoc de qualquer objeto imobiliário no mercado espanhol. Desenvolvemos um poderoso mecanismo de coleta de dados que reúne informações de diversas fontes de dados disponíveis publicamente, combinando-as de maneira inteligente para poder calcular o valor de qualquer propriedade imobiliária na Espanha.

Usando uma abordagem aberta baseada no open source e na tecnologia blockchain, queremos criar um ecossistema em que informações abrangentes sobre todas as propriedades imobiliárias possam ser armazenadas, avaliadas e transferidas digitalmente. Todo o mercado imobiliário se beneficiará muito com isso, devido à melhoria na transparência e eficiência.

A Urbit Data é apoiada por uma forte e experiente equipe de especialistas no mercado imobiliário e na tecnologia blockchain. É a nossa visão e desejo de trabalhar por um mercado imobiliário transparente e eficiente, acessível a todos, em qualquer lugar e a qualquer hora.



Conteúdo

Informações básicas do Smart White Paper da Urbit Data	2
Resumo	3
Conteúdo	4
Aviso Legal	5
Objetivo e Visão	6
Análise de Mercado	6
<i>Tamanho do Mercado</i>	6
<i>Problemas do Mercado</i>	8
<i>Soluções do Mercado</i>	9
<i>Soluções da Urbit</i>	10
Análise de Concorrentes	13
<i>Maiores concorrentes</i>	14
Ecosistema Urbit Data	17
<i>Principais participantes do mercado</i>	17
<i>Compra/venda de um propriedade</i>	19
<i>Arrendamento imobiliário</i>	20
<i>Lógica econômica</i>	22
<i>Papéis econômicos</i>	22
Modelo de Negócio	24
Informações da Venda de Tokens	24
<i>Estágios da Venda de Tokens</i>	25
<i>Processo de Compra dos Tokens</i>	25
<i>Distribuição de Tokens</i>	26
<i>Alocação Pós-Vendas de Recursos</i>	26
<i>Compromissno na Posse do Token</i>	26
<i>Informação para os Participantes da Venda do Token</i>	26
Roadmap	28
Núcleo Urbit Data: fundação, equipe e liderança	30
Comunidade Urbit Data: O verdadeiro coração do projeto	31



Aviso Legal

Você está lendo o White Paper da Urbit Data, onde todo o projeto é explicado em termos funcionais. Você encontrará informações adicionais no White Paper Técnico, que explica a tecnologia em detalhes.

Este documento foi desenvolvido pela equipe da Urbit Data e descreve uma tecnologia descentralizada usada para a consulta, gerenciamento e avaliação dos ativos imobiliários através de contratos inteligentes por meio da Tecnologia Blockchain e do Big Data Imobiliário.

Este documento tem apenas propósito informativo. Em nenhuma circunstância pode ser interpretado como uma oferta relacionada à venda de ações ou securities.

Nós fornecemos a descrição da tecnologia de acordo com o nosso conhecimento e nível de desenvolvimento. Esperamos que você ache que vale a pena. No entanto, existem certos compromissos que não podemos cumprir devido a tecnologia que estamos aplicando. Nem a Urbit Data e nem seus distribuidores podem oferecer garantias em relação ao software Big Data Imobiliário, principalmente porque ainda estamos na fase inicial de desenvolvimento. Não nos responsabilizamos pelo conteúdo do software Big Data, suas habilidades funcionais especiais, sua disponibilidade ou conformidade com seus respectivos requisitos.

O usuário que deseja participar do processo de venda da Urbit Data entende, aceita e reconhece que tais tokens não têm valor algum, portanto, eles não possuem nenhuma garantia governamental ou bancária.

Além disso, devido a qualquer imprevisto que possa ocorrer no âmbito dos mercados de criptomoedas; ação regulatória, financeira, comercial ou jurídica que possa ter um impacto significativo nos sistemas de vendas de tokens ou criptomoedas; ou ações ou eventos inesperados sobre os quais a Urbit Data não tem controle (inter alia), o Usuário reconhece que a Urbit Data não deve garantir qualquer lucro, retorno ou aumento no valor de seus tokens.

Qualquer tipo de investimento implica que pode haver risco de capital, seja com sua perda parcial ou total. Na Urbit Data, estamos constantemente trabalhando para oferecer os melhores serviços aos usuários e não nos responsabilizamos por riscos inerentes em investimentos de qualquer tipo. Por favor, note que se você estiver interessado em comprar Tokens da Urbit Data, faça-o sobre o que você pode perder e não aja sob um capricho repentino. Não coloque em risco o dinheiro que você pode precisar em um futuro próximo.

Por fim, este documento, o White Paper Técnico e as informações do website da Urbit Data representam um trabalho em andamento, e espera-se que mudanças significativas sejam necessárias para satisfazer as necessidades operacionais e as demandas futuras do mercado.



Objetivo e Visão

Na Urbit Data, acreditamos que o mercado imobiliário precisa de mais transparência e, portanto, estamos trabalhando duro para construir a maior plataforma de serviços online e gerenciamento de imóveis do mundo. Nossa visão principal é criar um ecossistema que ofereça e gerencie todas as informações que qualquer pessoa, empresa ou instituição precisa ter acesso (avaliações de preço, interesses em vender, comprar ou alugar) e também vinculá-las para oferecer serviços imobiliários transparentes, seguros e de alta qualidade sem intermediários.

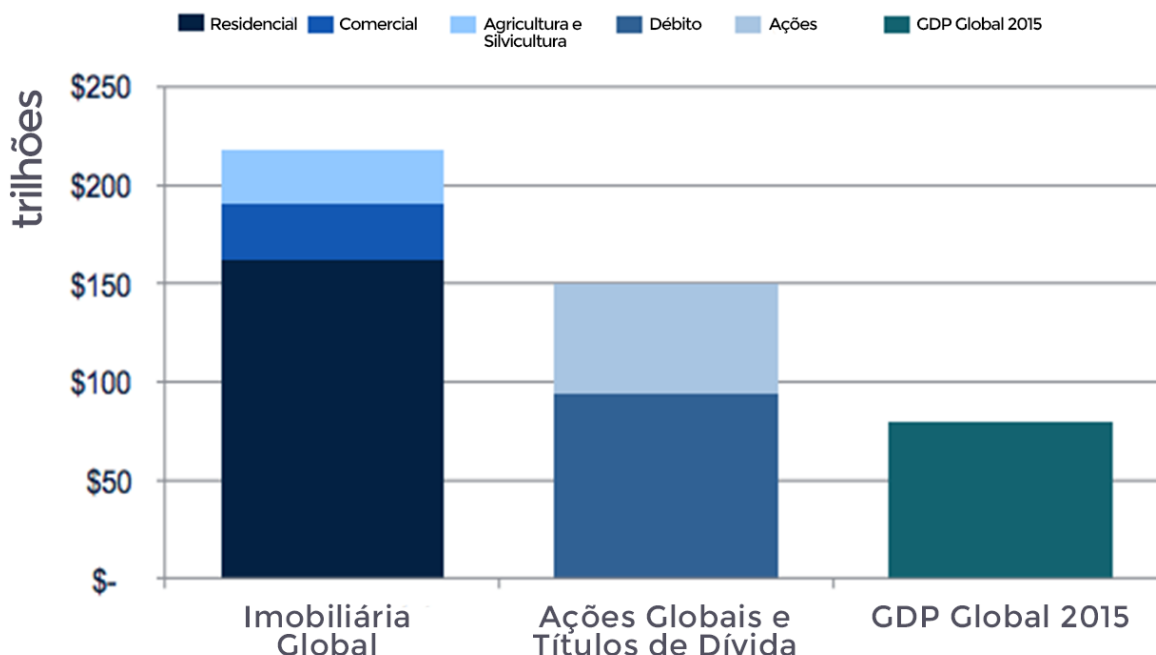


Análise de Mercado

Tamanho do Mercado

O mercado imobiliário supera todas as outras classes de ativos. **Os ativos imobiliários mundiais representam quase 60% do valor de todos os ativos globais**, incluindo ações, títulos e ouro. O fato de o valor dos imóveis globais exceder em quase um terço o valor total de todas as ações negociadas globalmente e instrumentos de dívida securitizados destaca o importante papel que desempenha nas economias em todo o mundo:

Universo imobiliário global em comparação



Fonte: Savills Research, Bank for International Settlements, Dow Jones Total Stock Market Index, Oxford Economics

No relatório “Real Estate Market Size”, feito pela MSCI em junho de 2017, afirma-se que até o final de 2016 o valor calculado dos **portfólios de imóveis em todo o mundo era de US\$ 1,7 trilhão** e o mercado imobiliário global administrado profissionalmente de **US\$ 7,4 trilhões**.

Este relatório indica que este mercado tem um crescimento consistente ano após ano. Por exemplo:

- Estados Unidos, o mercado cresceu US\$168 bilh”os em comparação com 2016.
- África do Sul, o mercado cresceu incríveis 19.
- Japão e Hong Kong, o tamanho do mercado cresceu mais de US\$25 bilhões.
- Taiwan, crescimento de 16%.

Anexo 1: Mudança nos tamanhos do mercado nacional entre 2015 e 2016, em US\$ bilhões

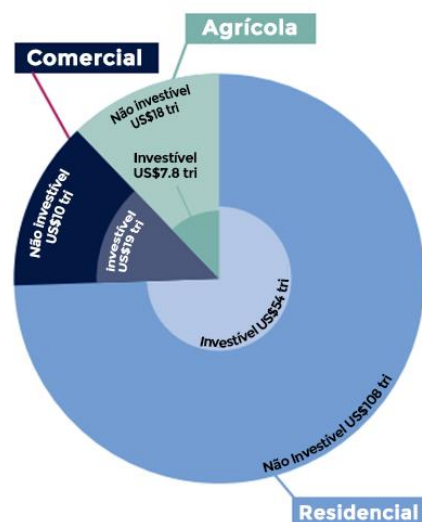
	↓ Tamanho do mercado em 2016	↓ Variação líquida de 2015
Estados Unidos	2,730	168.1
Reino Unido	605	-102.8
Japão	729	66.7
China	416	18.2
Alemanha	396	13.3
França	353	9.2
Hong Kong	311	25.1
Canadá	288	24.8
Austrália	226	10.8
Suíça	213	4.3
Suécia	166	9.0
Cingapura	140	1.4
Holanda	129	4.1
Itália	105	4.7
Espanha	73	4.9
Finlândia	61	2.2
Coréia do Sul	61	2.0
Bélgica	52	1.1
Dinamarca	50	0.4
Noruega	49	5.7
Polônia	38	2.4
África do Sul	39	6.3
Áustria	34	1.6
Taiwan	36	4.9
Irlanda	26	-0.2
Portugal	23	1.1
Malásia	23	2.0
Nova Zelândia	17	0.3
Tailândia	17	0.0
República Tcheca	17	1.9
Indonésia	11	1.1
Hungria	8	-0.1

Fonte: MSCI, KTI (Finlândia)

Mas os números são maiores caso somemos outros ativos imobiliários, como propriedades comerciais, florestas e terras agrícolas. De acordo com o consultor imobiliário internacional [Savills](#): o valor total de todos os imóveis desenvolvidos no mundo chegou a US \$ 217 trilhões.

Valor Mundial

Imobiliária Global	\$217.0
Propriedade Residencial	\$162.0
Dívida Securitizada Pendente	\$94.0
Ações	\$55.0



Estas estatísticas dão uma percepção imediata do imenso potencial e crescimento deste mercado. Esta é uma indústria verdadeiramente massiva.

Problemas do Mercado

Ao mesmo tempo, esse mercado carece de transparência e eficiência, especialmente se comparado com ações negociadas em bolsa e títulos de dívida. As razões para a falta de transparência residem em:

- ⊕ Não há requisitos regulamentares uniformes (em comparação com ações e títulos, por exemplo)
- ⊕ Frequência de negociação muito baixa devido a altos custos de transação (10-20%) e a preços altos.
- ⊕ Ativos não padronizados (cada objeto possui características diferentes).
- ⊕ Processos excessivamente burocráticos

Como os agentes do mercado precisam de transparência, eles estão dispostos a pagar altas taxas (10-20%) para agentes imobiliários ou intermediários.

Além disso, há muitos problemas únicos em diferentes áreas desse mercado. Por exemplo, um excelente relatório da Deloitte afirma que defeitos de título estão presentes em quase todas as transações, fixando esses custos em quase **US\$1 bilhão por ano**.

O mesmo relatório indica: “Em resposta a uma maior demanda por transparência, os avanços tecnológicos e a desintermediação de startups estão gradualmente tornando públicas algumas dessas informações [imobiliárias]. Como resultado, as informações relacionadas à propriedade estão cada vez mais disponíveis em formato digital e em papel. No entanto, uma parte significativa da informação digitalizada é hospedada em diferentes sistemas, o que resulta em uma falta de transparência e eficiência, e uma maior incidência de imprecisões que gera um maior potencial de fraude”.

Um dos maiores problemas é a quantidade de informações imobiliárias, mostradas em muitas plataformas online espalhadas. Essa situação gera falta de agilidade quando as consultas precisam oferecer uma visão global, especialmente em nível internacional. Por exemplo, se você está morando em San Diego (EUA) e está procurando uma propriedade na África do Sul, o processo de pesquisa pode ser complexo devido a vários fatores:

- ⊕ Ignorância de como esse mercado funciona
- ⊕ Dificuldade em avaliar a qualidade da informação encontrada
- ⊕ Incerteza sobre os preços apresentados, moedas utilizadas
- ⊕ Os procedimentos de aluguel, compra ou venda podem ser diferentes do país de origem

Por outro lado, podemos detectar vários problemas relacionados com um mercado que continua a ser gerenciado de forma desatualizada, como:

- ⊗ Serviços de listagem separados resultam em pesquisas ineficientes
- ⊗ Grande volume de processos off-line, utilizando muito papel
- ⊗ Complexidade para lidar com contratos, documentações e similares

Soluções do Mercado

Um ledger público (ou seja, uma blockchain) com informações sobre imóveis melhoraria muito a transparência e a eficiência. Nós vislumbramos essas mudanças e benefícios potenciais no mercado imobiliário após a introdução de uma blockchain. Como mencionado anteriormente, algumas dessas melhorias seriam:

- ⊗ Registro de documentação imobiliária na blockchain.
- ⊗ Melhorar a transparência, velocidade e segurança nas transações, tornando-as mais baratas e eficientes.
- ⊗ Redução do risco para investidores e usuários.
- ⊗ Reunir todos os serviços imobiliários em uma plataforma que permita a verificação de dados de propriedades, melhorando a precisão dos dados, a confiabilidade das transações e transparência do mercado.
- ⊗ Ativação de pagamentos eletrônicos usando criptomoedas.
- ⊗ Criação de um sistema de referência universal para identificar propriedades.

Tudo isso pode ser alcançado usando a tecnologia blockchain combinada com incentivos financeiros.

A Blockchain fornece dados gratuitos, abundantes, transparentes e seguros. Além disso, ela servirá para oferecer processos de registro de documentos mais transparentes e rastreáveis. Por exemplo, muitos governos agora têm registros de terras em documentos em papel, mantidos a portas fechadas em sistemas fechados ao público. Isso pode gerar situações de desfalque e falsificação, já que não há controles e não há regras rígidas de manutenção de registros.

Além disso, por exemplo, o processo de uma compra grande pode envolver a criação e impressão da mesma documentação diversas vezes, gerando um grande número de documentos. A isso são adicionados longos períodos de tempo, perdidos em reuniões com advogados, notários e corretores para rever toda essa documentação. Isso retarda todo o processo, gera congestionamentos burocráticos, cria documentação em excesso e aumenta os custos dos processos imobiliários.

Por outro lado, um dos grandes benefícios da Blockchain imobiliária é a evitação de fraudes, já que a blockchain impede que alguém volte no tempo e faça registros que não existem. Depois que os dados são armazenados na blockchain, não há maneira prática de falsificar, modificar ou excluí-los.

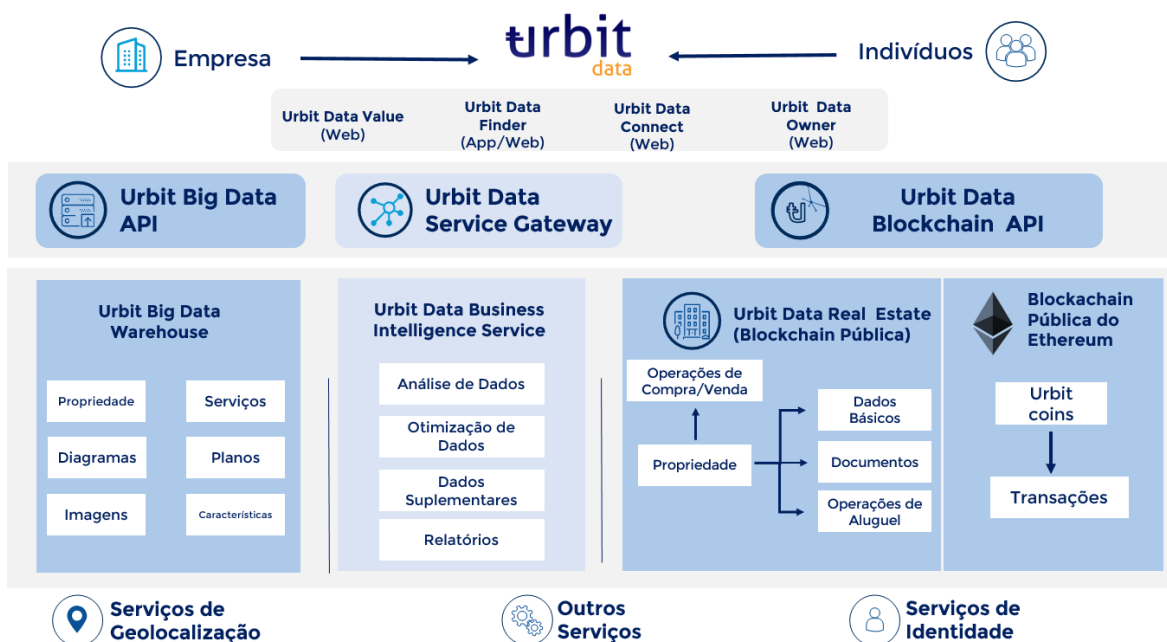
A Blockchain oferece um protocolo universal de código aberto para a compra de propriedade, transferência, registro, custódia, que pode reduzir custos, erradicar fraudes, acelerar transações, internacionalizar todos os mercados e fazer dos bens imóveis um ativo líquido. Além disso, reduz custos e tempo para todos os participantes do mercado porque elimina o intermediário em muitas situações e também reduz as taxas de transação.

As transações internacionais são especialmente atraentes em mercados onde as vendas internacionais são comuns. Executá-las usando criptomoedas significa economizar tempo e eliminar a necessidade de troca de moeda ou transferências entre bancos estrangeiros. As principais melhorias para o mercado imobiliário, graças à introdução da Blockchain, podem ser resumidas:

- 🌐 Aumento da velocidade e confiabilidade nos mecanismos de busca de ativos imobiliários.
- 🌐 Aumento da velocidade e confiabilidade nos mecanismos de busca de ativos imobiliários.
- 🌐 Sistema de pagamento muito mais eficiente.

Soluções da Urbit Data

A Urbit Data oferece uma solução completa de ecossistema que inclui todas as partes que necessitam ser melhoradas e atualizadas no mercado imobiliário. No gráfico abaixo, todos os processos das soluções Urbit Data são exibidos, e serão explicados com mais detalhes na seção Ecossistema da Urbit Data.



Muito além das soluções de mercado existentes, a Urbit Data pode oferecer vantagens que ajudariam a transformar esse setor. As principais delas podem ser resumidas da seguinte forma:

- 🌐 Melhorar o acesso a propriedades internacionais em todo o mundo, tudo na mesma plataforma.

- ⊗ Ao implementar o contrato inteligente da Urbit Data, todas as compras, aluguéis e vendas de propriedades serão facilmente gerenciados de maneira mais transparente e eficiente.
- ⊗ A ferramenta de avaliação de preços da Urbit Data oferece um preço mais real e equitativo através da comparação de várias fontes de dados imobiliários.
- ⊗ Aumento de velocidade, eficiência e confiabilidade usando o software da Urbit Data, evitando a geração desnecessária de documentação.
- ⊗ Redução do tempo de transação, tornando-as mais baratas e seguras.
- ⊗ Os usuários da Urbit Data poderão realizar o download do software Big Data da empresa que alimenta o banco de dados da Urbit Data para as propriedades listadas. Como recompensa, os usuários receberão moedas da Urbit Data.

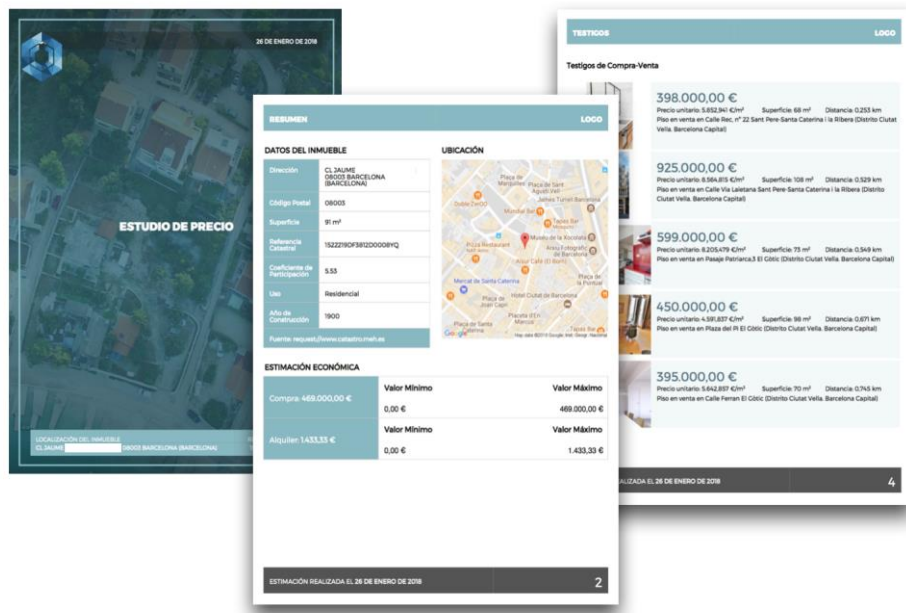
Um dos pontos-chave do projeto é que a equipe por trás da Urbit Data já desenvolveu uma plataforma online que reúne dados imobiliários disponíveis publicamente de vários portais imobiliários, registros públicos e outras fontes. Ao combinar todos eles, é possível obter uma estimativa para objetos semelhantes em sua vizinhança e, desta forma, fornecer transparência em um mercado opaco.



Naquele momento, o usuário pode consultar qualquer propriedade na Espanha e obter as seguintes informações:

- ⊗ Avaliação online de propriedades.
- ⊗ Preços de venda.
- ⊗ Preços de aluguel.
- ⊗ Comparações entre propriedades de uma zona geográfica selecionada.
- ⊗ Histórico de mudança de preços.
- ⊗ Pontos de interesse perto de uma propriedade requisitada.
- ⊗ Informações sobre a metodologia utilizada.

Todas as informações solicitadas aparecem para o usuário em questão de segundos e podem ser baixadas no formato PDF:



A ferramenta de avaliação de preço será disponibilizada publicamente para testes em breve, quando anunciada nos canais da Urbit Data. A versão Beta será entregue ao público assim que sua funcionalidade e os testes finais forem concluídos. Esta ferramenta é apenas o começo. A partir daqui, nossa visão é criar um sistema aberto onde todos os tipos de participantes do mercado podem consultar dados, bem como contribuir com eles. Para conseguir isso, primeiro moveremos o banco de dados para uma blockchain pública.

Um ledger público distribuído fornece confiança e acesso universal a qualquer pessoa de qualquer lugar. Este ledger servirá de base para todas as informações relacionadas a objetos imobiliários em todo o mundo. O tipo de informação armazenada na blockchain pública pode ser, por exemplo:

- ⊗ Informações sobre a propriedade (endereço, tamanho, quartos, código cadastral, localização GPS...)
- ⊗ Proprietário (endereço do proprietário do imóvel)
- ⊗ Avaliações de preço de avaliadores profissionais ou bancos.
- ⊗ Avaliação de locatários.
- ⊗ Transações (aluguel de curta ou longa duração, venda, utilização como garantia...)

Para obter informações mais detalhadas sobre a tecnologia e as soluções da Urbit Data, consulte o Technical Paper. Devido à complexidade dos requisitos regulatórios em relação ao uso juridicamente vinculativo de assinaturas digitais em muitos países (uma área da lei que está passando por rápidas mudanças), o projeto Urbit Data concentrará seus principais esforços no desenvolvimento de tecnologias de avaliação de preço, aluguel, opções de venda e compra, e aproveitar o movimento em direção a transferências de propriedades puramente digitais, uma vez que elas se tornam legalmente aplicáveis em diferentes jurisdições.



Análise de Concorrentes

A Urbit Data baseia seus negócios na estimativa de preço para compra, venda, locação, aluguel de férias e avaliação de imóveis.

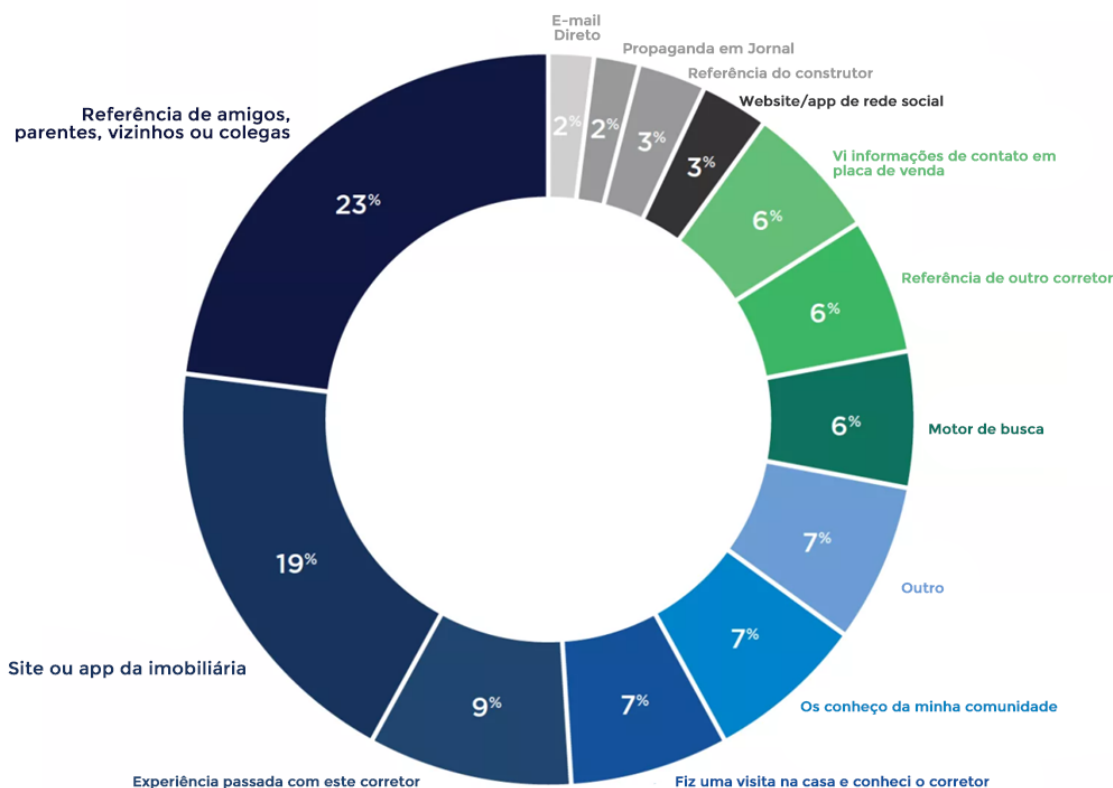
Nos últimos anos, as empresas de tecnologia no mercado de cotações imobiliárias cresceram significativamente. A Suécia (desde 2016) registrou transações imobiliárias através da tecnologia Blockchain fornecida pela Chromaway e com a colaboração de dois bancos suecos: o SBAB e o Landshypotek.

Desde outubro de 2016, o governo indiano vem desenvolvendo um cadastro, apoiado pela blockchain e pela solução Chromaway. Isso é necessário para combater a corrupção, já que de acordo com a CNBC, na Índia, mais de US\$ 700 milhões em subornos são pagos no processo de registro de terras.

Por outro lado, 28% dos compradores de imóveis mais recentes encontraram seus agentes em um site, aplicativo imobiliário, mídia ou mecanismos de pesquisa, em comparação com 33% das referências de clientes anteriores, de acordo com uma nova pesquisa do Grupo Zillow (veja abaixo). As plataformas e aplicativos imobiliários estão crescendo de forma sólida.

B-9: COMO OS COMPRADORES ENCONTRAM SEU CORRETOR

Casas compradas nos últimos 12 meses e que usaram um corretor



Maiores concorrentes

1.- Empresas imobiliárias como a Engel & Volkers, uma imobiliária de alto nível com grande presença internacional. Nos mercados internacionais, a empresa experimentou seu maior crescimento na América do Norte, aumentando-o em mais de 57%. Na Itália, foi um crescimento de 47%, o mesmo que na Áustria, Suíça e Alemanha. Somente na Espanha, essa agência tinha mais de 2.190 operações de compra e venda e gerenciava 2.673 contratos de aluguel.

2.- Empresas de aluguel de férias como a Airbnb. Esta empresa está representada em mais de 34.000 cidades e 190 países, já recebeu mais de 60.000.000 de hóspedes, atualmente comercializa 4.000.000 de locais em 191 países, o que significa que sua oferta supera as 4 melhores redes hoteleiras do mundo, tornando-se a empresa líder do setor. Estima-se que no ano 2020 seja alcançado um faturamento anual de US\$ 10 bilhões (9.102,8 milhões de euros). O crescimento astronômico do Airbnb, de US\$ 0 a US\$ 31 bilhões, beneficia apenas alguns: os fundadores e os capitalistas de risco.

3.- Empresas com preços de avaliação como a Zillow: o valor de mercado do Zillow Group ultrapassou o limite de US \$ 10 bilhões pela primeira em meio a sólidos lucros. A firma sediada em Seattle, encarregada de gerenciar várias listas imobiliárias, incluindo a StreetEasy, faturou US\$ 1 bilhão no ano passado.

Desde 1º de março, suas ações aumentaram 10%. “Eles estão demonstrando que o modelo de negócios pode ser rentável”, disse o consultor de tecnologia imobiliária Mike delPrete.

Notícias recentes indicam as ações da Zillow cotadas a US\$ 57 cada, um total combinado de US\$ 10,5 bilhões.

O Zillow Group, operador dos portais de cotação: Zillow, Trulia, StreetEasy e RealEstate.com, com sede em Seattle, registrou uma renda recorde de US\$ 282,3 milhões no quarto trimestre de 2017 e aumentou sua receita anual em 27%, com US\$ 1,077 bilhão, recorde em 2017. A receita do Grupo Zillow excedeu suas próprias previsões.

4.- Empresas imobiliárias usando a tecnologia Blockchain: Propy, Atlant e Rexmls. Existem 3 projetos semelhantes a Urbit Data, mas com algumas diferenças óbvias que podem ser detectadas analisando esses projetos.

O Propy é focado no registro descentralizado de títulos. Como podemos ler em seu White paper de Propy, o objetivo da empresa é resolver os problemas enfrentados pelas transações imobiliárias internacionais, criando uma loja de propriedades unificada e uma plataforma de transferência de ativos para o setor imobiliário global.

Embora inicialmente seu registro reflita registros oficiais de registros de terras, agora ele está trabalhando com os governos para ajudá-los a adotar o registro Propy como um registro oficial, de modo que a transferência de uma propriedade no registro da Propy constitua a transferência legal da propriedade.

O Propy Registry constitui a transferência legal da propriedade e o registro legal dessa transferência. Ao alavancar o Propy Registry e sua plataforma de contratos inteligentes, atrasos e impedimentos desnecessários inerentes aos sistemas

legados de registros de direitos de propriedade poderiam ser eliminados.

A plataforma Propy busca aprimorar a segurança das transações e, ao mesmo tempo, reduzir as ineficiências por meio do uso inovador de tecnologias móveis, na nuvem e de blockchain, conectando compradores, vendedores, investidores e registros em todo o mundo."

Nossa análise sobre a Propy: eles têm um projeto muito bom, e eles são muito ambiciosos quando dizem "A visão de Propy é que as jurisdições adotarão o Propy Registry como sua ferramenta oficial de registro.

Do nosso ponto de vista e experiência, os enormes desafios legais e as mudanças normativas que devem ser feitas em muitos países, tornam o projeto extremamente complexo para materializá-lo. Sabemos perfeitamente, porque este é um dos pontos que analisamos como opção de mercado no projeto da Urbit Data.

Por outro lado, o whitepaper da Atlant diz: "A plataforma ATLANT procura ajudar a subdividir parcelas individuais de imóveis em tokens e, posteriormente, PTO (Property Token Offering - Oferta Inicial de Tokens de Propriedades) e listá-las nas exchanges, começando na descentralizada ADEX, baseada nos contratos inteligentes da rede do Ethereum. Tal esforço facilitaria a transferência de propriedade, simplificaria a posse fracionária sem restrições mínimas, aliviaria ineficiências fiscais, tornaria simples as transações entre fronteiras e eliminaria despesas substanciais enfrentadas em certas jurisdições devido a intermediários desnecessários.

Tokenizar a propriedade permitirá que os ativos imobiliários sejam identificados exclusivamente por meio de um registro digital que contém informações sobre ocupação, características físicas, status legal, desempenho histórico e posição financeira.

Além disso, a ATLANT atende aos mercados de aluguel imobiliário de curto e longo prazo, reduzindo as taxas, usando resolução descentralizada de conflitos e tornando este mercado realmente P2P ao eliminar vários intermediários e também garantir que as resenhas e listagens sejam honestas, pois elas são armazenadas em uma blockchain imutável.

A Atlant está focada em soluções de tokenização e peer-to-peer de propriedades, excluindo ou descartando outros serviços imobiliários com alta demanda. Eles querem alcançar os 5% das transações imobiliárias globais. Não possuímos informações mais detalhadas sobre seus marcos técnicos no roadmap, a fim de saber exatamente o tempo programado para atingir essa meta.

Por último, podemos ler no whitepaper da Rexmls "A Rex acredita que o setor imobiliário está pronto para ir além dos sistemas tradicionais de armazenamento fechado, onde seu valor é limitado ao interesse da entidade que o controla. A Rex prevê um mundo de informações compartilhadas, em que os indivíduos podem monetizar e perceber o verdadeiro valor de seus dados, e isso não é limitado por barreiras centrais.

Por último, podemos ler no whitepaper da Rexmls "A Rex acredita que o setor imobiliário está pronto para ir além dos sistemas tradicionais de armazenamento fechado, onde seu valor é limitado ao interesse da entidade que o controla. Rex prevê um mundo de informações compartilhadas, em que os indivíduos podem

monetizar e perceber o verdadeiro valor de seus dados, e isso não é limitado por barreiras centrais.”

O projeto Urbit Data é diferente dos outros por vários motivos:

- ⊕ A Urbit Data traz soluções de mix para todos os pontos-chave mencionados acima.
- ⊕ A Urbit Data implementa um software Big Data Global (o usuário pode fazer o download gratuitamente).
- ⊕ Os usuários recebem recompensas usando este software que alimenta o big data da Urbit Data.
- ⊕ A Urbit Data não descarta nenhum serviço que forneça uma solução completa para os clientes.
- ⊕ A Urbit Data implementa o Serviço de Avaliação de Preços (de graça), nenhum dos projetos acima o possui. Uma plataforma semelhante foi comprada pelo BBVA Bank por US\$ 10 milhões.
- ⊕ A Urbit Data iniciou seu lançamento com uma versão Beta ao vivo, em operação para o mercado imobiliário espanhol.

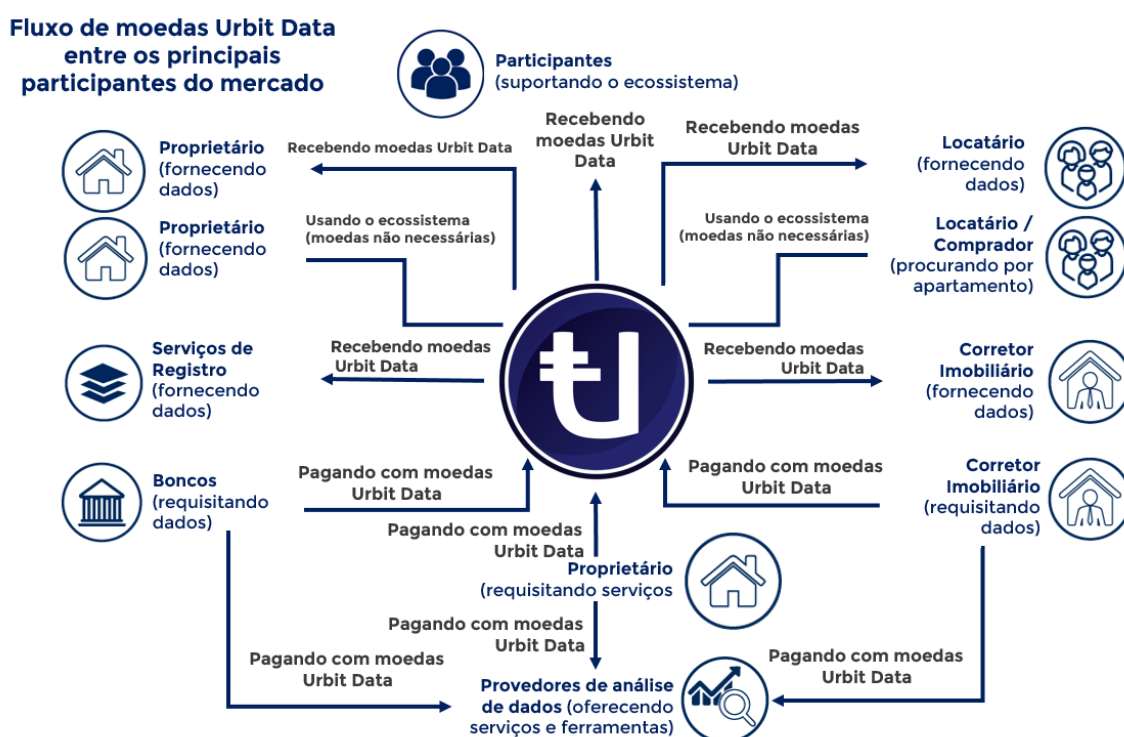


Ecosistema Urbit Data

Como mencionado anteriormente, a Urbit Data já está em operação com uma versão Beta para o mercado imobiliário espanhol, e os resultados são extremamente positivos.

Em um segundo passo, as ferramentas serão desenvolvidas para que cada participante do mercado possa fornecer informações valiosas para o banco de dados da Urbit Data. Em paralelo, um banco de dados de warehouse será colocado em produção para oferecer armazenamento de grandes arquivos de dados (como imagens, vídeos ...). Este banco de dados será conectado à blockchain, mas não fará parte da blockchain principal, devido a grande quantidade de dados.

Como incentivo, será criada uma moeda digital denominada moeda Urbit Data - ou moeda URB - livremente intercambiável entre todos os participantes. Os participantes do mercado receberão recompensas em forma de moedas, caso contribuam para a Blockchain com dados ou serviços. Ou terão de pagar taxas em forma de moedas quando utilizarem o ecossistema, se não contribuírem. Isso garante que todos os participantes tenham um incentivo para usar o ecossistema. O diagrama a seguir ilustra os principais participantes do mercado com o pagamento que recebem ou contribuem.



Principais Participantes do Mercado

Os participantes são a espinha dorsal da blockchain. A blockchain é um banco de dados distribuído, que é executado em muitos servidores em todo o mundo. Qualquer pessoa ao redor do globo é convidada a oferecer capacidade de servidor para executar a blockchain. Esses servidores fornecem o serviço de armazenamento de dados e também outros serviços (como verificação de transações e outros) para o ecossistema. Indivíduos ou organizações que fornecem espaço de servidor e CPU para executar a blockchain serão recompensados com moedas Urbit Data.

Os proprietários fornecem informações sobre sua propriedade enviando documentos do registro ou de outras formas (especialmente digitais) para comprovar sua propriedade. Além disso, eles podem fornecer informações valiosas

sobre seu objeto imobiliário. Como recompensa, eles recebem moedas da Urbit Data com base na quantidade e qualidade dos dados que contribuírem.

Os locatários usam o ecossistema principalmente para encontrar objetos para alugar. Eles podem fazer esses pedidos de graça, ou seja, sem a necessidade de utilizar moedas. Após sua permanência em um objeto, eles podem fornecer sua avaliação do objeto ao ecossistema. Se o fizerem, serão recompensados com as moedas da Urbit Data, dependendo da quantidade e qualidade dos dados que fornecerem.

O Registrador é um banco de dados público e aberto. Divulgar suas informações na blockchain tem vários benefícios: como a blockchain contém também outros tipos de informações sobre objetos imobiliários, será possível cruzar esses dados com outras fontes de dados, agregando valor a eles. Além disso, a blockchain mantém - por design - todas as alterações e todos os dados passados. Assim, ela fornece automaticamente um histórico de um objeto, na verdade, de todos os objetos do setor imobiliário. E, finalmente, como a blockchain é distribuído entre muitos servidores, é muito mais seguro contra falhas do que um servidor exclusivo.

Esses benefícios irão - a longo prazo - convencer muitos registradores a divulgar seus dados públicos com frequência na blockchain. Alternativamente, as organizações privadas também podem fornecer essa tarefa, uma vez que terão um incentivo, pois seriam recompensadas com moedas.

Os provedores de análise de dados analisam os dados na blockchain e criam relatórios valiosos para o mercado (especialmente para bancos e agentes imobiliários). Ou desenvolvem software que pode ser usado para analisar os dados da blockchain. Com o software deles, será possível fazer todos os tipos de análise de mineração de dados e business intelligence. Como compensação, eles cobram uma pequena taxa de uso através das moedas da Urbit Data. Inicialmente, a Urbit Data será uma dessas empresas que oferece várias ferramentas. Uma dessas ferramentas é um serviço de avaliação de preços já existente (consulte o parágrafo anterior). Graças à enorme quantidade de dados disponíveis na blockchain da Urbit Data, prevê-se que muito mais empresas ofereçam serviços ou ferramentas de software. A blockchain terá um serviço de diretório onde essas empresas podem ser listadas e onde todos os participantes do mercado podem procurar por esses provedores e também classificá-los.

Corretores imobiliários contribuem com informações sobre objetos imobiliários para venda ou aluguel. Como os agentes imobiliários conhecem seus objetos muito bem e, ao mesmo tempo, são especialistas em mercado, eles são capazes de descrever cada um deles com muito detalhe. E as informações que fornecem sobre objetos imobiliários são altamente precisas e de alto valor. Eles recebem moedas como recompensa com base na quantidade e na qualidade dos dados que contribuem.

Corretores imobiliários são, no entanto, não apenas contribuidores de dados, mas também muito interessados nos já presentes na blockchain da Urbit Data. Eles podem fazer solicitações ao banco de dados blockchain usando ferramentas de software. Se essas solicitações forem simples e pequenas, elas serão gratuitas. Pedidos maiores ou mais complexos exigem uma aplicação proprietária e uma pequena taxa que deve ser paga usando moedas. Nesse caso, o corretor imobiliário tem de enviar moedas para o ecossistema e, geralmente, também para o provedor externo do aplicativo de análise de dados.

Os bancos estão muito interessados em obter informações sobre o mercado em geral, mas também sobre imóveis específicos, porque precisam valorizá-los. Informações de mercado são cruciais para isso. A blockchain conterá informações valiosas e vários provedores de análise de dados fornecerão serviços ou ferramentas para fazer todo tipo de análise sobre esses dados. Os bancos terão

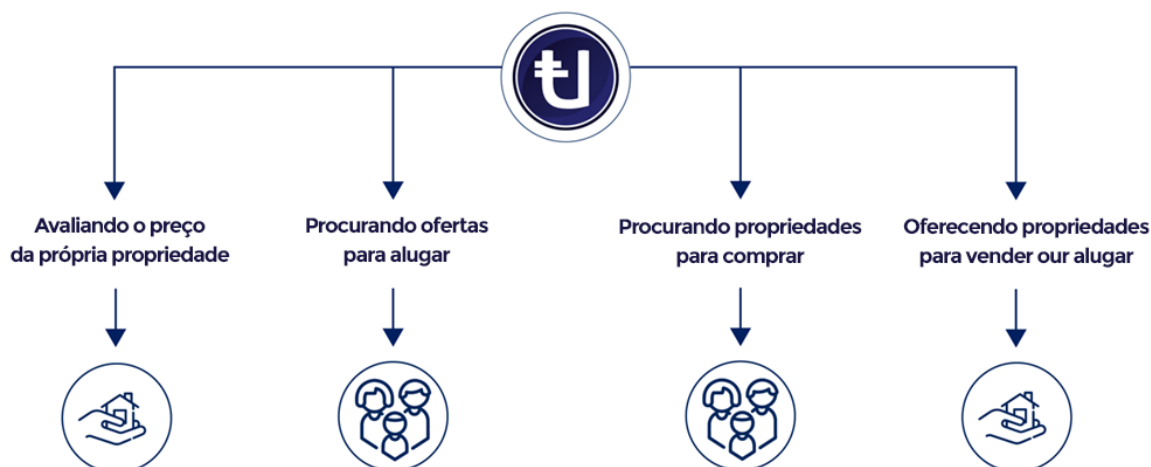
que pagar uma taxa ao provedor de software (ou ao provedor de serviços) e ao ecossistema para obter essa inteligência.

Compradores em potencial - semelhantes a possíveis locatários - podem pesquisar gratuitamente no banco de dados da blockchain. No entanto, os agentes imobiliários que desejam extrair dados em massa do banco de dados blockchain precisam fornecer moedas para esse serviço.

Todos os participantes têm um interesse intrínseco em participar do ecossistema. Isso garantirá que haja um uso contínuo da blockchain. Em termos gerais, os participantes que fornecem dados ou serviços para o ecossistema são recompensados com moedas e aqueles que recebem dados e/ou serviços do ecossistema têm de fornecer moedas.

Além disso, a maioria dos pedidos no ecossistema Urbit Data, ou seja, a pesquisa de propriedades para comprar ou alugar, ou pedir ao sistema uma avaliação de preço, são gratuitos. Qualquer um pode executá-los sem a necessidade de pagar com moedas Urbit Data:

Uso principal do ecossistema do Urbit (serviço gratuito, ou seja, moedas Urbit não requeridas)



A seguir, queremos explicar dois casos de transações típicas no setor imobiliário:

Compra/Venda de uma propriedade

Quando o usuário está interessado em uma propriedade, ele abre um canal de negociação com a pessoa que fez a publicação. O referido canal oferecerá de forma transparente as ferramentas de análise de Valor de Dados da Urbit, para que ambas as partes possam chegar a um acordo em relação ao preço.

Usando a plataforma Urbit Data Owner, os usuários podem verificar a identidade dos envolvidos na transação, bem como a propriedade e seu histórico de compra/venda.

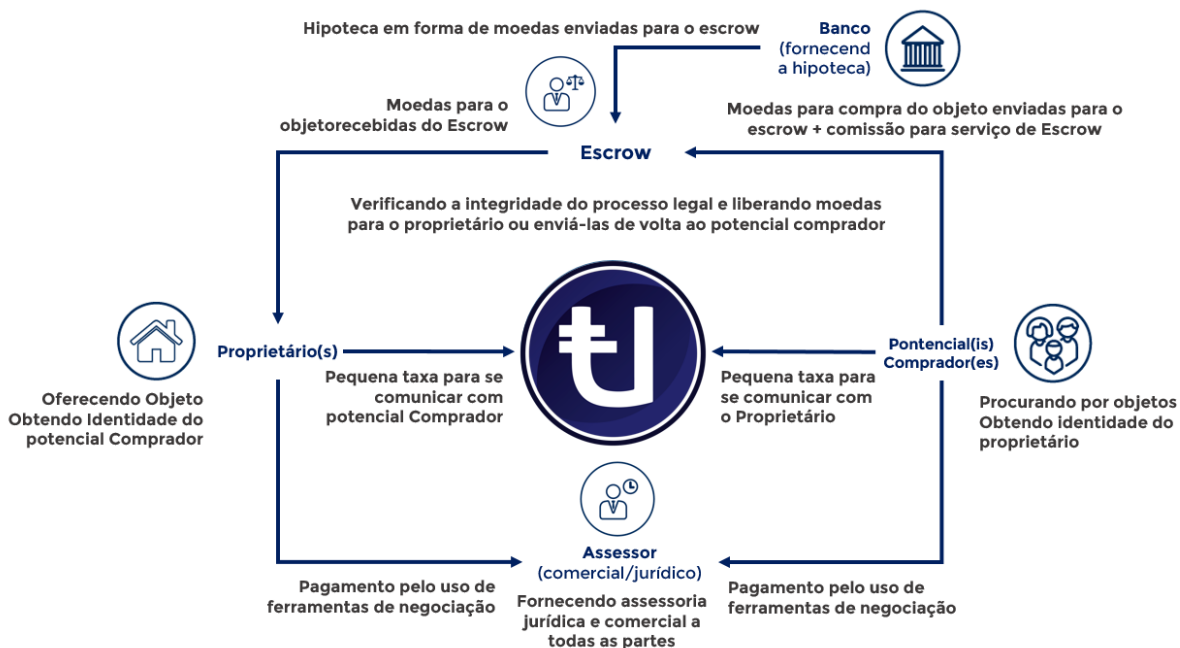
A plataforma pode oferecer conselhos de usuários corporativos que podem apoiar cada uma das partes no processo de decisão e no processo legal da compra, de acordo com a legislação que se aplica à propriedade: este conselho será pago em moedas URB.

Uma vez que o preço tenha sido acordado, um processo de verificação dupla é executado para concluir o processo de compra por ambas as partes. Esse processo

ocorre com ou sem a assistência do orientador. As ferramentas de dados da Urbit terão documentação dos processos legais dos países em que forem implementadas. O processo de verificação é executado da seguinte forma:

1. Ao aceitar a oferta, o comprador deve enviar o valor em moedas URB para um serviço de custódia de dados da Urbit que é responsável pela manutenção dos fundos, enquanto a operação legal estiver sendo executada. Essa transação é gravada na blockchain como uma operação em andamento.
2. Uma vez que a quantia é verificada pelo serviço de custódia, o vendedor da propriedade é notificado de que o pagamento está na plataforma, verifica o pagamento e inicia o processo legal.
3. Uma vez concluído o processo legal, o vendedor e o comprador confirmam a transação e os fundos são transferidos do serviço de custódia para o vendedor.
4. Se o vendedor ou o comprador não confirmar a operação, uma fase de disputa se inicia pela propriedade. Esta disputa é resolvida por usuários da rede Urbit Data Finder que estão na localidade de origem da disputa e são recompensados em moedas URB pela participação. O sistema de disputas usará um mecanismo de Proof-of-Stake, em que os "Juizes" irão "pagar" moedas URB para resolver uma disputa. Se a disputa for resolvida com sucesso, eles receberão suas moedas mais uma recompensa.

Compra/Venda de um objeto



Todas as transações, incluindo todas as disputas, são armazenadas na blockchain e podem ser visualizadas em consultas futuras da propriedade. As transações de compra e venda geram comissões pelo uso do depósito e pela transação em moedas URB.

Arrendamento Imobiliário

Quando o usuário seleciona uma propriedade que lhe interessa, ele pode abrir um canal de negociação com a pessoa que fez a publicação e esse canal oferecerá, de forma transparente, as ferramentas de análise de valor da Urbit Data para que ambas as partes cheguem a um acordo relacionado ao preço da locação e condições do mesmo.

A plataforma pode oferecer aconselhamento aos usuários corporativos na decisão e no processo legal do contrato de arrendamento, de acordo com a legislação que se aplica à propriedade. Este conselho será pago em moedas URB.

Usando a plataforma Urbit Data Owner, os usuários podem verificar a identidade dos envolvidos na transação, bem como a propriedade e seu histórico de aluguel.

Uma vez acordado o preço e as condições de locação, é realizado um processo de verificação dupla que termina na geração de um contrato inteligente, responsável pela cobrança de um depósito e solicitação do pagamento mensal em moedas URB.

1. Ao aceitar a oferta, o inquilino deve enviar o montante equivalente de moedas URB ao escrow através de um serviço de custódia da Urbit Data, que é responsável pela manutenção dos fundos enquanto a operação legal estiver sendo executada. Esta transação é escrita na blockchain como uma operação em processo.
2. Uma vez que a quantia é verificada pelo escrow, o proprietário é notificado de que o pagamento está na plataforma, então o locatário verifica o pagamento e inicia o processo legal.
3. Uma vez concluído o processo legal, o proprietário e o locatário confirmam a operação e os fundos são transferidos do serviço de custódia para o locatário e o contrato de locação inteligente é executado. Este contrato é responsável por coletar periodicamente o aluguel de um endereço previamente autorizado pelo inquilino.
4. Se o locatário ou o proprietário não confirmar a operação, uma fase de disputa sobre o arrendamento começa para a propriedade. Esta disputa é resolvida por usuários da rede Urbit Data Finder na localidade de origem da disputa e é recompensada em moedas URB pela participação. O sistema de disputas usará um mecanismo de Proof-of-Stake, em que os "Juizes" "pagarão" moedas URB para resolver uma disputa. Se a disputa for resolvida com sucesso, eles receberão suas moedas mais uma recompensa.



Lógica Econômica

A Urbit Data tem três objetivos de longo prazo. O primeiro objetivo é criar transparência e eficiência em um mercado muito opaco e ineficiente. A segunda é oferecer uma API aberta, para que organizações inovadoras possam oferecer serviços em torno das informações disponíveis na blockchain da Urbit Data. E o terceiro, e objetivo de mais longo prazo, é oferecer uma maneira alternativa de fazer transações no mercado imobiliário. A lógica econômica da Urbit Data é projetada para alcançar esses objetivos.

Para criar transparência, a adição de informações valiosas ao ecossistema é concedida economicamente com as moedas da Urbit Data. Essas moedas podem então ser trocadas por moedas fiduciárias, outras criptomoedas ou usadas no mesmo ecossistema.

Para criar uma API aberta, a Urbit Data desenvolverá vários aplicativos e serviços na blockchain, o que facilitará aos desenvolvedores de software a prestação de serviços com base nessa API. Além disso, o ecossistema Urbit Data proverá um diretório de organizações que fornecerão serviços ou ferramentas. Outros participantes que usam esses serviços terão a possibilidade de enviar seus comentários (avaliações). Todas as avaliações estão abertamente disponíveis e, portanto, ajudam a encontrar serviços valiosos.

A longo prazo, acreditamos que o ecossistema da Urbit Data não apenas melhorará a eficiência e a transparência nos mercados desenvolvidos, mas também oferecerá uma maneira alternativa de realizar transações nos mercados em desenvolvimento, especialmente em países onde os registradores não estão disponíveis ou não são confiáveis.

Papéis Econômicos

No ecossistema Urbit Data, existem dois papéis econômicos:

- ⊕ Provedores de informações e serviços.
- ⊕ Consumidores de informações e serviços.

Em geral, os fornecedores recebem compensação econômica (moedas) por seus serviços, enquanto os consumidores têm de pagar moedas por eles. Alguns serviços são gratuitos, como procurar ofertas imobiliárias e avaliar o preço de um objeto. Todos os participantes do mercado têm interesse econômico em participar do ecossistema. Quanto maior o valor fornecido pelos serviços e pelas informações, mais os consumidores estarão dispostos a pagar por esses serviços. E quanto mais eles pagam, mais provedores estarão oferecendo serviços, enriquecendo assim as ofertas.

As moedas são um meio perfeito porque não têm atrito (quase nenhuma comissão), oferecem transferência imediata de valor em todo o mundo e até permitem a transferência de valor entre os corretores automatizados. Nós visualizamos ferramentas de software no ecossistema Urbit Data que oferecem serviços a outras ferramentas de software sem interação humana (por exemplo, relatórios periódicos de mercado que dependem de informações de diversos agentes de software).

Para construir o ecossistema com servidores em todo o mundo (participantes) onde a blockchain é armazenada e os serviços são executados, oferecemos moedas como compensação. Portanto, 150 milhões de moedas serão mantidas em uma pool de reserva do qual serão distribuídas entre os participantes, proporcionalmente à sua contribuição para o ecossistema. Quando as 150M acabarem, será reabastecidas pela receita.

Além disso, 120 milhões de moedas estão 120 milhões de moedas são reservadas para fornecer liquidez ao mercado. A Urbit Data trabalhará como criadora de mercado, sempre ofertando preços de compra e de venda para as moedas Urbit Data. Isso oferecerá liquidez e também reduzirá a volatilidade e, assim, criará confiança.



Modelo de Negócio

A Urbit Data utiliza um modelo de negócios muito fácil e poderoso para garantir a renda, como mencionamos anteriormente na Lógica Econômica:

Corretores imobiliários são, no entanto, não apenas contribuidores de dados, mas também muito interessados nos dados dentro da blockchain Urbit Data. Eles podem fazer solicitações ao banco de dados blockchain usando ferramentas de software. Se essas solicitações forem simples e pequenas, elas serão gratuitas. Pedidos maiores ou mais complexos exigem uma aplicação proprietária e uma pequena taxa que deve ser paga usando moedas. Nesse caso, o corretor imobiliário tem que enviar moedas para o ecossistema e, geralmente, também para o provedor externo do aplicativo de análise de dados.

Os **bancos** estão muito interessados em obter informações sobre o mercado em geral, mas também sobre imóveis específicos, porque precisam valorizá-los. Informações de mercado são cruciais para isso. A blockchain conterá informações valiosas e vários provedores de análise de dados fornecerão serviços ou ferramentas para fazer todo tipo de análise sobre esses dados. Os bancos terão que pagar uma taxa ao provedor de software (ou ao provedor de serviços) e ao ecossistema para obter essa inteligência.

Por fim, um dos métodos mais lucrativos para aumentar a receita será a publicidade dentro da plataforma. Vamos vender espaços para terceiros e eles poderão colocar anúncios.



Informação de Venda de Tokens

Para permitir o desenvolvimento do projeto, haverá uma venda simbólica interna entre os membros da comunidade da Urbit Data. Inicialmente, a Urbit Data oferecerá tokens na Blockchain do Ethereum. Estes são tokens ERC20. Uma vez que a infraestrutura e as ferramentas sejam construídas, moedas URB nativas - diferentes - serão geradas e tokens da rede do Ethereum existentes serão trocados em uma proporção de 1:1 por moedas Urbit Data. O número de moedas Urbit Data emitidas será o mesmo que o número de tokens existentes na rede do Ethereum.

VENDA DE TOKENS DA URBIT DATA

Símbolo do Token	URB
Tipo do Token	ERC20 ETH
Classe do Token	Utilidade
Quantidade Total	600 milhões (limite fixo)

Todos os participantes comprarão tokens seguindo as instruções descritas na próxima seção. Após a conclusão dessa venda, os tokens restantes serão eliminados (queimados) para evitar a desvalorização do preço. Não serão criados mais tokens.

Uma vez concluído o processo de venda de tokens, eles emergirão como moedas da Urbit Data (criptomoeda da Urbit Data).

Isso ocorrerá quando os procedimentos para listar a moeda da Urbit Data em várias exchanges forem concluídos.

Estágios da Venda de Tokens

🌐 Estágio 1, Pré-venda:

Preço de venda do token, US\$ 0,10/unidade com um bônus de 30%.

Data programada, Abril.

🌐 Estágio 2, Venda pública:

Preço de venda do token, US\$0,10/unidade com um bônus de 25. Todos os níveis de bonus serão anunciados no website da Urbit Data.

Data programada, Maio 2018.

Estas datas podem ser modificadas por necessidades operacionais. Neste caso, novas datas serão anunciadas no website e canais da Urbit Data.

Processo de Compra do Token

Para comprar fichas, o usuário terá que se inscrever na plataforma [Urbitdata.io](https://urbitdata.io), assinar a Whitelist, preencher o KYC e outros formulários semelhantes que são necessários para cumprir as obrigações legais.

Cada membro registrado terá acesso a um escritório virtual (backend) no site, projetado especificamente para o processo de compra de tokens.

Todos os tokens comprados estarão disponíveis no escritório virtual e permanecerão retidos até que o processo de compra e venda público de tokens seja concluído.

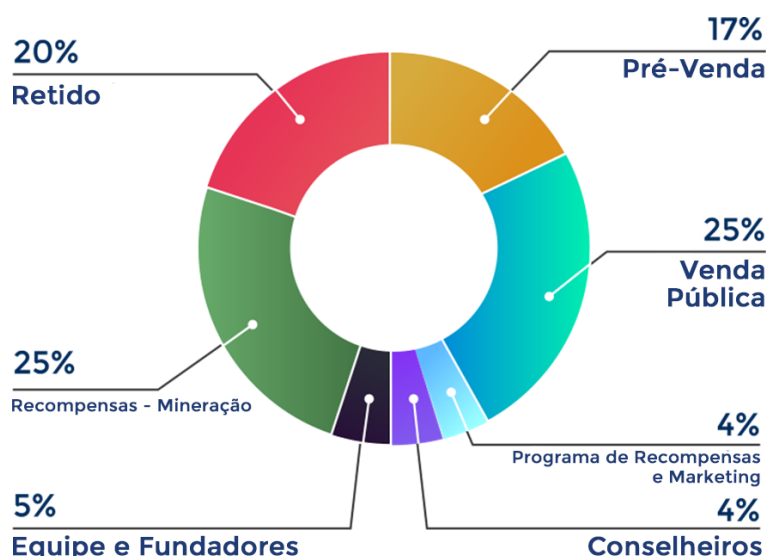
Os usuários podem comprar tokens de duas maneiras diferentes, usando Bitcoin ou Ethereum.

Outros métodos de pagamento podem ser usados, de acordo com as opções no Dashboard da plataforma de venda de tokens Urbit Data.

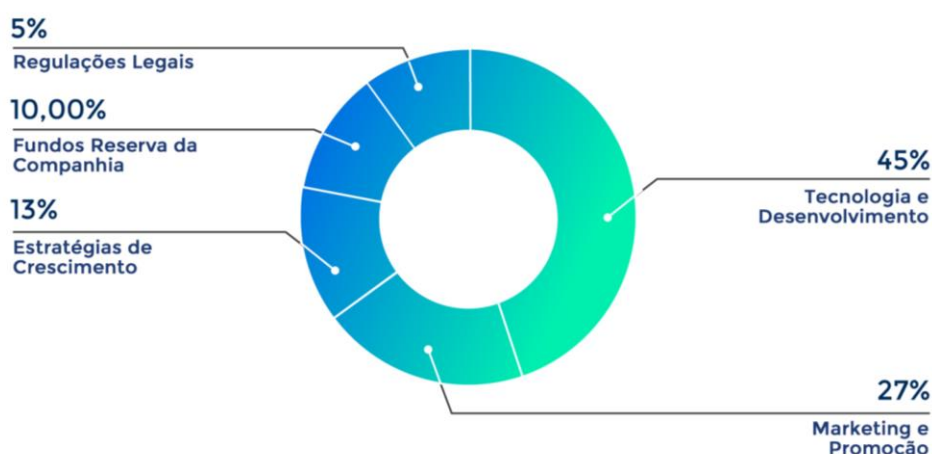
A quantia mínima a ser comprada para participar da venda simbólica é de: US\$ 100. Para obter mais informações sobre os requisitos da venda de tokens e seus pré-requisitos, é altamente recomendável revisar o Whitepaper Técnico da Urbit Data.

Distribuição de Tokens

Os 600 milhões de tokens serão distribuídos da seguinte maneira:



Alocação Pós-Vendas de Recursos



Compromisso na Posse do Token

Cada membro da Urbit Data tem um subsídio de token variável, dependendo de suas funções, responsabilidades e carga de trabalho.

Estes membros terão seus tokens bloqueados por um período mínimo de 1 ano. Este quantidade de tokens será gradualmente adquirida ao longo de um período de 12 meses.

Informação para os Participantes da Venda de Tokens

Initially (during the public sale token sale phase), investors will receive Ethereum (ERC20) tokens. Once the infrastructure and the tools are built, different - **native** - tokens will be generated and existing Ethereum tokens will be exchanged 1:1 for Urbit Data coins. The number of Urbit Data coins minted will be the same as the number of Ethereum tokens.

Para permitir o desenvolvimento do projeto, haverá uma venda simbólica interna entre os membros da comunidade da Urbit Data. Inicialmente, a Urbit Data oferecerá tokens na Blockchain do Ethereum. Estes são tokens ERC20. Uma vez que a infraestrutura e as ferramentas sejam construídas, moedas URB nativas - diferentes - serão geradas e tokens da rede do Ethereum existentes serão trocados

em uma proporção de 1:1 por moedas Urbit Data. O número de moedas Urbit Data emitidas será o mesmo que o número de tokens existentes na rede do Ethereum.

Limites

Hard cap, US\$19 milhões e Soft cap, US\$3.5 milhões.

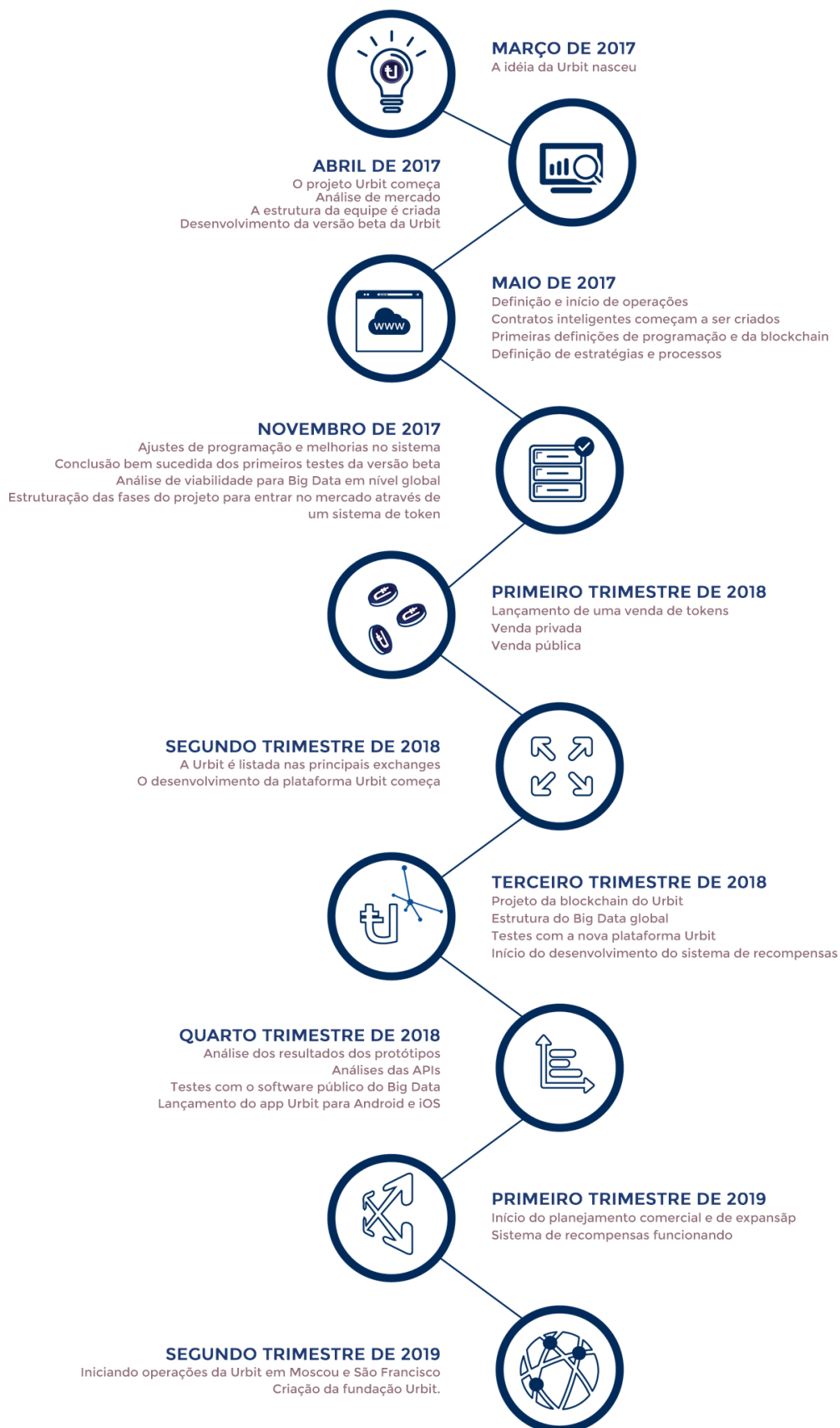


Roadmap

O projeto Urbit nasceu em março de 2017 como uma idéia para melhorar o setor imobiliário graças à tecnologia Blockchain e Big Data.

A partir deste momento, elaboramos um roteiro inicial (prevendo o próximo ano e meio) onde definimos nossos principais objetivos, como você pode ver no próximo gráfico:

ROAD MAP



Todos os esforços e recursos são reunidos para atingir um objetivo específico: obter um modelo estável e avançado de Blockchain e Big Data que deve oferecer resultados específicos em 2018.

Tendo alcançado isso, 2019 será o ano da internacionalização do projeto, indo muito além das fronteiras da Espanha. O ano de 2019 está planejado para ser o ano em que, com muito trabalho, planejamento comercial e acordos governamentais, a Urbit Data se posicionará como a plataforma de referência para o mundo imobiliário. Além disso, no White Paper Técnico você encontrará o roteiro tecnológico da Urbit Data para os anos de 2018, 2019 e 2020.



Núcleo Urbid Data: fundação, equipe e liderança

A Urbid Data nasce da necessidade do setor imobiliário de oferecer aos usuários a oportunidade de tomar decisões corretas ao vender, comprar, alugar (por um curto ou longo período de tempo) e avaliar uma propriedade.

A ideia da Urbid Data é tão ampla quanto globalizar e descentralizar transações através de contratos P2P (peer-to-peer) inteligentes, bem como obter dados reais e avaliações em tempo real de qualquer parte do mundo.

Para realizar este projeto ambicioso, montamos uma equipe profissional de especialistas, desde os mais recentes programadores de tecnologia, marketing, comunicação, expansão, mercado imobiliário, turismo, finanças, mercados de criptomoedas e especialistas do mundo dos negócios. Juntos, estamos aproveitando nossa experiência em outras empresas para tornar esse projeto uma realidade.

A seguir, apresentamos algumas das pessoas que constituem a equipe da Urbid Data:



Jaime Hernandez
Co-Fundador
Espanha 🇪🇸



Miguel Rodríguez
Co-Fundador
Espanha 🇪🇸



Gus Sevilla
Co-Fundador
Estados Unidos 🇺🇸



Juziel Indriago
Co-Fundador
Venezuela 🇻🇪



Andreína Carrasco
Gerente de Projeto
Venezuela 🇻🇪



Chuck LeDuc
Desenvolvedor Blockchain
Canadá 🇨🇦



Jose Cruset
Consultor Blockchain
Alemanha 🇩🇪



Simone Guaglianone
Conselheiro
Itália 🇮🇹



Raúl Riancho
Estratégias de Expansão
Espanha 🇪🇸



María A. Colino
Estratégias de Expansão
Espanha 🇪🇸



Juan Pablo Douguez
Desenvolvedor e Designer
Colômbia 🇨🇴



Miriam Gonzalez
Designer Gráfico
Venezuela 🇻🇪





Comunidade Urbit Data: O verdadeiro coração do projeto

O objetivo mais importante para nós da Urbit Data é poder incorporar a idéia que gerou este projeto e fornecê-lo à comunidade que acreditou nele.

Desta forma, a Urbit Data aloca todo o esforço, atenção, energia, integridade e transparência na manutenção de sua comunidade, constantemente informada sobre o processo do projeto.

Para isso, gostaríamos de fornecer nossos canais de comunicação oficiais.

Qualquer pessoa que deseje participar da venda de tokens da Urbit Data pode obter todas as informações em nosso site: <https://urbitdata.io/>

Além disso, você pode entrar em contato com todos os membros do grupo da Urbit Data e acompanhar o processo do projeto em nossas mídias sociais:

- 🌐 Facebook: <https://facebook.com/urbitdata>
- 🌐 Instagram: <https://www.instagram.com/urbitdata>
- 🌐 Twitter: <https://twitter.com/urbitdata>
- 🌐 Reddit: <https://www.reddit.com/r/UrbitData/>
- 🌐 Medium: <https://medium.com/@urbitdata>
- 🌐 LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/urbitdata>
- 🌐 Telegram: <https://t.me/urbit>
- 🌐 Blog: <https://urbitdata.io/blog/>

Todos os tipos de comentários, perguntas e sugestões são muito bem-vindos!