

BREM
BLOCKCHAIN REAL ESTATE MARKET

Investment Project
BREM (Blockchain Real Estate Market)
First International Online Platform for reservation
and concluding bargains in real estate – TheHome.today



TheHome.today



CUPRINS

Nota.....	3
Introducere	4
Scurta descriere a proiectului.....	7
Descriere economica a proiectului.....	13
Echipa noastra	16
Termenii ICO-ului	17
Desfasurator	20
Concluzie	22



NOTA

BREM este un proiect de investitii pentru primul portal online de negocieri imobiliare TheHome.today (portalul si platforma) ce se foloseste de tehnologia blockchain. Proiectul aduce impreuna dezvoltatorii si baza de date a imobilelor, pe platforma, precum si agenti imobiliari si clienti.

Unicitatea proiectului sta in:

- Unicitate – portalul ofera informatii complete, publicitate si stiri despre imobiliare, colecteaza datele de la dezvoltatori si de la agentii imobiliari, continand toate instrumentele online necesare incheierii unei achizitii – rezervare, imprumuturi online, precum si servicii de notar si juridice;
- Scara – proiectul va servi ca o platforma internationala pentru investitii si pentru cautarea obiectelor imobiliare atractive pe plan mondial;
- Monetizare – proiectul prezinta un model de monetizare transparent: vanzarea de publicitate in portalul nostru, precum si comisionul afacerilor incheiate;
- Aplicarea tehnologiei blockchain in construirea proceselor de business in platforma noastra. (Registrul decentralizat de negocieri prezent in portalul nostru, folosirea contractelor inteligente pentru a achizitiona bunuri, transferul informatiei in registrul retelei blockchain).



INTRODUCERE

Dezvoltarea rapida datorata globalizarii incepe sa afecteze dezvoltarea obiectelor despre care credeam ca sunt intangibile. Totusi, in ciuda dependentei economiei imobiliare de factorii locali, se pot observa caracteristici comune pentru pietele ambelor regiuni.

Urmatorii factori influenteaza globalizarea pietei imobiliarelor:

1. Cresterea investitiilor straine pe pietele locale si oportunitatile pentru clientii straini de a cumpara obiecte imobiliare.

Piata de investitii este diversificata, investitorii punand capitalul in proprietati imobiliare in diferite tari pe perioade lungi si scurte, pe baza dinamicii cresterii preturilor si a ratei de rentabilitate a afacerii de inchiriere. Prin utilizarea acestei strategii, investitorii minimalizeaza riscurile investitiei lor. De asemenea, putem vedea dinamica frecventei investitiilor, perioada in care cifra de afaceri a investitiilor este mai scurta. Procesul de migrare si interesul clientilor straini aduc noi standarde in domeniul imobiliar. Astfel, apare o integrare ireversibila a pietelor diferitelor tari, unificarea tehnologiilor de constructie si formarea unor tendinte comune.

2. Transferul expertizei si tehnologiei de la pietele mature la pietele tinere

Pietele emergente nu trebuie sa "acumuleze" experienta pentru ele inele. Datorita dezvoltarii tehnologice mondiale, a aparut o oportunitate pentru o integrare rapida a ideilor pietelor mature la cele emergente. Cel mai stralucitor exemplu pentru aceasta este Asia, unde dezvoltarea pietei ipotecare-imprumut este in multe feluri bazata pe experienta si ideile din SUA. Acest lucru poate fi vazut in mod clar in standardele stabilite pentru imprumuturi, imprumuturi ipotecare, evaluarea riscurilor. De asemenea, in Rusia, BIM (Building Information Modeling) a devenit, in ultimii ani, popular ca alternativa la o proiectare comuna a CAD-ului. BIM a fost de mult timp foarte apreciat in intreaga lume, de exemplu, in Marea Britanie este standard la nivel de stat. Modelarea parametrica 3D permite reducerea numarului de greseli la proiectare si la etapa de constructie. Datorita transparentei tuturor proceselor, puteti economisi considerabil bani.



3. Globalizarea in alte sfere

Multi factori afecteaza piata imobiliara. Integrarea altor sisteme economice afecteaza in mod direct definirea tendintelor si standardelor comune pentru constructie si mai profunda interpenetrarea pietelor din diferite tari. Astfel, aparitia zonelor offshore a stimulat dezvoltarea pietei materiilor prime, care, la randul lor, afecteaza pozitiv piata imobiliara. Un alt exemplu este unificarea ideilor de constructie si de proiectare. Datorita Internetului si a altor mijloace de comunicare, cele mai bune solutii arhitecturale sunt aplicate pe tot globul; oamenii, implicati in constructia si proiectarea imobilelor reale, sunt acum capabili sa lucreze si sa-si lase urme in toate partile lumii.

In contextul globalizarii, dezvoltarea tehnologiei blockchain devine mai puternica.

Posibilitatile unice oferite de aceasta tehnologie vor permite accesul la informatiile imobiliare in orice moment, fiabilitatea si transparenta acestora va exclude falsificarea, va reduce cheltuielile pentru documente, pentru chiriuri si personalul birocratic. Utilizarea tehnologiei blockchain in sfera imobiliara va crea un mediu favorabil pentru cetateni si afaceri, va reduce considerabil costurile tranzactiei. Mai mult, reseaua va ajuta la aranjarea noilor titluri de proprietate si a formularelor de inregistrare. Datele blocurilor-registre, datorita autenticitatii si disponibilitatii acestora, au potentialul de a fi utilizate ca documente importante din punct de vedere juridic.

In legatura cu faptele mentionate mai sus, companiile (dezvoltatorii si agentiile) fac mai des operatiuni internationale. Potrivit statisticilor din ultimii ani, peste jumatate dintre companii au colaborat intr-un fel sau altul cu parteneri straini.

Este, de asemenea, necesar sa se tina seama de aparitia unor investitori privati mari, inlaturand pozitiile de varf in achizitionarea de investitii imobiliare din fonduri de capital si de pensii si banci de investitii. In prezent, proprietatea imobiliara este estimata la o suma, dorind sa se ajunga la 5 trilioane de dolari americani. Dar investitorii nu intentioneaza sa se opreasca in acest moment si sunt gata sa investeasca inca un miliard in viitorul apropiat.

Cu toate progresele considerabile din sfera globalizarii, in prezent, dezvoltatorii, agentiile brokerii si clientii au dificultati in punerea in aplicare a chiriilor lor de cumparare si de vanzare pe pietele imobiliare.



TheHome.today

Dezvoltatorii se confrunta cu probleme in a intra in noi regiuni. Dezvoltatorii, pentru a atrage noi clienti, trebuie sa deschida filiale si reprezentante in regiunile unde care incearca sa organizeze vanzari la distanta prin intermediul agentilor imobiliare; angajații sediului central; organizarea de spectacole de drumuri si participarea la expozitii; desfasurarea de campanii promotionale masive si alte programe de publicitate si marketing, care au un buget considerabil; toate pe cont propriu coopereaza cu zeci de agentii din fiecare regiune si ii motiveaza sa-si vanda obiectele.

Toate aceste lucruri genereaza un volum mare de documente. Agentiile, la randul lor, petrec mult timp si efort pentru cautarea imobilelor la mai multe servicii, formand acorduri de cumparare si vanzare de chilipiruri cu fiecare dezvoltator nou. Clientii trebuie sa se angajeze in mod individual pentru solicitarea de imprumuturi ipotecare, consultari juridice la cumpararea si vanzarea obiectelor si la inregistrarea lor. Nu exista o oportunitate pentru o examinare la distanta a unui obiect imobiliar.

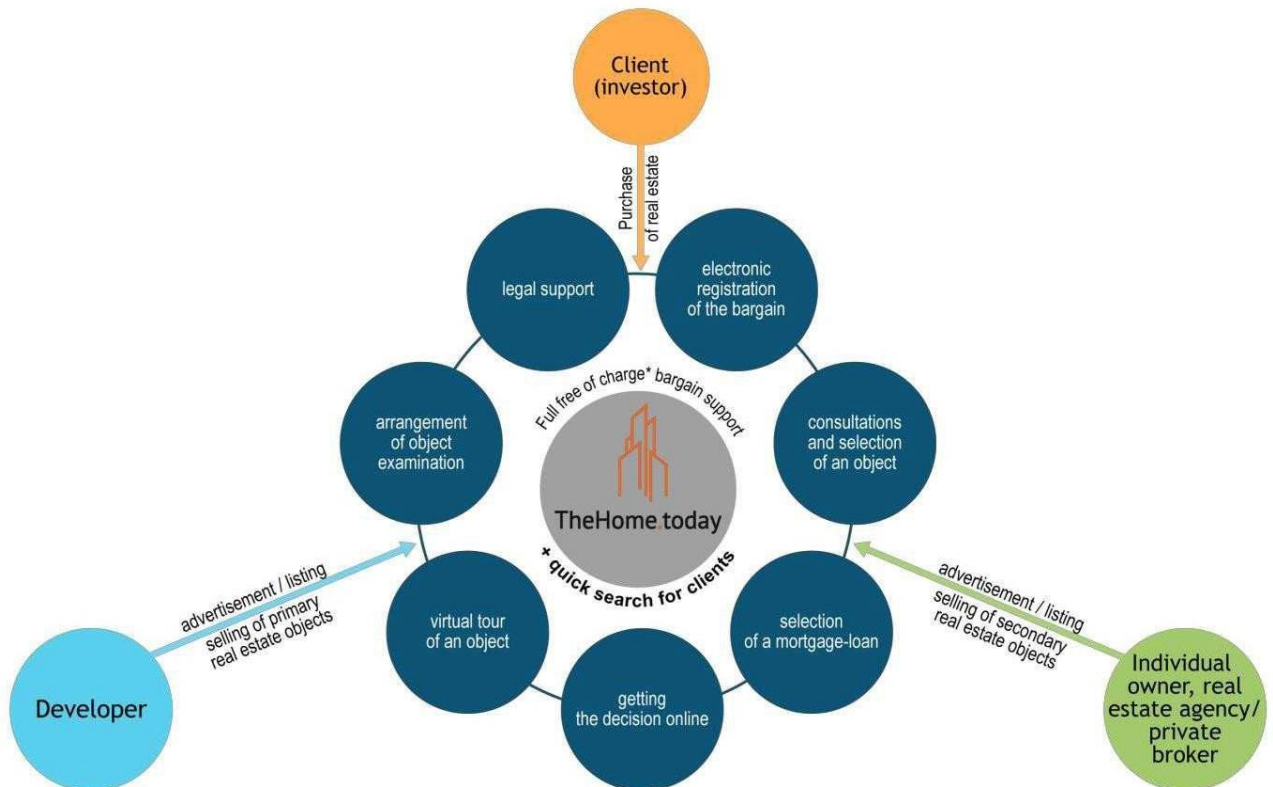
Acum este nevoie doar de acumularea de informatii pe piata mondiala a investitiilor imobiliare si a pietelor locale intr-o sursa universala unificata de informatii, cu functii imbunatatite pentru incheierea targuri, iar BREM este exact instrumentul pentru rezolvarea acestor sarcini.

SCURTA DESCRIERE A PROIECTULUI

Portalul reprezinta un site de ultima generatie, unde dezvoltatorii, agentii imobiliari, investitorii pot face targuri pentru orice regiune a lumii, avand la indemana toate instrumentele necesare (credit ipotecar, sprijin legal, rezervarea si inregistrarea unui targ, etc.) Serviciul este gratuit pentru utilizatorii sai (1).

Pe de o parte, dezvoltatorii au acces la pagina web, formeaza un baza de date initiala a imobilelor, pe de alta parte- agentii, individualii care formeaza a doua baza de imobile si investitori directi (cumparatori), ce au oportunitatea de a selecta obiectul dorit din ambele baze de date. Agentiile imobiliare isi pot forma propriile magazine din baza de date secundare si pot vinde prin intermediul platformei. Acest instrument ajuta la atingerea unor noi scoruri in vanzari.

INTERACTION BETWEEN THE PARTIES



*in the countries, where the commission is not regulated by the legislation

- (1) Exista anumite limitari pentru tarile, unde legislatia se ocupa de fixarea comisioanelor pentru vanzare/cumparare si este o responsabilitate a clientului.



Fiecare participant la afacere are un cont personal, care detine istoricul de selectii a obiectelor, date personale si toate informatiile cu privire la targul respectiv, precum si alti parametri si servicii.

Avantajele portalului pentru utilizatori:

Pentru dezvoltatori:

- Cresterea volumului de vanzari (atragerea clientilor din toate partile lumii) fara investitii considerabile;
- Cresterea indexului de identificare in regiunile tarii, dar si in afara acesteia, datorita popularizarii portalului;
- Lucrul cu reseaua de dealeri;
- Eliminarea necesitatii de a avea reprezentanti in alte regiuni/tari.

Plasand obiecte in portal, un dezvoltator va fi afisat in toate regiunile portalului. Interactiunea cu toate agentiile printr-un singur operator, nevoia de a pastra mai multe promotii din mai multe surse regionale dispare. Un dezvoltatoru va fi responsabil pentru transmitia documentelor si nici pentru sprijinul targurilor regionale.

Pentru brokeri si agentii imobiliare:

- Baza de date centralizata, nu e nevoie de cautarea de multiple surse si servicii;
- Rezervarea de obiecte imobiliare in orice parte a lumii, rapid si confortabil;
- Primirea de consultanta profesionala si sprijin din partea expertilor portalului;
- Obtinerea de profit fara a semna contracte de cooperare cu dezvoltatorii;
- Oportunitatea de a plasa reclame cu privire la baza secundara de date despre obiecte imobiliare.

Functionalitatea cheie a portalului este aceea ca agentiile pot vinde obiecte imobiliare in orice regiune (de exemplu, daca clientul se muta in alt loc) fara a semna un acord cu dezvoltatorul pentru a primi profitul. Portalul ofera aceasta posibilitate de a coopera fara un acord. Acesta este un extra profit, pe care companiile nu obisnuiau sa il aiba. In plus, exista o oportunitate pentru plasarea propriilor reclame pe site, facand produsele prezente in orice regiune unde portalul este disponibil.



Pentru clienti:

- Baza de date centralizata a obiectelor imobiliare;
- Sprijin online gratuit din partea profesionistilor din diferite domenii (credit ipotecat, expert juridic, notar);
- Salvarea propriilor resurse pentru achizitionarea de obiecte imobiliare;
- Confort si disponibilitate datorate unei interfete prietenoase.

Echipa BREM este in etapa finala de introducere a functionalitatilor portalului.

Functiile portalului:

- Selectia de obiecte imobiliare (recenzii video ale caselor si complexelor imobiliare, tururi 3D, compararea intre obiecte pe baza unei serii de criterii, descriptie detaliata a fiecarui proiect);
- Rezervare (integrarea in portal a bazei de date a obiectelor dezvoltatorilor, actualizari online, oportunitatea de a rezerva in timp real un obiect);
- Credit ipotecar online (aplicarea pentru un astfel de credit si primirea deciziei se petrec doar prin intermediul contului personal de pe platforma);
- Suport juridic si notarial (toate achizitiile sunt sprijinite de experti juridici din sfera imobiliarelor, care raspund la orice intrebare online);
- Inregistrarea targului (completarea documentelor pentru inregistrarea statusului si primirea unei confirmari sub forma unei note de inregistrare, au loc doar prin intermediul contului personal- pe portal).

Functiile conturilor personale:

- Pentru un dezvoltator:
- Rapoarte statistice cu privire la rezervari, obiecte vandute. Informatii despre publicitatea achizitionata (daca a fost cumparata de un dezvoltator):
 - Mostra a anuntului publicat;
 - Raport despre plasarea de reclame (perioada de plasare, o statistica cu privire la numarul de accesari);
 - Posibilitatea de a forma documente inchise la momentul plasarii.



Pentru un client vor conta si functionalitatile:

- Adaugarea unui produs la "Favorite";
- Selectia si rezervarea unui obiect;
- Descarcarea documentelor scanate corespunzatoare obiectului unui targ;
- Observarea statusului unui obiect (rezervat, credit ipotecar aprobat, targ incheiat sau alt stadiu al targului);
- Posibilitatea de a vizita un obiect imobiliar impreuna cu un expert in imobiliare;
- Trimiterea de prezentari PDF, ce contin informatii despre obiect, catre o adresa de email;
- Oportunitatea de a aplica pentru consultanta juridica;
- Recenzia selectiilor si rezervarilor;
- Informarea despre conditiile rezervarii si concluzionarea unui targ pentru fiecare din obiectele selectate;
- Aplicarea pentru credit ipotecar.

Pentru un broker, sau pentru o agentie imobiliara vor conta si:

- Oportunitatea de a adauga informatii despre client;
- Salvarea selectiei de obiecte "Favorite", pentru anumiti clienti;
- Informatii despre comision – "Scara tarifului";
- Informatii legate de conditiile de rezervare si concluzionare ale unui targ incheiat;
- Sistem avantajos de cautare a obiectelor rezervate sau achizitionate;
- Descarcarea unor informatii statistice legate de comisioane si targuri;
- Selectia si rezervarea obiectelor;
- Descarcare de documente pentru un targ;
- Urmarirea statusului unui obiect imobiliar;
- Opiunea de a vizita un obiect imobiliar impreuna cu un expert in imobiliare;
- Sending PDF presentations, containing object information, to an e-mail address;
- Oportunitatea de a cauta consultanta juridica;
- Aplicarea pentru un credit ipotecar;
- Eliberarea de documente legate de comisioane.



Portalul va contine note ale dezvoltatorilor, ale agentiilor imobiliare si ale bancilor. Sectiunea "Stiri" va contine evenimente de actualitate si schimbari in sfera imobiliara. Vor si disponibile si videoclipuri legate de cele mai importante detalii.

Echipe se ghideaza dupa tendintele cele mai de actualitate din sfera blockchain si observa cum mai multe tari isi transfera terenurile si proprietatile pe retea blockchain.

Proiectul nu are sarcina de a schimba sau de a uni toate registrele lumii, deoarece nici unul dintre state (jurisdictii) nu va permite din motive de securitate unui serviciu secundar sa tina evidenta targurilor, dar portalul va fi imbunatatit in termenii paralelismului tehnologiei blockchain la introducerea sa in domeniul imobiliar din diferite tari ale lumii.

Vom opera functionalitati si servicii, lucram asupra retelei blockchain, care va permite, in cadrul portalului, dobandirea tuturor avantajelor tehnologiei (securitate, fiabilitate, autenticitate, disponibilitate) si sa simplifice procesul de cumparare si vanzare la nivel international. Deja la inceputul anului 2018 vom implementa Registrul descentralizat al targurilor incheiate prin Portal, care vor fi disponibile pentru utilizatorii serviciului.

De asemenea, lucram la evolutia in ceea ce priveste transferul cifrei de afaceri, a proceselor de afaceri si a tranzactiilor de negociere la contractele inteligente.

In prezent, avem negocieri cu guvernul Georgian si cu un numar de tari in care tehnologia blockchain este introdusa in structura serviciilor de stat privind proprietatile imobiliare, posibilitatile de colaborare (schimbul de date) la cumpararea si vanzarea imobilelor.



TheHome.today

Ecosistemul Portalului va introduce un sistem de bonus pentru activitati (rezervare, incheiere de targuri, achizitionarea de reclame etc.), bonusuri sub forma token-urilor BREM care pot fi schimbate pentru publicitate pe site sau vandute la casele de schimb pentru criptomonede.



DESCRIERE ECONOMICA A PROIECTULUI

Asa cum a fost descris mai sus, trei parti participa la acest proiect: dezvoltatori, agentii imobiliare/ brokeri si clienti (investitori).

Informatii cu privire la dezvoltatori, complexe rezidentiale si obiecte de vanzare sunt plasate in mod gratuit pe pagina web, formandu-se astfel o baza de date detaliata.

Vanzarea obiectelor primare pe platforma poate fi implementata atat de catre un dezvoltator, cat si de catre o agentie / broker. Intre un dezvoltator (agentie / broker) si platforma se semneaza acordul de colaborare, care reflecta urmatoarele conditii - dimensiunea comisionului, conditiile pentru plata acestuia, documentele, identificarea clientului, perioada de raportare pentru plata comisionului. In cazul in care o agentie / broker vinde obiecte imobile primare, plasate pe platforma de către un dezvoltator, nu este necesar sa se incheie un acord cu acesta din urma.

Graficul arata modul in care circula banii intre partile mentionate in prima sfera a imobiliarelor.

CASH FLOW BETWEEN THE PARTIES

Primary Real Estate

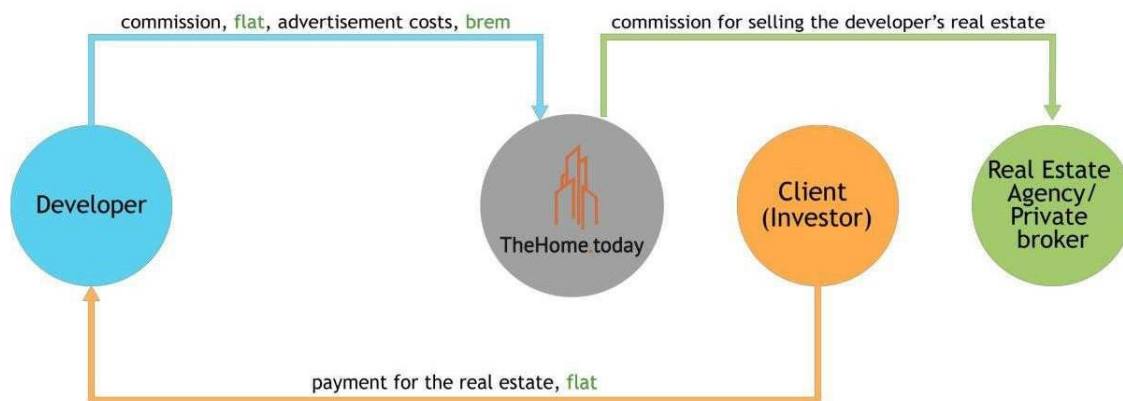


Figura 2 – Traseul banilor in targurile primare de imobiliare in viziunea actuala a proiectului

Un dezvoltator, interesat de publicitate suplimentara poata cumpara spatii de publicitate pe pagina web, pentru token-uri (BREM). La inceputul proiectului (aproximativ 6 - 9 luni dupa terminarea ICO-ului vom introduce un sistem de discount pentru plasarea reclamelor: intai, 20%, apoi 10-15%.

Apoi, sistemul de discount va functiona doar pentru clientii standard, bazandu-se pe sistemul de

Platforma publica documentul "plan tarifar" pentru agentii / brokeri cu comision pentru fiecare dezvoltator (fiecare dezvoltator are propriile rate de comision). Suma comisionului pentru agenti / brokeri, cu exceptia cazului in care legislatia prevede altfel, va fi de 50-80% din comisionul stabilit de Dezvoltator (comisionul depinde de o regiune / tara si de rata dezvoltatorului principal), restul ramane in platforma. Intra o serie de tari straine, comisionul este reglementat de un anumit raport, iar in majoritatea cazurilor este responsabilitatea unui client, iar dezvoltatorii pot comunica cu clientii lor numai printr-un agent. In acest caz, inaintea oricarui proces de negociere, se incheie un acord de furnizare a serviciilor intre client si platforma, unde setul de servicii poate varia si reprezinta baza valorii comisionului.

Mai des, valoarea comisionului este reglementata de legislatie (care determina ratele). De exemplu, in Germania valoarea acestuia ajunge de la 3,74% la 7,14% atunci cand obiectul costa minim 90 000 de euro. Daca costul obiectului este mai mic, atunci comisionul fix este de 6 000 de euro pentru fiecare obiect.

In baza legislatiei existente, care reglementeaza vanzarea si cumpararea de bunuri imobiliare din diferite tari, platforma ofera clientului un sprijin complet pentru afacere, inclusiv servicii juridice, notariale si altele, un client examineaza obiectele si cumpara proprietati imobiliare (direct de la un dezvoltator sau printr-o agentie / broker). Pe masura ce afacerea avanseaza, clientul va plati pentru obiect in moneda lichida, in conformitate cu acordul de vanzare-cumparare sau cu acordul de co-investitie. La sfarsitul perioadei de raportare (de la prima data pana in ultima zi calendaristica a lunii), se intocmesc raportul si actul, care reflecta numarul total de plati facute si platite pentru aceasta perioada cu un anumit dezvoltator. Ele contin numele, contracteaza sumele si fixeaza comisionul. De obicei, in prima zi dupa perioada raportata, documentele sunt transferate dezvoltatorului. Dezvoltatorul, la randul sau, verifica si semneaza aceste documente si, pe baza acestora, transfera comisionul de afacere fixa in contul platformei in moneda respectiva.

Daca imobilul primar al unui dezvoltator este vandut de o agentie / broker, acesta primeste in decurs de 5 zile de la aprobarea documentelor de raportare impreuna cu dezvoltatorul, in contul sau de pe platforma, comisionul in valuta standard obtinut din incheierea targului.

In cazul imobilelor secundare, investitorul (cumparatorul), agentia imobiliara participa la modelul economic. In ansamblu, modelul pentru fluxul de numerar este asemanator cu cazul primar imobiliar. O agentie, interesata de vanzarea de bunuri imobiliare, plaseaza anuntul pe platforma: pentru a forma un interes suplimentar pentru portal in stadiul initial (1-1,5 ani), serviciul este gratuit, apoi - in functie de rata existenta sub forma de token-uri (BREM). Exista, de asemenea, posibilitatea de a afisa o reclama in lista de oferte pentru token-uri.



Monetizarea proiectului consta in 3 etape:

1. Vanzarea de publicitate pe portal (dezvoltatorilor, bancilor, companiilor de asigurari sau agentiilor imobiliare);
2. Plasarea de reclame privind imobilele secundare (pentru agenti si brokeri particulari);
3. Comision obtinut din concluzionarea targurilor (comisionul este platit de catre dezvoltatorii care au semnat acordul sau de catre clienti).

Punctul de atractie pentru investitori sta in noutatea acestui produs al pietii imobiliare ce creste constant. Datorita proceselor de business si modelului de afaceri, valoarea companiei va creste rapid, facand investitia sa fie o idee buna. Token-ul BREM are o rata de profitabilitate de 6% pe luna si va creste odata cu dezvoltarea proiectului si popularizarea platformei. Pentru comunitate, atractivitatea sta in forma unui serviciu inovativ ce permite simplificarea si usurinta procesului de selectie si achizitionare de obiecte imobiliare. Aceste lucruri ajuta la economisirea celei mai importante resurse, timpul.



ECHIPA NOASTRA

Echipa consta in 30 de oameni ce au experienta in implementarea proiectelor ample, au obtinut o serie de premii in sfera imobiliara, a asigurarilor, bancara, precum si a proiectelor de stat in Federatia Rusa (www.novostroev.ru, www.soglasie.ru, www.npfsberbanka.ru). Fiecare membru are experienta in colaborarea cu dezvoltatori si agentii imobiliare.

Sergeeva Yulia, CEO, se ocupa cu dezvoltarea imobilelor rezidentiale. Are o experienta de peste 8 ani in acest domeniu si a avut pozitii fruntase in cele mai mari companii dezvoltatoare europene. A fost implicata in dezvoltarea de vanzari regionale si in aranjamentele privind targurile.

Sigal Irina, dezvoltator in sfera comerciala imobiliara. Are experienta de peste 12 ani in domeniul afacerilor imobiliare. A avut pozitii frutase in compania Blackwood (de brokeraj) si in compania Absolut Investment Group. A fost implicata in managementul vanzarilor pe pietele rusesti si internationale.

Sergey Sevantsyan, ICO Project Manager, are peste 20 de ani de experienta in domeniul IT, CIO, ICO Project Manager Blockchainer, CTO, Social Engineer, Consultant de business, Master ICO scorer pentru fondurile cripto, partener principal al IBW (Independent Blockchain World), fondator ar companiei MBA (Master of Business – blockchain Administration).

Selivanov Fedor, Seful echipei de creatie. Are o experienta de 12 ani. A avut pozitia de Director de arta la Rambler.

Timofeev Vyacheslav- are o experienta imobiliara de peste 14 ani. A avut pozitii frunsae pentru companiile dezvoltatoare cele mai mari din regiunea Moscovei- Samolyot Group si Absolut Investment Company. S-a ocupat de sprijinul constructiei de obiecte comerciale si rezidentiale, aranjamente de vanzari pe partea dezvoltatorilor. A dezvoltat proiecte imobiliare de la zero.



TERMENII ICO-ULUI

Proiectul BREM planuieste sa atraga investitii folosind metoda ICO-ului, lansand astfel propria moneda BREM, ce respecta standardul ERC20. Dupa colectarea banilor, vom lansa 25 de milioane de token-uri BREM /1US \$ fiecare si le vom difuza prin intermediul contractelor inteligente investitorilor, in functie de contributie. Token-urile vor fi emise de catre o companie offshore din Elvetia. Aceasta companie va investi bani in proiect de pe teritoriul Federatiei Ruse.

In acest stadiul al pre-ICO-ului, doar portofelul ETH va fi disponibil pentru a cumpara token-uri BREM, in runda finala se vor putea face achizitii si folosind Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Litecoin (LTC) si Waves (Waves). Token-urile vor fi vandute cu urmatoarele reduceri 30.09- 50%(0.5\$), 01.10-05.10- 40%(0.6\$),06.10-11.10-35%(0.65\$); 12.10-17.10- 30% (0.6\$).

Ratele de investitii sunt fixate de: <http://coinmarketcap.com>. Suma maxima pentru pre-ICO este de 500.000 US \$.

In prima zi a rundei principale a ICO-ului, participantii vor putea obtine o reducere de 15% din pretul token-ului, adica acestea vor fi vandute la pretul de 0,85 US \$ pe parcursul urmatoarelor zile, la pretul de 1 US \$. Tinta minima pentru banii ridicati in timpul ICO-ului este suma de 2 milioane USD, suma maxima fiind de 10 milioane USD.

Token-urile vor fi impartite astfel:

50% - vanzare in pre-ICO si ICO;

18% - sprijinul ecosistemului proiectului;

15% - inghetat (rezerva). Acest volum de token-uri nu va fi vandut in timpul ICO-ului.

Fondurile pot fi folosite in caz ca este nevoie de o investitie suplimentara. Token-urile pot fi vandute ca la o licitatie. Este posibil ca fondurile sa nu fie folosite niciodata, in caz ca vor fi vandute, pretul va fi de minim 1 dolar.

10% - remuneratia echipei proiectului si a designerilor;

5% - Consiliul de consultanta si dezvoltare strategica;

2% - Program de bounty-uri in ICO.



Suma banilor colectata in ICO va afecta numarul de arii de activitate ale proiectului, de exemplu regiunile de acoperire. In cazul unei investitii minime, proiectul va incepe in Federatia Rusa, apoi dezvoltarea va continua in functie de programul anuntat. In cazul investitiei maxime, activitatile vor fi extinse in Federatia Rusa, tarile CIS, dar si pe pietele principale internationale din (Estul Mijlociu, Europa de Vest si Asia). Numarul de regiuni acoperite va afecta marimea echipei, fondurile de marketing, fondurile de publicitate si alte costuri operationale.

Indiferent de investitia stransa, proiectul va fi finalizat pe deplin, din punct de vedere tehnic si al securitatii informatiei, incluzand si un serviciu de asistenta tehnica.

Tabelul arata alocarea fondurilor:

Costuri	2 mil US \$		5 mil US \$		10 mil US \$	
	Suma	Procent	Suma	Procent	Suma	Procent
Finalizarea proiectului, aplicatie mobila	200 000 \$	10%	200 000 \$	4%	200 000 \$	2%
Pastrarea datelor, asigurarea securitatii	250 000 \$	12.5%	250 000 \$	5%	250 000 \$	2.5%
Elaborarea proceselor de business impreuna cu o companie de consultanta, crearea de metodologii, selectia personalului etc.	150 000 \$	7.5%	375 000 \$	7.5%	500 000 \$	5%
Achizitionarea/integrarea de servicii necesare si implementarea functiilor declarate ale portal	208 000 \$	10.4%	500 000 \$	10%	500 000 \$	5%



Cost de operare:						
Salarii, chirie birou, costuri administrative	300 000 \$	15%	750 000 \$	15%	2 500 000 \$	25%
Marketing si Publicitate	600 000 \$	30%	1 935 000 \$	38.7%	3 890 000 \$	38.9%
Asistenta tehnica a portalului, securitatea informatiei	100 000 \$	5%	250 000 \$	5%	500 000 \$	5%
Achizitionarea de licente, plata taxelor de membru pentru personal Taxe pentru deschiderea sediului in mai multe jurisdicii	100 000 \$	5%	500 000 \$	10%	1 000 000 \$	10%
Taxe	92 000 \$	4.6%	240 000 \$	4.8%	660 000 \$	6.6%
Total:	2 mil \$	100%	5 mil \$	100%	10 mil \$	100%

Procesul de buyback se va face prin contul personal de pe site-ul www.BREM.io si va incepe la 12 luni dupa colectarea banilor, respectand planul deja expus. Toate operatiunile se vor face in dolari US.

Suma minima de buyback este de 200 000 US \$ lunar. Astfel, investitorii vor putea sa schimbe token-urile BREM pentru a obtine diferite servicii si facilitati oferite de portalul TheHome.today, potrivit preturilor afisate pe acest site (TheHome.today). Pretul de buyback va creste cu 6% lunar. In cazul in care se va investi inca de la inceput in pre-ICO, castigul planificat este de 250%. Retraerea se poate face intr-un cont bancar (USD, Euro, GBP), in Bitcoin (BTC) sau Ether (ETH).

Dupa incheierea ICO-ului, token-ul BREM va fi listat in cateva case de schimb. Acestea vor fi anuntate, deoarece acum se tin negocierile respective.



DESFASURATOR

Dezvoltarea proiectului poate fi expusa in 3 etape principale:

Stadiul 1 (octombrie – noiembrie 2017):

- Inaugurarea biroului companiei, angajarea de personal necesar care sa asigure functionarea portalului;
- Semnarea de acorduri cu bancile, dezvoltatorii si agentiile imobiliare (avem deja acorduri cu un numar de dezvoltatori si agentii imobiliare, de asemenea avem acordurile initiale cu bancile);
- Finalizarea prototipului existent al portalului;
- Completarea continutului in regiunile initiale;
- Dezvoltarea unei campanii promotionale si anuntarea proiectului.

Stadiul 2 (decembrie 2017 – martie 2018):

- Testarea finala a proiectului;
- Pornirea oficiala a proiectului;
- Finalizarea proiectului, automatizarea schimbului de date cu dezvoltatorii (va fi gata in timpul tuturor etapelor dezvoltarii proiectului);
- Implicarea unor noi regiuni si dezvoltarea directiilor internationale:
- Stranderea unui buget minim de investitii de (2 mil. US \$) – Moscova, Saint-Petersburg, Novosibirsk, Kazan, Nizhniy Novgorod
- Strangerea unui buget minim de 5 mil US \$ - Moscow, Saint-Petersburg, Kazan, Novosibirsk, Ekaterinburg, Yaroslavl, Perm, Nizhniy Novgorod, Chelyabinsk, Omsk, Samara, Rostov-on-Don, Ufa, Krasnoyarsk, Volgograd etc. (Federatia Rusa si alte orase mari din CIS).
- Strangerea unui buget maximal de (10 mil US \$) – Proiectul va cuprinde Federatia Rusa, CIS si pietele din Estul Mijlociu, Vestul Europei si Asia.

Extinderea bazei de date a utilizatorilor.



Stadiul 3 (aprilie 2018 – martie 2019):

- Implicarea tuturor regiunilor Federatiei Ruse si a tarilor CIS;
- Implicarea tarilor principale de investitie in imobiliare (piete internationale);
- Expansiunea bazei de date a utilizatorilor;
- In cel de-al treilea trimestru al anului 2018 – vom cumpara token-urile de la investitori.

Exista cateva scenarii cu privire la dezvoltarea proiectului, partea tehnica ramane neschimbata, iar numarul de zone implicate si perioada conexiunii depinde de suma de bani colectata.

In prezent, unii dezvoltatori si agentii sunt pregatiti pentru cooperare - acestia urmeaza politica de a plati comisioanele pentru tranzactii si coopereaza cu toate site-urile locale si agentiile majore si coopereaza cu toate platformele locale si agentiile mari. De asemenea, vom depune eforturi pentru obtinerea unui acord cu alti dezvoltatori, in caz contrar informatiile despre obiectele lor vor fi plasate gratuit pe site, insa rezervarea prin intermediul site-ului web va fi indisponibila. In orice caz, achizitionarea de anunturi de pe site-ul web de catre dezvoltatori este disponibila, indiferent de cooperarea lor cu platforma in a face targuri online.



CONCLUZIE

In prezent, tehnologia blockchain devine o forta principala in transformarea industriilor economice, si piata imobiliara nu este o exceptie. Reteaua blockchain ajuta la dezvoltarea problemelor in cateva minute, spre deosebire de variantele anterioare care presupuneau cateva saptamani.

Implementarea proiectului va atrage cu siguranta noi participanti la industria blockchain si va ajuta la dezvoltarea acesteia.

BREM (TheHome.today) – este primul proiect de acest tip destinat rezervarii si achizitionarii de obiecte imobiliare, avand servicii bazate pe tehnologia blockchain. Datorita unei game largi de servicii online si instrumente aditionale, membri Portalului vor primi oportunitatea de a trece prin toate stadiile targului din confortul propriei case si baza de date centralizata ii va ajuta sa economiseasca resurse de timp, fara a fi nevoie de a cauta in mai multe surse. Sarcina echipei este de a atrage mai multi dezvoltatori. In prezent, 50% sunt pregatiti sa coopereze, iar restul vor decide asta pe parcurs, in timp ce platforma isi va arata capacitatea si profitul va fi evident.

Avand in vedere ca piata imobiliara este in continua crestere, este nevoie de o platforma de tipul Thehome.today care sa ofere stiri, reclame si informatii universate. In plus, proiectul va dezvolta si va servi ca o platforma internationala pentru cautare si achizitionare de obiecte imobiliare din intreaga lume. Proiectul de fata este o reflectie a utilizarii rationale a timpului si banilor.

