Инвестиции в международный интернет-проект.  
  
 Проект – интернациональная интернет-платформа для развивающейся высокотехнологичной отрасли реального сектора экономики (не блокчейн), цель проекта – сформировать единую экосистему направленную на развитие этой отрасли, предоставить людям, бизнесу и отрасли комплексный и удобный инструмент для коммуникации и взаимодействия. Необходимо инвестировать 300.000 USD в течении 6 мес. и в дальнейшем получить – актив уровня Apple или Facebook, известность – как у Илона Маска, и бонусом – сделать мир лучше. (не важно как это «звучит», важно, что отражает реальное положение дел; известность – по желанию, можете сделать это для любимого человека или ребёнка)  
  
 Основная статья доходов платформы – реклама, оплату по первым контрактам можно будет получать уже через 3 месяца, причем реклама – интересная каждому крупному бизнесу мира, от производителей напитков и одежды до банков и промышленников. Сопутствующая – сдача недвижимости в аренду + приём туристов. (подробнее о сопутствующих – ниже по тексту)  
  
 Стадия проекта: посевная (идея) – как инвестор вы должны понимать, что это венчурные инвестиции – ТЭО нет, проект формирует новый рынок, и в пользу проекта говорят только позитивные аналитические отчеты, хотя и ведущих инвестиционных структур. (если вы считаете, что сумма велика для посевной стадии – не тратьте наше время на обсуждение уменьшения бюджета, если только один вариант уменьшения, и о нём я пишу в конце объявления)  
  
 В требуемую сумму входят расходы до выхода на первые контракты:  
- бюджет з/п специалистам  
- рекламная кампания (маркетинг начинает работать уже на этапе старта: всё что делается - медийный повод, т.к. инновационный подход к сфере)  
- приобретение участка земли (зарубежной и ликвидной)  
- строительство минимальной инфраструктуры (строительство дешевое – сам строил, как подрядчик и заказчик, в том числе в планируемой стране приобретения, и понимаю о чем говорю)  
  
 От суммы 2/3 идут именно на недвижимость, т.е.:  
- перепродаются с прибылью  
- в стране приобретения существуют гос.программы, по которым часть суммы возвращается в объёме 100% к концу года инвестирования  
- бонусом можно получить гражданство (по желанию)  
  
 Недвижимость – это кампус, т.е.: жильё/гостиница + офисы + выставочные площади + конференц-залы+кейтеринг; климат тёплый - строительство в 3 раза дешевле и в 3 раза быстрее чем в РФ – поэтому такой «размах» за эту сумму, и в такие сроки, препон от гос-ва нет + есть административный ресурс.  
  
 Перспективы проекта – IPO на 2й год вполне реально, проект с большим потенциалом – как по материальному, так и по моральному капиталам. Исследования рынка подтверждают, не мои – Morgan Stanley и Bank of America Meryll Lynch, ежегодный рост у основной отрасли потребителя – 7-8% при объеме 350 млрд USD, рынка интернет рекламы – на 13% при объёме в 200 млрд USD, пока «ценник» для входа на этот рынок – низкий, как только появится хоть один игрок – уже, по-видимому, будет не угнаться, пока есть вариант стать первыми + тематика такая, что любой здравомыслящий придёт с деньгами за рекламой сам, по сути – проект и формирует рынок, задаётся новый тренд, но не «хайп», а всерьёз и на долго.  
  
Условия:   
- $ вас уже есть, сейчас (не нужно ждать пока продастся дом в Нью-Джерси)  
- открытие иностранного юр. лица (строго зарубеж, касаемо р/с – то же самое; не «жёсткий» оффшор)  
- ни каких «купеческих» хлопнули-по-рукам – всё юридически оформляется  
- меня интересует сохранение контроля за развитием проекта, в остальном всё обсуждаемо (доли,% и пр.)  
  
Предупреждая вопросы:  
  
- существует вариант запустить проект с 80.000 USD, но тогда недвижимость будет в инвестиционно менее привлекательном районе и владельца недвижимости придётся взять в долю и ежемесячно выплачивать взнос 1,5 тыс $ (сделка заверяется нотариально и регистрируется в минюсте страны, цена вопроса 700$), но на участке уже есть инфраструктура для старта + это 1 км2 земли + больше поддержки от властей и более дешевый административный ресурс (свой мэр)  
  
- если вы посредник: работаете на результат – авансирования нет, условия те же; всякие: «классно! сейчас-мы-приведём-тебе-инвесторов-из-гонконга», - не возможны, ТЭО – нет (поэтому и ищется частный инвестор, а не фонд), и никакие предварительные договора-о-намерениях я не заключаю – включаем оплату ваших услуг на этапе оформления отношений с инвестором