

«Поздравляю вас, господин Цзян. С этого момента вы миллиардер и, скорее всего, самый младший за последние годы!» - с завистью заявил менеджер, пока Цзян Хай активировал кредитную карту. Так как он помогал заключить эту сделку, то получит комиссию. Около десяти миллионов юаней. По сравнению с 330 миллионами долларов США Цзян Хая - капля в море. Поэтому теперь менеджер задавался вопросом, есть ли у него племянница, которую он мог бы представить Цзян Хаю.

«Хе-хе...» - слушая поздравления, Цзян Ха только неловко улыбался, потому что до сих пор находился в прострации.

«Черная карта предоставляет различные виды услуг, в свободное время вы можете изучить правила. Я же перейду к основным. Вы можете входить в вип-зал ожидания в любом аэропорту. Можете бронировать номер в любой гостинице, которая сотрудничает с AmericanExpress, это примерно 99% от всех пятизвездочных отелей мира. Если вам нужно будет арендовать автомобиль, то заранее бронировать не нужно - они уже будут доступны. Нет ограничения на расходы. Это кажется мне отличным, но для вас, вероятно, пока еще нет. Когда вы испытаете эти возможности, вы увидите настоящую роскошь», - менеджер Чжан объяснял основные принципы использования карты Цзян Хая.

Карту можно было применять где угодно. Пока она у вас есть, можно лечиться, как император, независимо от того, где вы находитесь. Эти услуги, словно глазурь на торте. Миллионы Цзяна дали ему доступ к услугам третьего ранга. Но все это - за ежегодную плату в размере 50 тысяч долларов США. Если он будет тратить больше 50-ти миллионов ежегодно, то плата взиматься не будет. Но Цзян Хая это сейчас не заботило. Честно говоря, он раньше только слышал о таких услугах, как прокат автомобилей или чартерных самолетов, но никогда раньше этим не пользовался. Поэтому сейчас, слыша их упоминание, он мог только хихикать.

«Теперь, когда у вас много денег, господин Цзян, вы, наверное, заинтересованы в инвестициях в современное искусство?» - менеджер продолжал рекламировать свои услуги. Откровенно говоря, современное искусство закончилось в прошлом веке. Работы Ци Байши, Чжан Ца Сяна и Сюй Бэй Хуна можно считать современным искусством, и их значение растет. Их произведения оцениваются от десятков тысяч до десятков миллионов. К сожалению, в современном искусстве Цзян Хай заинтересован не был.

«Мне это неинтересно. Я заинтересован в ранчо и рыболовных угодьях», - ответил Цзян Хай после недолгого размышления. Услышав его слова, менеджер взбодрился, хотя не мог ему помочь.

«У нас есть много подобных лотов, но эти ранчо и угодья занимают большую площадь. Сколько земли нужно господину Цзяну?» - с энтузиазмом спросил менеджер.

«Размер не важен, у меня только два требования. Во-первых, красивый пейзаж, во-вторых, отсутствие любых загрязнений в этом районе», - пробормотал Цзян Хай, его напугал энтузиазм менеджера.

«Чистая окружающая среда? Это все упрощает. Есть много участков в разных странах, которые отвечают вашим требованиям, за исключением стран третьего мира. Я предоставлю вам список». Цзян Хай не мог вставить и слова, поэтому остался ждать, пока ему принесут документы.

В последние годы эмиграция дает много преимуществ. Количество граждан Китая, покупающих недвижимость за рубежом, ежедневно повышается. Это напрямую влияет на цены на недвижимость в этих странах. Чаще всего эмигрировали в следующие три региона.

Первая – Океания. Не важно, Австралия это или Новая Зеландия. Весь регион подходит для эмиграции. Окружающая среда почти не загрязнена. Много воды. Много земли, мало населения. Дешевая земля, богатая ресурсами. Здесь можно купить ранчо, чтоб разводить овец для производства шерсти, и не беспокоиться о продаже своей продукции, потому что ее можно просто отправить на материк. Если приобрести рыболовное угодье, то расклад тот же самый. Конечный продукт продается в Европе или Америке, а сырье изготавливается на материке.

Но у этого региона был один существенный недостаток. Все они были несколько антикитайские. Это не останавливает мирных людей, но у Цзян Хая были проблемы с управлением гневом, поэтому он отверг этот вариант.

Видя, что Цзян Хай теряет интерес к Океании, менеджер перешел к следующему варианту – Канаде. Что касается ЕС, то он больше подходит для талантливых людей. Высокие стандарты жизни, но дорогие товары. Жить в городе хорошо, но Европа слишком мала. Цзян Хай хотел владеть ранчо и рыболовными угодьями, поэтому ему нужна была крупная страна.

Если не Океания, то Канада. Она имеет все плюсы Океании и граничит с США. У Филиппа было много канадских лотов: острова, плодородные участки, луга, промысловые участки, горные участки и так далее. У них все это было. Но и этот регион был антикитайским.

Видя, что Цзян Хай отвергает Океанию и Канаду, менеджер Чжан несколько поник.

«Раз вы отвергли Канаду, то что насчет Соединенных Штатов Америки? Что вы думаете об этом?» - спросил менеджер после некоторого размышления.

Конечно же, Цзян Хай знал о самой сильной стране в мире. Постоянные нападки на другие страны. Если честно, Цзян Хай хотел отказаться и от этого варианта, потому что этот регион тоже был антикитайским. Но не успел он сказать это, как менеджер продолжил: «Господин Цзян, я вас хорошо понимаю. Один в чужой стране, люди всегда будут относиться к вам с предубеждением. Даже не рассматривайте Китай, он вам не подойдет. В России вам придется нанимать слишком много людей. Европа слишком тесна, ваши запросы могут превышать территорию одной европейской страны. Остаются только страны Южной Америки, Ближнего Востока и Африки. Но вы ведь туда не поедете? Так что вам подходят только первые три варианта. Вы отвергли Австралию и Канаду, я понимаю, там слишком мало людей. 7692 квадратных километра на 24 миллиона австралийцев. В Канаде 35160000 граждан и 10 миллионов квадратных километров. Америка совершенно другая. Страна, в которой живет 300 миллионов человек, уделяет большое внимание этническим группам. Хотя есть некоторые штаты вроде Техаса, однако в других местах приветствуют и защищают китайских эмигрантов». Цзян Хай слушал разглагольствования менеджера и обдумывал варианты.

В самом деле, ненавистники есть везде. Разве он будет жить с ними? Видя, что Цзян Хай начинает смягчаться, менеджер быстро начал рекламировать американские лоты Филиппа.

В США для китайских мигрантов подходили шесть штатов. Во-первых, Калифорния, но было две проблемы. Везде пустыня, а земля слишком дорогая. Во-вторых, Вашингтон. В-третьих, Орегон. Транспортная система там ужасная, но зато там есть Портленд. Четвертым в списке был Нью-Йорк. Там нельзя было купить землю, но это можно было сделать в соседнем Нью-Джерси за умеренную цену. Пятой шла Флорида, но там был определенного рода беспорядок.

И, наконец, Массачусетс. Бостон.

<http://tl.rulate.ru/book/795/16154>