

中国留学生“洗盘子”的传统形象似乎已一去不返了。这些早早走出国门的孩子们，家里往往不缺钱。于是，这片蕴藏丰富的海域，很快就成为各家机构争相捕捞的“红海”。

产业链

7月下旬的一个周末，在上海市中心的一家五星级酒店里，某留学中介机构正在举办一场“和哈佛学生面对面”的活动。现场的4名女生大多英文比中文流利，因为她们大多在美国长大。这家留学中介机构请来了不少急于把孩子送出国的家长，活动的真实目的其实是在哈佛女生演讲结束后，主办方的某位工作人员上台，向台下的家长们重点介绍今年新推出的托福培训课程。主办方一再声称是外教小班制授课，虽然没有透露具体收费标准，但大家都明白肯定价格不菲。

“和一次性收取几万的中介费相比，

许多准备留学的学生与家长为了省心，会把申请流程托付给中介。图/CFP



留学是棵摇钱树

中介的盈利不仅靠收取学生家长的服务咨询费，有时也能拿学校的返利。一些中介会利用国内家长“不懂行”和把孩子送出国的急迫心情，推荐国外一些教学质量很一般的私立学校。

语言培训费的收费空间就更大了，甚至有大陆家长砸了20万人民币让小孩在国内补习英文的。”台湾第一家做中学生赴美留学的学美留学业务总监兼资深顾问陈依平告诉《新民周刊》，学生可以不通过留学中介而自己去申请国外学校，但短期内迅速提高外语水平就很难靠自学了。在陈依平看来，现在的大陆留学市场和20年前的台湾有些类似，因此也催生了一大批和留学相关的产业，如语言培训、游学、移民和投资等业务。

学美留学创立于1997年，当时耶鲁

毕业的张恒瑞在台北南阳街从一张桌子、一部电话和一个女雇员开始起家。南阳街是台湾最著名的“补习一条街”，从上世纪60年代开始就是台北补习班最密集的地方，也是出国留学中介集中扎堆的一条街。台湾留学中介的业务大概在10年前开始萎缩，学美留学于是在2005年转战大陆市场。陈依平坦言，现在仅仅留学中介这一块业务就忙不过来，每年上海办事处就要办理800个留学生，其中1/4都是直接去国外念中学的。

美国ACE地产投资集团上海代表处首

席代表孙志伟对《新民周刊》表示，自己同时效力的另一家公司傲丰的创始人早年在澳大利亚留学后创业，先是从留学中介开始做起，然后是移民业务，跟着就是海外房产投资。“这一连串都是相关的，一般送小孩出国念书的家庭至少有一半是有移民打算的，准备移民的人就会考虑当地置业，而且每年去看望小孩的家长的旅游费用也是一笔不小的数目。”孙志伟说，澳大利亚当局早就发现，留学经济能够带动当地教育、旅游和房地产业，因此，引发连锁经济效益的留学就成了澳大利亚的