



质疑归结为竞争对手陷害。

要命的“误读”

芝加哥会议中心虽然是极端情况，但 EB-5 项目在中国内地推广时，移民中介多少会利用两边的信息差，做出一些误导性的市场宣传。宣传材料中经常会出现以下关键词。

一是“政府批准”，项目方往往会强调某项目经过地方政府批准，在中国高风险的投资产品很难获批，因此中国人感觉“批准”意味着项目很安全。但是在美国，基金建立 EB-5 项目没有“审批”的概念，而是“注册”。美国经济行为非常自由，

政府为了提高本地就业率，成立区域中心（Regional Center），只要项目方提交的财务文件符合基本要求，就让其注册。除非项目里面有欺诈造假，否则政府不会插手，投资者亏损自负。

二是“银行担保”。中国很久以来没有出现系统性银行风险，银行都有国资背景，人们习惯于相信银行做的担保，因为背后站着政府。但美国金融危机后很多银行倒闭，银行本身也是有风险的经济实体，银行倒闭在美国没人买单。而且美国小银行遍布，地区性金融服务由小银行担保，有些 EB-5 项目选择的银行本身就风雨飘摇，为了赚手续费或利用担保品做对冲，提供了担保服务，其实又是一个风险因素。另外，投资者还面临抵押品贬值风险，比如房地产市场下行，抵押的地产如果贬值，未必能弥补投资者资本金损失。

三是“政府支持”。项目方经常会展示某州长或市长的来信，或邀请政府人员出席项目推介活动，引导投资者相信该项目有政府信誉做担保。伊利诺伊州州长 Pat Quinn 在 2011 年 9 月出席芝加哥项目的推介活动，伊州商业与经济机会部部长 Warren Ribley 专门录制了宣传视频。但伊利诺伊州办公室几次发邮件敦促安晟停止在推介材料中使用州长形象以及伊利诺伊州公章。“州长出席活动是为了一般意义上推广伊利诺伊经济，绝非为安晟的项目做代言广告。”

实际上政客们做出的这些形式上的支持，不会产生任何实质性担保。按照中国人理解，国内某个市长要支持一个投资项目，就是让当地信用社给贷款，但美国市长的“支持”就是为提高本地就业率作的一种秀。中介在国内的宣传容易让投资者误解政府会牵头解决贷款并做担保。但在“小政府大市场”的美国，项目如果有问题，政府不会用纳税人的钱为投资者买单。

四是“租户就业”，EB-5 项目产生的就业分为间接就业和直接就业两种。比如在马里兰投资一家综合市场项目，在

区域中心（Regional Center）

根据美国 1992 年 10 月 6 日通过“投资移民实验计划”立法，美国政府于 1993 年起在 EB-5 移民法规中特别设立了一种“区域中心移民方案”，即投资人若投资于通过美国政府核准的“指定区域中心”，则移民申请条件中对“须直接创造 10 个就业机会”的规定，可放宽为“直接或间接创造 10 个就业机会”。这使得投资人无需直接承担创造就业以及经营管理的责任。

“区域中心”类似有限责任公司，投资移民通过区域中心进行的投资，计算就业时可纳入直接、间接与衍生就业。非此计划的项目则只能计算直接就业。

盖房子时雇的建筑工是项目直接就业，造好以后，商场里开的汉堡店雇的员工，这是间接就业。在芝加哥会议中心项目，安晟在一次宣讲时表示它产生的工作岗位是 8493 个，但这是间接创造的工作岗位，直接的建筑工作岗位是 3000 多个。以最初设计的 499 个投资移民名额计算，移民局要求创造 4000 多个工作岗位，也就是说要加上间接就业才能达标。

美国一些州确实会在移民政策上打擦边球，将间接就业计算在就业指标内。但这个做法在美国国内存在不少争议，很多律师提出抗议称此举不符合移民法精神，敦促州政府停止。如果将砝码压在这个随时可能改变的政策上，之前计算好的就业率万一作废，投资移民便会以转不成 I-829 终身绿卡告终。

中智海外教育中心总经理袁正翔表示，除了移民中介的有意误导，在国内简单的投资品环境下成长的中国人，也很容易低估美国金融工具的复杂性。“项目方有律师团队设计复杂的金融产品，你的钱进去以后未必就用在盖房子上了，离项目最后建成要经过多多少少渠道环节，中途很可能被募资人利用一些金融工具挪作其他用途，你的钱可能只是为他去拿贷款，或直接拿去做金融。”