

除非在股权招募书里对投资人的权利做很明确的优先界定，否则作为一个投资50万美元的有限合伙人（limit partner），只是个小股东罢了，没有对公司的财务监察权。因为公司没有上市，任何经营信息可以不公布，投资人对项目运营没有任何把握。“50万美元投进去没有任何保障，相当于蒙着眼睛投资。因为你就等于投资一个私人公司，拥有的信息很有限。钱怎么用，公司运营好不好，都跟你没关系。”

赌性越来越大

EB-5项目越来越复杂的财务花招，背后是投资者对美国移民身份趋之若鹜的现实。

2007年美国只有11个EB-5项目，现在发展到261家区域中心，数百个项目。2012财年，有条件绿卡I-526的中国递案量创纪录达到6000多例，其中3677例通过I-526批准，获得临时绿卡。

“2008年金融危机以前，美国政府推EB-5项目并不积极，所以也没在中国形成气候，但随着美国国内经济萧条，失业率居高不下，EB-5项目的推广力度开始加大。”袁正翔说。政府在欠发达地区建立区域中心（Regional Center），由基金组建EB-5项目。

EB-5开放的项目按照投资额分为100万美元和50万美元两种，100万美元投资项目不但在一定期限内就有就业要求，还有营收要求，一般人很难达到，所以大部分投资者选择50万美元项目。持有条件绿卡I-526的投资者在两年内保证项目处于运营中，并产生一定数量工作机会，便可换永久绿卡I-829。

最开始，EB-5项目集中在阿拉巴马州、加州等一些失业率高、经济发展缓慢的地区，投资的项目大多是制造业、公共工程，但是后来市场上逐渐演变为清一色地产项目。

“EB-5项目个人投资额很少，只要50万美元，而一项公共工程或制造业的投资需要十几亿美元，所以对参与人数的要求很大，招募几千名投资者不是件容易的事。”袁正翔表示。如果项目在两年内由于资金凑不齐停了，原先拿到有条件绿卡的人就换不了永久绿卡。

另有一种解决方式，就是项目方有充足自有资金并从银行获得一部分贷款，这样EB-5投资人资金只占一定比例。但对美国情况稍有了解的人知道这几乎是不可能的，因为金融危机以后美国银行惜贷如金。政府三次量化宽松，正因为市面流动性差，EB-5项目自有资金和银行贷款普遍低于50%，对投资人的资金要求就高了。

因此，最初投资公共工程的EB-5项目在国内推广遭遇瓶颈，懂行的人不会轻易介入。基金开始调整战略，后续几年推出的都是一两亿美元的小项目，只需要凑齐几百个投资者，就能满足项目运营要求。而一两亿美元的项目，最合适的就是地产开发。

相比公共工程，地产投资的风险要高得多。地产业引发美国次贷危机，围绕

着地产项目开发，房地产坏账、信贷危机、开工许可证难批等种种问题，逐渐将EB-5项目的风险推高。

2010年起，市面上EB-5项目多了，成为美国经济学界的主流融资方式，随之风险也越来越大。袁正翔曾考察过仰融发起的EB-5项目正道汽车，仰融在香港买下一个壳公司，以此为正道汽车的融资平台，计划和国内某家车企合作生产发动机，并和某家上市公司进行资产质押合作，但这两件事分别被发改委和证监会叫停。“项目自有资金和银行贷款比例极低，主要依靠投资者资金，风险太高了。”

另一个他考察过的EB-5项目是加州海军基地，这个基地废弃以后曾有美国房地产商进入开发，金融危机以后成为烂尾楼。项目被重启后，计划建成公寓楼和商业设施的综合区域，预计投入在上百亿美元。项目方曾找到上海一家知名地产商，出于风险考虑没有投资。项目方转而拉EB-5投资人。“大地产商都不敢投，EB-5小投资人进去风险更大了。”最终这两个项目都未启动。

“投资移民可以分为投资和移民两块

从2012年起，各大房展会上，海外项目常常会占半壁江山。

