

移民路上，中国人“猎捕”中国人

"环境越差、越心急，越要谨慎，easy way绝对不会是the right way"。



中国北京机场的离境人士。摄：Zhang Peng/LightRocket via Getty Images

什么时候意识到自己可能被骗了？

在“朋友”接连不回微信消息的第四天。

他们之间最后一次联系，是“朋友”以“走流程”为由，催促陈丽娜跨境转账6万加元，折合人民币31万元。这次转账之前，在“朋友”的劝说下，陈丽娜已经对外转账近20万加元，折合人民币100万余元。

察觉到不对劲后，陈丽娜迅速联系了同样和该“朋友”相识的几个熟人。大家复盘后发现，朋友圈内有九人正通过这位“朋友”办理加拿大的创业移民项目（SUV），但无一例外，他们后来都无法联系上这位“朋友”。而在“朋友”消失前，这九个人已经按照其指示，往加拿大某银行账户转账，共计1000余万人民币。

复盘与“朋友”沟通的点滴，陈丽娜发现对方与自己的每次沟通都是在催款，却从没提过其承诺的加拿大健身房创业项目的进展。于是，她确定自己被骗了，陷入了一个并不高明的骗局。

2022年7月，陈丽娜和其他八名受害者前去报警，但警察告诉他们，因为“朋友”是加拿大国籍，外加他们的钱并没有直接汇入“朋友”的中国账户，而是汇入了加拿大的第三方银行机构，所以理论上，警察无法确定他们的“被骗”与该“朋友”之间的直接关系。

结论就是，无法立案。

数月后，中国解除封控，陈丽娜和另外两个受骗者专程前往加拿大温哥华，并成功“堵”到了已回到加拿大的“朋友”。

他们当场报警。但出警的加拿大警察表示，即使他们所陈述的一切属实，“朋友”的疑似犯罪行为发生在中国，他们无法以此作为在加拿大抓人的依据。

陈丽娜陷入了无尽的自责与懊悔。她自认是个聪明且谨慎的人。2020年年底决定移民时，她曾对市场上的移民中介机构进行多番考察。中介机构的价格混战、中介们的巧舌如簧都让她颇为警惕。于是，在多年好友的引荐下，她认识了这位帮她办理加拿大创业移民的“朋友”，建立在友情基础之上的信任感，让她放心地分七次转账130余万人民币。但没想到，明枪易躲，暗箭难防。

自2020年以来，以“清零”为基调的疫情管控政策正式开启，并在往后三年不断加码，越来越多不堪封控折磨的人开始寻求逃离的机会，“润”、“移民”等词多次刷爆微信指数。2023年10月18日，“移民”一词在微信小程序的搜索量超过了5亿次，日环比暴涨1156.66%，4天后，微信平台直接将“移民”从微信指数中移除。





加拿大多伦多的海景。图：Getty Images

最近一次对中国对外移民数量有公开数据披露的报告，来自联合国2022年发布的《世界移民报告2022》。该报告指出，2022年中国移民人数达到了1046万人次，为世界第四大移民流出国，仅次于印度、墨西哥和俄罗斯。

旺盛的移民需求衍变成巨大的市场红利，针对中国人的移民中介机构和移民项目如雨后春笋般批量成立。2023年11月，以发布专业市场研究报告为主的网站中国报告大厅发布数据表示，到2025年，中国移民服务行业的市场规模将达到6200亿元，相较2019年的4500亿元增长了38%。

但与此同时，面向潜在移民者的有预谋的猎捕，也已悄然完成布局。

## “捕食者”已就位

2020年年底，一个名为“润”的微信群被组建，吸纳了超过300名分布在中国各地的群友。

“朋友”被一个在知名企业高级管理层任职的人士邀请入群，基于对这位颇有威望的高管的信任，“润”群群友很自然地接纳了这位“朋友”。最重要的是，在群友眼中，“朋友”的三观非常正，她会和大家一块儿痛骂疫情期间中国各地地方政府施行的种种不人道的人员管控方案，并贴心安抚众群友的焦灼和悲愤。

在气氛烘托到位后，“朋友”适时亮出了自己的加拿大身份，并表示自己已入籍加拿大20年，对加拿大各项移民政策了如指掌，群友如果有需要可以找她，她非常愿意为大家服务。

私聊中，她更是悲天悯人地表示，“自己从来不是为了挣钱，而是想着能救一个是一个”。于是，在口口相传的赞颂中，一个“救世主”的形象被确立。

陈丽娜正是在这个时候将“朋友”添加为微信好友。

如今回想，这场骗局在一开始便有迹可循。比如，陈丽娜刚刚加上她的好友，她就迅速发过来一段话，说她通过自己在加拿大的社会关系，可助力想要移民加拿大的人快速通过创业项目办理移民。那段话非常程式化，群里好多人都收到了同样的私信。“我当时真的是被焦虑冲昏了头脑，轻而易举地被套路了”，陈丽娜说。

在接下来的对话中，“朋友”更是反复强调，自己的项目具有多重无与伦比的优势：1-3个月即可批准移民；联邦项目，无需省提名；通过投行内审，即可100%获批；无学历要求，无年龄限制，无资产来源要求；枫叶卡一步到位，可境内等待，最快只需6个月；未获批则全额退款。

长期被疫情期间高压管控及“移民潮”裹挟的陈丽娜，将“朋友”抛出橄榄枝像救命稻草一样握在手里，她自动忽视了上述项目的诸多纰漏和“对方话术中透露出的浓重的诱骗色彩。

陈丽娜与丈夫均毕业于中国知名大学，夫妻二人原本计划由英语相对较好的丈夫通过雇主担保的方式先进入加拿大，陈丽娜后续再想办法去加拿大和丈夫团聚。但“朋友”竭力否定了他们的方案，声称雇主担保项目存在多种陷阱，比如加拿大的雇主很可能是中介串通加拿大本地人成立的空壳公司，借以骗取高额的中介费用。中国人根本没有能力辨别公司的真伪，成为待宰羔羊的几率很大。



煎熬在移民的焦虑中，“朋友”的劝说和帮助愈发显得真诚，陈丽娜很快被说服，并按照“朋友”的要求将创业项目所需的2万加币头期款，约合10万元人民币，汇到对方指定的加拿大银行账户。

因焦虑而冲动付款的还有李一鸣。2021年上半年，他居住的杭州某小区经历了多次封控，加剧了李一鸣想要“润”的决心。



希腊克里特岛的房子。图：Getty Images

于是，在百度上浏览了一圈各地的移民项目后，他被一则“只需25万欧元便可移民希腊，获取欧盟公民身份”的广告所吸引，点击进入该广告的官网后，李一鸣很快通过网站不时弹出的对话框，与移民中介的工作人员建立了联系，二人互加了微信。

工作人员通过微信告诉李一鸣，在希腊购置一套价值25万欧元（总价不到200万人民币）的不动产，就能一步到位获得5年期的希腊永久居留卡，之后可享受欧盟公民待遇，护照在全球141个国家免签，并可实现“一人申请、三代移民”这样一个造福子孙后代的去国计划。

中介的话让李一鸣很振奋，他频频畅想自己飞到爱琴海沿岸，沐浴在欧洲的文明和阳光中的情景；更重要的是，自己的孩子可以在完全不同于中国的环境中学习、成长。

非常迅速的，他花费210万元人民币，通过中介网购了一套希腊的房子。

2023年4月，疫情管控彻底放开后不久，李一鸣携家人来到希腊克里特岛——他网购的房子所在地。

但令他震惊的是，当地华人邻居告诉他，他所购买的房产价格在希腊当地的市场价仅为150万人民币左右——比他花费的整整低了60万人民币，更让他无法接受的是，在希腊拥有房地产并不意味着一只脚已经迈入了欧盟社会。

据当地华人商会介绍，想要获得欧盟公民的待遇，李一鸣需要在希腊住满5年，并通过希腊语考试，入籍希腊。如果他把希腊的房子出售，在未入籍希腊的前提下，他在希腊的居留权也将随着房子产权的丧失而不复存在。

38岁的李一鸣初中未毕业便在温州、杭州等地经营服装生意，凭借吃苦耐劳，积累了一定财富。在他身上，财富的积累与学习新知识的能力并不成正比，所以他确信自己无法通过希腊语考试。

于是，摆在李一鸣面前的难题从“如何快速移民”，变成了“如何拿回自己的钱”。

他尝试通过中国驻希腊大使馆去挽回自己的损失，但了解他的来意后，使馆只做了情况登记，便再无下文。之后，他想通过浙江商会在希腊当地的影响力“封杀”坑骗他的中介机构在希腊的合作方，却发现国内中介机构在希腊的分公司已被注销。据行业内人士分析，该中介很可能是更换了马甲，抛弃原来的公司，并成立新的空壳公司，以继续行骗。

在希腊走投无路的李一鸣回到中国，却意外发现，原本和他对接的中介公司仍在中国大摇大摆地推行自己的希腊移民项目。联合其他上当受骗的客户，李一鸣一行人在中介公司“路演”时当场将一个负责人扣押在会场，迫于群情激奋和对武力威胁的恐惧，该负责人承诺退还现场每人十二万元人民币左右的中介费，并表示这是公司所能做的最大让步。



李一鸣接受了中介公司的赔偿方案。后来总结移民经验时，他愤然道：“千万不要相信国内中介的花言巧语”。



日本东京过马路的行人。图：Getty Images

## “不要相信中国人”

对于李一鸣的忠告，夏斐然进行了补充，“也不要相信国外的华人中介”。

虽然不懂日语，但夏斐然从骨子里认为，自己就应该属于日本。“和中国相比，我更喜欢日本的有序、文明以及人与人之间展现出的真诚，疫情期间我们遭受的管控更是加深了我的这种看法以及对日本的归属感，同时还有对中国的厌恶。”她坦言。

作为投行员工，996的工作节奏导致夏斐然没有时间和精力前往日本实地考察移民途径。不过，出于对国人及中国中介机构的天然反感，2023年夏天，夏斐然在着手移民计划之初，便下定决心要找位于日本的中介机构。她坚信，依托日本本土健全的法治和日本人良好的道德自律，怎么都不会出错。

由于语言障碍，她选中的日本中介机构“贴心”地为她安排了一位华员工对接。考虑到对方已经入籍日本，夏斐然放松了警惕。

综合考虑夏斐然的经济实力和她想尽快入籍日本的需求后，中介为她制定了通过拿高度人才经营管理签、逐步入籍日本的方案。这名华人中介向她承诺，该签证类型获得永居的时间明显短于其他签证类型，最快仅需1年，她便可申请日本永住。对方反复强调，这是对夏斐然来说是最保险、最经济的方式。

高度人才经营管理签是日本政府针对在日本工作的优秀外籍高级企业管理人才提供的签证，于2023年4月正式推出，该签证在原本的经营管理签证的基础上增加了打分机制，综合申请人的学历背景、工作年限、年收入等情况进行打分。达到70分，即可申请签证，并可在连续满足要求的基础上于3年后申请永住。

华人中介为夏斐然制定的方案显示，中介公司会代她投资经营一家研学机构，为提高个人积分以达到签证申请最低需要的70分标准，中介建议夏斐然每年给自己开具2000万日元的收入，折合人民币近100万元。

综合盘点自己的个人资产后，夏斐然欣然接受了这个方案，并支付给中介10万元人民币中介费。这个方案最吸引她的是，她用来投资移民的钱，一部分作为工资返还给了自己，而自己投资的研学机构还会盈利。也就是说，她有很大机会可以实现用最小代价撬动最大杠杆，作为金融人，这令她欣喜不已。于是，2023年下半年她辞去投行的工作，专心准备移民事宜。

但事与愿违，很快，夏斐然感觉自己被拖入了一个无底洞。

首先，她为自己每年开具的2000万日元收入需缴纳800万日元的税费，折合人民币40万元，连续缴纳3年，即120万元人民币；此外，为维持能够给她开具2000万日元高薪的公司运营，公司正常的经营流水需满足年收入4000万日元左右才显得合理，以便通过日本出入国在留管理厅的审核。

与她对接的华人中介，此前并未明确告知她这些信息。

让移民计划的执行更步履维艰的是，从2020年疫情开始，有大量中国中产阶层涌入日本开办以研学、房地产投资、日本留学中介为主业的公司。



据日本出入国在留管理厅的数据，2022年通过经营管理签证进入日本的外国人总计4346人，其中中国申请人为3078人，占总人数的70%；而2023年通过高度人才经营管理类别入境的人数为393人，其中中国申请人为306人，占总人数的78%。

大量中国人的涌入，使得以吸引中国人为主的研学项目的经营赛道越来越“卷”，4000万日元的流水收入已然超过了与夏斐然签订合约的移民中介的能力范畴。

面对当初的承诺，一直与夏斐然通过微信进行沟通的华人中介以公事公办为由删除了她的微信，随后向公司提出离职，并表示后续任何纷争的解决，夏斐然需直接联系中介公司的日本员工。

而对于这名华人中介当初对夏斐然的承诺，日本的公司表示并不知情，她签署的日文服务合同也未包含相应条款，公司表示，那是之前的华人中介出于“签单”压力，而私自给出的承诺，公司并不承认。但鉴于该员工已离职，公司也无法再追究他的责任。

截至目前，为办理日本移民，夏斐然已投入近100万元人民币。接下来，她有两个选择，第一，个人出钱补足研学公司4000万日元（折合约200万人民币）经营流水的差额；第二，及时止损，承担100万元人民币的损失，终止移民计划。

对于前者，她算了一笔账，她需要每年再额外支付150-220万人民币，拿到永住资格前各项成本支出总计大概为700万人民币左右，再加上移民日本后以住房为主的生活成本支出，她非常担心自己会陷入财政危机。但如果现在放弃，此前投入的100万元人民币“打了水漂”，她又不甘心。

夏斐然为此陷入了抑郁状态，一宿一宿的睡不着觉，绝望的时候，甚至想过自杀。

对于夏斐然的遭遇，李晓玲直言，她近两年见到了非常多相似案例，主角均是迫切想要快速移民的中国人。

“但他们都忽视了一点，日本根本就不是一个移民国家，想要移民过来没有那么容易。”李晓玲表示。



日本东京大雪下的涩谷十字路。摄：Yusuke Harada/NurPhoto via Getty Images

## 当受骗者变成骗子

李晓玲是一家总部位于东京的中日合资企业的员工，公司主要业务为房地产经纪和房地产管理。这是她在日本辗转多年后，能找到的最好的工作。

2012年，李晓玲毕业于四川一所大学，因为喜欢日本动漫和日本电视剧，便来到日本在语言学校学习了两年日语，后去大坂一所专门学校用三年时间学习广告和市场营销。5年共计花费近500万日元，折合人民币25万元。

但从专门学校毕业后，李晓玲辗转日本多地均未找到与专业契合的工作。经历两年四处碰壁的求职困境后，2018年，在一位定居东京的中国人的引荐下，李晓玲找到这份在中日合资企业担任留学、置业顾问的职位。毫无疑问，她的工作面向中国市场，这样的工作是很多在日华人的最优选择。

因为地理位置上的接近，以及语言、文化甚至肤色的天然相近性，近几年、尤其是疫情后，日本成为很多中国人“润”出的首选国家。中国人的移民潮直接催生了日本针对中国人置业顾问岗位的激增，并加剧了行业的鱼龙混杂。



“每年投资25万元人民币做民宿，连续投资5年即可拿日本永住”，这一宣传话术震人心脾的力量，比“在希腊投资25万欧元买房即可获得欧盟身份”有过之而无不及。

李晓玲直言，将永住权的获取表述为唾手可得是很多中介的惯有话术。

“开民宿所需要的经营管理签证其实和夏斐然申请的高度经营管理签一样，都需要申请人所经营的公司营业流水是正向的，还要缴税，而且东京的民宿每年只能开180天。想要盈利的话，非常考验申请人的经营管理能力。如果不具备这些能力，前期投入的资金就是有去无回，大家千万不要把移民想的过于简单。”李晓玲强调。

为维持生计，利益驱使下，很多想要获取永住权的中国新移民便将目光聚焦到了充满焦虑且有移民意愿的中国人身上。

李晓玲亲眼目睹一位拒绝她的置业建议的潜在客户，投入了一家由来自中国的新移民创建的中介公司的怀抱，并畅想5年内花费50万元人民币移民日本。在前期投入70万却没有看到任何利益回报后，该客户迅速转身加入另一家以中国人为目标群体的置业公司，身份也由刚到日本不久的经营管理签证持有者，摇身一变成为了“东京奶爸”。之后，他更是在多个中国社交平台开设账号，大力宣扬自己可以帮助客户在最短一年内拿到日本的永住，并且可以让申请者全家快速享受到日本的福利待遇。他的项目对申请者不做任何年龄、语言、学历以及资产的要求。

“为了弥补自己的损失，或者为了以签证为主的一己之私，很多人被骗后，会转身加入骗子团队，诱骗他人的钱财。对这部分人来说，这也是他们出国后为数不多的可以挣钱的渠道”，Nora Cheng表示。

Nora Cheng现在在澳大利亚昆士兰的一家学校学习护理，2022年她通过在澳大利亚的朋友介绍的一个中介，拿到澳大利亚的雇主担保签证。但是2023年年初，她到达澳大利亚后才发现，所谓的雇主是一位在墨尔本一条又脏又破的街道经营美甲店的越南人，整个店只有4名越南员工，对方甚至不会讲英文，根本不具备申请雇主担保签证的资格。



澳洲昆士兰布里斯班市的日出。图：Getty Images

此前，为了拿到雇主担保签证，Nora Cheng各项成本投入已达近40万人民币，而她在澳大利亚的朋友早已消失得无影无踪。Nora Cheng陷入了两难，如果继续持有上述造假的雇主担保签证，一旦被发现她很可能会被驱逐出境，并终身不被允许进入澳大利亚。她只能硬着头皮承担40万人民币的损失，快速回国，从头再来。

对于Nora Cheng的遭遇，澳大利亚一位移民律师表示，很多中国人到澳大利亚后无所事事，便会帮助移民中介“诱捕”中国人。“Nora的经历就是一个非常好的案例。她在澳大利亚的所谓朋友至少可以从她的移民投入中抽取30%的佣金，也就是12万人民币”，该律师表示。

而在加拿大咨询多名移民律师后，陈丽娜也后知后觉发现自己同样被“朋友”献祭了。她很后悔没有从一开始便咨询移民律师，“专业的事还是要交给专业的人来干”，她说。

**“easy way绝对不会是the right way”**



但这个想法很快便被人否定了。

2024年2月，春节过后不久，北京望京一家西餐厅包厢，Amy Zeng在一群人的注视中发表了慷慨激昂的演讲。

演讲题目为“我是如何移民加拿大以及如何成功入籍美国的？”这是一个白手起家、催人泪下的故事。

餐厅包厢里坐着十几个人，陈丽娜也位列其中，这些人一边品尝意大利香肠和西班牙火腿，一边交换接下来自己想润去的国家。他们有几个共同的特点：工作好、收入高、社会地位体面，以及不想让自己和后代继续经历高压统治，所以移民欲望强烈。

Amy Zeng几乎会与餐桌上的每一个人对视，并告诉他们，移民加拿大，不难！移民美国，同样不难！只要找到对的人，移民so easy。而她，就是那个对的人。

Amy Zeng，今年54岁，祖籍浙江台州，1998年申请到加拿大多伦多大学的硕士，彼时的多伦多还没有被中国移民占领，硕士毕业后的她凭借自己出身中国的优势成功加入了加拿大一家贸易公司，入职后负责帮助公司从中国东南沿海省份的服装加工厂寻找便宜的代工和货源。

但随着越来越多中国人到多伦多定居，Amy Zeng面临的竞争压力陡然增大。她不顾发着高烧的年幼儿子、独自开车跨越数百公里，只为去另一个城市见中国供应商——这样的任劳任怨已不能再打动加拿大的老板了。于是，2016年她和丈夫把目光瞄向了美国。

最初，Amy Zeng和丈夫想走投资移民的路线，并积极联系了移民律师，其中一位律师发给他们一张列表，让他们根据列表内容提交共计180余项文件证明和各种资料。这让Amy Zeng倍感困惑：“事实上提供其中的100项左右的资料即可，说白了就是律师自己其实也拿不准，所以让我们事无巨细什么都要准备，这无形中会耗费我们大量的时间和精力，即使这样，我们都不一定能准备齐全。而且这么做，律师还有其他的考量，那就是万一客户移民失败，他们可以以对方准备的资料有误或者客户没有完全按照他们的要求准备资料为由，拒绝退还相关费用”。她对此很不满。

于是，在接下来的流程推进中，她直接炒掉了之前的律师，并一口气新面试了24位移民律师，其中包括美国白人、华人以及多位欧洲裔的美国人。



多伦多唐人街的夜景。摄：Veronique DURRUTY/RAPHO/Gamma-Rapho via Getty Images

在面试前，她声称自己会事先研究相应的法律条文，以及美国政府官网关于移民政策的各种条条框框，然后在和律师进行面对面沟通时，根据自己掌握的内容对他们进行考核。

“所以我从来不推荐任何人找移民律师”，Amy Zeng总结道，“因为我面试的这24位律师没有一个合格的，他们懂的东西还不如我多”。

那么，在哪些地方律师存在明显短板？如何确认律师是否合格？

“现在还不能说”，Amy Zeng笑着婉拒了提问，但友情附赠了一个回答，“优秀的移民律师案子根本处理不完，根本不会在移民中介的网站上打广告，所以看到打广告的可以直接pass”。

如果不能相信广告，要如何找到这些优秀的移民律师？“找我就行呀！我了解很多投资移民的项目，比那些律师都了解，基本可以保证大家既拿到绿卡，又收回投资”，她说。

事后，回想那天晚上听到Amy Zeng这句话时的感受，陈丽娜直言：“熟悉的感觉又袭击了我。被骗了一次后，我现在对办理移民时，鱼与熊掌兼得的说辞都保持高度警惕”。

于是，席间她很热心的给在座认识的几位朋友发去私信，告诉大家提高警惕。

很快，当天晚上参加聚餐的众人群策群力，发现了Amy Zeng在美国的“劣迹”。受害人吴城是Amy Zeng在江苏读大学时期的同班同学，过去20年一直在国内经营服装加工厂并积累了大量财富，2021年为大学毕业的儿子办理美国的投资移民时，找到了Amy Zeng，并转给她100万美金用于在爱德华州的一个小镇建设物流仓库。

Amy Zeng承诺会拿这笔钱雇佣10名工人，并每个月给吴城的儿子发放1万美金作为薪水，直到他成功拿到绿卡。但工资发放了16个月后，Amy Zeng告诉吴城，物流仓库因为经营不善已经倒闭了。这意味着除了吴城儿子领到的16万美金工资外，其余的84万美金随着物流仓库的倒闭已不复存在了。甚至这个物流仓库是否确实存在过，都是一个未解之谜。

而Amy Zeng本人得以加入美国国籍，更与投资有道没有任何关系。确切的信息显示，她在2018年与丈夫离婚，同年嫁给了一位美国人，凭借美国公民配偶的身份拿到了绿卡并于2022年入籍。

当晚在西餐厅见到Amy Zeng的几位移民“后备军”紧急总结了移民路上的几点注意事项：环境越差、越心急，越要谨慎，千万不能病急乱投医；一定要自己查资料，如果连这点努力都不想付出，又如何在异国他乡打拼？再者就是努力学习语言，在学好语言的基础上多听、多问；最后则是，一定要抛弃中国人惯有的找关系、找门路的思维，国外是讲究法治和规则的国家，按照规则行事就好，不要轻信任何人的承诺。

对于这些注意事项，陈丽娜深以为然。她已经报了雅思冲刺班，并在着手准备申请加拿大高校的计算机专业，想要通过“转码”的方式留在加拿大。

“虽然这个方法需要付出很多努力，花费的时间也比较多，但这无疑是最可靠和最保险的途径。”陈丽娜说，“就我的个人经历而言，easy way绝对不会是the right way”。

应受访者要求，陈丽娜、李一鸣、夏斐然、李晓玲为化名。

[#润学#移民潮#中国移民](#)

本刊载内容版权为端传媒或相关单位所有，未经[端传媒编辑部](#)授权，请勿转载或复制，否则即为侵权。