



三个日期，两条路

2026年EB-5投资移民全景：大中华区的趋势、变局与九月三十日之后

几乎每一家移民机构的宣传邮件都在说同一句话——9月30日前行动。但很少有人讲清楚，这个日期到底保护的是哪一项权利。三个日期，三种保护，指向三种完全不同的应对策略；而与此同时，全球投资人版图正在被重新洗牌。

撰稿 苏丰原 · 雅商顾问公司总裁 · 美亚跨境咨询十七年

这半年，无论是投资人还是移民中介朋友问我的问题，都绕不开同一句话：“9月30日前必须行动，是真的吗？”答案是：是真的，但原因比大多数宣传材料讲得复杂得多，也重要得多。这个日期背后其实藏着三件完全不同的事——一份申请截止期、一次项目授权到期、一次投资金额上调——它们分别保护不同的权利，也分别要求不同的应对动作。与此同时，全球EB-5投资人的来源结构正在发生这些年最大的一次洗牌：印度在2026财年第一季度的新申请量首次超过中国，而华盛顿又推出了一个与EB-5正面竞争的“黄金卡”项目，目前还卡在联邦法院的诉讼里。无论您是正在考虑这条路的投资人，还是为客户把关项目的移民顾问，这份简报想讲清楚的，就是这盘棋现在到底是什么样子。

■ 三个日期，各自保护什么

2022年《EB-5改革与诚信法案》(RIA)把区域中心项目重新授权了五年，法定授权期到**2027年9月30日**为止。但同一部法律里，还藏着一项独立的保护条款：任何投资人只要在**2026年9月30日**——也就是授权到期前整整一年——之前正式递交I-526E申请，就能获得“祖父条款”保护，意味着即便国会到时候没有再次延长区域中心项目，这些已经递交的案子仍然可以按现行规则继续走完全部流程。这两件事完全不是一回事：一个投资人如果10月1日才递交申请，并不会被拒之门外，只是失去了“案子一定能扛过项目到期”这份法定保障，转而要赌国会会像2022年那样再次出手挽救——要知道，上一次区域中心项目失效，中间足足停摆了八个月，让成千上万已经递件的投资人悬在半空。

第三个日期跟前两个都没有关系，却是最容易被忽略、也最直接影响钱包的一个。RIA同时把投资金额的自动上调机制写进了法律：每五年，标准投资额和TEA（目标就业区）投资额都要按照法案生效以来的累计通胀率（CPI-U）重新核定一次。第一次上调将于**2027年1月1日**生效——比区域中心项目到期晚三个月，比“祖父条款”截止日晚四个月。根据2026年年中前的美国劳工统计局数据，2022年以来的累计CPI-U通胀率大约在16%到17%之间，业内近期对已公布CPI-U数据的测算显示，TEA和乡村项目的投资门槛很可能落在93.75万美元左右（目前为80万美元），标准项目投资门槛则可能升至约120万美元（目前为105万美元）——具体数字仍取决于尚未公布的CPI-U数据，最终以美国国土安全部在联邦公报上公布的正式数字为准。与到期日不同，这次上调完全是自动生效的：不需要国会投票，也不需要任何部门自由裁量，除非国会主动出手叫停，否则明年1月1日一到，门槛自动上调。

2026年9月30日

“祖父条款”申请截止日——在此日期前递交I-526E申请，可锁定保护，不受项目未来到期影响。

2027年9月30日

RIA为区域中心项目设定的法定到期日——国会必须在此之前再次采取行动，否则项目将再度停摆。

2027年1月1日

RIA框架下首次CPI-U投资金额上调生效——全自动、按公式计算，无需任何投票。

■ 全球版图正在被重新洗牌

2026财年第一季度出现了这个行业近几年最重要的一次拐点：印度的新I-526E申请量首次超过中国，这是RIA自2022年生效以来的第一次。RIA生效至今，已有超过13,000名投资人递交EB-5申请，涉及资金约100亿美元，其中中国累计占比仍是最高，约51%——但这是一个滞后的平均数字，掩盖了正在发生的实时变化：中国的领先地位，很大程度上是过去十几年积累下来的历史存量，而当季的新申请趋势，已经清楚指向印度正在成为这个项目新的重心。对仍然把中国当作唯一或主要客源市场的移民机构和区域中心而言，这份客源地图本身可能已经过时了一年以上。

中国和印度之外，客源结构的多元化也在真实发生，而且每一层客源的行为模式都不一样。越南、台湾、韩国构成了稳定的第二梯队——这几个市场从未遭遇过排期积压，因此投资人明显更偏好标准城市TEA项目而非乡村项目：近期数据显示，台湾投资人中约89%选择城市项目，韩国约81%，越南约69%。巴西已成为拉丁美洲最大的新兴客源国，签证签发量从2021年的5例，两年内跃升至336例以上，政治与经济的不稳定推动着当地富裕家庭把美国身份当作一种对冲工具。尼日利亚、英国、墨西哥构成了一个体量尚小但持续增长的“第二梯队”。中东地区——阿联酋、沙特、卡塔尔、埃及、约旦等国——尤其值得关注：这些国家从未出现过排期积压，未预留类别至今始终“现行”，而地区局势的不稳定正在推动当地富裕家庭对外配置身份的兴趣。对多数仍然把营销预算重仓压在中国的移民机构而言，中东是一个被明显低估的增量市场。

13,000+ RIA生效以来递交EB-5申请的投资人总数， 涉及资金约100亿美元。	51% 中国在RIA生效以来累计申请量中的占比 ——仍是各国最高，但这一数字已被2026财 年第一季度的印度新申请量反超。	70+ 某大型EB-5平台RIA后投资人客源覆盖的国 家数量——多元化程度已相当可观。
--	---	--

■ 项目类型的选择，本质上是客源国的选择

中国和印度这两大客源国，在项目类型偏好上恰好相反，这一点无论对投资人自己做决定，还是对移民顾问帮客户挑项目，都至关重要。中国投资人由于面临这个项目历史上最长的排期，绝大多数集中在乡村（Rural）预留类别——RIA生效后的数据显示，中国投资人在乡村类别的批准量约为1,040例，而在高失业率地区（HUA）类别仅86例，原因是乡村项目享有法定优先审理、年度签证配额最大（占年度总量20%），并且自2026年3月30日起改为按申请先后顺序（FIFO）审理。印度投资人则恰恰相反，明显偏好HUA胜过乡村类别。中印两国合计占RIA后预留类别批准总量的约80%——这意味着，如果一个项目走的是乡村预留通道，它面向的主要客户群本质上就是中国（以及日益增多的印度）投资人；如果是不带预留类别的标准城市项目，面向的则是完全不同的一批买家：越南、韩国、台湾，以及正在增长的中东和拉美市场——这些客源根本不需要预留类别就能拿到现行签证，他们更看重项目本身的质量和回报，而不是排期速度。

■ 签证公告牌已经分裂成两套体系

今天EB-5最重要的一条结构性事实是：未预留类别（Unreserved）和三类预留类别（乡村20%、HUA 10%、基础设施2%）在实际操作层面，已经变成了两个挂着同一块牌子、却完全不同的移民项目。截至2026年7月的签证公告牌，中国大陆出生申请人在未预留类别的排期终审日停留在2016年12月1日——相当于近十年的积压；而印度的未预留类别则在7月初底“不可用”，意味着分配给印度申请人的全年签证配额已经用完。除中印之外的所有其他国家，包括越南、台湾、韩国，在未预留类别都保持“现行”，基本没有实质等待。

与此同时，三类预留类别自RIA生效以来，几乎不间断地对所有国家——包括中国和印度——保持“现行”状态。一名中国或印度出生的投资人，只要投资的是合格的乡村、HUA或基础设施项目，今天就完全没有排期问题——同样的国籍，在未预留类别要等上近十年，通过预留类别却能在申请获批后立即拿到签证号。这不是一个漏洞，而是RIA的

核心制度设计：把资本引导向乡村和欠发达地区，用预留类别当作快车道。但业内分析人士一直在强调一个前提：预留类别今天的“现行”状态，并不是永久保证。如果乡村或HUA类别的需求持续增长——而“其他国家”客源的申请量已经在悄悄消耗本该流向中印两国的签证配额——预留类别未来同样可能出现排期，其中HUA类别由于需求已经高度集中，被普遍认为是最可能率先出现排期的一类。任何一家还在用“HUA现行”作为卖点的机构，都不应假设这个状态一年后依然成立，而应该在与客户的沟通中提前把这层不确定性讲清楚，而不是等到募资过程中才被动应对。

基础设施类别——占年度签证配额2%——是三类预留中利用率最低、也是竞争最不激烈的一类。基础设施项目不要求TEA认定，这为具备合格公共基础设施属性的项目开辟了一条相对小众、但确实被低估的通道，不必和所有人挤在同一个乡村与HUA的签证池里。

■ “黄金卡”是否值得认真考虑

2026年围绕EB-5最受关注的挑战，不是来自立法，而是来自一纸行政令。2025年9月19日，特朗普总统签署第14351号行政令，创设了“黄金卡”项目：个人向商务部“馈赠”100万美元（企业代员工申请则为200万美元），行政令要求移民局将这笔馈赠视为申请人满足EB-1A“杰出人才”或EB-2国家利益豁免类别资格的证明，享受加急审理，另加15,000美元不可退还的手续费。商务部长卢特尼克曾表示，项目上线数日内“销售额”就超过13亿美元，早期已“卖出”约1,000张卡。但实际获批数据讲的是另一个小得多的故事：截至2026年4月，仅有一名申请人正式获批；截至2026年5月的诉讼文件显示，相关信息请求为338份，实际递交的申请仅59份——这些数字与“卖出一千张”的说法明显对不上。

公平地说，黄金卡对特定客户画像确实有它真实的吸引力，尤其值得部分资金充裕、时间敏感度高的客户认真评估。它不要求创造就业，不涉及区域中心项目的运营风险或资金安置周期，结构远比EB-5简单——对那些把EB-5“五到七年资金锁定期+项目是否顺利偿还”这类不确定性视为主要障碍、而不太在意100万美元不可收回这一点的超高净值客户而言，黄金卡提供了一条概念上更直接的路径，也可以作为已经在排队的EB-5投资人手里的一张“平行牌”，而不必是非此即彼的选择。与此同时，也必须如实告知客户：这个项目目前仍建立在一纸行政令之上，而非国会立法——2026年2月3日，美国大学教授协会等原告已在联邦法院起诉国土安全部，指控该项目超越行政权限；截至2026年年中，政府方面已提出以原告不具备诉讼资格为由的驳回动议，尚无实质性判决。另有一款拟议中的“白金卡”，门槛约500万美元，目前仍只开放候补登记，没有正式受理流程，也从未被纳入第14351号行政令。对比之下，EB-5是一个经国会数十年授权、监管框架明确的项目，投资款项本质上是要求被偿还的资本而非馈赠，而且——这一点最关键——只要在2026年9月30日前递交申请，就能获得祖父条款的明确保护。黄金卡在理论上更快、更简单，但目前仍系于一纸受到法律挑战的行政令之上，没有对等的祖父条款保障，而且按项目推动者自己披露的数字看，实际转化为绿卡的案例，远少于对外宣传的“销售数字”所暗示的规模。

100万美元 黄金卡个人申请所需的不可退还“馈赠”金额，另加15,000美元手续费；企业代员工申请为200万美元。	1例 截至2026年4月，黄金卡项目正式获批的申请人数量——与“卖出约千张”的对外说法相去甚远。	2026年2月3日 美国大学教授协会等原告起诉国土安全部，指控黄金卡项目超越行政权限的联邦诉讼立案日。
---	--	---

■ 2027年1月投资金额上调，对现在决策的影响

RIA的通胀调整机制设计得相当机械：以当前标准投资额为基数，按法案生效以来（2022年3月）到调整日的累计CPI-U变化幅度调整，向下取整到最接近的5万美元，再把TEA/乡村/基础设施投资额设定为新标准投资额的整整75%。基于2026年上半年的CPI-U数据，业内对已公布数据的测算认为，TEA类别门槛很可能落在93.75万美元左右（较目前80万美元上涨约17%），标准类别门槛可能升至约120万美元（较目前105万美元上涨），具体数字仍取决于年底前的

通胀走势。国土安全部届时仍须在联邦公报上正式公布最终数字——在CPI-U数据尘埃落定之前，包括国土安全部在内，谁都不知道确切数字。但方向和机制已经没有悬念：这次上调完全依据既有法律自动执行，不需要新的立法，也没有任何机构可以自由裁量拒绝执行。

这创造了一个相当罕见的规划窗口。任何投资人只要在2026年9月30日前正式递交I-526E申请，就能在RIA祖父条款的保护下锁定今天80万/105万美元的投资门槛——如果三个月后、也就是2027年1月1日之后才递交，同一类别的项目大约需要多投入10万到15万美元。这个差额，足以改变相当一部分潜在投资人的决策权衡，而且这与“是否要赶在项目到期前的祖父条款截止日前行动”是两个完全不同的问题——两种考量恰好都指向2026年9月30日这同一个日期，但原因并不相同，这正是为什么行业宣传常常把两件事混为一谈，反而让投资人更难看清真正的决策逻辑。

约17% 2027年1月1日起TEA/乡村投资门槛的预计涨幅，基于2022年以来的累计CPI-U通胀率测算。	10-15万美元 若在2027年1月调整之后才递交申请，同一类别项目预计需要多投入的资金规模。	75% TEA/乡村/基础设施投资门槛与新标准投资额之间固定的法定比例。
--	---	--

■ 给移民顾问和项目方的实务提醒

对服务大中华区客户的移民顾问而言，这半年最容易被忽略的功课，不是项目收益率，而是三件基础性的核查工作。第一，核实项目的I-956F是否已经获批、募集是否已经开放——投资人只有在项目I-956F获批、认购文件已经开放的前提下，才能在9月30日前完成I-526E的递交，这意味着真正的时间窗口，往往比法定截止日期本身紧得多，尤其考虑到来自中国大陆的客户在资金来源文件（source of funds）准备上，往往比I-956F审批本身耗时更长。第二，核实项目所属的预留类别是否真的匹配客户的排期需求——一个不带预留类别的城市项目，对来自中国大陆、排期积压近十年的客户而言几乎没有意义，而这恰恰是过去一年里最常见的错配之一。第三，核实区域中心本身的合规状态——目前全美约有632家在USCIS登记在案的活跃区域中心，RIA的诚信条款要求每一份I-956F申请都必须提交联邦或州证券备案文件、供USCIS与SEC的EDGAR系统交叉核对，过桥融资安排必须是真正临时性质、并计划被永久资金替代，区域中心还须接受USCIS审计、按年提交I-956G合规报告，违规将面临终止资格或除名处分。这些既是合规门槛，也是一个负责任的移民顾问能够向客户证明的差异化优势——对客户而言，“这家区域中心经得起审计”本身就是一句有分量的话。

■ 未来一年的大局

三个日期没有一个能保证特定结局，而这份不确定性本身，恰恰是最重要的规划事实。国会完全可能在2027年9月之前就完成再次授权——行业内部目前也确实在此持续游说；但国会也可能像2021到2022年那样再度出现停摆，让没有获得祖父条款保护的投资人重新陷入当年那种悬空境地。黄金卡的法律命运同样悬而未决：如果法院最终判决其超越行政权限——鉴于原告方在法定权限问题上的论点相当扎实，这并非没有可能——它将彻底退出与EB-5竞争的赛道；但如果法院维持该项目，它可能会固化成一条更快、但也贵得多的替代路径。相对确定的是2027年1月的投资金额上调，因为它不需要任何人采取行动才会发生——除非国会主动出手叫停，否则它会自动生效，而“主动叫停”远比“什么都不做”要难得多。

对中国投资人而言，算法尤其清晰：面对仍长达近十年、但已在稳步推进的未预留类别积压，预留类别依然是拿到现行签证的现实路径，而9月30日之后，晚行动的代价将实实在在地体现在投资金额上。对印度投资人而言，未预留类别已在2026年剩余时间内彻底不可用，而印度的新申请量首次反超中国，意味着两国投资人历史上对预留类别使用强度不同的格局，可能正在悄然改变——印度资本正加速转向预留类别，而这恰恰是中国投资人这些年一直依赖的同一条通道。

对香港和台湾投资人而言，情况又有所不同。这两个客源地至今从未出现过排期积压，未预留类别始终保持现行，因此选择乡村或HUA项目更多是出于收益与风险偏好的考量，而非排期速度的刚性需求——这意味着香港和台湾客户在项目筛选上拥有比大陆客户更大的自由度，移民顾问在向这两类客户推荐项目时，应当把重点放在项目本身的资质与回报，而不是“能不能现行拿签证”这一层。同时，随着大陆投资人近年通过多种渠道配置海外身份的需求持续存在，部分移民机构也开始探索面向香港、澳门中转客户的服务模式——但这类安排必须格外注意，不应演变为变相协助内地资金规避外汇管制的操作，这既是合规红线，也是对客户自身利益的保护。

今年我收到的每一封客户邮件，标题都写着同一句话：9月30日前递件。但几乎没有人向自己的客户，甚至向自己的团队讲清楚——这从来不是一个截止日期，而是三个，它们保护的是三种不同的风险，指向的也不是同一批客源。一个只懂得“9月30日”这四个字的投资人或顾问，掌握的只是正在发生的事情的三分之一。

苏丰原 — 雅商顾问公司总裁

下一次决策前，值得确认的六个问题

- 1 **我关注的项目，I-956F是否已经获批、认购是否真正开放？** 真正的时间窗口是募集开放日，而不是法定截止日本身。
- 2 **这个项目是否匹配我的国籍排期需求？** 中国投资人几乎必须依赖乡村或HUA类别才能现行拿签证；印度投资人的偏好则相反。
- 3 **如果9月30日之后才递件，我是否已经算清楚多出的10万到15万美元投入？** 这是一个和祖父条款截止日不同、但同样重要的独立决策点。
- 4 **如果考虑黄金卡作为备选，我是否清楚它目前的真实获批状态和法律风险？** 一个仍处于联邦诉讼中、只有一例正式获批的项目，与一个国会授权数十年的成熟项目，风险画像完全不同。
- 5 **这家区域中心的证券备案、过桥融资结构和年度合规报告，经得起审计吗？** 这既是风险点，也是一句能对客户讲清楚的差异化卖点。
- 6 **我们是否同时盯着中国、印度和“其他国家”三条完全不同的排期曲线？** 只看一个国家的数据，掌握的永远只是局部图景。

■ 我们实际能为您做什么

上面的框架能帮您看清大局，但真正决定一个案子成败的，是与具体项目和具体客户相关的工作：核实一个区域中心和项目的真实合规状态，核对I-956F审批进度与募集时间表是否真的能赶上祖父条款窗口，为您手上的具体客户评估乡村、HUA还是黄金卡更适配他们的排期与风险偏好。我用十七年时间往返太平洋两岸做跨境顾问，最常被咨询、也最有价值的工作，正是不带任何销售动机的风险审查与尽职调查——需要说明的是，雅商顾问公司并非注册经纪自营商（broker-dealer）、投资顾问或承销代理机构，我们不出售或发售证券，不为具体项目招揽投资人，也不收取与证券交易挂钩的任何报酬。我们提供的是独立的尽职调查、合规审查与策略咨询，供您和您的证券律师共同参考，而非替代。如果您正在为客户评估一个具体项目，或正在规划自己的投资路径，请在做决定之前，先和我谈一次。

对移民顾问而言，这份尽职调查尤其适合作为客户的一份增值服务，而不是额外负担：在您向客户推荐任何一个项目之前，先有一份独立、不带佣金的第三方风险意见，往往比任何一句营销话术都更能建立客户的信任，也更能保护您自己的执业声誉。

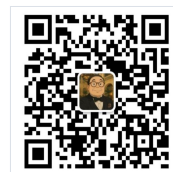
预约免费 30分钟通话

为您正在评估的项目或客户方案，提供一次不带销售动机的风险审查与尽职调查——来自一位在太平洋两岸都做业务的顾问。邮件 brian@BrianBSu.us，或扫描下方二维码，通过微信或WhatsApp与我约定时间。

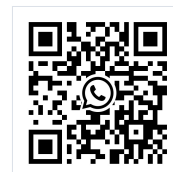
雅商顾问公司 Artisan Business Group

苏丰原 Brian B. Su • 总裁 • 美国伊利诺伊州斯普林菲尔德

网站 BrianBSu.us
公司 ArtisanBusinessGroup.com
邮箱 brian@BrianBSu.us



微信 •
BRIANBSU



WHATSAPP

郑重声明。本简报仅供教育与一般参考之用，不构成法律、税务或投资建议，阅读本简报亦不建立任何顾问委托关系。雅商顾问公司及苏丰原本人均非注册经纪自营商、投资顾问或承销代理机构；本简报中的任何内容均不构成出售或购买任何证券的要约或要约邀请，本公司亦不收取与任何证券交易挂钩的报酬。任何EB-5或其他证券发行，均须由具备相应资质并依法注册的专业人士依照适用的联邦及州证券法规办理。文中所述签证排期、投资金额及诉讼进展反映2026年7月下旬情况，且仍在持续变化。© 2026 雅商顾问公司（Artisan Business Group）版权所有。