

徐昌文 编著

如何移民只是一种手段，
能融入并快乐着，才是生活的本质。



+



||

就这样， 我去了 海外生活

坚持自己的人生，
还是开始一段崭新的人生？

107位不同背景的中国新移民
共同为您讲述移民新故事

本书附录多国移民easy通手册

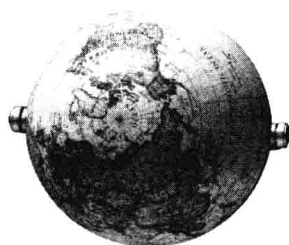
《出国》杂志
主编强力推荐：

国内第一本
全方位移民生态书，
阅读别人的人生，
作出你自己的决定！

中国华侨出版社

徐昌文
编著

就这样， 我去了 海外生活



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

就这样，我去了海外生活 / 徐昌文编著. —北京：
中国华侨出版社，2012. 10
ISBN 978-7-5113-2948-6

I. ①就… II. ①徐… III. ①散文集—中国—当代
②随笔—作品集—中国—当代 IV. ①I267

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第234700号

就这样，我去了海外生活

编 著 者：徐昌文

出 版 人：方 鸣

责任编辑：尘 心

封面设计：韩 捷

版式设计：刘碧微

经 销：新华书店

开 本：700mm×980mm 1/16 印张：16 字数：258千字

印 刷：三河市文通印刷包装有限公司

版 次：2012年11月第1版 2012年11月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-2948-6

定 价：32.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010) 82068999 传 真：(010) 82069000

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

序 言 / 001

第一章 我的移民路

[投资移民] 投资移民美国，可以不高兴 / 006

[投资移民] 移民地中海小国——投资塞浦路斯 / 014

[担保技术移民] 掂着锅铲到美国 / 020

[独立技术移民] 下岗小白领，在澳大利亚上岗 / 027

[技术移民] 小白领夫妻轻松移民加国 / 035

[技术移民] 26岁小白领恩爱夫妻登陆北美 / 039

[婚姻移民] 嫁到瑞士，婚姻移民 / 043

[留学移民] 留学美国，最终选择移民 / 049

[留学移民] 留学新加坡，轻松获得新加坡、加拿大绿卡 / 053

[亲属移民] 我是加拿大人的父母，我也移民 / 056

[生育移民] 赴美生子 / 061

[收养移民] 特殊移民——英国夫妇收养的中国女孩（节选） / 066





第二章 登 陆

- 〔海龟〕移民22天，全家再回上海 / 072
- 〔安家与找工作〕移民最初的日子 / 075
- 〔打工〕我们在卡尔加里的打工（节选） / 080
- 〔打工与歧视〕拜拜，资格冒漾 / 086
- 〔租房与歧视〕寻房遭遇 / 090
- 〔歧视〕警官，请不要制造冤案 / 094
- 〔生活与歧视〕枫树下的悲凉 / 098
- 〔身份的落差〕阿姆斯特丹没有春天 / 103
- 〔夫妻矛盾〕我被太太“绑架”到多伦多 / 108
- 〔平静与安详〕抵加一个月小记 / 112
- 〔爱上他乡〕恋上悉尼 / 115
- 〔安详〕平静地，感受渥太华热烈的生活 / 121
- 〔回报〕在澳大利亚，投资低回报的幸福 / 127
- 〔打工及再学习〕她逝去了，活着的我还要继续 / 132

第三章 多年以后……

- [成功的新移民] 为了今天，为了明天（节选） / 142
- [工作] 找工作，哥哥我大胆地往前走 / 147
- [人与人的关系] 睦邻 / 151
- [心态] 家在北美 / 156
- [安详] 澳大利亚两年回眸（节选） / 159
- [工作与歧视] 我在美国评职称 / 163
- [歧视] 准英国人，与非英国人的待遇 / 168
- [家庭] 生活在美国的学者夫人 / 173
- [文化冲突] 边缘人的感觉 / 177
- [文化冲突] 失去血性的华人 / 181
- [海龟] 回国的矛盾，我终于想通了 / 185
- [海龟] 入籍，与加拿大政府做生意 / 189
- [海龟] 聚散两依依 / 192
- [海带] 我们是主人 / 195
- [子女教育] 华裔孩子学中文 / 200
- [综合] 台湾移民眼里的加拿大 / 203
- [落幕] 一位成功的老“投资移民”对新移民说…… / 211



+



||



多国移民easy通手册

中国人主要移民目的地国（地）的移民方式和具体条件 / 229

一、美国 / 229

二、加拿大 / 232

三、澳大利亚 / 235

四、新西兰 / 240

五、新加坡 / 243

六、英国 / 245

七、西班牙 / 247

八、中国香港 / 248

序 言

移民路究竟是怎样一回事呢，他们移民国外，投资、工作，特别是生活过得好吗？我们对107位中国的海外新移民进行了采访，请他们写稿或评论，力图真实刻画新移民客观的生存环境，并介绍给关心海外华人的国人，同时也为想移民的人提供有力的参考依据——你的教育程度、你的职业背景、你的资金，甚至你在国内的社会地位，以及你的性格是否适合移民。因为，在这些新移民中，移民的结果有好有坏，千差万别，我们将探寻产生这些结果的原因。

首先，我们是否应该思考一个更大的问题？中国改革开放30多年来，GDP以每年近两位数的百分比高速增长，取得了令世人瞩目的成就。然而，其间却出现了几次海外移民潮，特别是在近几年遍及世界的金融风暴中，中国受到的影响最小，并率先走出低谷，可还是出现了海外投资移民热。

是的，中国各种人均经济指标依然较低，在世界上处于中下游水平，虽然社会保障体系、教育、环境……诸多方面都取得了长足进步，但与发达国家相比仍然有一定的差距。但是，人口密度高是一个更重要的原因——为什么像英国、韩国、日本，包括中国台湾这些发达国家和地区，向外移民的比例那样大，甚至高过中国大陆？反之，美国、加拿大、澳大利亚三大移民目的地国，它们最显著的特点除经济发达之外，就是幅员辽阔且人口密度低。

我们应该用什么样的态度看待移民？它既是一种人才的流失，同时也是人才的回归——如果移民与祖籍国有难以割舍的关系，他们就一定是中国了解世界的窗口和桥梁。在中国近现代史上，海外华人对中国的贡献是巨大的，特别

是回归的华人，他们一次次冲击中国封闭的社会，使其逐渐走向开放，逐渐跟上世界的脚步。在中国现阶段，海外华人同样是一笔财富，他们进一步加深加快了中国经济、科技、教育、管理等各方面改革的步伐，也是中国复兴之路上的盏盏探路灯。

移民人口放在13亿人口中，只占很小的比例。改革开放30多年，移民人口占总人口的比例不足1/200，就算放在所谓的精英人口里也并非很大。况且，移民目的地受教育程度普遍较高，竞争激烈，制约了社会精英的移民。相反，一些低技术职业在发达国家需求量反而更大——国际劳工、留学生，包括偷渡者等大量新移民在出国发展的最初几年里都很难找到专业性的工作，于是他们大量填补了餐饮业和普通工人等低技术职业的严重空缺。即使如此，厨师、护理和普通医务、探矿、开采、建筑施工员等职业还是赫然进入他国紧缺职业的行列，可见低技术职业需求量之大。

对于投资移民的资金外流也没有想象的那样可怕。这类投资作为无息贷款给了他国政府（加拿大等），或者直接投资项目（美国等），大多数都具有暂时性投资的色彩，达到几年的期限后，大部分资金是会重新回到国内的。况且，中国经济本身已有那么大的市场空间和吸引力。近年，中国为了控制通胀，压缩投资并进行结构性改革，这些资金就暂时显得“多余”了，流向海外也是一种选择。

然而，以上问题并不是这本书想讨论的内容，只是许多人片面夸大移民的危害性，为了避免受到不公正的批评，我们想简要地预先驳斥一下。

中国大陆改革开放30多年，有多少人移民国外？经过各种权威资料综合分析，30多年约有500万人移民海外，其中非法移民占30%上下，主要移民国为：美国40%、加拿大12%、日本10%（近十年年均比例缩小）、欧洲8%、澳大利亚8%（近十年年均比例迅速上升）、拉美国家6%、新西兰（近十年年均比例迅速上升）以及新加坡等。移民中广东、福建、浙江人居多，其次是上海和北京。选择移民地主要视该国的经济环境和移民政策而定。

移民方式多种多样，但以技术移民居多，跨国婚姻次之（但近十年明显下降），亲友团聚和投资移民占很少部分（香港、台湾除外。海外华人的再

移民的方式更多），还有占相当比例的偷渡者，以及签证过期非法滞留的留学生、劳务人员等。但金融危机后，中国大陆投资移民增长较快，占总比例的1%左右。

这本书征集的每一篇文章或评论，都是新移民的亲身经历，那是“我”的经历，而非“他”非“你”的传言。他们谈的大多是普通的事情——自己在国外投资、打拼、生活中的困顿、哀恨，也少不了成功的喜悦和激情……汇集在一起，就是移民生活的全部。

打开一扇观望世界的窗口，它远高于部分移民中介公司印发的传单，它朴实、真实、理性，因为它不仅仅告诉国人移民好的一面，对于坏的一面，也绝不吝辞！

编著者简介：

徐昌文，笔名也文，中国艺术研究院特邀作者，《出国》杂志专栏作家。2001年创办两岸关系及海外华人主题网站——华域网，原创文章多次进入当时海外最有影响的“万维读者”精品社区，并在国内外报刊上多次发表（转载），如《移民的文化冲突》等，出版的海外移民、留学生题材的图书有《留学生酒吧》（山东人民出版社）和《迷失日本》（天津科技出版社）等。即将出版的图书有《移民三部曲》（中国邮电出版社）和《中国楼市》（清华大学出版社）。现为深圳某房地产集团公司贵阳项目负责人之一。

第一章 我的移民路



+



||

?

面对征集到的大量稿件，我此时感到有些手足无措。就要着手编辑了，一定要竭尽全力把新移民的生活讲得全面，讲得透彻，且可读性强。

先从哪里开始呢？

投资移民是受到社会关注度最高的一种方式，因为它涉及较大的资本外流，我们实在没有必要过分担心。除了序言里提到几句外，这里再补充几句：中国早在2003年就成为全球最大外商直接投资接收国，2009年，中国又成为了全球最大贸易出口国，他国难道不为大量的资本流向中国而感到极大的“威胁”？况且，别国就那样欢迎投资移民的投资吗？有趣的是，继2008年金融危机，各国放宽投资移民条件之后，2011年开始，大部分移民国又普遍收紧了投资移民政策，减少移民名额，抬高移民个人能力的要求。

我们需要用一种开放的眼光来看待世界这个大市场。言归正传，我们说一说投资移民的事，如果移民美国是最大的热门，我们就从这里开始吧。

[投资移民]

投资移民美国，可以不高兴

王果夫（美国）

我手持美国的临时绿卡，行走在美国硅谷——加州圣何塞的街上，心里总有些忐忑——说不上是为什么，也许是有些缺乏自信——这个城市在家庭可支配收入上列全美最高，百万富翁人数占10%，我却成了这里的投资者。这里天

蓝蓝、水蓝蓝，看不出有什么不好……可我觉得生活在中国挺好的，特别是作为成功人士的我，不会因为使用这个字眼感觉不好意思——我就是成功人士。在中国，我自己有服装品牌，还有二十多家连锁店。我到美国做什么？不太明白。好在我手头上还有点钱，就算成了美国人，在哪里做生意、在哪里生活，我有我的自由。

不过，想起近年来考察投资美国项目的辛苦，我还是拿起电话，拨通了国内儿子的手机，儿子刚刚接通，我就迫不及待、气势汹汹地说：

“老子对你付出那么多，你来美国一定要给老子好好读书。”

“咋了？老爸，你后悔了？我现在决定不去美国读书了。”他还是那样玩世不恭的口气。

唉……可怜天下父母心。我到美国做什么？我心里是明白的——我是被儿子绑架去了美国。儿子学习不怎么样，却一定要留学，且非美国不去，还说中国不注重素质教育，所以他才成了这样。他会在美国像脱泥的宝石一样闪光，会在美国冉冉升起。不过，我只希望美国的教育能把他培养出一个样吧。好在我是生意人，会算账，闭上眼睛，嘴皮吧嗒吧嗒几下就知道，移民的确比留学划算，否则，那移民中介就不会趴在我耳朵边，不停地这样说了。加上别的零零碎碎的原因，我就选择了移民美国。

中国许多大城市都会举办美国移民投资洽谈会，往往座无虚席。美国的区域中心人员与中国的中介正装入境，说话也信心满满的，介绍某个项目，通常都说是美国最好的项目，最保险的项目，好像我们是亲戚一样，他们遇到什么好事都想到我们。可是，美国移民局为投资移民设立的区域中心很多，都是好的，让人眼花缭乱，将近200家，分布在美国40多个州。EB-5投资移民也是五花八门：度假村、博彩中心、风力发电、医院、大桥、金矿投资、养老院、房地产等。

第一次听讲，我们本来就想投资了，听多了反倒定不下来。于是，我带着老婆到处去听讲。每次出去，她都像去相亲，我反倒成了她的陪同——她化妆打扮、找全身的衣服的时间要比平时长十分钟到半小时，真不知道是怕被美国人民看不起，还是为了给中国人看未来的美国人是什么样子。

“你只要把眼睛放灵光一些，能看出来什么项目不赔钱，能移民就行了。”我说。

我感觉投资有点像博彩了，拿着50万美金的筹码，不知道是把赌注下到医院，拯救被伤病折磨着的美国人民，还是放到养老院，让美国人民都活上一万年。

她反驳我说：“穿着打扮像样点，别人就不认为你傻傻的，就不会骗你了。”

“怪不得呢，我们刚开始约会的时候，我每次都看你像一个聪明人，现在才发现你就一个傻婆娘，呵呵……”

不过，我觉得带老婆出去谈一桩自己不熟悉的“生意”是有好处的，女人尽管一般缺乏理性，逻辑思维也不强，不擅长把别人前后的话语联系起来找到漏洞，可她却能从别人说话的眼神、姿态发现点什么，于是，我们的互补性就相当强。

我倒不认为移民中介不是良民，良心大大地坏了。我也是生意人，为了让生意成交，谁都会说自己的东西怎么怎么好，就没有谁会主动告诉你自己商品的缺点，所以我就要更机灵一点。怪只怪自己要做的是一桩不熟悉且很复杂的生意。

2010年参加北京一个房展，广告上说“50万美金=美国房产+全家绿卡”，让人很是心动——中国不是有许多炒房团去美国抄底吗？看看，这又得房子又能移民，享受美利坚合众国的阳光普照，孩子留学、福利……

经房屋中介与移民中介手舞足蹈的介绍令我老婆几乎欢呼雀跃了，恨不得马上就登陆美利坚的国土购房。是她的感觉出了问题吗？不是，绝对不是，而是那位小中介太不专业了。老板那样告诉他，他自己也坚信无疑。接着发生骨牌效应，我老婆跟着错就难免了。加上那小伙子是一靓仔，至少比我这半老头子帅，老婆乐意给他打电话。

我是非与那家公司绝交不可了。即使一进门，我就受到贵宾一般的接待。我们说去找别的公司看看，可这家中介仍然说话像唱歌一样。在我的追问下，他们终于告诉我，房子五年后才能给我。我问房子是否正在修建，是不是相当

于中国的预售房？回答说差不多，产权证也要收房的时候才办。但是，临时绿卡几个月就能拿下来。我说我要购现房，这样房产证就能拿下来，搬到美国去住，我孩子马上就高中毕业了，准备去美国读大学。中介肯定地说，这样不行，购买现房是办不到绿卡的。

既然如此，我还是要购买这个“期房”。哦，美国人还要我证明这50万美金来路正当，是我合法所得。呵，美国不愧为法制社会，购房要钱来得正，购车也是。是不是在美国街道上购买肯德基，收银的也要问你钱哪里来的，不会是偷来的抢来的吧？

这钱不是小数，我得问清楚。最后我才得知，钱要先作为投资给美国房地产商，给美国人民创造10个工作机会。五年后，美国房地产商就给我想要的那一套房子。但是，既然是投资，如果美国的房地产商亏本了，甚至破产了，我还能得到房子吗？对方又说，有美国政府担保，你一定能拿到。那你把美国政府的担保信、担保合同给我看，谁也拿不出来。

对方仍然拍胸打肚地说，美国的企业很讲信用，房地产商保证给我房子。算了罢，这还不仅仅是信用的问题，买房子是有风险的，最终亏了再有信用也没有用。投资美国房地产，也仅仅是众多项目的一种选择而已，既然如此，我就得全面考察，我们应该投资什么。

美国的区域投资中心并不属于联邦政府，而是商业实体，任何区域投资中心都不能担保移民成功，投资人也不应抱有让区域投资中心全权打理投资项目的心态。

美国政府不是白痴，它是算了账的——借你50万，年利就按5%算，五年是10万，相当于你预先缴纳给美国政府10万美元的税。也不是说你缴纳这些税后就能享受各种福利了，获得永久居民或者入籍后该上什么税、缴纳什么保险仍然是要交的。仅仅就这样也算好了，问题是，你借给美国人50万，还要看对方能否赚钱，赚了钱没有你的份儿（除非自己投资自己经营），亏了却还要算你的，怪你自己没有眼光！对于你这种白痴，不仅财去了，美国人还不要你，不给你永久身份，更不用说入国籍了。这是哪门子事？

可是美国就像在世界玩政治一样，世界老大，你要不要，就这条件了，老

子就这样横，你咋地？

不过，冷静下来想，美国政府这样做也是很有道理的，只有你的投资能够赢利，能够发展，美国才会有真正的利益、长远的利益，才能给美国政府纳税、才能长期给美国人提供就业机会。就像我们一些年轻女子找老公，或者公婆“审核”女婿一样，不是说你手头上有几个臭钱，就把自家女儿嫁给你。还得看你这人怎样，其中就包括是否真会经营、真会赚钱，可别是靠什么特殊手段或富一代给的钱发起来的。美国人不仅要钱，还要人才。其实，国家不就是依靠人才经营起来的吗？所以，就算你没有钱，只要有能力，也可以通过其他方式移民。

把自己的心态端正了，我才心安理得地开始找项目。当然，找一个合格的中介也相当重要，只会信誓旦旦作一些空洞保证的公司一点用都没有，它得有能力为我提出的任何问题作出合理的解答；它得有经验，没有经验的中介往往用“保密”作为借口应付客户。看好项目就成功了一半，另外一半，就把握在中介的手上。所以，我尽量找大一点的公司，经营时间长一点的公司。

最后经过多次考察，我决定入伙美国就业发展借贷中心（United States Employment Development Lending Center）的加利福尼亚州项目，此中心是美国联邦政府授权专门提供中小企业贷款的大型投资移民地区中心，相对保险一些，稍微有点人性。

该中心类似于一个准政府准金融机构，还有一点中介的色彩，把我的全部投资款通过5年期的贷款借贷给加利福尼亚州的中小企业，该项投资只能用来购置企业扩大再生产的固定资产。作为投资人，只是有着第一优先还款的债权人的资格，并且，美国中小企业管理局担保投资人的85%投资可以收回，即：所投资的企业即使破产身无分文了，该局也将作为担保人，偿还我50万美金的85%。不过，这种情况一旦出现，按照美国移民法，我也就丧失了申请永久绿卡的资格了。没有办法，美国的保险公司也没有开设这个险种，没有百分之百保险的好事。

哦，对了，顺便说一下，我与美国就业发展借贷中心签订协议的第三天，2011年4月29日，一位日裔男子因在圣何塞一个家庭护理所杀害他的华裔室友