

Aimoview Direct EB-5 投資移民

完整問答手冊（增強版）版本 5.1 | 2026年2月

目標受眾定位

核心投資人側寫

Profile 1: 台海危機驅動型

- 台灣中產家庭，40-55歲
- 有兒子會擔心服役當兵的風險
- 對台海局勢高度敏感
- 尋求「第二條路」而非逃避

Profile 2: 理性工程背景型

- 半導體/科技業中高階主管
- 有美國出差或支援經驗
- 關注數據、ROI、流動性
- 具備投資分析能力

Profile 3: 跨國資產配置型

- 在中國或東南亞有生意背景
- 關心全球稅務規劃
- 重視子女教育與長期規劃
- 需要專業移民與稅務諮詢

共同特徵：

- 擁有自住房產+額外資產（祖產/投資房）
- 可籌措105萬美元投資金
- 不是頂級富豪，但財務穩健
- 重視實體生意的可控性與透明度



PART 1: 核心策略問題

Q1: 為什麼Wesley團隊不自己做，而要與EB-5投資人合作？

A: 四大核心原因，構成Win-Win合作基礎

原因一：快速擴點需要大量資金投入

市場時機窗口：

- 2026-2031年是美國房產裝修市場的黃金五年
- 疫情後房屋老化翻修需求集中爆發
- 房貸利率下降預期（川普政府釋放利多）
- 房利美、房地美準備重新上市，貸款門檻降低

擴點目標與資金需求：

Wesley團隊的5年擴張計劃：

- 2026年：5個據點（Lehi, Commerce City, Gilbert, St. George, Provo/Orem）
- 2027-2028年：每年新增10個據點
- 2029-2031年：每年新增25個據點
- 5年總計：70-80個據點

資金需求計算：

- 每店啟動成本：100萬美元
- 5年目標（70店）：約7,350萬-8,400萬美元
- Wesley團隊自有資金：約500萬-800萬美元
- 資金缺口：超過7,000萬美元

為何不找VC（創投）？

Wesley團隊刻意避開VC的三大理由：

1. 股權稀釋問題

- VC通常要求30-50%股權
- 70店規模需多輪融資，創辦人股權可能降至10-15%
- Wesley希望保持對公司的實質控制權

2. 地板業不符VC投資偏好

- 目前市場熱潮：AI、數據中心、生物科技
- 傳統零售服務業（地板）被視為「低成長」
- VC要求10倍回報，地板業的15-20%年增長不符期待
- 不是「獨角獸」潛力，難以吸引頂級VC

3. VC的退出壓力

- VC基金通常5-7年要退出
- 會強迫公司過快擴張或提前IPO
- 可能犧牲長期穩健經營換取短期估值
- Wesley希望按自己節奏打造「地板王國」

原因二：EB-5結構與擴張策略完美匹配

一店一人模式的優勢：

維度	VC模式	EB-5模式
資金來源	集中（1-2個大VC）	分散（70個投資人）
股權結構	複雜（優先股、清算優先權）	簡單（每店獨立LLC.）
決策權	VC派董事席位，干預營運	投資人為被動股東，Wesley全權營運
退出壓力	5-7年必須IPO或被收購	投資人可2-5年彈性退出，不影響整體
擴點靈活性	需多輪融資，每輪談判耗時	每店獨立募資，可同步進行

地理擴張與移民需求的結合：

- 每個城市需要1-3家店（不同區域）
- 每店對應1個EB-5投資人
- 投資人拿綠卡，Wesley拿擴點資金
- 雙方利益高度綁定（50/50分紅機制）

原因三：台灣市場的特殊時機

2017年前的灰色資金時代已結束：

- 2017年前：大量中國資金透過不明管道進入美國
- 監管漏洞：離岸公司、現金交易、虛假發票
- EB-5區域中心亂象：資金來源審查寬鬆

2026年的新環境：

- USCIS對資金來源審查極度嚴格
- FATCA（肥咖條款）全面實施
- 中國外匯管制收緊，大陸投資人難度提高
- 台灣市場成為優質替代選項

為何台灣？

1. 資金合法性高

- 台灣銀行系統透明
- 財產來源容易追溯證明
- 半導體、科技業高管資產清白

2. 排期優勢明顯

- 台灣EB-5申請：2.5年取得臨時綠卡
- 中國申請人：7.5年排期
- 印度申請人：7.75年排期
- **台灣快3倍＝競爭優勢**

3. 台海危機創造需求

- 2024-2026台海緊張升溫
- 中產家庭子女當兵壓力
- 政經不確定性增加
- 移民意願從「有興趣」→「積極行動」

4. 透過Upsynergy進入台灣

- Upsynergy在台灣有既有人際跟商業管道
- 可快速建立移民顧問公司合作網
- 避免Wesley團隊單打獨鬥的冷啟動成本

原因四：利益綁定確保成功

為何投資人可以信任Wesley團隊？

50/50分紅機制的魔力：

傳統EB-5區域中心問題：

- 開發商拿走90%利潤
- 投資人只拿10%（或更少）
- 開發商與投資人利益不一致
- 開發商可能「拿錢跑路」

AIMOVIEW Direct EB-5結構：

- 投資人：50%淨利
- Wesley營運團隊：50%淨利
- 完全對等，同心同德

具體數字的說服力：

假設某店年淨利50萬美元：

- 投資人分紅：25萬美元
- Wesley團隊分紅：25萬美元

Wesley管10家店 vs 投資人只管1家店：

- Wesley總收入：25萬 × 10店 = 250萬美元/年
- 投資人收入：25萬美元/年

Wesley的動機：

- 每多開1家成功的店 = 多賺25萬/年
- 每讓1家店失敗 = 少賺25萬/年
- 他的個人財富直接與店的成功綁定

Wesley不會「擺爛」的三大保證：

1. 財務激勵最大化

- 管70家店 × 年分紅25萬 = 1,750萬美元年收入
- 這是Wesley的退休金、子女教育金、財富自由之路
- 他比任何人更在乎每家店的成功

2. 聲譽資本

- 15-20年地板業經驗累積的信譽
- 一旦失敗，未來無法再募資
- 台灣、香港、新加坡華人圈子小，口碑極重要
- 他不可能拿自己的職業生涯開玩笑

3. 未來上市計劃

- Wesley目標：2-3年內建立70店直營王國
- 引進裝修、衛浴、廚具等相關服務
- 打造「Home Depot小型版」（專業裝修通路）
- 在美國上市（IPO）
- 上市前提：必須有穩健的營運紀錄
- 任何一家店出問題都會影響IPO估值

投資人的雙重保障：

短期（2-3年）：順利拿到綠卡

- Wesley必須維持10+員工（移民局要求）
- 必須提供季度財報（USCIS監督）

- 不能虛報營收（會計師簽字）

長期（5年後）：財務回報

- Wesley要上市 → 需要漂亮的利潤表
- 投資人的店 = Wesley的上市籌碼
- Wesley比投資人更急著把店做好

Q2: 原木地板成本上漲，會不會影響獲利？反而是保護機制！

A: 成本上漲對地板業是「護城河」，不是威脅

市場趨勢：未來10年原木地板成本預估上漲20-35%

上漲原因：

1. 全球木材供應鏈緊張
2. 環保法規（森林砍伐限制）
3. 運輸成本上升（燃油、人工）
4. 貿易關稅（中美、東南亞進口）

為何這反而有利？

優勢1：價格轉嫁能力強

地板業特性：必需品+長期投資

產業類型	成本上漲時的處境
餐飲業	食材漲20% → 無法完全轉嫁 → 顧客流失 → 利潤被壓縮
服飾業	布料漲15% → 消費者可以不買（延後消費） → 庫存壓力
地板業	木材漲25% → 顧客仍需購買（房子不能不裝） → 可轉嫁90-95%

實際案例：2020-2023成本上漲實證

2020年地板平均成本：\$3.50/平方英尺

2023年地板平均成本：\$4.80/平方英尺（+37%）

消費者端售價變化：

2020年：\$7.00/平方英尺

2023年：\$9.50/平方英尺（+36%）

結果：毛利率維持在32-35%（幾乎不變）

為何地板能轉嫁成本？

1. 替換成本高 - 消費者不能因為價格高10%就不裝地板
2. 品質差異明顯 - 便宜地板3年就壞，顧客寧願多花錢買好的
3. 安裝綁定銷售 - 地板+安裝是套餐，價格彈性低
4. B2B客戶鎖定 - 建商、承包商有長期合約，價格調整機制內建

優勢2：淘汰小型競爭者

成本上漲 = 行業洗牌加速

小型地板店的困境：

小店（年營收50-100萬美元）：

- 採購量小 → 無議價能力
- 木材成本漲25% → 被供應商全額轉嫁
- 現金流緊張 → 無法囤貨
- 無法預付款 → 拿不到折扣
- 毛利被壓縮到15-20%
- 最終：倒閉或被迫賣掉

AIMOVIEW（年營收500萬美元/店）：

- 採購量大（70店聯合採購）
- 與供應商簽年度合約鎖定價格
- 成本漲25% → Wesley只承擔10-15%（合約保護）
- 有現金流預付款 → 額外5-8%折扣
- 毛利維持在30-35%
- 結果：市占率擴大

2026-2028預測：30-40%小店退出市場

- 對Wesley = 收購機會（低價買設備、客戶名單）
- 對投資人 = 競爭減少，市占率自動提升

優勢3：庫存升值效應

地板庫存 = 升值資產（不是貶值）

餐飲業的悲劇：

餐廳囤100萬食材 → 30天後腐壞 → 價值歸零

服飾店囤100萬衣服 → 下季過時 → 折扣50%出清

若再發生不同於新冠的疫情,那就更是生意悽慘,全將是在家烹調或是網購

地板業的優勢：

AIMOVIEW囤100萬地板庫存：

- 木材成本每年漲5-8%
- 1年後庫存價值：105萬-108萬美元
- 2年後：110萬-116萬美元
- 庫存本身在升值（通脹對沖）

實際策略：

- 成本上漲前大量採購（鎖定低價）
- 未來1-2年用舊成本銷售（競爭優勢）
- 等小店用高成本進貨時，AIMOVIEW用低成本削價競爭
- 市占率快速擴大

風險評估：什麼情況下會虧損到拿不到綠卡？

極端情境測試：連續2年虧損20萬美元/年

數學計算：

店面年營收：500萬美元

年淨利正常值：50萬美元（10%）

要虧損20萬美元/年，需要發生什麼？

→ 營收下降：500萬 → 350萬（-30%）

或

→ 成本激增：毛利率從35% → 降至20%（-15百分點）

現實中要同時發生：

1. 整個城市建築業崩盤（-30%需求）
2. 木材成本暴漲50%+（戰爭或天災）
3. 無法轉嫁成本（競爭者全部降價）
4. 技工集體離職（人力成本暴漲）
5. Wesley完全不調整策略（躺平）

歷史數據：2008金融危機時地板業表現

2008-2009美國房市崩盤：

- 新屋銷售：-40%
- 地板新裝需求：-25%
- 但翻修需求：+15%（舊屋翻新增加）
- 地板業整體營收：-8%至-12%

AIMOVIEW在2008年的情境模擬：
年營收從500萬 → 440萬 (-12%)
淨利率從10% → 6% (成本壓力)
年淨利：26.4萬美元
投資人分紅：13.2萬美元

→ 仍然盈利，仍能維持10個員工
→ 綠卡申請不受影響

結論：要讓店虧損到20萬/年，需要「世界末日級」事件

- 2008金融海嘯都撐住了
- 2020疫情期間地板業反而逆勢成長（居家翻修潮）
- 除非連續戰爭+瘟疫+經濟崩盤，否則不可能虧到拿不到綠卡

Q3: 為什麼選地板 (Flooring) 而不是餐飲、連鎖速食或旅館？

A: 三大產業深度對比 - 投資選擇的本質是選擇最穩定、利潤最高、最容易規模化的生意

1. 利潤率對比

產業	毛利率	淨利率	年營運現金流	投資報酬期
地板	35-40%	8-12%	穩定、可預測	5-6年回本
餐飲	60-65%	2-5%	波動、日現金	8-10年回本 (若有)
旅館/民宿	75-85%	5-10%	季節性、不穩定	10-15年回本

為什麼看似毛利高，淨利卻低？

餐飲業的利潤陷阱：

表面毛利65%的真相：

- 一碗牛肉麵成本\$3，賣\$15 (毛利80%)
- 但實際支出：
 - 食材成本變動 (蔬菜、肉類、油價波動) 快速蠶食毛利
 - 廚師薪資\$60k-\$120k/年 (可能吃掉整年淨利)
 - 租金、水電、衛生檢查成本高
 - 裝修器具折舊率高 (40-60%年折舊)
 - 行銷費用 (Groupon、Yelp廣告)

結果：真正淨利只有2-5%，甚至虧損

地板業的利潤優勢：

表面毛利35-40%看似保守，但：

- 地板材料採購成本穩定（與供應商簽年度合約保護）
- 人工成本可控（技工薪資穩定，不像廚師工資通脹快）
- 租金低（小展廳+倉庫，不需高檔位置）
- 裝修簡單（展示樣品即可，器械不折舊）
- 幾乎零行銷費用（B2B靠關係，B2C靠口碑）

結果：真正淨利8-12%，現金穩定產生

台灣人能理解的例子：

台灣瓷磚/地板業者 vs. 火鍋連鎖：

- 瓷磚店：毛利40%，但淨利8-12%，很穩定，一做20年沒問題
- 火鍋連鎖：毛利65%，但淨利2-5%，廚師一離職就慘，菜色一改裝修費又來

2. 資產安全性與資產變現

這是許多台灣、香港投資人關心的「保本」問題

投資方式	若生意失敗，能回收多少？	原因
地板生意失敗	60-70%	庫存可轉售
餐飲生意失敗	10-20%	設備、裝修貶值快
旅館生意失敗	5-15%	不動產流動性低

為什麼地板風險最低？

地板的資產主要是庫存（inventory）：

- 地板磚、木板、樣品等都是有形資產
- 可以：
 - 直接賣給其他地板商
 - 賣給建築公司或家居超市（Home Depot, Lowe's）
 - 折扣出清（即使虧損30-40%，還能回收50-70%）
- 30-60天內可轉為現金

餐飲的資產是什麼？

- 廚房設備（烤爐、冷櫃）
 - 如果餐廳經營風格改變，設備直接報廢
 - 例：日本料理失敗改火鍋，日式廚房設備價值歸零

- 傢俱、餐具、裝潢
 - 沒有人會買你的舊餐廳裝修
- **結果：資產虧損80-90%**

旅館/民宿的資產更糟：

- 房間傢俱、床單、毛巾 = 快速磨損，難以轉手
- 建築物&裝修 = 固定在那裡，不能移動
- 若旅遊景氣不好，無人要租，資產價值崩塌
- **結果：資產虧損85-95%**

投資人的角度：

如果生意不幸失敗：

- 地板投資人最少能回收50-70%資金（52.5萬-73.5萬美元）
- 餐飲投資人可能損失80-90%（只回收10.5萬-21萬美元）
- 旅館投資人可能成為「永遠的房東」，難以脫身

3. 人力成本與穩定性

這點對台灣、香港的企業主特別重要 - 「能招到靠譜的人嗎？」

產業	員工年流動率	核心人才瓶頸	訓練時間	工作時間
地板	25-40%	無（技工可替代）	2-3個月	M-F, 8am-5pm
餐飲	100%+	廚師（流動率最高）	6個月-1年	不規則（晚上、假日）
旅館	50-80%	管家（缺人）	1-2週	24/7輪班

為什麼地板人力最穩定？

1. 技工是「技能人員」，不是「服務人員」

- 地板安裝技工學會後，工作內容重複、穩定
- 工作時間M-F白天，不用加班、沒有客訴壓力
- 在美國，建築技工是受尊敬的行業，工資穩定

2. 餐飲廚師是「藝術家」，流動率最高

- 廚師容易被挖角（其他餐廳更高薪）
- 廚師的薪資成長快，往往超過淨利
- 失去廚師 = 失去客人 = 營業額下跌20-40%
- 台灣、香港的餐飲老闆深有體會：好廚師是生命線，離職就死

3. 旅館管家與服務員流動最高

- 美國面臨嚴重的「服務業缺人」危機 (post-pandemic)
- 管家工作重複單調，薪資低，流動率50-80%
- 如果管家離職，房間無法準備，營業額直接減少

結論：地板生意用同一批技工3-5年，訓練回本。餐飲和旅館每年都在招人、訓練、流失的死循環。

4. 市場需求的穩定性

這涉及「長期投資」的考量

產業	需求驅動因素	景氣週期	10年後還有嗎？
地板	房屋老化、新建、翻修	持久（10-25年週期）	✓ 絕對有，房子永遠需要
餐飲	消費者支配消費、飲食習慣	短暫（3-5年流行）	X 不確定，如果美食風潮改變呢？
旅館/民宿	旅遊人潮、商務出差、季節性	波動（天氣、疫情、經濟）	X 脆弱，Airbnb或遠端工作改變需求

具體例子：

地板：

- 你家的地板5-15年之間替換率極高(磨損或是想做室內更新裝潢)
- 這是「必要支出」，不是「奢侈支出」
- 經濟衰退時，人們不出去吃飯，但還是得修房子
- 疫情時，人們在家呆著，反而翻修房屋比例上升

餐飲：

- 十年前台灣火鍋生意火紅，現在面臨過度飽和
- 日本料理、韓式烤肉、中式快餐...每個風潮3-5年一輪
- 廚師要跟著改菜色，投資人要不斷重新裝修、換器械
- 成本持續增加，但客單價不一定提升

旅館/民宿：

- Airbnb改變了住宿格局，傳統旅館利潤被蠶食
- 遠端工作普及，商務出差減少
- 疫情期間，旅遊完全停止，民宿業成為重災區
- 氣候變遷（颶風、野火）影響觀光地產值

投資人視角：選擇EB-5時，應該選10-15年內「需求確定會增長」的產業，而不是「熱度可能下降」的產業。地板符合前者；餐飲和旅館是後者。

Q4: 地板生意在美國會不會「太競爭」？每個城市都有地板店...

A: 競爭存在，但分散化優勢強於集中化劣勢

1. 地板市場是「高度分散」的

不像麥當勞那樣的全國連鎖，地板市場是「碎片化」的：

市場特徵	地板市場	連鎖餐飲
競爭者數量	每市10-30家小型業者	每市50-100+家連鎖品牌
市場佔有率集中度	分散，最大者不超過15%	集中，Top 3占60%+
進入障礙	低（但也意味選手多）	高（品牌費用高）
價格戰激烈度	中等（品牌+個性化避免純價格戰）	極高（Groupon、優惠券激烈）

這意味著什麼？

餐飲集中化的壞處：

- Subway在美國飽和到「賠錢關店」
- 麥當勞靠\$1漢堡吸客，但傷害所有加盟店
- 新進入者必須與全國連鎖「拼血本」，九死一生

地板分散化的好處：

- 沒有一家「全美第一」的地板連鎖品牌
- Floor Coverings International最大，但也不過250家店（美國12,000+小鎮，不夠覆蓋）
- 每個城市都有「本地地板王」的機會

2. 地板是「個性化、客製化」的產業

這降低了「純價格競爭」的風險：

購買決策因素	餐飲	地板
--------	----	----

價格	20-30%決定力（一樣的漢堡，便宜的比較有吸引力）	30-40%決定力
品質	20-30%	25-35%
服務	10-20%	20-30%
品牌風味	50-60%	5-10%

為什麼地板不會「殺價競爭」？

1. 顧客無法直接比較

- 花色、厚度、防水性能、耐磨等級都不同
- 每家店的報價無法簡單「比便宜」
- 例：A店的SPC地板\$4/尺，B店的LVP地板\$3.50/尺，但品質、warranty不同

2. 安裝服務不同

- 地板買了還要「安裝」，這是大事
- 安裝品質差 = 三個月後地板翹起、起泡、發音
- 顧客會找「信譽好、能保固」的店，不會只看價格

3. 轉換成本高

- 地板買了裝了，想換也換不了
- 不像餐廳，客人下次可以試試別家

餐飲的悲劇：

- 一個漢堡，顧客比一次價格就能決定
- Groupon優惠一出，定價立刻被破壞
- 利潤持續被壓低

3. 美國的城鎮化結構對地板有利

AIMOVIEW的策略是：

1. 前十五甚至二十家新開分店(2026~2027)，我們的原則是「跟著老師傅的腳步」，在加州繁華區塊直接開店，因為Wesley的渠道關係暢通，有1/2強的地板或是相關建材大盤商都熟識，這樣在繁榮地段開店，投資者的住宅都可以在附近，生意跟生活兩相宜
2. 「在5個州的10-15個小城市」開展布局(2028~2030)，新區塊但是老行當以下是我們可能進駐的小城市區塊：

城市規模	人口	地板業者數	市場容量	AIMOVIEW機會
西岸大都會區 (SF, LA)	10M+	500+	飽和	前15~20家跟著Wesley的運作步伐跟節奏
二級城市 (Phoenix metro)	2-4M	50-100	競爭	中 (邊緣城市)
三級城市 (Lehi, Commerce City)	100k-500k	10-20	未飽和	高 ✓
小城鎮 (St. George)	<100k	3-5	成長中	高 ✓

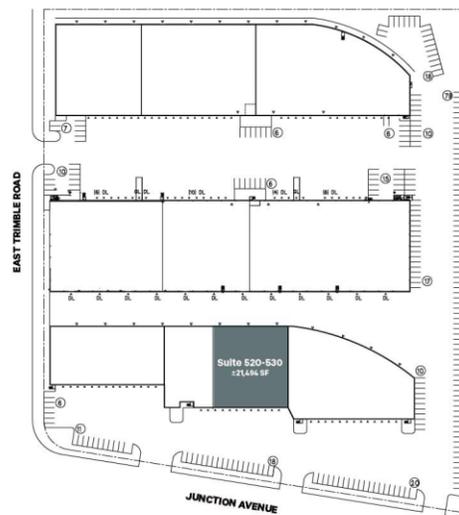
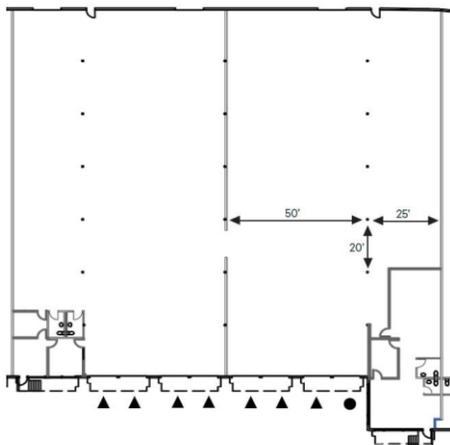
熱門分點簡介：

誠心商機一

加州區塊因為已有商圈跟供貨渠道熟門熟路, 再加上兩處選址都有獨到之處

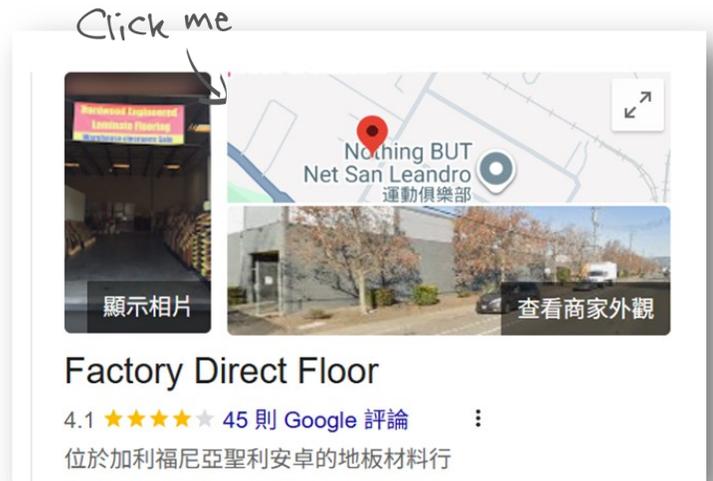
- ✓ **絕佳地點**，聖荷西高科蛋黃區(高科與住宅各半) 520 E Trimble Rd, San Jose, CA 95131
- ✓ **鐵三角**，附近有裝潢跟建築施工公司, 獨缺地板專業
- ✓ **合理房租**：65 months lease \$1.5 /sqft+ NNN+ 3 month rent free
- ✓ **降息與買房上升期** 川普開始將釋大利多, 房利美, 房地美貸款公司, 準備結束國家託管重新上市

Click me



誠心商機二

- ✓ **絕佳地點**，十六年以上現成客戶，2116 Adams Ave, San Leandro, CA 94577
- ✓ **為了讓先到者開紅盤**，Wesley 願意讓出已經營利多年的分店給先驅申請人(家庭)
- ✓ **合理房租**：三年\$1.4 /sqft+ NNN



來美拜訪Wesley時,會提供之前繳稅資料證明營利事實

Lehi, UT (人口77k, 成長+8%年) :

- 目前地板業者5-8家, 都是小作坊
- 新建案每年+20% (科技公司員工遷入)
- AIMOVIEW可以成為「Lehi最信任的地板品牌」

Commerce City, CO (人口58k, 成長+5%年) :

- 人口年增1,000+人
- 新房屋翻修需求旺盛
- 本地地板店多是老舊小店, 沒有行業標準
- AIMOVIEW可以「標準化、專業化」領先

PART 2: EB-5投資移民流程詳解

Q5: EB-5直接投資的流程是什麼?

A: 詳情請見我們準備另一檔案(投資移民流程與律師費用)

從簽約到永久綠卡, 時間概述

台灣投資者典型時間表

Month 0: 決定投資，與律師、Wesley見面(飛美國)



Month 1-2: 準備文件，在美國開公司、銀行戶頭



Month 3: 提交I-526E申請



Month 20-28: I-526E獲批 (平均24個月)



Month 21-28: 獲得臨時綠卡 (同步申請EAD/AP工作證與旅行證)



Month 42+: 申請I-829轉換永久綠卡 (臨時綠卡21個月後)



Month 63: 獲得永久綠卡

總時程：5-6年從申請到永久綠卡

台灣優勢：2.5年獲臨時綠卡 (中國7.5年，印度7.75年)

第一步：準備開設新公司

公司結構：

- 公司形式：LLC (Direct EB-5 的新公司一般以 LLC 做 NCE 會比較常見、也比較有彈性；純用 C-Corp 也可以，但通常是出於特定稅務或未來融資考量才選。LLC 或 LP 在 EB-5 實務上比 C-Corp 更普遍。)
- 公司CEO/營運負責人：Wesley Li
- 公司董事長/投資人：EB-5申請者本人
- 公司成立後，取代替公司名(Called DBA)也為AIMOVIEW (這是專屬於美國公司,如公司營運時的藝名方便客人認知跟記憶)
- 股權結構：投資人100%股權

簽約項目：

1. 移民律師合約
2. 與Wesley營運團隊簽約 (管理協議)
3. 與Upsynergy或移民中介簽約 (服務協議)

律師的角色：

- 全程指導金流來源與途徑 (必須符合I-526標準)
- 確保資金合法性證明
- 協助撰寫商業計劃書

第二步：準備文件並提交I-526E申請

所需文件：

1. 投資資金證明（律師會提前指導投資者）

- 銀行對帳單（過去5年）
- 資產證明（房產、股票、祖產）
- 所得稅申報記錄
- 資金來源合法性說明

2. 商業計劃書

- 專業顧問撰寫（費用約\$5,000）
- 包含市場分析、財務預測、就業計劃
- 證明可創造10+個全職工作

3. 個人及財務背景資料

- 護照、身份證
- 學歷、工作經歷
- 無犯罪紀錄證明
- 健康檢查報告

律師費用：

- I-526E律師費：\$25,000（訂金\$10,000，開始申請時付清）
- 商業計劃書：\$5,000

第三步：I-526E批准後選擇綠卡申請路徑

兩條路徑：

C-1路徑：在美國轉換綠卡（Adjustment of Status）

- 適用：人在美國境內（持B1/B2觀光簽、L1工作簽等）
- 優勢：不需回台灣面試，直接在美國境內轉換身份
- 流程：向USCIS提交I-485申請，批准後直接獲得臨時綠卡
- 同步申請：EAD工作許可+AP旅行許可（數週內獲得）

C-2路徑：在台灣AIT領事館申請（Consular Processing）

- 適用：人在台灣或計劃返台
- 流程：向美國在台協會（AIT）提交申請 → 面談 → 批准後入境美國領取綠卡
- 時間：面談通常在I-526E批准後2-4個月內安排

台灣申請人平均整個申請過程約2.5年

第四步：取得臨時綠卡（有效期2年）

臨時綠卡持有人權利：

- 在美國任何地方居住、工作
- 子女享受公立學校教育
- 可自由進出美國（不需簽證）
- 享有大部分公民權利（除投票權）

同時可申請：

- 工作授權文件（EAD）- 許可在美工作
- 出入境許可（Advance Parole）- 許可國際旅行

第五步：轉為永久綠卡

時間點：取得臨時綠卡21個月後

提交Form I-829（解除條件綠卡）

需證明：

1. 投資資金已全部到位並使用
2. 企業正常營運
3. 創造並維持10+個全職就業（W-2工資記錄）
4. 提供企業稅表、財務報表、員工名單

律師費用：

- I-829解除條件費：\$10,000/案

審理時間：

- 平均12-18個月
- 批准後獲得永久綠卡（10年有效，可無限續期）

Q6：EB-5律師費用與專業支持

A：專業律師是成功關鍵，費用透明合理

推薦律師：Connie Chan & Associates, P.C. 陳業萌律師

事務所簡介：

- 舊金山金融區資深移民律師事務所

- 20年以上EB-5經驗
- 專做家庭與商業移民案件
- 地址：405 Sansome St, 2nd Floor, San Francisco, CA
- 電話：415-956-4809

EB-5全程費用預估

項目	費用	支付時間	說明
I-526E律師費	\$25,000	開始申請時付清（訂金\$10,000）	包含文件準備、申請提交、補件回覆
商業計劃書	\$5,000	準備申請時	律師推薦專業顧問撰寫
臨時綠卡申請費	\$1,200-1,500/人	I-526E批准後	包含申請費、體檢、照片
I-829解除條件費	\$10,000/案	臨時綠卡21個月後	證明投資要求、僱工證明、稅表等文件
會計與審計	\$5,000-8,000/年	公司營運期間	年度稅表、財務報表、就業紀錄

總計（單人）：約\$46,200-49,500

總計（一家三口）：約\$48,600-52,500

重要提醒：

- 上述費用為市場參考行情
- 實際費用需與律師簽署正式合約並獲得書面報價
- 建議與多家事務所諮詢比較

Q7: 如果在2年後（臨時綠卡下來）我要退出怎麼辦？能把生意賣掉嗎？

（要是公司在開設後，兩三年之內關閉或是轉讓，申請人（家庭）仍是臨時綠卡身分，那馬上要面臨綠卡失效）

A: 是的，有三種清楚的退出機制

退出選項1：賣給Wesley Li和Roy Lau管理團隊

情境：你的綠卡已批下來，不再需要EB-5投資身份，想現金出局

可能性：非常高（90%+）

為什麼Wesley願意買回？

1. 他已經熟悉這家店的營運

- 他管理這家店2年
- 知道所有供應商、客戶、員工
- 買回來＝繼續賺錢（他以前分50%淨利，貸款買回後擁有100%淨利）

2. 買價合理，不需溢價

- 估值基準：EBITDA的2-3倍
- 例：年EBITDA \$85萬 × 2.5倍 = \$212.5萬
- 但因為你是「友好退出」，Wesley可能以原價\$105萬或略高價格收購

3. Wesley有資金能力

- 他管10-15家店，年收入\$250萬-375萬
- 可用銀行貸款（SBA貸款支持小企業收購）
- 或找新的EB-5投資人接手（轉讓股權）

實際案例參考：

投資人A（2年後退出）：

- 原投資：\$105萬
- 2年累計分紅：\$54萬（Year 1: \$25萬 + Year 2: \$29萬）
- 賣回價格：\$105萬（原價）
- 總回收：\$159萬
- 淨賺：\$54萬（51.4% ROI over 2 years）
- 年化報酬率：23%

退出選項2：賣給其他投資人（二級市場）

情境：找另一個想要EB-5綠卡的投資人接手你的公司

為什麼新投資人願意買？

- 這是「已驗證的生意」（不是從零開始）
- 已經有2年營運紀錄、客戶基礎、員工團隊
- Wesley團隊繼續管理（不影響營運）
- 新投資人還能申請EB-5綠卡（如果他符合資格）

買價：（以下買價純試算，若新投資者可以自行決定找新點開新公司，或是承繼原來有生意基礎分店）

- 通常會加上「已驗證溢價」
- 估值：EBITDA的2.5-3.5倍
- 例：年EBITDA \$85萬 × 3倍 = \$255萬
- 你獲利：\$255萬 - \$105萬（原投資）+ \$54萬（2年分紅）= \$204萬總回收
- 淨賺：\$99萬（94% ROI over 2 years）

退出選項3：保留股權，長期持有

情境：你不急著退出，想繼續享受分紅

為什麼這是好選擇？

- 每年被動收入\$25萬-37.5萬（Year 1-5）
- 5年累計分紅：\$156.5萬
- 你已經拿回原投資（\$105萬）+ 額外\$51.5萬
- 第6年開始，繼續每年分紅\$40萬+

財務模型（5年持有）：

原投資：\$105萬

5年累計分紅：\$156.5萬

總回收：\$261.5萬

淨賺：\$156.5萬

ROI：149%

年化報酬率：20.1%

長期持有的額外好處：

- Wesley計劃2-3年內IPO（上市）
- 如果AIMOVIEW成功上市，你的股權可能增值5-10倍
- 例：上市估值\$20萬/店 → 你的股權價值\$200萬+

退出比較表

退出方式	時間點	預估回收	優勢	劣勢
賣給Wesley	2年後	\$159萬（原價+分紅）	快速、確定性高	無估值溢價
賣給新投資人	3-5年後	\$200萬-300萬	估值溢價	需找到買家
長期持有	5年+	\$261.5萬+（持續分紅）	被動收入、IPO潛力	流動性較低

Q8: 稅務申報怎麼處理？美國國稅局(IRS)會不會「盯上」我？

A: 稅務透明、流程清晰，只需好會計師

1. 基本稅務框架

你作為Corporation股東的稅務身份：

- Corporation是公司股份制，所有運作董事會依照公司章程而為(By Law)
- 利潤直接「穿透」到股東個人層面課稅
- 公司會繳稅C-Corp要繳，但是誠實公司納稅，誠實經營

2. 每年的分紅與稅務

步驟1：LLC會計師向你發K-1表 (Schedule K-1)

K-1表是什麼？

- 顯示你在LLC中的「分配份額」
- 包含你應申報的所得、扣除額、稅務抵免

例子 (Year 1)：

店面年營收：\$500萬

稅前淨利：\$50萬

你的股權：100%

K-1表顯示：

- 你的分配額：\$50萬 (用於稅務計算)
- 但實際分紅可能不同 (見下)

公司實際分配：

- 保留10%現金 (\$5萬) 用於營運資金
- 分配90% (\$45萬) 給股東
- 其中50%給你：\$22.5萬 (實際現金)
- 50%給Wesley團隊：\$22.5萬

所以：

- K-1報稅基準：\$50萬 (你需為此繳稅)
- 實際拿到現金：\$22.5萬

為什麼不同？

- 稅法規定：LLC利潤「全部」算你的所得（即使沒拿到現金）
- 這叫「phantom income」（幽靈收入）
- 你需要為\$50萬繳稅，雖然只拿\$22.5萬現金

稅率（聯邦所得稅）：

- 如果你是非居民外國人（NRA）：30%預扣稅
- 如果你已是綠卡持有人：按累進稅率
 - 0-\$11,000：10%
 - \$11,000-\$44,725：12%
 - \$44,725-\$95,375：22%
 - \$95,375-\$182,100：24%
 - \$182,100以上：32-37%

實際繳稅（Year 1, \$50萬所得，綠卡持有人）：

聯邦稅：約\$120,000（24-32%有效稅率）

州稅（加州）：約\$35,000（7%）

總稅款：約\$155,000

稅後淨收入：\$500,000 - \$155,000 = \$345,000

但你實際拿到現金：\$225,000

差額：\$120,000（需從其他來源支付稅款，或從未來分紅扣除）

3. 你聘請「中文會計師」協助報美國稅

為什麼需要專業會計師？

- 很多美國會計師不懂「外國人投資稅務」
- 建議找「懂EB-5」的會計師（他們見過很多案例）

會計師會幫你：

1. 申報K-1表
2. 計算應交稅款
3. 優化稅務（例如「商業損失」的合法抵扣）
4. 與IRS溝通（如有問題）

費用：

- 年度報稅服務：\$500-1,500/年
- 複雜案件（跨國稅務規劃）：\$2,000-5,000/年

4. 你的IRS稅號（ITIN）

如果你還沒有美國SSN（社安號），需要申請ITIN

ITIN = Individual Taxpayer Identification Number

- 用途：向IRS報稅（即使你是外國人）
- 申請費用：\$0（免費），但需律師或會計師協助
- 大約6-8週核准

5. IRS會不會「盯上」你？

坦白說：不太會，原因如下：

1. EB-5投資是「合法、已備案」的
 - USCIS已經知道你的投資
 - IRS和USCIS有信息共享
 - 你的投資在「官方記錄」裡，不是黑錢
2. K-1表是「透明」的
 - LLC會計師向IRS報告所有分配
 - 你的分紅在IRS系統裡已記錄
 - 即使你「漏報」，IRS也能從K-1對上
3. 分紅金額相對「正常」
 - 地板生意的8-12%淨利是行業標準
 - 不是「突然爆出50%利潤」的可疑業務
 - IRS會檢查「異常」，而不是「正常商業」
4. 你有「正當來源」
 - 分紅來自LLC的實際營運
 - 不是「洗錢、躲稅、非法所得」
 - IRS很在乎「來源是否合法」，而非「金額多少」

但是，有一點要小心：

✘ 千萬不要：

- 隱藏分紅收入（不報稅）
- 讓LLC「故意虧損」來抵扣你的其他所得（可能被查）
- 與會計師商量「漏報」（這是犯罪）

✔ 正確做法：

- 透明報稅（由LLC K-1 → 你的個人稅表）
- 按時繳稅（最遲4月15日）

- 保留所有文件（收據、銀行帳單、K-1表5-7年）
- 如果有疑問，與會計師或律師確認

6. 中國、台灣稅務（FATCA問題）

如果你是中國或台灣護照，有額外考量：

FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act)：

- 美國規定：美國銀行必須向IRS報告「外國人開戶的存款」
- 適用於：年結餘超過\$10,000的帳戶
- 你的AIMOVIEW分紅（每年\$22.5萬）肯定會被報告

結果：

- ✓ 美國稅完全透明（IRS知道）
- ? 中國稅務？取決於「中國與美國稅務協定」
 - 一般原則：「避免雙重課稅」
 - 在美國已繳的稅可能可抵扣中國稅
 - 但建議查詢中國稅務局或專門律師
- ? 台灣稅務？台灣也有「海外所得認定」
 - 台灣居民要報告「全球所得」
 - 但也有「海外稅款扣除」機制
 - 建議找台灣會計師確認

簡單說：

你的分紅可能被「雙重課稅」（美國+母國）
但一般有「外國稅務扣除」可避免完全雙重課稅
建議在投資前詢問「台灣或中國的稅務會計師」

PART 3：投資結構與財務預測

Q9：投資105萬美元，5年能賺回多少？

A：基於原木地板成本上漲趨勢的更新預測

更新後的財務模型（2026-2031）

關鍵假設修正：

1. 原木地板成本上漲20-35%（10年）= 年增2-3.5%

2. 成本上漲可轉嫁90-95%給客戶
3. Wesley團隊50%分紅激勵極大化營運效率
4. 小型競爭者退出市場，AIMOVIE市占率提升

5年營收與獲利預測（更新版）

年度	年營收	毛利率	毛利	稅前淨利	投資人分配(50%)	累計分紅
Year 1	\$500萬	35%	\$175萬	\$50萬	\$25萬	\$25萬
Year 2	\$580萬	36%	\$209萬	\$62萬	\$31萬	\$56萬
Year 3	\$680萬	37%	\$252萬	\$75萬	\$37.5萬	\$93.5萬
Year 4	\$760萬	38%	\$289萬	\$85萬	\$42.5萬	\$136萬
Year 5	\$870萬	39%	\$339萬	\$100萬	\$50萬	\$186萬

5年總結：

- 原投資：\$105萬
- 累計分紅：\$186萬
- 股權價值（EBITDA 2.5x）：\$250萬+
- 總回收（不賣股權）：\$291萬
- ROI：177%
- 年化報酬率：22.6%

為什麼比原預測更樂觀？

1. 成本上漲帶來的毛利率擴張：

Year 1（2026）：

- 地板成本：\$1.95M（39%營收）
- Wesley提前鎖定供應商價格（年度合約）
- 市場價格已上漲，但AIMOVIE成本未漲

Year 3（2028）：

- 市場地板價格：+15%（2年累計）
- AIMOVIE鎖定價格：+5%（合約保護）
- 差額：10%轉為額外毛利
- 毛利率從35% → 37%

2. 競爭者退出帶來的市占率提升：

2026-2028預測：

- 小型地板店（年營收<\$100萬）退出率：30-40%
- AIMOVIEW每個城市的市占率從8-12% → 15-20%
- 營收增長不只靠市場成長，更靠「吃掉」競爭者份額

3. Wesley團隊的超額激勵：

50%分紅機制 = Wesley年收入與店的成功完全綁定

Year 5, Wesley管理15家店：

- 每店淨利\$100萬 × 50% = \$50萬
- 15店 × \$50萬 = \$750萬/年個人收入
- 這是Wesley的「退休金」 = 他會拼命把每家店做好

保守情境vs樂觀情境

保守情境（經濟衰退）：

假設2027年經濟衰退：

- 營收下降15%
- 毛利率下降2百分點（成本壓力）

Year 2（衰退年）：

- 營收：\$500萬 × 0.85 = \$425萬
- 毛利率：33%
- 稅前淨利：\$30萬
- 投資人分紅：\$15萬

5年累計分紅：\$150萬（vs. 樂觀\$186萬）

仍然：5年回本+額外\$45萬

極端情境（連續2年虧損）：

要達到「每年虧損\$20萬」的條件：

- 需要營收暴跌40%以上
- 或成本暴增50%以上
- 或Wesley團隊完全躺平不管

現實概率：<1%（需世界末日級災難）

Q10: 如何確保Wesley團隊會認真經營？萬一他們擺爛怎麼辦？

A: 三重保障機制，確保利益綁定

保障機制1：50/50分紅結構

數學上的「同心同德」：

投資人賺\$1 → Wesley也賺\$1

投資人虧\$1 → Wesley也虧\$1

沒有任何激勵讓Wesley「騙」投資人：

- 他騙不到額外的錢（分紅已固定50%）
- 他只能靠「把店做好」來賺更多

對比傳統EB-5區域中心：

區域中心模式：

- 開發商前期收管理費（\$5萬-10萬）
- 投資人分紅只有5-10%
- 開發商「拿錢就跑」，不在乎後續

結果：開發商與投資人利益不一致

保障機制2：季度財務透明

投資人的知情權：

- 每季度收到財務報表（P&L, Balance Sheet, Cash Flow）
- 每月收到員工名單與工資記錄（證明滿足EB-5就業要求）
- 會計師簽字（獨立第三方審計）
- 可隨時要求查帳

透明度對Wesley的約束：

- 他無法隱瞞收入（會計師會抓到）
- 他無法虛報成本（銀行流水對不上）
- 他無法「挪用」資金（投資人可提告）

保障機制3：EB-5監管與法律保護

USCIS的持續監督：

- I-829申請時，必須證明：

- a. 資金全部到位
 - b. 企業正常營運
 - c. 創造並維持10+員工
- 如果Wesley「擺爛」→ 投資人拿不到綠卡 → 可提告Wesley → Wesley的職業生涯毀滅

投資人的法律武器：

- LLC Operating Agreement (營運協議)
 - 明確規定Wesley的義務
 - 如果Wesley不履行 → 投資人可撤換管理層
- 州法保護 (加州、猶他等州)
 - 股東可起訴董事「失職」(breach of fiduciary duty)
- EB-5律師可介入
 - 如果發現Wesley有問題 → 律師可強制要求更換管理層

實際案例：Wesley的歷史紀錄

超過25年地板業經驗(在北加州灣區大概二十年)：

- 累計營業額\$1,000萬+美元
- 管理50+技工
- 從未有客戶投訴或法律糾紛
- 在華人社區有良好聲譽

為何他不會冒險「擺爛」？

1. 聲譽資本 = 他的未來募資能力
2. 上市計劃 = 需要完美的營運紀錄
3. 個人財富 = 50%分紅是他的主要收入來源
4. 家人在美國 = 不會為小錢毀掉家人的未來

PART 4：台灣市場與時機

Q11：為什麼現在是台灣人投資EB-5的最佳時機？

A：三大時間窗口同時開啟

時機1：台海危機創造需求 (2024-2028)

地緣政治風險上升：

- 2024-2026台海緊張持續升溫
- 中產家庭對子女當兵的焦慮
- 政經不確定性（兩岸關係、內政混亂）

投資移民從「有興趣」→「積極行動」：

2020-2022（疫情前）：

- 台灣EB-5申請量：50-80案/年
- 多數是「試探」，未必真的投資

2024-2026（台海緊張）：

- 台灣EB-5申請量：150-250案/年（預估）
- 更多家庭「下決心」移民
- 願意投資的金額更大（從\$80萬 → \$105萬）

目標受眾擴大：

- 過去：超高淨值家庭（\$500萬+美元資產）
- 現在：中產專業人士（\$200萬-300萬美元資產）
 - 半導體、科技業中高管
 - 有房產+存款+祖產
 - 子女即將當兵
- 這正是AIMOVIEW的理想客戶

時機2：房產裝修市場黃金5年（2026-2031）

美國房產市場的完美風暴：

1. 房貸利率下降預期

- 川普政府釋放利多
- 房利美、房地美準備重新上市
- 貸款門檻降低 → 購房需求上升

2. 疫情後房屋老化集中爆發

- 2020-2023很多人延後翻修（疫情+高利率）
- 2026-2028集中釋放翻修需求
- 地板是翻修的「第一優先」

3. 新屋建設回升

- 2024-2025新屋建設許可回升
- 每棟新房 = 1,000-2,000平方英尺地板需求
- AIMOVIEW的B2B業務（建商）將快速成長

市場規模與增長：

2024年美國地板市場：\$746億美元
 2026-2031年預估年增長：6.8-8.5%
 2031年市場規模：\$1,200億美元+

AIMOVIEW目標市占率：

- 2026：0.05%（5個店，\$2,500萬營收）
- 2031：0.5%（70個店，\$3.5億營收）

時機3：EB-5政策穩定期（2024-2028）

EB-5改革法案（2022通過）帶來的穩定性：

1. 直接投資（Direct EB-5）受鼓勵

- 區域中心模式被收緊（很多RC被關閉）
- 直接投資更受USCIS青睞（透明度高）

2. 台灣無排期優勢

- 中國：7.5年排期
- 印度：7.75年排期
- 台灣：2.5年取得臨時綠卡
- 快3倍 = 競爭優勢

3. 投資金額穩定

- Non-TEA：\$1.05M（至少到2027年不變）
- 不像過去每2年調整（\$50萬 → \$90萬 → \$105萬）
- 投資人可以「確定性規劃」

結論：2026-2028是台灣EB-5的「黃金3年」

台海危機 + 美國房市復甦 + EB-5政策穩定 = 完美時機

錯過這3年 → 台海可能緩和（需求下降）

→ 房市可能過熱後回調

→ EB-5政策可能再改（金額上調）

Q12: Wesley為何透過Upsynergy進入台灣市場？

A: 戰略合作，快速建立信任與網絡

Upsynergy的角色與價值

George Tin/Jason Cheng的專業背景：

- 多年國際商務開發經驗
- 多年輔導台商開設駐美分公司經驗, 或是幫助市場開發
- 聯繫台灣商業網絡 (移民顧問公司、會計師、律師)
- 跨文化溝通能力 (中英廣雙語)

為何Wesley需要Upsynergy?

1. 冷啟動成本太高

- Wesley自己去台灣「敲門」 → 沒人認識他
- 移民顧問公司不信任「陌生美國人」
- 需要花1-2年建立關係

2. Upsynergy提供「專業解說跟輔導」

- Upsynergy在台灣有駐點, 有強大既有人脈
- 可快速引薦Wesley給移民顧問公司
- 提供「第三方盡職調查」(DD) 支持

3. 市場教育與產品定位

- Upsynergy幫助Wesley理解「台灣投資人的痛點」
- 調整產品策略 (例如50/50分紅、季度報告)
- 設計適合台灣市場的行銷材料 (中文簡報、QA)

4. 持續客戶服務

- 投資人在台灣, Wesley在美國 → 時差溝通困難
- Upsynergy可作為「台灣窗口」
- 解答投資人疑問、提供中文服務

三方合作模式

投資人 (台灣) ↔ Upsynergy/移民顧問 (引薦、服務) ↔ Wesley團隊 (營運)

↓

美國移民律師 (法律) (投資人要飛至舊金山與律師面談, 簽約, 開銀行帳戶, 並與Wesley團隊真人見面, 與簽約)

↓

會計師 (財務)

各方角色：

- **投資人**：出資\$105萬，持有100%股權（需要開設私人銀行帳戶先，存入十萬現金，來座位信用抵押，公司一旦營運順利，抵押部分可以協議降低或改以公司營業額為抵押）
- **Wesley團隊**：營運管理，分50%淨利
- **Upsynergy/移民顧問**：客戶開發、引薦、持續服務
- **移民律師**：I-526E申請、I-829解除條件
- **會計師**：財務審計、稅務申報

為何2017年前的灰色資金模式不再可行？

2017年前的亂象：

- 大量中國資金透過不明管道進入美國
- 離岸公司（BVI、開曼）掩蓋真實所有人
- 現金交易、虛假發票
- EB-5區域中心資金來源審查寬鬆

2017年後的嚴格監管：

- **FATCA（肥咖條款）全面實施**
 - 美國銀行必須報告外國人存款
 - 超過\$10,000就要報告IRS
- **FinCEN（金融犯罪執法局）加強反洗錢**
 - 要求追溯資金來源3-5年
 - 離岸公司、現金交易被標記
- **USCIS對I-526E審查更嚴**
 - 要求提供完整資金來源證明
 - 銀行對帳單、稅表、財產證明
 - 任何「說不清楚」的錢都會被拒

為何台灣市場成為優質替代？

- 台灣銀行系統透明
- 財產來源容易證明（薪資、房產、股票）
- 半導體、科技業高管資產清白
- 完全符合2026年的EB-5監管要求

Wesley透過Upsynergy進入台灣 = 選擇「最乾淨、最合規」的投資人來源

PART 5: 風險評估與應對

Q13: 最壞的情況是什麼？我會血本無歸嗎？

A: 極端風險情境分析與保護機制

風險情境1：生意完全失敗（破產清算）

發生概率：<2%（需極端事件）

情境描述：

- 店面連續2年虧損\$20萬+/年
- 無法支付房租、薪資
- 被迫關店清算

資產回收：

清算時的資產：

1. 地板庫存：\$80萬-100萬
 - 可賣給其他地板商（折價30-40%）
 - 回收：\$50萬-70萬
2. 設備器材：\$10萬-15萬
 - 展示架、工具、貨車
 - 回收：\$5萬-8萬
3. 應收帳款：\$5萬-10萬
 - B2B客戶欠款（30-60天）
 - 回收：\$3萬-6萬

總回收：\$58萬-84萬

占原投資：55-80%

最壞損失：\$21萬-47萬（20-45%本金）

保護機制：

- LLC有限責任 → 只賠投資金，不影響個人其他資產
- 保險覆蓋（商業責任險）
- Wesley團隊也虧（他們的50%分紅歸零）

風險情境2：拿不到綠卡（I-526E被拒或I-829失敗）

發生概率：<5%（如果按流程操作）

I-526E被拒的原因（可預防）：

1. 資金來源不清（律師提前審查可避免）
2. 商業計劃不符合要求（專業顧問撰寫可避免）
3. 就業計劃不足（AIMOVIEW創造15+員工，遠超10個要求）

I-829失敗的原因（可預防）：

1. 企業未營運（Wesley有強大動機營運）
2. 就業未達標（Wesley必須維持10+員工）
3. 資金未全部投入（會計師監督）

應對策略：

- 聘請經驗豐富的EB-5律師（Connie Chan 20年+經驗）
- 提前準備完整文件（律師指導）
- 季度檢查就業人數（確保符合要求）
- Wesley與律師密切配合（USCIS要求的文件隨時提供）

萬一真的失敗：

你仍然擁有：

- 100%股權（繼續分紅）
- 可以賣掉公司（回收投資）
- 或繼續持有（被動收入）

只是：拿不到綠卡（但錢不會虧）

風險情境3：Wesley團隊出問題（管理不善、離職、意外）

發生概率：<3%

應對機制：

1. Wesley離職或意外 → Roy Lau接手
 - Roy Lau是Wesley的Partner，完全熟悉業務
 - Corporation Operating Agreement規定繼任機制
2. Wesley + Roy都出問題 → 投資人可更換管理層
 - 投資人持100%股權 = 完全控制權
 - 可聘請新的CEO（從行業內挖角）
 - 或賣給其他地板公司（收購）

3. 最壞情況 → 清算

- 如上述情境1，回收55-80%本金

風險情境4：經濟大衰退（2008級別）

發生概率：10-15%（10年內）

2008金融危機時地板業表現：

全美房市崩盤：

- 新屋銷售：-40%
- 地板新裝需求：-25%
- 但翻修需求：+15%（舊屋翻新增加）
- 地板業整體營收：-8%至-12%

AIMOVIEW在2008情境的模擬：

正常年：

- 營收：\$500萬
- 淨利：\$50萬
- 投資人分紅：\$25萬

衰退年：

- 營收：\$440萬（-12%）
- 淨利：\$26.4萬（淨利率從10% → 6%）
- 投資人分紅：\$13.2萬

結果：

- 仍然盈利
- 仍能維持10個員工
- 綠卡申請不受影響
- 只是分紅減少（但不虧損）

為何地板比餐飲/旅館更抗衰退？

- 地板是「必需品」（房子不能不修）
- 餐飲是「可選消費」（可以不外食）
- 旅館依賴旅遊（經濟差時第一個被砍）

風險總結與概率

風險類型	發生概率	最壞損失	應對機制
------	------	------	------

生意破產	<2%	20-45%本金	資產清算、保險
拿不到綠卡	<5%	0 (錢不虧, 只是沒綠卡)	專業律師、提前準備
管理層問題	<3%	10-30%本金 (短期影響)	更換管理層、清算
經濟衰退	10-15%	0 (分紅減少, 但不虧本金)	地板業抗衰退能力

綜合風險評估：

血本無歸 (損失>80%本金) 的概率：<1%

需要同時發生：

1. 生意破產
2. 資產清算失敗 (庫存賣不掉)
3. Wesley團隊完全失職
4. 全球經濟崩盤
5. 無人接手或收購

這種「完美風暴」的概率極低

附錄：快速參考

關鍵數字速查

項目	金額/數字
投資金額	\$1.05M (Non-TEA Direct EB-5)
股權結構	投資人100%股權
分紅比例	投資人50%, Wesley團隊50%
就業創造	10+全職員工 (超過EB-5要求)
年營收 (Year 1)	\$5M
年淨利 (Year 1)	\$500K (10%淨利率)
投資人年分紅 (Year 1)	\$250K
5年累計分紅	\$1.865M
5年ROI	177%
年化報酬率	22.6%

資產清算回收率	55-80% (極端失敗情境)
綠卡時程 (台灣)	2.5年臨時綠卡, 5-6年永久綠卡

費用速查

費用項目	金額
I-526E律師費	\$25,000 (訂金\$10,000)
商業計劃書	\$5,000
臨時綠卡申請費	\$1,200-1,500/人
I-829解除條件費	\$10,000/案
年度會計審計	\$5,000-8,000/年
移民顧問佣金	\$84K-126K (8-12%)
年度顧問費	\$10K-22.5K/年 (2-3%淨利)

聯絡資訊

Upsynergy團隊：

- George Tin: George.tin@upsynergy.net
- Jason Cheng: Jason.cheng@upsynergy.net

推薦律師：

- Connie Chan & Associates, P.C.
- 405 Sansome St, 2nd Floor, San Francisco, CA 94102
- 電話：415-956-4809

AIMOVIEW營運團隊：

- Wesley Li (CEO)
- Roy Lau (營運經理)

結語

Factory Direct Floor的Direct EB-5投資機會，結合了：

- ✓ 穩健的商業模式 (地板業8-12%淨利)

- ✓ 透明的利益分配 (50/50分紅)
- ✓ 快速的綠卡路徑 (台灣2.5年)
- ✓ 可觀的財務回報 (5年ROI 177%)
- ✓ 資產保護機制 (清算回收55-80%)
- ✓ 專業團隊支持 (Wesley 15年+經驗)

在台海危機、美國房市復甦、EB-5政策穩定的三重機遇下，2026-2028是台灣投資人的黃金窗口。

一起開創台灣EB-5市場的新機會 | 建立可控、透明、高成功率的投資移民新標準

本文件為*Factory Direct Floor EB-5*投資移民計劃的完整問答手冊。所有財務預測基於合理假設，實際結果可能有所不同。投資前請諮詢專業移民律師、會計師與財務顧問。

版本 4.0 | 2026年1月 | Upsynergy + Wesley Li