



坚定地走刚需路线，让旭辉在宏观低迷的大背景下逆势生长。

当时无疑又是一个极其“冒险”的事。人们在传诵着“下海”财富故事的时候，更愿意对那些在海里“淹死的人”表示惋惜和同情。但这一切没有让林中退却，他心里的那颗种子在发芽，要破土而出。

彼得·德鲁克在《创新与企业家精神》一书中写道，企业家精神最主要的是做与众不同的事，而非将已经做过的事做得更好，所以真正的企业家往往具有“冒险气质”，只有少数人知道他们在做什么。

林中曾对吴光正说，尽管认为自己不成熟、没资金实力，但创业有三大优势——一是经过一年多的工作，对房地产业已经比较熟悉；二是在厦门地产界结交了不少朋友；三是看见了中国房地产开发的大趋势，有信心。

“我认为这就是我进军房地产的资本！”林中这番话，让吴光正连声叫好，“这个小伙子对市场极具敏感，很有远见！”

很快，林中注册成立了一家房地产中介代理公司。和郭广昌1992年创业时的情

境一样，林中开公司的启动资金基本上也都是靠借的。

与大多数创业者相似，他们也有着一段艰苦岁月。林中与被他拉到公司一起创业的弟弟林伟一直在忙碌。林中最初的合伙人、大学同学赖兆波回忆，“除了睡觉，其余时间都在工作，挤公交、骑着自行车满街跑”。

赖兆波很佩服自己的这位同学，“他对房地产业有着独到的见解，看得比我们都远，并且胸怀大志，不满足于现状”。

谈及“92派”企业家，业内的共识是，他们是反映中国改革进程的一个重要群体；他们熟悉体制内的经济运行，又懂得体制外的种种酸甜苦辣；他们善于借鉴发达国家的成熟经验，把它们引入中国市场的空白领域，成为某个行业的开拓者或佼佼者。

弄潮儿向潮头立。此后，当林中和他的公司从房地产代理到房地产开发，从福建厦门到改革前沿上海，看见并把握了那些与普通人“擦肩而过”的趋势，乘风破浪一轮轮房地产调控，抢占先机迎难而上。

地产战略家

当了老板的林中，很快就接到了第一单生意。当时，厦门市德辉花园建成后销售一直不景气，开发商无奈之下，把项目委托给了刚开业不久的永升物业代理公司销售。林中做销售员时，便认识了这个开发商，并给对方留下了深刻印象。

通过对市场的熟悉及与众不同的营销手段，林中很快就把这个楼盘销售一空，永升中介由此一炮打响。不久后，正当生意红红火火之际，不满足于仅做销售代理的林中，开始迈出更大的一步：他决定试水房地产开发。

林中找到厦门市某国有房地产开发公司的老总胡北贡，希望合作开发集美项目。胡北贡在接受本刊采访时对当时的一幕仍记忆犹新：“当时我们手上有地，林中提出由我们负责施工建造，他负责销售，利润分成。”

胡北贡之所以愿意和林中合作，一方面听闻林中在德辉花园销售代理中的精彩表现，另一方面是“他敢想敢做的魄力