

“迁都”上海是旭辉成长史上浓墨重彩的一笔。



我们也会破产。”

看似偶然的一次成功，确立了林中“不捂盘、高周转、高去化”的经营策略，在林中和旭辉随后的日子里，一直秉承这一原则，使他顺利度过一次又一次的调控。这一经营风格得以沿袭，给后来的旭辉集团打上了一个精神烙印。

长跑者的优秀基因，就此生根发芽。

“迁都”上海：抢战高地、顺势而为

从第一次行业洗牌的低谷中跑出来后，永升旭日的收入和业绩曲线一路向北。

伴随上世纪 90 年代整个中国房地产市场的“野蛮生长”，到了世纪尾声，永升旭日已是厦门的纳税大户，在厦门房地产界坐上前三把交椅。

上世纪 90 年代末，国务院发布《关于进一步深化城镇住房制度改革 加快住房建设的通知》，指明了房地产全面市场化的大方向。到了 2000 年，福利分房已是寿终正寝，计划和分配时代长期积聚的需求喷薄而出。

一边是政策在引导鼓励，一边是资本市场大门洞开，在厦门房地产市场游弋了近十年之久的林中很快意识到，“水深才能养大鱼”，虽然在厦门也可以做得有声有色，但如果要进入房地产开发的第一方阵，必须要抢占高地、布局全国市场。之所以萌生这样的念头，是因为走出后“受到刺激”。

林中回忆说，有一次他到上海参观，看到一些开发商朋友的公司规模和他差不多，可是三四年之后，这些企业已经成倍增长了，“几年工夫就差了一个量级”。在分析了自身条件、市场规模、政策环境等因素后，他得出一个结论：得到北京上海去，得到中国房地产市场的高地去！

“如果我们在二三线城市安逸惯了，以后要再由下往上就是逆水行舟。”林中对《新民周刊》如此解释他当时的考虑。是年，他分别去了中国的政治中心和经济