



林中认为长跑者最应注重的是“途中跑”。

中心，经过一番深入考察，林中选择了商业文明程度较高的上海。

永升旭日遂挥师北上，“定都”上海，林中开始了二次创业之路。

旭辉集团的官网把公司的生日定格在2000年8月15日。那一天，上海永升置业有限责任公司在沪成立，业务覆盖上海、北京、福州和厦门。

转战上海滩首战便是硬仗：开发当时还被视为“穷乡僻壤”的普陀区桃浦镇的一块地，建住宅。时逢中国房地产市场驶入快车道的起点期，尽管房价上涨并不快，自住型购房消费却渐成主流。顺势而为的永汇新苑项目大获成功，不仅让永升旭日在上海站稳了脚跟，还荣获“上海市桃浦镇人民政府2002年度百万元纳税户”称号。

2004年11月，上海永升旭日置业有限公司正式更名为旭辉集团有限公司。

自此以后，旭辉集团开始全面发力，在上海先后投资开发了依云湾、新构想和世纪广场……时机也拿捏得恰到好处——2003年中起，中国部分地区的房地产市场出现过热，国家开始又一轮宏观调控，旭辉正是踩着行情的低点拿地。

一直控制着长跑者旭辉步速节奏的神经中枢——林中的战略眼光便在这一轮又一轮的调控过程中，得到一次又一次的展现。

“我们每次都尽量在调控过后多拿地，那时候地价相对便宜，拿到地后，便迅速开发、建设、销售然后又回笼，遵循不捂盘、高周转、高去化的原则，因为你不知道下

一轮调控什么时候会来。”

就这样，跟着中国房地产市场驶入快车道，踩着国家宏观调控的节奏，林中带着旭辉越跑越远，不但从厦门跑到了上海，还从上海跑向了全国。

善控节奏者，才能跑完马拉松。

企业改制：脱胎换骨、逆势生长

关于房地产企业未来的竞争态势，林中有一个“马拉松理论”在公司内广为流传。

2006年他就指出，随着国有房企的规模越来越大、外资大鳄的逐步进入以及上市房企的资源配置优势逐步显现，将来房地产市场上将出现“途中跑”变局，不出