

是咖啡店，有一贩卖水果的小贩曾向他建议学卖水果，他向爸爸借了几分钱，并找来了弟弟合作，买了两粒黄梨削皮切块，还搬了张板凳坐在五脚基，开始营业，但两个小时过去了，却分文未得。原来那个水果小贩是批发商，价钱比他便宜，所以他连一片黄梨都卖不出去。由于不甘首次买卖就亏本，他将仅剩的本钱拿去赌博回本，虽然手气不错，眼看就要回本，就在这时被妈妈发现，结果挨了一顿打。这事让他了解做生意要有面临失败的风险，即便失败也不能投机。

父亲给他最好的礼物不是钱财，而是生意头脑，以及开启他对做生意的兴趣。

在物资贫乏的战后初期，他最期待的就是父亲每个月一次到吉隆坡办事的时候，只要车子有位子，父亲总会带他同行，“游车河”成了他最奢侈的消遣。同行的大人都在聊他听不懂的生意，欣赏沿途风景，成为他的乐趣。当时高速公路尚未建成，车子绕着胶园的小路由巴生开往吉隆坡，沿途成排整齐美丽的胶树，令他非常讶异，并在脑海中留下深刻印象，成为他往后将胶园摇身一变成为高级公寓的伏笔。

1950年代，建筑师非常罕见，他在中学最后一年时就决定当一位专业人士。故此中学毕业后到澳洲悉尼主修建筑学，这是他和产业界缘分的开始。回国后，他在市议会工作3年，约满后开

设自己的绘测楼，为屋业发展计划绘图。经营数年后他心想：“为何要帮别人赚钱。而不是自己去建屋子赚钱？”故此毅然决定以发展商的身分进军产业界。他虽然建筑学出身，但却不善于设计，结果他还是要聘请建筑师来负责设计工作。

童国模以高楼住宅扬名国内外，他的事业可谓一步一脚印。首先在巴生曾兴建单层工业单位、双层排屋，最高的建筑也只是四层店屋。他的公寓住宅理念第一个试金石就是1986年在旧巴生路的 OG Heights 高级公寓。当时他购下这块10英亩的土地纯粹是因为价格低廉，也没有发展计划，这地段因而空置了13年。由于这块地皮由许多小山组成，没有通路，这种地形，让他产生了兴建高级公寓的构想。这产业计划虽在1986年碰上了经济不景，但他所创办的阳光有限公司不但成功渡过难关，更在市场上建立了良好的名誉和品牌。之后，他再接再厉发展高雅阁高级公寓，反应很好，在推介的一周内便售完，以致所有的广告，都没用武之地。

OG Heights 的成功让他意识到吉隆坡这规模不大的城市，土地有限，住宅必须往上发展，这是后来他决定在满家乐（Mont'Kiara）发展高级公寓的原因。当时有个产业经纪邀请他去看泗岩沫的地段，他以地段不理想拒绝了。数月后，他再度被邀请，刚好他手上的计划都已经完成，他便跟随该经纪去