

近年来，随着国内城镇化的加速发展，大城市“城市病”也越来越严重。拥堵、通勤时间长、资源高度集中等问题越来越受到城市规划者的关注。在日本东京和中国香港本岛成功的示范之下，TOD模式逐渐进入了决策制定者们的视野中，其核心就是对轨道交通沿线土地资源和车辆基地的综合开发。“建轨道就是建城市，运营轨道就是运营城市”的理念已经被政府、轨道交通企业、城市开发商和运营商等社会各界广为践行。

《上市公司品读》对话博星证券研究所所长邢星，全面解读京投发展TOD模式。

2019年对于所有房地产行业相关人士来说，都是心情复杂的一年。“419”会议、“432”红线、“730”会议定调下的政策压力，融资信托趋严、土拍规则升级下的资金压力，让整个房地产行业都在经历转型的“阵痛”。对此博星证券研究所所长邢星表示，2019年整个大的环境还是“房是用来住的，不是用来炒的”大的格局，也就是说政策的调控力度是有一定的限制性，它在一定的程度上是有紧也有松的这么一个格局。

在房地产行业调控力度不减、行业规模增速放缓的大背景下，京投发展股份有限公司围绕转型为“城市服务运营商”和“根植北京，茂盛全国”目标构想，积极补充优质土地资源、持续加大销售去化力度、不断优化财务融资结构、深入开展客户研服、全面夯实基础管理工作，公司各项经营计划目标正在逐步落实。博星证券研究所所长邢星说到“从土地上来讲，要有优质的土地。在它的整合当中，运营方面有它的新的考量。还有从融资成本当中来看，从财务角度来显示，也是有一定的优化。对客户的群体进行研究，对本身它自己的一些服务，也做到细化，加强管理等等。这样就使得京投发展后续盈利的业绩的预期可能会展现，这里边不得不提到TOD。”

那TOD究竟是什么？博星证券研究所所长邢星认为TOD就是城市整个开发当中，孕育着一个新的发展趋势。为什么叫TOD呢？是说它在发展当中，我们也可以追溯到，比如“二战”以后的美国，美国当时的城市是在极度的扩张当中，为了解决城市之间功能化的扩张和开私家车交通运营产生一系列的矛盾，城市发展到一定程度，公交困难，形成大城市病。TOD就是把人们的居住、商业、景观、一系列的建筑做一个相互的匹配。

对于TOD未来的发展空间，博星证券研究所所长邢星也做了展望：“上海将来随着TOD的发展，土地资源比较稀缺，可能会有点瓶颈或者难度，除了上海之外，对于其它大型城市或者中型城市，这种模式可能还有它的一片蓝天。现在对于西部地区或者是中部地区，沿海地区的一些二三线城市，应该还有它的发展模式。”

京投发展总裁高一轩曾在接受媒体采访时表示：“虽然房地产行业处于低谷期，但

是TOD模式迎来了发展契机，风口已经到来。”

面对这片“十万亿级”蓝海市场，京投发展于2018年首次提出“TOD智慧生态圈”开发理念。以“TOD智慧生态圈”为理念的轨交车辆基地一体化开发，不是传统的房地产开发，而是掌握核心科技的资源整合运营。对此博星证券研究所所长邢星表示“京投发展考虑到，一个是跟地铁公司之间取得联系，跟政府之间建立一个好的战略。可以说帮地铁公司、帮政府这一块，在运营、规划、管理整个的策划当中，它不会像普通的建筑商就把这个房子建好了，它还运营、策划一些项目，包括一些数据，比如减振项目，有它的专利，它把这个领域搞得非常扎实，也就会形成轨道物业整体专家性质来做，这样对它的品牌战略和一些示范的点来讲，它就突出了。”

在节目录制现场博星证券研究所所长邢星还分享了京投发展深耕TOD模式多年来给行业带来的借鉴意义。他说到：“因为政策导向来讲，现在要支持新型城镇群的建设，离不开轨道交通，轨道交通是我国发展的首要方向，特别是在交通运输方面，对于人们居住的趋势来讲，它可以起到一个积极的引导作用，这也是打了一定的示范，它自己本身在这方面有它的一些专业，确实是别的公司可能短时间难以效仿。”未来，京投发展将通过越来越多的轨交车辆基地一体化开发项目，为城市、地铁、市民提供可持续性服务，激发城市活力，带动区域经济发展，为更多的消费者打造“地铁一体化集约生活”。

以下是对话实录：

主持人：新浪的网友朋友们大家好，欢迎来到《上市公司品读》，我是主持人佳悱。很高兴又和各位见面了，今天我们也是非常荣幸地邀请到了博星证券研究所所长邢星老师做客我们的演播室，邢老师您好。

邢星：主持人好，朋友们大家好。

主持人：今天邢老师会为我们带来京投发展的全面分析，也希望今天我们的观众朋友们都能够收获满满。因为在年底很多公司都要做盘点，我们还是先来说一下整个2019年房地产行业是一个什么样的情况，可以和我们分享一下吗？

邢星：好的。我们看到2019年整个大的环境还是“房是用来居住的，不是用来炒的”大的格局，也就是说政策的调控力度是有一定的限制性，也就是说它在一定的程度上是有紧也有松的这么一个格局。紧松体现在哪些地方呢？一般对城市来讲，因城施策、一城一策的格局。一般不同的城市，根据它的发展状况，可能我有自己的政策，但是主基调来看，可能政府主导的整个房地产的开发过程，必须要以重要的纲领为主体，不能把房价抬得过高，让整个市场有波动。但是也有可以微调的，比

如说相关的一些政策，像户籍改革，一些大学生就业之后的购房，这些硬的需求也是会有的。所以说对整个大房地产板块来讲，它应该是在稳中向好的格局当中缓慢地运行。

主持人：没错，2019年整个国家的主基调就是求稳。

邢星：对，求稳。

主持人：不单单是房地产行业，其它的行业都是一个“稳”字当头。回顾2019年，我不知道邢老师最近有没有关注，年底了，用一个年度热词来形容2019年，很多网友纷纷表示“2019年我太难了”。无论是什么行业还是什么样的职业，其实2019年都是面临着寒冬时刻，希望2020年我们有一个崭新的开始。

邢星：对。

主持人：除了像刚刚邢老师所说的2019年房地产市场还是继续保持着“房住不炒”的政策，在这样一个背景之下，京投发展作为一家房地产公司，它如何来应对的呢？

邢星：京投发展有它的一个独到之处，在大的环境当中，房地产的调控力度还是不减的，但是它有它的一些策略。在服务领域上来看，它可能是围绕城市服务的运营来进行。什么意思呢？一般地来讲，可能是说我在城市的某一个地方弄一个地块进行盖楼，最后销售，获取它后面业绩的回报。但是它不光是整个城市简单的房屋的构建、开发，它是打造一个城市的服务圈，比较有综合和灵活性。而且从相关的一些信息上也可以看到，它以北京为根基，“根植北京，茂盛全国”，这么一个大的概念。从土地上来讲，要有优质的土地。在它的整合当中，运营方面有它的新的考量。还有从融资成本当中来看，从财务角度来显示，也是有一定的优化。

对客户的群体进行研究，对本身它自己的一些服务，也做到细化，加强管理等等。这样就使得京投发展后续盈利的业绩的预期可能会展现。这里边不得不提到TOD。

主持人：没错，我们今天的主题就是“TOD助力智慧城市建设”。我刚看到这个的时候就想，TOD到底是什么呢？

邢星：TOD很简单，它就是以公共交通为导向的一个开发模式，它是一个模式。公共交通有哪些呢？比方说有公交、地铁、城轨、机场，这些都可以叫公共交通。以这个为载体来扩大它的经营模式。TOD是什么？就是城市的整个开发当中，孕育着一个新的发展趋势。为什么叫TOD呢？是说它在发展当中，我们也可以追溯到，比如“二战”以后的美国，美国当时的城市是在极度的扩张当中，为了解决城市之间

功能化的扩张和开私家车交通运营产生一系列的矛盾，城市发展一定程度，公交困难，形成大城市病。TOD就是把人们的居住、商业、景观、一系列的建筑做一个相互的匹配。什么意思呢？比方说随着大城市不断地开发，因为本来城市中心比较小，但是又有些居民要工作在某一个固定的环境当中，也不能太远，这时候就会考虑到有一个交通工具，比方说地铁。现在也有不少的商业圈或者是居民区在轨道交通的点当中。按照道理来讲，TOD原则上居民走到这个轨道交通附近，大概也就是5到10分钟，它跟一般普通的地铁房不太一样。地铁房一般到地铁是在15分钟左右。TOD大概是在5分钟到10分钟左右。而且在地铁边上的那些地铁房基本上没有什么大的一些设施，很可能就是简单的有一个小学校或者是一个简单的超市。但是对于TOD来讲，它在大的站点位置，可能形成一个大的商业区。

主持人：一种相应的配套。

邢星：对，配套非常完美，然后带动相关的物业，包括其它一些景观，上班又可以，交通又方便，就解决了重大的城市病的情形，这是一个好的模式。

主持人：我理解了，大概比如说随着城市化的进程，其实很多城市都是陆续出现了比如像交通拥挤、生态环境破坏等等大城市的城市病。为了解决城市病，很多城市或者很多国家都推出了TOD的生态模式或者是发展的途径。邢老师，因为我们知道京投是做TOD的，现在在海外还有哪些国家、哪些城市也是在用TOD的模式呢？

邢星：很早，像美国纽约、英国伦敦、日本东京、中国的香港都有TOD。但是对我国国内来讲，像北、上、广、深都有。上海也有，一号轨道或者是九号轨道，在轨道的终端附近有一些大的设施，形成了一个TOD的模式。最典型的像万科的天空之城，在地铁线的终端，在那一块形成一个商业圈。对上海来讲，大家都知道是弹丸之地，虽然说（面积）很大，但是土地就那么小，周边是海，不能把海给填上建筑。在2016年期间，其实之前也有，嘉兴等周边区域都有一些，但是不多。为什么不多呢？是因为做这个的不是单纯的模式，比如我把房子盖好了，要考虑其它的一些配套，地铁公司、政府之间、房地产公司，几块联合起来打造一个生态圈。生态圈是很复杂的，但是国内这一块来讲，它的延伸度并不特别够，但是像京投发展，它有它的一些模式。一个是它做得早，它以北京为主体，像西华府、公园悦府，在轨道交通基地的边上来进行商业化的运营，打造一个智慧的城市。而且它参与了设计，比如减震等等，一般的公司没有。

国内现在可能还是在发展当中，我们认为后面可能还会有一些发展的趋势，但是真正能够加快解决TOD当中所产生的一些相关的复杂性的问题，比如在轨道周围建造TOD模式的生态圈，还要考虑到拆迁补偿、交通规划等等，这都是一系列问题要做的。对于一般主体的房地产商来讲，可能还是有一点难度。但是京投发展这方面做得还是不错的。

主持人：因为刚刚邢老师所说，无论是美国纽约也好还是像日本，或者是我国北、上、广、深、香港，都是发达国家比较一线的发达城市。其实面对整个中国而言，并没有很多像北、上、广、深这样的超一线城市，在国内TOD未来的发展空间有多大？

邢星：从中国本身来看它的发展应该不错，北京周边没有海，天津才有海，北京周边还是可以通过网络化的交通来进行扩张。但是除了上海，上海将来随着TOD的发展，土地资源比较稀缺，可能会有点瓶颈或者难度，除了上海之外，对于其它大型城市或者中型城市，这种模式可能还有它的一片蓝天。现在对于西部地区或者是中部地区，沿海地区的一些二三线城市，应该还有它的发展模式。现在国家要进行新型城镇规划，可能主要涉及到区域性的改善和城区之间的改善。比如我们可以通过北京到其它城市之间的纽带，在那一块可以形成大的商业群，或者是建立一个城市群，这里所涵盖的机会就大大增加了。这方面来讲，京投发展在整个TOD的发展模式当中，其实它走在前面，是它一个比较独特的亮点。

主持人：我们看到其实在过去几年中，建轨道就是建城市，运营轨道就是运营城市，这种理念也是被政府、轨道交通企业、城市开发的运营商等社会各界广为认同。我们看到一个数据，2018年我国已经是投入使用的车辆基地数量达到263座，潜在车辆基地的数量超过600个。所以，轨道交通车辆基地和站点可开发的总容量将会达到万亿元的级别。刚刚邢老师提到，虽然这是一片蓝海，但是对于很多企业而言，TOD的模式也是存在着一定的难点和问题。

京投发展总裁高总之前在接受采访的时候也提到过，TOD的开发具有很高的行业门槛。作为房企的融资能力、运营能力、技术能力这几方面，要求都是非常高的。所以，一家房企如果不耐下性子来潜心做这件事，踏踏实实地去做，其实是很难成功的。刚刚听邢老师分析TOD也是情景比较不错的状态，现在对于国内的很多头部房企而言，其实它们对于TOD的模式，算是一个不愿意去触碰的领域，京投为什么可以保证这个项目的成功呢？

邢星：京投做的时间比较长了。

主持人：一直深耕。

邢星：对，从它的轨道交通的经验来讲，刚开始它就有这方面的想法，就开始做，这样就比别的头部房企肯定就来得快了。别的头部房企可能是在某个城市经过大规模的拿地，进行开发，开发之后再道其它城市进行大规模开发，然后取得综合的收益，来获取它的综合利润。但是对于京投发展来讲，它就是以轨道交通基点为主体来做，就做TOD，把这个做精了，其实市场也是可以的。

京投发展考虑到，一个是跟地铁公司之间取得联系，跟政府之间建立一个好的战略。可以说帮地铁公司、帮政府这一块，在运营、规划、管理整个的策划当中，它不会像普通的建筑商就把这个房子建好了，它还运营、策划一些项目，包括一些数据，比如减震项目，有它的专利，它把这个领域搞得非常扎实，也就会形成轨道物业整体专家性质来做，这样对它的品牌战略和一些示范的点来讲，它就突出了。

我们可以看到，北京的公园悦府到西华府，再到琨御府，这几个都是在地铁附近，离城中心又有一段距离，但是它又远离了喧闹区，这样对人文包括商业各方面都起到一个带动作用，它也会以物业的整个模式来发展。比方说从物业开发到商业运营，到物业管理等等，多角度、多元化地发展，它后续的业绩可能会随着这样一个点的放大，会使公司将来的基本面改善得到一定的提升。

主持人：其实据我们了解京投发展这家公司本来就是一家有地铁基因公司里成长出来的市场化的房地产开发企业。刚刚邢老师说到京投发展其实也一直深耕在整个TOD的领域之中，这么多年来，京投发展所取得的成就，对于整个行业而言，带来怎样的意义呢？

邢星：它的成功主要是取决于它对市场的了解，而且它的主体的结构，通过一系列的手段来进行。比如说它对轨道交通基地的评价，建立一个体系，车辆、物业这一块整体发展，也提供一些策略。包括（对）车辆基地结构转换的研究，和轨道交通绿色发展阶段，它都有一个整体的规划驱动。这样的话也就会给其它的一些企业带来一个引导的作用，也就是说京投的发展模式可能将来在中国特色的TOD的模式当中，应该走得非常深远。因为政策导向来讲，现在要支持新型城镇群的建设，离不开轨道交通，轨道交通是我国发展的首要方向，特别是在交通运输方面，对于人们居住的趋势来讲，它可以起到一个积极的引导作用，这也是打了一定的示范，它自己本身在这方面有它的一些专业，确实是别的公司可能短时间难以效仿。

主持人：刚刚我们提的都是在一线城市，除了一线城市之外，现在京投发展还将TOD的触角伸向哪些城市？

邢星：现在它的城市的驱动，它主要还是围绕着大的概念“根植北京，茂盛全国”。在这个大的范围来看，除了北京之外，有郑州、无锡、西安。像西安这样的西部城市，现在西部大开发，都对它有一个战略意义。这一块它要进行扩张性的开发。

无锡属于江苏沿海地区，虽然城市不是特别大，但是它具有可扩张性，经济发达，也会带动TOD模式的发展。刚刚也是80多个亿开始渗透。

其它的（城市）像郑州，郑州是中部地区，将来可能是以长三角周边为经济开发的前沿，逐渐向中部、西部延伸。所以，这也是它的一个重要的战略。

主持人：对于开发商而言，我们始终觉得专注轨道交通的TOD模式，我觉得算是一个比较小众的道路。整体面对国内大部分的开发商而言，我们今天一直在全盘地介绍（TOD模式），TOD模式如何在规模和利润之间寻找平衡呢？

邢星：要建造的话，短时间难以形成快速的业绩的供给。但是配套设施成熟之后，可能它的收益是来源于多元化的。比方说商业物业、轨道交通设计、房屋租赁等等，都会产生一定的业绩的供给。也就是说它主体上并不单纯是商品房的销售，如果说体现了多元化之后，这里的利润比较可观。

主持人：年底我们都比较热衷于去盘点，在节目最后，邢老师要不要给我们的观众朋友们去盘点一下整个京投发展2019年的一些情况，让我们更方便地去全面地了解它？

邢星：从京投发展的房地产的模式上来看，2019年正在一个复苏的发展当中。在这个复苏当中，它的一些战略在未来的价值渗透上，可能在其它的房地产企业转型当中，京投发展借助于它独特的TOD的模式，来使公司的业绩会出现一个快速的增长。所以，这一点也是对于京投公司在房地产整个大的调控当中，它可能一个是能够抵御当前的压力，但是还会乘风破浪地向前走，这也是对京投发展的一个重要的希望。

主持人：好的，由于时间的关系，今天也是非常感谢邢老师为我们带来京投发展全面的分析，期待着邢老师在2020年可以继续为我们的观众朋友带来更多的解读。

今天的节目到这里就要和您说再见了，我们下一期不见不散。

来源: 新浪财经

关注同花顺财经微信公众号(ths518)，获取更多财经资讯