

रीयल एस्टेट में कुछ न कुछ घटता रहता है। कभी ज्यादा दामों को बुलबुला फूलता है, तो कभी दाम इतने सस्ते हो जाते हैं कि घर खरीदने को भीड़ टूट पड़ती है, तो कभी कोर्ट का कोई फैसला मार्केट में हलचल पैदा कर देता है। फिर भी ग्राहक बेचारा ही रह जाता है। डिवेलपर के हर दावे पर विश्वास करने को मजबूर और धोखा मिले, तो सिर्फ पछतावा। ऐसे में जरूरी है कि 'अंदर' का ही कोई आदमी सही राय दे। हाल ही में 'फोर्ब्स' मैगजीन की एशिया की 'बेस्ट अंडर ए बिलियन' लिस्ट में शामिल हुई 'आशियाना हाउसिंग लिमिटेड' के मैनेजिंग डायरेक्टर विशाल गुप्ता से ऐसे ही कुछ टिप्स जानने की कोशिश की अमित कुश ने :



टॉप टिप्स

## धोखे से बचने के लिए

# ट्रैक रिकॉर्ड है अचूक मंत्र

**Q** मंदी के तुरंत बाद मार्केट धीरे-धीरे अपनी पिछली रफ्तार हासिल कर रहा था। मार्केट की मौजूदा स्थिति क्या है ?  
**A** आज का बाजार एक्चुअल यूजर मार्केट है। खासतौर पर रेजिडेंशियल सेक्टर में इनवेस्टर्स की संख्या कम हुई है। यह अच्छे संकेत हैं, क्योंकि यूजर्स के आ जाने से मार्केट में स्टेबिलिटी बढ़ेगी। यह बात किसी से छिपी हुई नहीं है कि इनवेस्टर्स दामों में उछाल का अहम कारण होते हैं। वे अपने फायदे के लिए जान-बूझकर ज्यादा दामों का बुलबुला फुलाते हैं, जिसका नुकसान आम आदमी और डिवेलपर दोनों को ही उठाना पड़ता है।

**Q** ऐसे में तो इनवेस्टर्स को बाजार से बिल्कुल गायब कर देना चाहिए ?  
**A** जी नहीं। थोड़ा गौर से देखें, तो इनवेस्टर्स ही डिवेलपर और एंड यूजर के बीच ब्रिज का काम करता है। डिमांड में तेजी और किसी खास जगह को हॉट बनाने में इनवेस्टर की अच्छी-खासी भूमिका होती है। बस, इनवेस्टर्स को ओवर-एक्टिव होने से रोकना चाहिए। ओवर-एक्टिविटी मार्केट के लिए अच्छी नहीं होती।

**Q** मार्केट को मंदी से उबारने के लिए डिवेलपर्स ने अफोर्डेबल हाउसिंग का सहारा लिया। अब जब हालात ठीक हैं, तो भी क्या अफोर्डेबल फ्लैट्स मिलते रहेंगे ?

अफोर्डेबिलिटी को किसी एक परिभाषा में नहीं बांधा जा सकता। हर व्यक्ति और वर्ग के लिए अफोर्डेबिलिटी के अलग मायने हैं। इस देश में मारुति भी बिकती है और मर्सिडीज भी। ठीक ऐसा ही मकानों के साथ है। कम कीमत के फ्लैट्स भी बनते-बिकते हैं और लग्जरी फ्लैट्स भी। वैसे, यह कह सकते हैं कि पिछले कुछ समय से मिडल क्लास की अफोर्डेबिलिटी यानी 15-40 लाख रुपये के सेगमेंट पर फोकस बढ़ा है।

**Q** तो इसी वर्ग की अफोर्डेबिलिटी का भविष्य बताइए ?  
**A** मैंने पहले भी कहा कि मार्केट में हर सेगमेंट के लिए चीज बनती-बिकती है। इतना जरूर हुआ है कि लग्जरी सेगमेंट के जिन डिवेलपर्स ने मिडल अफोर्डेबल कैटेगरी का रुख कर लिया था, वे मार्केट ठीक होने पर दोबारा लग्जरी प्रॉडक्ट्स बना रहे हैं। उनके लिए वही अच्छा है, क्योंकि वे उस सेगमेंट के कस्टमर्स की जरूरतें समझते हैं। अफोर्डेबल प्रॉडक्ट वाले डिवेलपर्स इसी सेगमेंट के लिए फ्लैट्स बनाते रहेंगे।

**Q** डिवेलपर्स की भीड़ में से बेस्ट कैसे चुना जा सकता है ?  
**A** इसके लिए सबसे पहले और सबसे जरूरी है, उस डिवेलपर का ट्रैक रिकॉर्ड देखना। उसके बनाए पिछले प्रोजेक्ट्स पर साइट विजिट करनी चाहिए। आपका कोई न कोई परिचित उस सोसाइटी में रहने वाला मिल ही जाएगा। उससे और वहां रहने वाले कुछ बाकी लोगों से डिवेलपर के बारे में फीडबैक लें। खुद भी पुराने प्रोजेक्ट्स की हालत देख लें, इससे आपको अंदाजा लग जाएगा कि डिवेलपर किस क्वालिटी का माल इस्तेमाल करता है। अगर डिवेलपर सोसाइटी की मेंटेनेंस लंबे

समय तक खुद करता है, तो आमतौर पर वह माल भी अच्छा ही लगाएगा। माल की क्वालिटी परखने के लिए मौजूदा प्रोजेक्ट की विजिट भी कर सकते हैं। हाउसिंग फाइनेंस कंपनियों की राय भी ले सकते हैं, क्योंकि सर्च रिपोर्ट के माध्यम से उन्हें हर कंपनी और डिवेलपर की सच्चाई का पता होता है।

**Q** इसके अलावा क्या बातें ध्यान रखें ?  
**A** प्री-लॉन्च की बजाय 25-30 प्रतिशत तक पूरा हो चुके प्रोजेक्ट में बुकिंग कराएं। इससे प्रोजेक्ट डूब जाने का खतरा कम होता है। अगर कोई डिवेलपर अचानक ओवर-स्ट्रेच हो रहा है, तो उससे दूर रहें। ओवर-स्ट्रेच का मतलब है कि वह अभी तक एक लाख स्क्वेयर फीट में प्रोजेक्ट्स बनाता रहा है और अचानक 25 लाख स्क्वेयर फीट के प्रोजेक्ट की घोषणा कर दे, तो पैसा फंस सकता है। इधर, एक बात और देखने में आ रही है कि लोग भेड़चाल में, अपने दोस्तों और रिश्तेदारों की देखादेखी घर खरीद रहे हैं। इस प्रवृत्ति से बचें और अपनी जरूरत के मुताबिक ही घर खरीदें। थोड़े से पैसों के लालच में पड़कर गलत प्रोजेक्ट में पैसा नहीं फंसाना चाहिए।



विशाल गुप्ता

**Q** फ्लैट बुक कराने से पहले डिवेलपर से कौन-कौन से कागज मांगने चाहिए ?

**A** जमीन का टाइटिल क्लियर और डिवेलपर के नाम होना चाहिए। सभी नक्शे पास होने चाहिए और एनवायरनमेंट क्लियरेंस होनी चाहिए। मुख्य रूप से यही तीन जरूरी कागज होते हैं। संक्षेप में सच्चाई जानना चाहते हैं, तो सर्च रिपोर्ट मांग सकते हैं।

**Q** इतनी सावधानियों के बाद भी धोखा खा जाएं, तो ?  
**A** अगर डिवेलपर क्रेडाई (कन्फेडरेशन ऑफ रीयल एस्टेट डिवेलपर्स ऑफ इंडिया) का मेंबर है, तो उसकी शिकायत वहां की जा सकती है। क्रेडाई उस पर कार्रवाई कर सकता है या मेंबरशिप भी खत्म कर सकता है। अगर वह मेंबर नहीं है, तो कोर्ट ही रास्ता है। इससे बचने के लिए आपसी बातचीत से मामला सुलझाने की कोशिश करें।

**Q** अगर फ्लैट का पजेशन समय से नहीं मिले, तो ?  
**A** इस मामले का निपटारा आपसी बातचीत से ही करें, तो ज्यादा अच्छा है। वैसे, फॉर्म में इस बारे में स्पष्टीकरण होता है, जैसे - छह महीने या इसके बाद पैनल्टी का प्रावधान होता है या पूरा पैसा वापस करने का ट्रेंड भी है।

**Q** जब-तब कोर्ट भी रीयल एस्टेट को लेकर फैसले सुनाती है। उनका एक्चुअल प्रैक्टिस पर क्या असर पड़ता है ?  
**A** ऐसे ज्यादातर फैसले किसी खास मामले में दिए जाते हैं, लेकिन पब्लिक उन्हें सभी पर चाहती है। तब कंपनियों की एनर्जी कस्टमर को एक्सप्लेनेशन देने में ही चली जाती है कि फलां फैसला किन मामलों में लागू होगा और किनमें नहीं।