

नीति
निर्माताओं के
लिए तत्काल
गार्ड



एशियाई
शहरों में
गरीबों के लिए
आवास

UNITED NATIONS
ESCAP
Economic and Social Commission for Asia and the Pacific

UN **HABITAT**
FOR A BETTER URBAN FUTURE

5

आवासीय वित्त: आवास खरीदने हेतु
गरीब की सहायता करने के तरीके

सर्वाधिकार सुरक्षित © युनाइटेड नेशन्स ह्यूमन सैटलमेण्ट्स प्रोग्राम एण्ड
युनाइटेड नेशन्स इकनामिक एण्ड सोशल कमीशन फार एशिया एण्ड द पैसिफिक, 2008

ISBN 978-92-113-1944-6

एच.एस./957/08 ई एशियाई शहरों में गरीबों के लिए आवास तत्काल गाईड-5

उत्तरदायित्व निषेध

इस प्रकाशन में किसी देश की वैधानिक स्थिति, क्षेत्र, शहर, उनके अधिकारियों अथवा उनकी आर्थिक व्यवस्था या विकास की कोटि से सम्बन्धित या इसकी सीमाओं के परिसीमन से सम्बन्धित कोई सामग्री अथवा प्रयुक्त उल्लेख किसी भी प्रकार से संयुक्त राष्ट्र सचिवालय के विचार नहीं हैं। इस प्रकाशन में प्रस्तुत विश्लेषण, निष्कर्ष और सिफारिशों से युनाइटेड नेशन्स ह्यूमन सैटलमेण्ट्स प्रोग्राम (यूएन हैबीटैट) अथवा इसकी गवर्निंग कौंसिल का सहमत होना अनिवार्य नहीं है। स्रोत दर्शाने पर इसके किसी भी अंश को बिना किसी अनुमति के उद्धृत किया जा सकता है।

आवरण सज्जा: टाम केर, एसीएचआर एवं संयुक्त राष्ट्र के नैरोबी स्थित कार्यालय द्वारा प्रकाशित तथा नैरोबी में मुद्रित

आवरण चित्र: एशियन कोलेशन फॉर हाऊसिंग राईट्स

एशियाई शहरों में गरीबों के लिए आवास श्रृंखला का अंग्रेजी भाषा में प्रकाशन हालैण्ड की सरकार तथा संयुक्त राष्ट्र के विकास खाते से दी गई वित्तीय सहायता द्वारा सम्भव हो पाया है

Cities Alliance
Cities Without Slums

'एशियाई शहरों में गरीबों के लिए आवास' तत्काल गाईडों की श्रृंखला का हिन्दी भाषा में रूपान्तरण एवं प्रकाशन सिटीज एलायन्स के वित्तीय सहयोग के माध्यम से सम्भव हो पाया है।

प्रकाशन:

युनाइटेड नेशन्स इकनामिक एण्ड सोशल कमीशन फॉर एशिया एण्ड द पैसिफिक (यूएन एस्कैप)

राजदमनेरन नोक एवेन्यू, बैंकाक-10200, थाईलैण्ड

फ़ैक्स: (66-2) 288 1056 / 1097

ई.मेल: escap-prs@un.org

वेब: www.unescap.org

एवं

युनाइटेड नेशन्स ह्यूमन सैटलमेण्ट्स प्रोग्राम (यूएन हैबीटैट)

पो0आ0 बाक्स 30030 जी.पी.ओ. 00100

नैरोबी, केन्या

फ़ैक्स: (254-20) 7623092

ई.मेल: tcbb@un-habitat.org

वेब: www.un-habitat.org

आभार

सात तत्काल गाईडों का यह सेट यू एन एस्कैप द्वारा जुलाई 2005 में थाईलैण्ड में शहरी गरीबों के आवास हेतु क्षमता निर्माण पर आयोजित विशेषज्ञ समूह की मीटिंग के परिणाम स्वरूप तैयार किया गया है। इनको यूएन एस्कैप के 'गरीबी और विकास अनुभाग' तथा यूएन हैबीटैट की 'प्रशिक्षण और क्षमता निर्माण शाखा' (टीसीबीबी) द्वारा संयुक्त रूप से 'शहरी अर्थव्यवस्थाओं में गरीबों के लिए आवास' तथा 'बेहतर स्थानीय शासन और शहरी विकास के लिए राष्ट्रीय प्रशिक्षण क्षमताओं को सुदृढ़ करना' की परियोजनाओं के अन्तर्गत संयुक्त राष्ट्र के विकास खाते एवं डच सरकार द्वारा प्रदत्त कोष से तैयार किया गया। इसी सहयोग के अन्तर्गत प्रत्येक तत्काल गाईड के प्रमुख सन्देशों को उजागर करते पोस्टरों का एक सेट और स्व संचालित आन-लाईन प्रशिक्षण माड्यूल का एक सेट भी साथ ही विकसित किया जा रहा है।

तत्काल गाईडें श्री अदनान एलियानी, गरीबी और विकास अनुभाग, यूएन एस्कैप, और सुश्री ओसा जॉनसन, प्रशिक्षण एवं क्षमता निर्माण शाखा, यूएन हैबीटैट के व्यापक समन्वय एवं श्री याप कियो शेंग, श्री राफ टट्स और सुश्री नटालया व्हेमर के महत्वपूर्ण सहयोग एवं निवेश से तैयार की गई हैं। सुश्री क्लैरिसा अगस्टीन्स, श्री जीन-यवेस बारसीलो, श्री सेलमन अर्गुडन, श्री सोलोमन हेल, श्री जान मयूविसेन, श्री रासमस प्रेश्त, सुश्री लोई रोल्स और श्री जिंग झांग द्वारा भी अन्तः पुनरीक्षण एवं योगदान प्रदान किया गया।

गाईडें श्री थामस ए. केर; एशियन कोलिशन फार हाऊसिंग राइट्स (एसीएचआर) द्वारा श्री बाबर मुमताज, श्री माइकल मैटिंगली तथा पूर्व में यूनिवर्सिटी कालिज ऑफ लन्दन की विकास नियोजन इकाई से जुड़े श्री पैट्रिक वेकले; श्री याप कियो शेंग, यूएन एस्कैप; श्री अमन मेहता, सिनक्लेयर नाईट मर्ज कन्सलटिंग, श्री पीटर स्वैन, एशियन कोलिशन फार हाऊसिंग राइट्स; श्री कोइन डेवानडेलर, किंग मांगकुट एशियन इन्स्टीच्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी; थाईलैण्ड द्वारा तैयार पत्रों के आधार पर तैयार की गई हैं।

मूल पत्रों तथा अन्य सामग्री को www.housing-the-urban-poor.net पर प्राप्त किया जा सकता है।

उपरोक्त योगदान ने तत्काल गाईडों की श्रृंखला को आकार दिया है और हमें आशा है कि ये एशिया में शहरी गरीबों के लिए आवास के सुधार की तलाश में जुटे नीति निर्माताओं के दैनिक कार्य में अपना योगदान प्रदान करेंगी।

विषय-सूची

परिस्थितियां

आवासों की स्थिति और आवासीय वित्त की आवश्यकता	2
एशियाई शहरों में आवास कौन बना रहा है?	3

संकल्पनाएं/उपागम

आवासीय लागत को कम करने के 4 रास्ते.....	6
वहन क्षमता को समझने के लिए 3 विचार.....	8
आखिर आवासीय वित्त इतना महत्वपूर्ण क्यों है?.....	10
पहले बैंक ही थे, बाद में विशेषीकृत आवासीय वित्तीय संस्थान भी आ गए.....	11
औपचारिक वित्त व्यवस्था कैसे काम करती है, इस पर समझ बनाना.....	12
आवासीय ऋण के लिए पूंजी कहां से आती है?.....	13
प्रायः आवासीय वित्त संस्थान ऋण के लिए पूंजी कैसे जुटाते हैं.....	14
आवासीय वित्त पूंजी का प्रबन्धन.....	15
कर्ज की शर्तों को समझना.....	16
परम्परागत आवासीय वित्त की रणनीति.....	18
औपचारिक वित्तीय तंत्र गरीबों तक क्यों नहीं पहुँचता?.....	19
आवासीय वित्त की पहुँच गरीबों तक बेहतर कैसे बनाएं.....	20
यह समझना कि अनौपचारिक वित्त तंत्र कैसे काम करता है.....	21

साधन/दिशा-निर्देश

5 रणनीतियाँ जिससे कि आवासीय वित्त गरीबों तक पहुँचे.....	22
मध्यस्थ वित्तीय संस्थानों के 4 उदाहरण.....	27
बेहतर आवासीय वित्तीय रणनीति विकसित करने के 8 रास्ते.....	30

स्रोत

पुस्तकें, लेख, प्रकाशन एवं वेबसाइट्स.....	32
---	----

एक सामुदायिक डालर विकास के हजार डालर के बराबर होता है। क्यों? क्योंकि सामुदायिक डालर समुदाय के हजारों गरीबों और उनके विकास का प्रतिनिधित्व करता है! जबकि विकास जनता की अपनी बचत के जरिए आता है, इसलिए वे अपना विकास खुद करते हैं

—जोकिन आरपुथ, एसडीआई



चित्र: एसीएनआर

आवासीय वित्त: एक रास्ता जिसके जरिए गरीब आवास के लिए भुगतान कर पाएँगे

नीति निर्माताओं के लिए तत्काल गाइड 5

इस तत्काल गाइड का उद्देश्य कुछ बुनियादी आवासीय वित्तीय अवधारणाओं को प्रस्तुत करने और शीघ्र अवलोकन करना कि आवासीय वित्त कैसे काम करता है, खासकर शहरी गरीबों के मामले यह कितना सफल या विफल होता है। यह गाइड हाउसिंग फाइनेंस के उन औपचारिक और अनौपचारिक तंत्र के बारे में सूचना मुहैया कराती है जो आवासीय वित्त प्रदान करते हैं तथा बुनियादी रूप से दोनो ही तंत्र जब शहरी गरीबों के लिए आवासीय वित्त के प्रति दृष्टिगत होते हैं, तो गरीबों को इनसे क्या लाभ मिलता है और क्या हानि होती है, यह गाइड इन सबका परीक्षण भी करती है।

बुनियादी तौर पर औपचारिक एवं अनौपचारिक आवासीय वित्त तंत्र समान हैं, लेकिन बहुत सारे अवरोधों को हटाने के बावजूद भी औपचारिक तंत्र गरीबों तक पहुँच नहीं बना पाता है, जबकि अनौपचारिक तंत्र कई जगहों पर मुख्य व्यवस्था के रूप में आवासीय वित्त प्रदान करने के मामले में तथा शहरी गरीबों तक पहुँच बनाने में वास्तव में ज्यादा सफल हो जाता है। यह गाइड इस संक्षिप्त विवरण के साथ समाप्त होती है कि यहाँ कुछ नए और गैरपरंपरागत आवासीय वित्त रणनीति को परखा गया है और इसे एशिया में फैलाया जाना चाहिए और इस औपचारिक वित्त स्रोतों को गरीब समुदायों के साथ जोड़कर देखा जाना चाहिए। ताकि शहरी गरीब जो अनौपचारिक तंत्र में ही जीते-मरते हैं वे अपना एक आशियाना बना सकें।

इस गाइड का लक्ष्य किसी विशेषज्ञ की तरह पेश आना नहीं, बल्कि राष्ट्रीय और स्थानीय सरकार के अधिकारियों और नीति निर्माताओं की क्षमता निर्माण में मदद करना है, जिससे शीघ्र तौर पर न्यूनतम आय वालों के लिए आवासीय मामलों में बेहतर समझ बन सके।



आवासीय गड़बड़झाला

पूरी दुनिया में कोई भी ऐसा तंत्र नहीं है जो सटीक व हूबहू बड़ी मात्रा एवं कई तरह के आवासीय जरूरतों को ध्यान में रख कर सही मायने में उतना आवास का उत्पादन कर सके। यहाँ जरूरतें प्रायः कम या ज्यादा तो होती ही रहती हैं, लेकिन बहुत सारे लोगों के पास घर है भी तो उन्हें यह नहीं मालूम कि उनकी वास्तविक जरूरत कितनी है, उन्हें दरअसल क्या चाहिए और एक घर के लिए किस हद तक बोझ वो उठा सकते हैं।

आवासों की स्थिति और आवासीय वित्त की आवश्यकता

आवास कई आकार और माप के होते हैं इसमें निम्न, मध्यम या बहुत ऊँचे ब्लॉक के फ्लैट्स, किराए के कमरे, कतार वाले या स्वतंत्र रूप के आवास होते हैं। आबादी की वृद्धि को ध्यान में रखते हुए शहरों को जरूरत है कि वे तेजी से नए आवास की आपूर्ति करें और मौजूदा आवासीय आपूर्ति को फैलायें। ऐसे अवासों को जो बहुत पुराने हो गए हैं या चरमरा गए हैं, इन्हें मरम्मत और बदलाव कर रहने योग्य बनाने की भी जरूरत है।

एक परिवार खुद एक अदद आवास बना सकता है या बढ़ई या छोटे ठेकेदार के जरिए भी ठेके पर इसे निर्मित कराता है। आवास में मुनाफे के लिहाज से आवास डेवलपर्स या सरकारी एजेंसियां निर्माण कार्य कराती हैं। आवास विभिन्न दरों पर भुगतान की शर्त पर या तो बेचे जाते हैं या किराए पर दिए जाते हैं।

यदि आपने एशियाई शहरों का लंबे समय से कोई अध्ययन नहीं किया है खासकर आवासीय मामले में। समस्या कितनी गंभीर हैं तथा कितने ही शहरी लोग एक अदद घर के लिए तरसते रहते हैं, खर्च का बोझ उठाने में सक्षम नहीं हो पाते, भले ही इनका आकार और माप जैसा भी हो। अधिकतम देशों में शहरी आबादी के अच्छे-खासे हिस्से को कायदे का घर भी नसीब नहीं होता और वो अपने आवास को निचोड़-निचोड़ कर छोटा तथा और छोटे इकाइयों में तब्दील करते जाते हैं या अपने काम के स्थान

से बहुत दूर, शहर के बाहरी हिस्से में मकान बनाते हैं या झोपड़पट्टियों में अथवा अनधिकृत कॉलोनियों में किराए पर रहते हैं। (न्यून-आय आवास पर तत्काल गाइड 2 देखें)

प्राथमिक तौर पर निम्न आय वर्ग के लिए आवासों की किल्लत सबसे ज्यादा रहती है। क्योंकि यह आबादी जमीन और आवास निर्माण की लागतों को वहन करने की स्थिति में नहीं रहती है। वहीं, जहाँ गरीबों की तादाद ज्यादा होती है, बाजार उन स्थानों पर आवास उपलब्ध कराने में नाकाम रहता है, जबकि लोगों को अपनी आजीविका तथा अन्य सेवाएं भी देखनी होती हैं।

इसलिए जब गरीब अपने लिए एक छत का सामर्थ्य नहीं जुटा पाता है, तब आवासीय वित्त की महत्ता और बढ़ जाती है। जरूरत है तेजी से बढ़ते शहरीकरण के संदर्भ में उसी पैमाने के आवास बनाए जाएं जिन्हें खरीदने में लोग सक्षम हो सकें। खासकर जरूरत है ऐसे विभिन्न आवासीय वित्त की और काम करने के तौर-तरीके की, जहाँ गरीब पहुँच सकें। आवासीय वित्त वहां महत्वपूर्ण भूमिका निभा रही हैं जहां सरकारें सीधे आवास के मामले में कम दिलचस्पी दिखा रही हैं, और उनका दखल कम होता जा रह है। जबकि आवासीय वित्तीय मामलों में ज्यादा सक्रियता दिखा रही हैं, ताकि ज्यादा से ज्यादा शहरी लोगों को आवास मुहैया कराया जा सके।

एशियाई शहरों में आवास कौन बना रहा है?

1 परिवारों द्वारा बने आवास: ऐसे मकान जो लोगों ने स्वयं तैयार किए हैं

एशिया के तमाम शहरों में मुख्य रूप से आवास सरकार या निजी क्षेत्र ने नहीं बनाए हैं बल्कि उन लोगों ने बनाए हैं जो स्वयं उनमें रहते हैं। परिवारों द्वारा आवास निर्माण आज भी बहुत अधिक लोकप्रिय है और जिसमें हर आय वर्ग के लोग रहते हैं जो अपने हिसाब से इन आवासों की गुणवत्ता को बनाए रखते हैं। इसके अच्छे कारण इस प्रकार हैं: जब लोग स्वयं बनाते हैं (जहाँ बढई, राजमिस्त्री या छोटे ठेकेदार भाड़े पर रखे जाते हैं) और ये लोग पूरी निर्माण प्रक्रिया पर नियंत्रण रखते हैं और अपनी आवश्यकता अनुसार, अपनी इच्छा के अनुरूप और संसाधनों के अनुसार आवास का निर्माण करवाते हैं। परिवारों द्वारा बनाए गए आवास का दूसरा लाभ यह है कि मकान के खर्च के भुगतान के जरिए ही एक दूसरे की सहायता भी करते हैं तथा इसी प्रक्रिया के चलते वे रचनात्मक रास्ता बनाते चलते हैं।

किसी भी प्रभावशाली, बड़े पैमाने पर आवास की कमी के बारे में सरकारें या निजी क्षेत्र जब आंखें मूंद लेती हैं तो सभी एशियाई शहरों में आवासों की तात्कालिक जरूरत को गरीब स्वयं संभालते हैं और

इसी के चलते वे अनौपचारिक आवास का निर्माण भी करते हैं। आधी से भी ज्यादा एशियाई शहरी आबादी अनौपचारिक बसाव में रहती है। असाधारण रूप से बड़ी आबादी अपने सामर्थ्य योग्य आवास या तो झोपड़पट्टियों में बनाती है या अनधिकृत बस्तियों में जगह पाती है जहाँ असुरक्षित, निकृष्ट गुणवत्ता और सेवाएं प्रदान होती हैं, लेकिन यही आवास उस कार्यबल को संरक्षण देता है जो शहरों के विकास और साफ-सुथरा बनाए रखने में लगा होता है। तात्कालिक जरूरत अनौपचारिक बस्तियों को बेहतर बनाने की है जहाँ बेहतर सेवाएं और सुरक्षित पड़ोसी बनाये जा सकें।

यहाँ बहुत सारे पाठ सीखने होंगे कि लोगों ने कैसे एक आवासीय व्यवस्था को निर्मित किया है। शहरी गरीबों के लिए उनके आवासीय जरूरतों के अनुरूप कैसे बेहतर समझ बनाई जा सके, और इसे भी समझना होगा कि कैसे अनौपचारिक आवासीय आपूर्ति तंत्र सक्षम रूप से और समान रूप से काम करता है। (न्यून-आय आवास पर तत्काल गाइड 2 देखें)

आवास बनाना एक पूरी प्रक्रिया है

सभी आय वर्ग के लोगों के लिए—खासकर गरीबों के लिए आवास कोई महज कोई उत्पाद भर नहीं है, बल्कि एक पूरी प्रक्रिया है। यह ऐसा भी कुछ नहीं है कि एक बार में योजना के मुताबिक बनकर तैयार हो जाए। बल्कि यह कई चरणों में संसाधनों की उपलब्धता के हिसाब से बनता है। बहुत लोगों को शिकायत रहती है कि ऐसे निम्न कोटि के घर झोपड़पट्टियों में ही देखने को मिलते हैं और धीरे-धीरे उन्नति करते हैं जिन्हें स्वीकार्य नहीं किया जाता। बल्कि इस प्रकार के आवास गरीबों की क्षमता में बढ़ोत्तरी को दर्शाता है जहाँ यह आवास इनकी गरीबी से बाहर निकलने को बहुत ही सही ढंग से दर्शाता है। जिस प्रकार के आवास का निर्माण ये लोग करते हैं वह ऐसा नहीं



है कि एक बार में ही बन कर तैयार हो जाए। यदि आवासीय वित्त को सुरक्षित रूप से मुहैया करा दिया जाए तो ये लोग बहुत नाटकीय रूप से बेहतर निर्माण करके दिखा सकते हैं, भले ही ये आर्थिक सीढ़ी के निचले पायदान पर ही क्यों न हों।

2

सरकार द्वारा निर्मित आवास:
ऐसे आवास जिनकी आपूर्ति सरकार करती है

अधिकांश देशों में कई बार सरकार की यह कोशिश होती है कि वह मुख्य आवास उत्पादक बने। आम तौर पर अपार्टमेंट्स के रूप में हर आय वर्ग न्यून, मध्यम एवं उच्च आय वर्ग के लिए अनुदानित तौर पर बड़े-स्तर के बहुमंजिले ब्लॉक, वृहत्तर आवासीय कॉलोनियां शहर के बाहरी हिस्से में बनाये। बड़े पैमाने पर इस प्रकार के सार्वजनिक आवासीय उत्पादन के पीछे यही सोच रहती है कि हर आर्थिक पैमाने वाले लोगों के लिए सस्ते एवं तीव्र गति से आवास प्रदान कराये जा सकें। जबकि सरकार द्वारा निर्मित अधिकांश आवास न तो सस्ते पड़ते हैं और ना ही इस तरह के बड़े पैमाने के निर्माण से वास्तविक जरूरतमंदों के छोटे हिस्से को भी आवास मिल पाता है। अधिकांश सरकारें आवासीय के मामले में अब ज्यादा वास्तविकता वाला रास्ता अपना रही हैं और अपना ध्यान दूसरे



चित्र: एसीएचआर

आवासीय उत्पादन में लगे हुए संस्थानों जैसे कोऑपरेटिव सोसाइटीज या अपना आवास बनाने वाले परिवारों पर केन्द्रित कर रही हैं। इस मामले में सरकारें इन्हें विभिन्न नियामक और वित्तीय साधनों द्वारा सहायता कर रही हैं।

3

सरकार-निर्मित सामाजिक आवास:
आवास को अनुदानित कल्याणकारी योजना के रूप में देखना

उनके लिए जो स्वीकृत औपचारिक क्षेत्र में मकान खरीदने या किराए पर लेने में सक्षम नहीं हैं, उन्हें अनुदानित दर पर सामाजिक आवास प्रदान कराना काफी समय से नीतिगत विकल्प के रूप में एक मुद्दा रहा है। सरकार सामाजिक आवास के मामले में प्रायः मुख्य निर्माता की तरह है और इसे किसी व्यक्ति विशेष के हाथों में सौंपने के बजाय सामाजिक आवासीय योजनाओं द्वारा जैसे सहकारिता, धर्मार्थ, आवासीय संगठनों, नियोक्ताओं और विश्वविद्यालयों के माध्यम से विकसित करती है।

शहर के गरीब आबादी के जीवनयापन के लिए इस तरह के अनुदानित आवास बहुत लाभदायक सिद्ध होंगे। लेकिन सामाजिक आवासीय प्रोजेक्ट्स अप्रत्यक्ष रूप से निजी क्षेत्रों के नियोक्ताओं को ही अनुदानित करती है। उन्हें यह अनुमति इस बात के लिए दी जाती है कि कमतर वेतन पाने वालों को आवास दिया जाए। बावजूद इसके कि निर्माण में लागत कम

होती है और मुनाफा कहीं ज्यादा। एशियाई शहरों में बहुत मामूली तौर पर सही ढंग से जरूरतों को समझा जाता है, इसमें सामाजिक आवास एक व्यावहारिक जवाब दे सकता है। वास्तव में शहरी गरीबों की बहुत बड़ी संख्या इस तरह के औपचारिक आवास को किसी भी तरह से वहन नहीं कर सकती है। बहुत बड़े पैमाने पर आवास की जरूरत को सरकार चाहें तो इस रास्ते पूरा कर सकती है।



चित्र: वास्तवना-काजाकिस्तान

4 निजी क्षेत्र के आवास: जहां घर एक माल है, खरीदें या किराए पर रहें

प्रायः सभी एशियाई शहरों में निजी क्षेत्र के डेवलपर्स मुख्य रूप से आवासीय उत्पादन में तीन रास्तों के माध्यम से उभर रहे हैं:

- **आपूर्तिकर्ता के रूप में:** जो आवास निर्माण में प्रयुक्त घटक जैसे जमीन, वित्त, बिल्डिंग मैटेरियल की आपूर्ति करते हैं।
- **ठेकेदार के रूप में:** जो व्यक्ति या सरकारी एजेंसियों से आवास निर्माण का ठेका लेते हैं।
- **उत्पादक और विक्रेता के रूप में:** जो आवास निर्माण कर वाणिज्यिक और सट्टेबाजी के बतौर अपने उत्पाद का उपयोग करते हैं।

एशिया के अधिकतर शहरों में लाखों की संख्या में यह निजी क्षेत्र के व्यक्तिगत ग्राहकों के लिए आवास बनाते हैं, लेकिन डेवलपर्स द्वारा निर्मित आवास, सट्टा बाजार की तरह एक उद्योग के रूप में उभर रहा है। अधिकांश डेवलपर्स तो अनिर्मित प्रोजेक्ट के लिए लोगों



से पहले ही मोटी रकम पंजीकरण राशि के नाम पर ले लेते हैं। यह एक वित्तीय रणनीति के तहत निर्माण के कई चरणों में लिया जाता है। जबकि यह प्रक्रिया डेवलपर्स के जोखिम को कम करता है और यह दर्शाता है कि ये अपने आवासीय प्रोजेक्ट्स के लिए पैसे का इंतजाम कितनी बेरहमी से करते हैं।

5 निजी क्षेत्र का किराये के लिए आवास इन आवासों में लचीला विकल्प मौजूद रहता है

अधिकांश एशियाई शहरों में, किराये के लिए आवास बहुत महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं खासकर उन लोगों के लिए जो घर खरीदने की स्थिति में नहीं होते हैं; जो केवल एक जगह रहने के लिए तैयार नहीं होते या उन लोगों के लिए जिनका स्थायी आवास गांवों में होता है और जिन्हें घर पैसा भी भेजना होता है।

अधिकांश एशियाई शहरों में, सभी आय वर्ग के लिए किराये के मकानों की उपलब्धता के कारण इसका बाजार काफी गर्म रहता है। निचले स्तर तक इस तरह का एक बहुत बड़ा अनौपचारिक बाजार किराये के कमरों, प्लॉट्स, झुग्गी बस्तियों में, निजी जमीनों के रूप में उपलब्ध रहता है। ये छोटे कमरे या अंतर्विभाजित इकाइयां भीड़ को काफी आकर्षित करते हैं और यहाँ निचले स्तर की जीवन स्थिति होते हुए भी बहुत सस्ते और आसानी से उपलब्ध होते हैं। ये सभी गरीब और प्रवासियों के जीवनयापन



के लिए महत्वपूर्ण विकल्प का प्रतिनिधित्व करते हैं। (किराए के आवास पर तत्काल गाइड 7 देखें)

आवासीय लागत को कम करने के 4 रास्ते

किसी भी आवास निर्माण में आय से कहीं बहुत अधिक लागत आती है। आवासीय उत्पादन लागत कम करने का प्रायः एक ही रास्ता अपनाया जाता है कि तमाम वित्तीय बाधाओं को जनता के कंधे पर डाल दिया जाता है। आवास के लिए मुख्य घटक है जमीन, अपने आपमें आवास और ढांचागत आवासीय सेवाएं भी घटक के बतौर हैं। यहाँ कई रास्ते हैं जिनके माध्यम से इसके तमाम घटकों में लागत को एक साथ या अलग-अलग करके कम किया जा सकता है। (भूमि के मुद्दे पर तत्काल गाइड 3 देखें)

1 बड़े पैमाने पर अधिकाधिक संख्या में हाउसिंग

आवास निर्माण कार्य प्रक्रिया में बहुत से अस्थिर तत्व निहित होते हैं और ज्यादा संख्या में भवन निर्माण में कई मद में लागत को कम किया जा सकता है, जैसे कि तत्कालीन भूमि की लागत, मजदूरी, सामग्री और मशीनरी आदि। बड़े पैमाने के आवास निर्माण को दो भागों में बांट सकते हैं:

■ **उच्च या मध्यम ऊंचाई के खंडों वाले अपार्टमेंट्स** जहाँ अधिकाधिक इकाइयों का निर्माण करने से जमीन की कीमत स्वतः कम होती जाएगी और छोटे से जमीन के टुकड़े पर अधिकाधिक इकाई बनाए जा सकते हैं तथा सभी आवासीय इकाई को एक मानक के अंतर्गत तैयार किया जा सकता है इससे निर्माण में विभिन्न आर्थिक पैमाने के घर बनाने से लागत कम होती जाती है। लेकिन जब 12 मंजिले अपार्टमेंट्स के ब्लॉक बनते हैं तो स्वाभाविक तौर पर जमीन और निर्माण की लागत प्रति इकाई बहुत ही कम हो जाती है। ऊँची इमारत में सामाजिक और आर्थिक लागत भी कम होगी जहाँ कम खर्च में गरीबों को आवास मुहैया कराया जा सकता है। ऊँचे अपार्टमेंट्स वाली इमारत मध्य एवं उच्च आय वर्ग के लिए उपयुक्त रहती है और ये लोग इसे अपने रहने के लिए ही लेते हैं। लेकिन गरीबों के लिए समस्या यह आती है कि जहाँ ये लोग रहते हैं वहीं से अपनी तमाम आर्थिक गतिविधियाँ भी चलाते हैं।

■ **विछड़े या अर्द्ध-विछड़े मकान**, जहाँ लागत कम की जा सकती है मुख्य रूप से एक ही मानक की इकाईयाँ तैयार करके और इन सभी का आर्थिक पैमाना एक करके।

2 जनता द्वारा स्वयं निर्माण करना

लोगों द्वारा स्वयं आवास निर्माण को मदद करना लागत कम करने का एक बेहतर रास्ता है। निम्न आय के लोगों द्वारा वहन किए जाने वाले आवास के निर्माण के चलते शहर में घरों का एक भंडार निर्मित करने में स्फूर्ति पैदा होगी। स्व-निर्माण से लचीले और उन्नतिपरक आवास बनेंगे, क्योंकि जब उनको जरूरत होगी या जब पैसे होंगे उस हिसाब से निर्माण कार्य करवाएंगे। स्व-निर्माण का मुख्य मतलब है कि गरीबों के लिए आवास की लागत को कम से कम करना।

स्व-निर्माण को महज शाब्दिक अर्थों में न लें

अधिकांश शहरी गरीब जहाँ रहते हैं वहाँ अपनी आजीविका अर्जित करने के लिए बहुत ज्यादा व्यस्त रहते हैं अपने लिए खुद आवास का निर्माण करते हैं और उनकी कोशिश रहती है कि एक अच्छा सा घर बना सकें। यहाँ बहुतांश के पास इसका कोई अनुभव और कौशल नहीं होता है, इसलिए इन जगहों पर अनौपचारिक ठेकेदारों का एक संपन्न बाजार देखने को मिलता है। यहाँ राजमिस्त्री, बढई, प्लंबर्स, इलेक्ट्रीशियन्स और निर्माण सामग्री की आपूर्ति करने वालों की बहार रहती है। यहाँ तक कि इन आवासों को बनाने में वे खुद भी काम करते हैं बल्कि यह परिवार पूरी प्रक्रिया का प्रबंधन भी करता है तथा निर्माण के हर पहलू पर नियंत्रण रखता एवं पूरी मेहनत करता है। और अंत में यह स्व-निर्मित आवास उसके द्वारा उपलब्ध संसाधनों से मेल खाता है।

3

ऐसे मानक की प्रस्तुति जो कहीं ज्यादा राजनीतिक, वास्तविक और लचीला हो

बहुत लोगों का मानना है कि बहुत सारे लोगों के लिए आवास वहन न कर पाने के पीछे मुख्य कारण है उच्चतम निर्माण मानक का होना: जैसे कि बहुत चौड़ी सड़कें, बहुत बड़े प्लॉट, आपात स्थिति के लिए बहुत सारी जगह, मानक रूढ़िवादी इंजिनियरिंग और अत्यधिक ऊँचीं सेवाएं। यदि इन सभी नियामकों को ईमानदारी के साथ लागू किया जाए तो परिणाम उच्च स्तर का होगा, लेकिन यह इतना खर्चीला मामला है कि शहर के ज्यादातर लोग जिन्हें एक आवास की जरूरत है इसे वहन नहीं कर सकते।

ज्यादातर एशियाई शहरों में आवासों के लिए जो मानक तैयार किए गए हैं वे विकसित देशों को ध्यान में रख कर बनाए गए हैं। ज्यादातर मानक निजी क्षेत्रों को ध्यान में रख कर लिखे गए हैं और इनका लक्ष्य मध्यम आय वर्ग की आवासों की जरूरतों तक सीमित है। यह तार्किक भी है कि निजी क्षेत्र के डेवलपर्स जो बड़े पैमाने पर ऊँची इमारतें तथा हर सुविधाओं को ध्यान में रखकर भवन निर्माण करते हैं तो उन्हें उच्चस्तरीय मानक का पालन करना ही चाहिए। लेकिन गरीब लंबे समय में जब अपने लिए आवास बनाता है तब यही निर्माण मानकों को लागू करने का कोई औचित्य नजर नहीं आता।

ज्यादातर मामलों में यही होता है कि लोग नियमों को मानते ही नहीं हैं— चाहे वो संपन्न हों या गरीब। बैंकाक, मुंबई, मनीला या जकार्ता जैसे शहरों में बड़ी मुश्किल से ही कोई ऐसी इमारत मिलेगी जो सभी नियमों को ध्यान में रखकर बनी हो— इस मामले में कोई अपवाद नहीं, चाहे व सबसे संपन्न आदमी का बंगला हो या गरीब की झुग्गी।

दूसरा रास्ता है कि परंपरागत सख्त भवन निरीक्षण और नियंत्रण उपाय की जगह ऐसी व्यवस्था बनायी जाए जहाँ निर्माण संबंधी सुविधाएं और सहयोग हासिल हो यह याद रहे कि इसका मकसद निर्माण

मानकों को लागू करना है ना कि इसके नाम पर लोगों को दंडित करना। बल्कि इसका मकसद आवास को बेहतर बनाने का है जिससे कि ये सुरक्षित और सक्षम बन सकें।

**4**

मानकीकृत इमारती घटक और सटीक टेक्नोलॉजी को लाना

निर्माण लागत को कमतर करने के दूसरे तरीके के रूप में ऐसे मानकीकृत घटकों जैसे पूर्व निर्मित बीम, कॉलम, खंभे, छत की टाईल्स, सीलिंग पैनल्स, दरवाजों के फ्रेम और सेप्टिक टैंक जो निर्माण उद्योग में बनते हैं, इन्हें स्वयं खरीद कर ले आएँ और निर्माण स्थल पर जोड़ लें। ये घटक बड़े पैमाने पर तैयार किए जाते हैं और इनके उपयोग से वैसा ही नतीजा मिलेगा जैसे कि बड़े पैमाने पर बनाए जाने वाले सस्ते मकानों से मिलता है। इस प्रकार बड़े पैमाने पर तैयार किए जाने वाले घटकों का इस्तेमाल छोटे पैमाने पर किया जा सकता है, खुद गरीब समुदाय के लोग भी, स्थानीय उद्यमियों द्वारा, छोटे-मोटे प्रशिक्षण और तकनीकी सहयोग के द्वारा इन्हें बना सकते हैं।

वहन क्षमता को समझने के लिए 3 विचार

1

आवास के लिए भुगतान की योग्यता

यहां तक कि लागत कम करने के सभी उपाय करने के बावजूद आवास बनाना बहुत खर्चीला काम है। और इसका मतलब है कि जो लोग मकान खरीदना या बनाना चाहते हैं तो धन की व्यवस्था करें। एक घर बनाने में कितना पैसा लग सकता है (वे किस प्रकार का मकान खरीदना या बनाना चाहते हैं) इस बात पर निर्भर करता है कि उनकी क्षमता ऋण चुकाने में कितनी है। वहन क्षमता का आंकलन प्रायः इस बात से भी किया जाता है कि लोग अतिरिक्त संसाधन जुटा पा रहे हैं कि नहीं (जैसे कि ऋण) तभी वे आवास खरीद या बना सकते हैं अन्यथा वहन ही नहीं कर पाएंगे। आवासीय पेशेवर ये 3 रास्ते बताते हैं कि एक परिवार कितना भुगतान करने में सक्षम है:

■ **अपने मासिक आय के प्रतिशत का उपयोग करना:** यह औसत भुगतान पर निर्भर करता है जो दूसरे परिवार इसी तरह की स्थिति में करते हैं। भुगतान क्षमता को आंकने की यह विधि बहुत सरल और सबसे ज्यादा प्रयोग में लायी जाती है। निम्न आय वर्ग के लिए अनुभव सिद्ध सिद्धांत का सहारा लिया जाता है और परिवार के आय के 20 से 40 फीसदी के बीच का उपयोग किया जाता है और आमतौर पर 30 फीसदी आंका जाता है। खैर, मासिक आय के 40 फीसदी रकम गरीब परिवार के लिए बहुत ज्यादा है, जहाँ वह अपनी कमाई का आधी से ज्यादा रकम भोजन पर खर्च करता है साथ ही अन्य लागत जैसे परिवहन, स्कूल की फीस आदि भी है।

■ **मासिक आय में से दबे हुए खर्चे (वर्तमान में किराया या घर के खर्चे सहित) देखना, जिससे कि भुगतान की क्षमता को आंका जा सके:** यह तरीका ज्यादा सटीक हो सकता है क्योंकि जब इसको लागू किया जाता है तब मकानधारक की आय और खर्चे का लेखाजोखा जाना जाता है और यह कहीं ज्यादा सही ढंग से आर्थिक यथार्थ को परिलक्षित करता है। लेकिन व्यवहार में इस प्रकार के व्यक्तिगत भुगतान की क्षमता को मापना कदाचित ही हो पाता है। बावजूद इसके सभी समूहों के औसत को ध्यान में रखकर आंकड़ा निकाल लिया जाता है जो औसत वास्तविक भुगतान क्षमता से कहीं ज्यादा होता है।

■ **परिवार को स्वयं निर्धारित करने देने से:** यह तरीका सबसे अच्छा है क्योंकि इसमें क्षमता और इच्छाशक्ति दोनों को स्थान मिलता है। भुगतान करने के मामले को उस परिवार के निर्णय पर छोड़ दिया जाता है। यह पता करना कि वास्तव में वह कितना भुगतान कर सकता है इसकी जगह यह कि कितना भुगतान करने की क्षमता है कहीं कम अमूर्त है और कहीं ज्यादा मजबूत रास्ता है। उन कारकों की समझ के लिए (जैसे मकान की डिजाइन, स्थान और समय) कि गरीब परिवार जब कर्ज लेने का निर्णय करता है तो उसके पहले वह कई बार विचार कर सके।



किन्ग, पीएनपी स्कॉट्स

2

परिवार की मासिक आय

एक परिवार की मासिक आय उसकी क्षमता को आंकने का अहम कारक है। नियमित औपचारिक क्षेत्र में कार्यरत लोगों की वर्तमान और भविष्य की आय को आसानी से जाना जा सकता है। लेकिन अधिकांश एशिआई देशों में शहरी गरीब परिवार अनौपचारिक, अनियमित आय वाले हैं जिनका निर्धारण कठिन मामला है। आवासीय वित्त के लिए यह ज्यादा महत्वपूर्ण है कि परिवार की कुल आय कितनी है और खर्च के बाद कितनी रकम बचती है, जिसका उपयोग कर्ज चुकाने में होगा और साथ ही यह देखना कि वह कितनी रकम स्वयं जुटा सकता है।

तमाम गरीब परिवारों में एक से ज्यादा कमाने वाले होते हैं और कमाई के कई स्रोत भी होते हैं। यह आय अनौपचारिक क्षेत्र में काम करने तथा छोटे-मोटे धंधे से आती है। लेकिन अनौपचारिक क्षेत्र में रोजगार की प्रकृति ऐसी है कि जब संकट आता है तब इनके स्रोत भी डगमग करने लगते हैं। ऐसे में इन संस्थानों को बहुत कठिनाई होती है कि आय का आकलन करें तो कैसे।

गरीब अच्छी तरह से जानते हैं कि उनकी वहन क्षमता कितनी है

सरल तरीके से समझें तो अधिकांश वित्तीय संस्थाएं गरीबी की जटिल सच्चाई को नजरअंदाज कर देती हैं और अनुभव सिद्ध सिद्धांत को प्रयोग करने (जैसे कि मासिक आय का प्रतिशत) के बजाय इस बात पर जोर देती हैं कि अमुक परिवार कितना ऋण चुका पाएगा। जबकि सबसे सफल आवासीय वित्तीय कार्यक्रम वहीं देखने को मिलता है, जिन्हें लोग गरीब मानते हैं। बेहतर संगठित गरीब समुदायों के लिए जब यह तय कर दिया जाता है कि वो कितनी रकम जुटा सकते हैं और ऋण के भुगतान में कितना सक्षम है तो यह देखने को मिला है कि ये लोग न केवल बैंक का ही कर्ज बल्कि बाहरी कर्जदाता का भी कर्ज ठीक समय पर अदा कर देते हैं।



चित्र: एशियाएकअर

3

आवासों की जरूरत बनाम आवासों की मांग

‘जरूरत’ शब्द का प्रयोग अर्थशास्त्री इस तर्ज पर करते हैं कि कुछ कमी रह गयी है—जैसे कि वहन योग्य आवास। ‘मांग’ का प्रयोग इस तर्ज में होता है कि उन चीजों की संख्या जो खरीदी जा सके, बशर्ते बाजार में उपलब्ध हो। ‘जरूरत’ प्लानिंग के लिए लाभदायक है, लेकिन मांग के बारे में आवासीय डेवलपर्स भली भांति जानते हैं।

जरूरत और मांग के बीच का अंतर कई बार शहरों में विकट स्थिति पैदा कर देती है। जब आवास की जरूरत कहीं ज्यादा होती है तब शहर में तमाम जगहों पर मकान इसलिए खाली पड़े रहते हैं, क्योंकि उनकी लागत बहुत ज्यादा ऊंची होती है, और मांग बहुत कम होती है। अतः आप शहरी आवास योजनाएं बनाते हैं तो यह बहुत अहम होता है कि एहतियाती ढंग से तमाम आंकड़ों को देखा जाए ताकि उसी के अनुरूप मांग का आंकलन किया जा सके और अलग ढंग और कीमतों वाले मकान तैयार कर जरूरतों को पूरा किया जा सके।

मांग को आंकना प्रायः आसान नहीं होता है, जबसे कीमतों और विभिन्न प्रकार के आवास की उपलब्धता पर निर्भरता बढ़ी है तब से यह कहीं ज्यादा कठिन हो गया है। मांग पूर्ण या स्थिर चीज नहीं है और ऐसी चीज भी नहीं कि इसे फँलाया जा सके। जब बड़ी तादाद में मकान उपलब्ध नहीं होते हैं तो उदाहरण के तौर पर लोग यही फँसला करते हैं कि बाद में देखेंगे, लेकिन यदि आवास आसानी से उपलब्ध हो जाएं, तो तुरंत खरीद लेंगे। लेकिन यही आवास गरीबों को उपलब्ध हों तो मांग को सही ढंग से समझा जा सकता है।

आखिर आवासीय वित्त इतना महत्वपूर्ण क्यों है?

आवास आदमी के लिए मौलिक जरूरत और अधिकार है

1

आवास लोगों को आश्रय प्रदान करता है और ऐसी जगह उपलब्ध कराता है जहां लोग तमाम गतिविधियों को कर सकें जो पहले से करते आ रहे थे। आवास लोगों को एक निश्चित केन्द्र प्रदान करता है जहां बुनियादी सेवाएं जैसे जल आपूर्ति, बिजली, सफाई, मकान रजिस्ट्रेशन, नागरिक पहचान मिलती हैं। यथोचित आवास मानवाधिकार है और आवास के मिलने में वो शर्त निहित होती है जिसमें परिवार की भलाई एक महत्वपूर्ण पहलू है।

आवासीय मुद्दा बहुत खर्चीला सौदा

2

कुछ देशों में एक सही ढंग के आवास की लागत साल भर की एक परिवार की कुल आय के दस गुणा तक होती है। बहुत अनुकूल स्थिति में भी परिवार की कुल वार्षिक आय के कम से कम तीन गुणा तक तो होती ही है। आवास की लागत आय से कहीं बहुत अधिक होती है, केवल संपन्न लोगों के पास ही इतना पैसा होता है कि वे आवास खरीदने के लिए किसी ऋण या वित्तीय सहायता नहीं लेते हैं।

रहने के लिए ऋण लेकर आवास खरीदने में ही समझदारी है

3

यह संभव है कि कुछ समय बाद या भविष्य में घर खरीदने के लिए पैसों की धीरे-धीरे बचत की जाए या निर्माण सामग्री जुटाते रहें जिससे एक घर बनाया जा सके। लेकिन ऊंची लागत का मतलब है कि लंबे समय तक बचत करना। यह उनकी आय पर निर्भर करता है और अधिकतम परिवारों की स्थिति यही रहती है कि अपनी कमाई का अधिकतम एक तिहाई तक घर खरीदने के लिए बचा पाते हैं, फिर भी कुछ लोग तो 50 फीसदी तक बचत कर लेते हैं। औसतन यदि कोई परिवार एक तिहाई तक बचत करता है तो उसे एक घर खरीदने में कम से कम 15 से 20 साल लग जाते हैं। और इस लंबी अवधि में कोई न कोई जगह रहने के लिए तो चाहिए ही। और संभवतः इस दौरान किराया रहने के लिए देते हैं और — सबसे बड़ी बात है पैसे का, और आप पैसा पहले से ही मकान खरीदने के वास्ते बचत में डालते चले जाते हैं। अधिकांश परिवारों में, 15 से 20 वर्ष की प्रतीक्षा बहुत अधिक होती है। इसके विपरीत यह विकल्प भी है कि शुरुआती प्रक्रिया के लिए कुछ धन जुटाया जाए और ऋण लेकर घर खरीदा जाए तथा 15 से 20 बीस वर्ष में कर्ज चुकाया जाए। इस तरीके से परिवार उस जगह पर रहते हुए पैसों का भुगतान करता जाएगा।

करना ही है तो साहूकार चाहिए

4

बैंकों और कर्जदाता संस्थाओं से पहले इस प्रकार का कर्ज परिवार के संपन्न या संरक्षकों से मिलता था। फिर भी पारिवारिक कर्ज में ज्यादा लिखापट्टी की जरूरत नहीं होती और साहूकार कर्ज चुकाने में देरी या नहीं चुकाने की स्थिति में भी नरमी से पेश आता है। लेकिन अधिकतर को यह सौभाग्य नहीं मिल पाता है क्योंकि गरीब लोगों के रिश्तेदार भी गरीब ही होते हैं। इस प्रकार की अनौपचारिक ऋण व्यवस्था आवास लेने के लिए वित्त नहीं उपलब्ध करा पाती है।

गरीबों के लिए क्या?

जहाँ औपचारिक तंत्र जमीन और घर के मामले में संपन्न लोगों के लिए ही वित्तीय सहायता उपलब्ध कराती हैं और वहाँ भी सीमित पहुंच वाले लोग ही जो औपचारिक रोजगार में हैं, जिन्हें नियमित वेतन मिलता है, बैंक में खाता है, और मित्र भी उन्हीं की जैसे हैं, और यही सब जरूरी हैं औपचारिक क्षेत्र के आवासीय ऋण के लिए आवेदन करने को। सवाल यही है कि, शहरी गरीब के पास इतना सबकुछ कहाँ होता है?



चित्र: आईसीएसआई-फिलोपीस

पहले बैंक ही थे, बाद में विशेषीकृत आवासीय वित्तीय संस्थान भी आ गए...

ये वित्तीय संस्थान लोगों की बचत से जो धन एकत्रित होता है, कर्ज पर देती हैं और यह बचत वे लोग करते हैं जो कमाई के सभी पैसों को तत्काल खर्च नहीं करना चाहते। आवास खरीदने जैसे बड़े खर्चीले काम के लिए यही पैसा कर्ज के रूप में बैंक या वित्तीय संस्थान देती हैं। फिलहाल तो बैंक हर काम के लिए पैसा कर्ज पर देने लगे हैं और प्रायः छोटी अवधि का कर्ज भी देते हैं लेकिन सबसे अधिक लाभ आवासीय के लिए दिए गए कर्ज से कमाते हैं। वर्षों से लगे कई वित्तीय विशेषज्ञता वाले संस्थान भी विकसित हुए हैं जिनका मुख्य व्यवसाय है आवास के लिए कर्ज देना—यहाँ कर्ज अधिकतर संपन्न परिवारों को ही दिया जाता है।

आवासीय वित्त का मतलब वह पूरी प्रक्रिया है जब एक परिवार आवास खरीदने या बेचने के लिए कर्ज लेता है। आवासीय वित्त में ऋण देने की और वापसी की पूरी प्रक्रिया न केवल व्यक्ति विशेष बल्कि डेवलपर्स के लिए भी लागू होती है। यह प्रक्रिया साहूकारों से लेकर वित्त बाजारों तक फैली है।



चित्र: एसीएनआर



चित्र: एसीएआर

यह मुनाफा कमाने के लिए है :

बैंक या औपचारिक कर्जदाता संस्थान एक व्यवसाय है। ये कर्ज इसी शर्त पर देते हैं कि इस धन से मुनाफा कमाया जा सके और वे हर काम के लिए कर्ज देते हैं। अपने मुनाफे को सुनिश्चित करने के क्रम में और अपनी लागत की भरपाई के लिए ये दूसरों को भी पैसा लगाने के लिए आकर्षित करते हैं और आवास के लिए जिन्हें ऋण की जरूरत होती है उन्हें यह पैसा दिया जाता है। तब यह जरूरी है कि इस दिये हुए ऋण को चुका दिया जाय।

औपचारिक वित्त व्यवस्था कैसे काम करती है, इस पर समझ बनाना

अधिकतर परिवारों को पैसों की जरूरत होती है ताकि एक व्यवस्थित आवास पा सकें। यहाँ बैंक और विशेषज्ञ कर्जदाता संस्थान हैं जो आवास के लिए कर्ज देते हैं: लेकिन आवासीय वित्त को एक विशेष समझदारी की जरूरत होती है क्योंकि:

- सभी आवासीय इकाइयां अलग होती हैं।
- आवासीय ऋण बहुत बड़ा होता है, क्योंकि पैसा लेने वाले की मासिक आय की तुलना में आवास की लागत काफी ज्यादा होती है।
- चुकाने की अवधि बहुत लंबी होती है आमतौर पर अन्य उपभोक्ता और व्यावसायिक ऋण की तुलना में कहीं ज्यादा ही लंबी अवधि होती है।

बैंक या अन्य वित्तीय संस्थाएं आवास के लिए कर्ज देने के मामले में निम्न कारकों पर ज्यादा ध्यान देते हैं, और इस मामले में फूक-फूक कर कदम बढ़ाते हैं कि दिये गये कर्ज की वापसी सुनिश्चित की जा सके।

कर्ज की वापसी हो, क्योंकि बैंक द्वारा कर्ज में दी गयी रकम बैंक की संपत्ति नहीं है बल्कि उन लोगों का पैसा है जो बचत के माध्यम से जमा करते हैं और लोग इसलिए बचत करते हैं कि तत्काल इसकी जरूरत नहीं होती है लेकिन आगे चलकर जरूरत पड़ने पर उस रकम को निकालेंगे। बैंक की भूमिका एक प्रकार के बिचौलिये की तरह होती है जो बचत

करने वालों और कर्ज लेने वालों को जोड़ता है। एक बैंक केवल तभी कर्ज देगा जब लोग बैंक में बचत के लिए तैयार होंगे।

गरीब देशों में आवासीय वित्त

गरीब देशों में आवासीय वित्त प्रायः अविकसित रहता है, क्योंकि :

- इन देशों में गरीब लोगों की अबादी ज्यादा होती है और बैंकों में बचत करने की स्थिति में नहीं होते हैं। और इसलिए बैंक ज्यादा रकम नहीं होने पर ज्यादा कर्ज देने की स्थिति में नहीं होते।
- अधिकांश लोगों का विश्वास बैंकों पर नहीं होता और वो अपना पैसा अपने पास ही रखते हैं, उदाहरण के रूप में लोग सामान या सोना खरीदते हैं।
- बैंक कर्ज के मामले में छोटी अवधि का कर्ज व्यवसाय आदि के लिए देना ज्यादा उचित समझते हैं बावजूद इसके कि आवास के लिए लंबी अवधि का कर्ज देना।
- आर्थिक और राजनीतिक स्थिति प्रायः अस्थिर रहती है और ऐसे में जोखिम बढ़ जाता है कि कर्ज लेने वाला पैसा लौटाएगा भी कि नहीं।

आवासीय ऋण के लिए पूंजी कहाँ से आती है?

जब एक जगह पूंजी आती है कि इसको आवासीय ऋण के रूप में बड़ी तादाद में उन परिवारों को दिया जाय है जिन्हें आवास की जरूरत होती है। और यह पूंजी प्रभावी और पहुँच बनाने लायक आवासीय वित्त बाजार को बनाती है जहाँ इसके लिए वजह बहुसंख्या की आवासीय जरूरत होती है। और यहाँ बेहतर समझ बनाने की भी जरूरत होती है कि कैसे आवासीय वित्त क्षेत्र के लिए पूंजी को आकर्षित किया जाए और इस पूंजी का प्रभावी और सक्षम प्रबंधन कैसे हो सके।

लंबी अवधि के लिए कर्ज देना बहुत जोखिम भरा होता है, क्योंकि इस बात की संभावना ज्यादा होती है कि लेने वाला कुर्ज चुकाते समय दिवालिया न

हो जाए और उस संपत्ति की कीमत इतनी कम न हो जाए कि दिए गए कर्ज की रकम गौण न हो जाए या महंगाई दर इतनी न बढ़ जाए कि इस संपत्ति से भरपाई करना बेकार साबित हो। लंबी अवधि का कर्ज का मतलब बड़ी रकम कर्ज में दिया जाना है।

विभिन्न स्रोतों से पूंजी को खींचना आवासीय वित्त के लिए कोई आसान काम नहीं है। पूंजी को आकर्षित करने के लिए यह बहुत महत्वपूर्ण हो जाता है कि अभिप्राय और उद्देश्य यही होना चाहिए कि वे लोग बचत करें तथा और भी संस्थान इसमें निवेश करें एवं सुनिश्चित व्यवस्था बने जो अभिप्राय और उद्देश्य को सुरक्षित ढंग से संतुष्ट करे।

आवासीय कर्ज को खरीदना और बेचना

एक और तरीके से आवासीय वित्त संस्थान विकास के लिए पूंजी एकत्रित करती हैं, वह है द्वितीयक गिरवी बाजार। द्वितीयक बाजार में आवासीय वित्त संस्थान आवासीय ऋण को कुछ छूट देकर लंबी-अवधि के निवेशकों के बेच देते हैं, जैसे कि पेंशन फंड या बीमा कंपनियों को।

1 आवासीय वित्त संस्थानों को प्रोत्साहन का मतलब है कि ये इस धन का उपयोग आवासीय ऋण पैकेज के रूप में बेचने में करते हैं तथा एक नये आवासीय ऋण के लिए पैसा देते हैं। इनको शर्त दि जाती है कि कर्ज को बेचते समय सभी जोखिम के बारे में निवेशकों को अवश्य बताएं। इससे आवासीय वित्त संस्थान कर्ज की लागत को कम करने में सक्षम हो जाती हैं और इसका सीधा अर्थ है कि खरीददार को कमतर ब्याज चुकाना पड़ता है।

2 लंबी अवधि के निवेशकों को प्रोत्साहन जो कर्ज को खरीदते हैं को देना चाहिए कि उन्हें नियमित व वांछित आय ऋण भुगतान से मिलती रहे। जो रकम आवासीय वित्त संस्थानों के द्वारा छूट के रूप में पेशकश की जाती है उसमें

मुख्य है कि जब वे इन कर्जों को लंबी अवधि के लिए निवेशकों को बेचती हैं तो उसका पूरा सरोकार सामग्रिक जोखिम पर होता है और वह यह कि कर्ज लेने वाला कहीं दिवालिया न हो जाए। ज्यादा परिपक्व बाजारों में इस प्रकार के लेनदेन को बहुत नजदीक से नियंत्रित किया जाना चाहिए और यह सुनिश्चित किया जाना चाहिए कि दोनों ही; निवेशक और आवासीय वित्तीय संस्थानों को जोखिम के बारे में पूरी पारदर्शिता बरती जा रही है कि नहीं। द्वितीयक गिरवी बाजार अभी भी एशिया के लिये नया है तो भी यह परिपक्व वित्त बाजारों जैसे जापान, कोरिया, थाईलैण्ड, मलेशिया और सिंगापुर जैसे देशों में मौजूद है।



प्रायः आवासीय वित्त संस्थान ऋण के लिए पूंजी कैसे जुटाते हैं

बाजार से पूंजी जुटाने के बजाए (खासकर द्वितीयक गिरवी बाजार से) कई और रणनीतियाँ इनके पास हैं जिसके जरिए ये औपचारिक क्षेत्र के वित्तीय संस्थान आवासीय मद के लिए पैसा जुटाते हैं।

1 बैंको के गारंटी फंड से

आवासीय वित्त के निवेशकों के लिए एक फायदे की बात यह होती है कि इसमें जोखिम बहुत कम है और सबसे बड़ी बात कि यह ऊर्जावान है। जैसे कि करेंसी बाजार या कोई कंपनी को शुरू करने में होती है। अधिकांश देशों में सरकारें इस कम जोखिम का अच्छा उपयोग करती हैं और वाणिज्यिक बैंको को इसके कुछ अंशों को आरक्षित धन से लेने के लिए कहती हैं कि आवास ऋण के लिए इनकी जरूरत को पूरा किया जा सके।

2 अनिवार्य बचत योजना से

आवास के लिए पूंजी जुटाने के लिए ऐसे अनिवार्य बचत या अनुबंधित बचत निर्मित किए जाते हैं जहाँ एक खास प्रतिशत रकम कर्मचारियों के वेतन से पहले ही काट लिया जाता है और इस पैसे को विशेष बैंक खाते में डाला जाता है। यह रकम आवास के लिए ही समर्पित होती है। इस विशेष बचत खाते का धन सदस्य कर्मचारियों के आवास के लिए उपलब्ध रहता है।

3 आवास वित्त विशेष करें या सरकारी लाटरी से

सरकार के लिए दूसरी रणनीति है कि वह कुछ कर घोषित करें (उदाहरण के लिए आयात पर विलासिता कर लगाना) या आवासीय वित्त के लिए पूंजी जुटाने के वास्ते राष्ट्रीय लाटरी चलाना।



किताब से करने वाली बातें :

आवासीय वित्त में पूंजी को आकर्षित करने के लिए जो भी तकनीक प्रयुक्त होती हो, महत्वपूर्ण यह है कि इस पर संस्थाओं का समुचित नियंत्रण और नियमन सक्षम ढंग से हो और प्रबंधन युस्त-दुरुस्त हो। यह आवश्यक नहीं कि ये संस्थाएं सरकारी ही हों, बल्कि इनमें पारदर्शिता और कार्यक्षमता अनिवार्य होनी चाहिए जिससे कि यह सुनिश्चित हो सके कि वह एक ऊर्जावान कर्जदाता बने सके और कर्ज की वापसी का प्रबंधन सक्षम रूप से कर सके।



चित्र: कोकी

आवासीय वित्तीय पूंजी जो गरीब समुदायों की संस्थाओं द्वारा एकत्रित की जाती है या कम से कम इसका प्रबंधन संयुक्त रूप से उनके द्वारा होता है, यह परिघटना एशियाई देशों में तेजी से बढ़ रही है तथा परिपक्व हो रही है और यह अर्थपूर्ण नये वित्तीय प्रतिपादन को पेश कर रही है जिसकी पहुँच वास्तव में गरीबों तक होती है।

आवासीय वित्त पूंजी का प्रबन्धन

सक्षम रूपसे आवासीय वित्त के लिए पूंजी का प्रबंधन करने का मतलब है कि अधिकाधिक पूंजी एकत्रित और ऋण देना। सक्षम प्रबंधन ही ऋण में दी गयी पूंजी की वापसी का रास्ता बनाता है। इसी से नये ऋण के लिए पूंजी तैयार होती है। ऋण के लिए तैयार इस पूंजी को आवासीय आपूर्ति में लगाया जाता है। इस प्रक्रिया में पूरी पारदर्शिता एवं खुलासा एक शर्त है। यहाँ प्रयत्न यह हो कि प्रबंधन लागत को न्यूनतम स्तर पर रखा जाए एवं इसका साफ-साफ हिसाब रखा जाए।

आवासीय वित्त की पूंजी का प्रबन्धन विभिन्न कार्य बल या संयुक्त कार्यबल के माध्यम से किया जा सकता है। हमारे पास अनेकों ऐसे उदाहरण हैं जहाँ मजबूत आवासीय वित्त संस्थान काम कर रहे हैं। ना केवल बैंक, बल्कि गरीब समुदायों के राष्ट्रीय फेडरेशन, सहकारिता, नगरपालिका और राष्ट्रीय सरकार, एनजीओ, गैर-मुनाफे वाले संस्थान और लगातार बढ़ रही सहकर्मी संस्थाएँ जो विभिन्न साझेदारों के साथ काम कर रही हैं।

कई विकल्प

इन वित्तीय संस्थाओं को निजी या गैर-मुनाफे वाली संस्थाओं, एनजीओ या सहकारी संस्थाओं के रूप में स्थापित किया जा सकता है जो बचत और अपने सदस्यों को ऋण देते हैं। यह काम विशेषज्ञता वाले आवासीय वित्त संस्थान भी कर सकते हैं जो इन समुदायों के बीच में या यहाँ पहले से मौजूद वित्तीय संस्थाओं के भीतर झरोखा बना सकते हैं।

इन संस्थानों में से प्रत्येक के अपने लाभ और हानियाँ हैं लेकिन वे संस्थान ही सबसे प्रभावशाली होते हैं जो स्थानीय सन्दर्भ में राजनीतिक और नियामक वातावरण तथा विशेष परिस्थितियों के अनुकूल होते हैं। सबसे महत्वपूर्ण यह है कि क्या वे संस्थान अपने लिए निश्चित वित्तीय कार्यों को प्रभावशाली और दक्षता पूर्ण ढंग से कर सकते हैं या नहीं।

कर्ज की शर्तों को समझना

आवासीय ऋण की शर्तें महत्वपूर्ण तत्व हैं जो तय करतें हैं कि किसे कर्ज मिलेगा और किसे नहीं। शर्तों में वो सभी पाबंदियां होती हैं कि कौन कर्ज लेने लायक है और कौन नहीं—जैसे कि व्यक्ति की मासिक आय, पिछले बचत का इतिहास, उपलब्ध संपत्ति और परिवार में सदस्यों की संख्या आदि कर्ज के सुनिश्चित करती हैं।

कर्ज के नियम और शर्तें आमतौर पर कर्जदाता की जोखिम को कम, उसके व्यवसायिक उद्देश्यों को

सुरक्षित करने और को सुनिश्चित करने के लिए होती है। कर्जदाता की जोखिम कम करने का मतलब कर्ज के लिए भंडार का बना रहना।

और अंत में सबसे कम जोखिम का कर्ज वह होता है जहां कर्जदार के लिए कठोर शर्तें लागू होती हैं और सबसे बेहतर स्थिति यह होती है कि कर्जदार की साख अच्छी हो जो औपचारिक क्षेत्र में लंबे समय के लिए नौकरी करे।

गरीबों को बैंकों से पैसा क्यों नहीं मिल पाता है?

- **नियमित आय:** प्रायः गरीबों के लिए सबसे बड़ी बाधा अपने नियमित आय के बारे में सिद्ध करना है, अधिकांश गरीब अनौपचारिक क्षेत्र में, स्वरोजगार में और अस्थायी मजदूरी में लगा हुआ है।
- **अनुपांगिक:** दूसरी बाधा है छोटी परंतु वैध संपत्ति का जो शहरी गरीबों के पास नहीं होती।
- **उच्च अग्रिम भुगतान:** कर्जदाताओं के जोखिम को कम करने के नाम पर बहुत सारे आवासीय

वित्त संस्थान कर्ज के साथ शर्त जोड़ देते कि कुल लागत का एक हिस्सा अग्रिम जमा करवाएं। प्रायः गरीब इस अग्रिम रकम को जुटा पाने में सक्षम नहीं होते।

- **छोटे कर्ज:** गरीब को आय के हिसाब से तरक्कीशुदा ऋण ही मिल पाता है जिसे वह आसानी से वापस कर सके। इस प्रकार का ऋण बैंकों के लिए बहुत खर्चीला भी नहीं होता।

1 कर्ज वापसी अवधि को समझना

कर्ज वापसी की शर्त का संदर्भ उस समयावधि से है जिसमें कर्ज लेने वाला इसे वापस करेगा। यह अवधि आमतौर पर शुरुआत में ही अनुबंध में तय कर दी जाती है। व्यावसायिक गतिविधियों के लिए कर्ज की अवधि बहुत छोटी होती है लेकिन आवास के लिए कर्ज की अवधि निश्चित रूप से लंबी होती है। परिवार की क्षमता को ध्यान में रखकर मासिक भुगतान की सुविधा दी जाती है और यह हर आय वर्ग के लिए होती है जिसे लंबी अवधि के लिए खींचा जाता है—आमतौर पर यह अवधि 15 से 30 वर्षों तक खिंचती है। वापसी की यह अवधि परिवारों के लिए बहुत आसान होता है। यह मासिक वापसी शुरुआत से लेकर अंत तक वैसी ही बनी रहती है, जबकि लोग अपनी



चित्र: लुनाली

आय में धीरे-धीरे वृद्धि करते जाते हैं लेकिन आवासों की कीमत बढ़ती जाती है और ब्याज दरें आकस्मिक तौर पर कम हो जाती है तथा लगातार उतार-चढ़ाव की वजह से 15-30 वर्षों का यह कर्ज बहुत खर्चीला हो जाता है और सभी आय वर्ग के लिए बहुत बड़ी मुसीबत बन जाता है।

2

ब्याज दरों को समझना

यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि बैंक और कर्जदाता संस्थाओं के लिए कर्ज ही इनका व्यवसाय है। ये लोगों को अपनी सज्जनता या अपनी दरियादिली की वजह से कर्ज नहीं देते हैं— वे उम्मीद करते हैं कि जो भी पैसा कर्ज के रूप में वे दे रहे हैं उससे मुनाफा कमा सकें। कर्ज के इस व्यवसाय में यह मुनाफा वार्षिक ब्याज के रूप में इनके पास आता है। यह ब्याज ही वास्तविक धन की वापसी में सर्वोपरि स्थान रखती है।

ब्याज एक प्रकार का किराया होता है और लोग बचत के रूप में जमा करते हैं। इस ब्याज से बैंक प्रशासनिक लागत को वसूलते हैं, मुनाफा कमाते हैं और कर्ज वापसी नहीं कर पाने पर जोखिम की भरपाई करते हैं। कर्ज पर जो ब्याज लागू होता है वह बहुत महत्वपूर्ण हिस्सा है। गरीब के लिए उच्च ब्याज दर का कर्ज बहुत मंहगा सौदा होता है और यहां तक कि ये कर्ज ले ही नहीं सकते। उच्च ब्याज दर लोगों को बचत के लिए प्रोत्साहित और कर्ज लेने के लिए हतोत्साहित करता है। लेकिन कई बार उच्च ब्याज दर जरूरी होता है क्योंकि बिना इसके बैंकों को मुनाफा नहीं हो पाता और यह ज्यादा पैसा खींच पाने में अक्षम होते हैं जिससे कि और कर्ज दें पायें।

3

अनुषांगिक की समझ

बावजूद इसके कि ब्याज दर बहुत ऊंचा होता है और उससे इनको मुनाफा भी बहुत होता है लेकिन कर्जदाता अपने निवेश को सुरक्षित रखने के लिहाज से कई सतर्क कदम उठाते हैं जिससे कि कर्ज वापसी न होने पर जोखिम को कम से कम कर सकें। प्रायः सुरक्षा के लिहाज से इस तरह की तकनीक अपनाई जाती है जहां कर्ज की भरपाई नहीं होने की अवस्था में कर्जदाता कर्ज लेने वालों से ऐसी संपत्ति गिरवी पर रख लेते हैं जो इसकी भरपाई कर सके और इसे तभी लौटाते हैं जब कर्ज की पूरी भरपाई हो जाती है।

कई बार सरकारें आवासीय वित्त संस्थाओं पर दबाव डालती हैं कि वे ब्याज दर कम करें ताकि निम्न आय वाले आवास के लिए कर्ज ले सकें। लेकिन जब यह बड़े पैमाने पर होने लगता है तब नतीजा उल्टा होने लगता है और निवेशकों को अपना पैसा बैंक से वापस लेने के लिए प्रोत्साहित करता है और वे उन जगहों पर निवेश करना ज्यादा मुनासिब समझते हैं जहाँ ज्यादा ब्याज दर हो।

ब्याज दर की गणना कैसे होती है? कर्ज पर ब्याज दर कई बातों पर निर्भर करता है— स्थानीय बाजार दर पर, कर्ज लेने वाले से जोखिम की स्थिति पर, कर्ज वापसी की लंबाई पर और प्रत्येक देश की स्थानीय स्थिति पर। आमतौर पर बुनियादी ब्याज दर सरकार देश की आर्थिक स्थिति या मौजूदा वित्तीय बाजार की दरों के हिसाब से तय करती है यह केवल एक संदर्भ सूत्र के रूप में होता है।

ब्याज दर कर्ज वापसी की अवधि के दौरान प्रायः बदलता रहता है। एक ऐसा भी दौर था जब ब्याज दरें लंबे समय तक समान रूप से स्थिर रहती थीं, लेकिन आवासीय ऋण की ब्याज दरों में इधर 15—20 वर्षों के दौरान विलक्षण रूप से नाटकीय वृद्धि हुई है। परिणाम यह हुआ है कि बहुत सारे औपचारिक संस्थाएं आवासीय कर्ज पर वर्तमान बाजार दर से पुराने कर्जदारों से ब्याज वसूलना चाहती हैं।

इसे ही गिरवी या कर्ज सुरक्षा कहा जाता है और इसके लिए सोने के आभूषण या डीड वाली जमीन या कोई मूल्यवान वस्तु गिरवी के रूप में रखा जाता है। आवास के लिए संपत्ति के बदले कर्ज दुनिया भर में बहुत आम है और इसे गिरवी भी कहा जाता है। इस प्रकार की संपत्ति की मांग के चलते शहरी गरीबों की बहुत बड़ी आबादी इस बोझ को नहीं उठा पाती। जो खुद ही अनिश्चित संपत्ति पर गुजारा करते हैं नतीजतन कर्ज लेने से वंचित रह जाते हैं।
(भूमि के मुद्दे पर तत्काल गाईड 3 देखें)

परम्परागत आवासीय वित्त की रणनीति

व्यापक वित्त क्षेत्र में आवासीय वित्त का हिस्सा बहुत बड़ा होता है जहाँ ऋण और ऋण वापसी शहरों और देश के विकास में ईंधन की तरह काम करता है। इनके अंतर्गत सभी खरीददार और विक्रेता, कर्ज लेने वाले और साथ ही सभी लेनदेन की प्रक्रिया सामाहित होती है। ठीक इसी तरह आवासीय वित्त बाजार में आवास निर्माता, उपभोक्ता, कर्जदाता संस्थान और सभी लेनदेन की प्रक्रिया समाहित होती है।

परम्परागत आवासीय वित्त की रणनीति आवास उत्पाद और आवासीय वित्त के बीच अंतर पर निर्भर करती है। छोटे या बड़े सार्वजनिक या निजी क्षेत्र के योजना के तहत आवास निर्मित किये जाते हैं। परंपरागत आवासीय वित्त का यही उद्देश्य रहता है कि उन लोगों को कर्ज दिया जाए जो पूर्व निर्मित आवास खरीदना चाहते हैं। इनमें से अधिकांश बंधक पर कर्ज देते हैं।

इस तरह के वित्त तंत्र को काम करने के लिए आवश्यक है कि कर्जदाता संस्थाएं बंधक वित्त का निर्वाह करें और इन संस्थाओं के पास भरपूर पूंजी हो जिसे आवास के लिए कर्ज पर दे सकें। कई

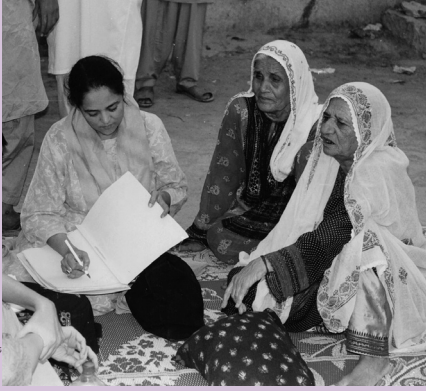
कर्जदाता संस्थाएं सरकार द्वारा शुरू की जाती हैं और इसमें सार्वजनिक पूंजी शुरुआत करने के लिए उपलब्ध करायी जाती है। यह बहुत महत्वपूर्ण है कि जब कर्ज के माध्यम से अतिरिक्त पूंजी इकट्ठा करने की प्रक्रिया अपनायी जाती है तो सभी चीजें स्पष्ट होनी चाहिए और सभी नियम कर्जदार को बताये जाएं जो भी शर्तें लागू होती हैं उसे साफ सुथरा तथा पारदर्शी रखा जाए। अधिकांश परम्परागत संस्थान का परिचालन कुछ खास किस्म के बोर्ड करते हैं और इसका प्रबंधन अलग प्रबंधकीय व्यवस्था के अंतर्गत होता है। इसके लिए प्रिशिक्षित कर्मचारी लगाये जाते हैं जो इस संस्थान के सभी पहलुओं को अच्छी तरह जानते हैं।

ये वित्तीय संस्थान नियमों से बंधे होते हैं जिससे कि उन्हें कर्ज देने में वापसी में, और दिवालिया होने के समय संपत्ति पर पुनः कब्जा या इसके बदले में बीमा कंपनियों से भुगतान लेने में कानूनी आधार मिले। कर्ज की प्रक्रिया जमीन प्रबंधन पर भी निर्भर होती है जहाँ मालिकाना साफ होता है और थोड़े रूप में भूमि व्यक्ति विशेष के नाम होता है।

जोखिम और गरीबों के लिए कर्ज

चूंकि बैंक दूसरों के पैसों से ही चलते हैं और उनकी कोशिश रहती है कि कम से कम जोखिम उठाना पड़े। जैसा कि ये जोखिम कम करने के लिए कर्जदारों से कुछ न कुछ चीजें गारंटी या जमानत के नाम पर रखवाते हैं। आवासीय ऋण के मामले में आमतौर पर गारंटी के नाम पर ऐसी परिसम्पत्ति या तो जमीन होती है या मकान। कर्ज वापसी नहीं होने पर बैंक उस संपत्ति पर कब्जा कर बेचते हैं और अपनी भरपाई करते हैं। लेकिन यह जमानत वहाँ तब अनिष्टकर साबित होती है जब कुछ लोग अपनी संपत्ति को कर्ज पर लगा और अधिक संपत्ति बनाते हैं वहीं दूसरी ओर जिनके पास कोई संपत्ति नहीं, न तो वो कर्ज ले सकते हैं और ना ही कुछ खरीद सकते हैं।

- **आवासीय कर्ज लंबे समय के लिए बंधी हुई पूंजी है:** हलांकि आवासीय ऋण में जोखिम बहुत कम हो सकता है। बहुत लोगों का मानना है कि शायद निम्न आय वर्ग के परिवारों के लिए आवासीय ऋण के लिए पूंजी इस लिए नहीं होती, कि वे अपनी छोटी सी पूंजी को लंबे समय के लिए बांध कर रखते हैं और बहुत कम ब्याज दर पर कमाई करते हैं, और शायद इसीलिए कर्जदाता छोटी अवधि का कर्ज देने की बजाय इनकी ओर बहुत कम आकर्षित होते हैं।
- **गरीबों का कर्ज छोटा, जोखिम भरा और प्रबंधन के लिहाज से सिरदर्दी:** आवासीय वित्त संस्थान निम्न-आय वालों को कर्ज देने में प्रायः आनाकानी करते हैं कि यह बहुत ज्यादा जोखिम भरा, दिवालियों की बड़ी संख्या, बहुत ज्यादा परेशानी, बहुत ज्यादा प्रशासनिक सिरदर्दी और तो और इसकी वापसी के लिए भी ज्यादा माथापच्ची होती है।



औपचारिक वित्तीय तंत्र गरीबों तक क्यों नहीं पहुँचता?

गरीबों को कर्ज देने में चाहे वह परंपरागत तंत्र हो या औपचारिक वित्तीय संस्थान दोनों का ही बहुत खराब रेकार्ड रहा है। दुःखद सच्चाई है कि जो औपचारिक आवासीय तंत्र एशिया के तमाम देशों में मौजूद है वह शहर के बड़ी अबादी में अपनी पहुँच बनाने में नाकाम रहा है।

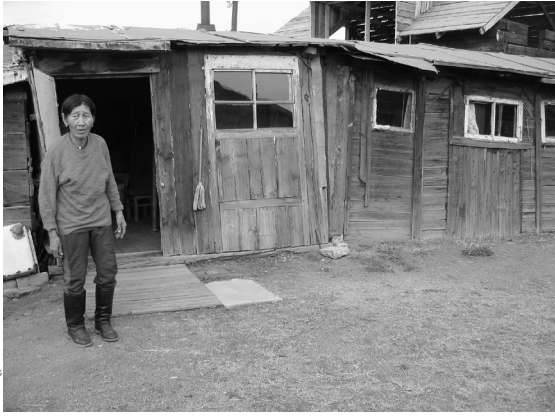
यहाँ तक कि जहाँ परंपरागत व्यवस्था पूरक के रूप में मौजूद है और आवास की लागत पर, ब्याज और वापसी भुगतान पर उन्हें बहुत सारा अनुदान प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से मिलता है, रहता तो भी यह अतिरिक्त परिश्रम उनके लिए काफी नहीं होती कि ये परंपरागत वित्तीय तंत्र में निहित समस्याओं से निजात पा सकें। परिणाम यह होता है कि ये कुछ लोगों की और सौभाग्य से कुछ ही लोगों की सेवा में लगे होते हैं और अधिकांश आबादी जिन्हें कर्ज की ज्यादा जरूरत है उन्हें अपने हाल पर छोड़ देते हैं। वित्तीय सेवाओं से उन्हें बाहर का रास्ता दिखा देते हैं।

अधिकांश औपचारिक कर्जदाता संस्थान गरीबों से यह उम्मीद रखती हैं कि वो अपने आपको इस औपचारिक तंत्र के लिए समायोजित करें। दशकों से यह उम्मीद जो उन्होंने पाल रखी है वह अभी तक पूरी नहीं हुई है। गरीब इस प्रकार के नियम कानून का पालन नहीं कर सकते और अपने आप को इनके कठोर मानदंड के लिए अपने अनिश्चित जीवन को और नहीं निचोड़ सकते। तथापि ये संस्थान यह समझ नहीं पाते कि उनके आस-पास का समीकरण किस प्रकार का है। ये स्वयं को उनके अनुरूप से ढाले, जरूरतमंदों की सच्चाई को सम्भालें और मदद करें।

औपचारिक वित्तीय संस्थाओं और अनौपचारिक लोगों के बीच टकराव

यह समझना बहुत महत्वपूर्ण है कि जिस रास्ते पर बैंक और कर्जदाता संस्थान काम करते हैं वह गरीब लोगों की हकीकत से मीलों दूर है, कि वो काम कैसे करते हैं, जिंदा कैसे रहते हैं और अपने पैसे की अनौपचारिक समुदाय में रहते हुए देखभाल कैसे करते हैं। क्योंकि आय कम, अनियमित होती है और बिरले ही ऐसे मामले आते हैं जब गरीब परिवार को औपचारिक ऋण मिलता है। वे मात्र छोटी रकम का ही ऋण प्राप्त करते हैं या छोटे-छोटे कर्जों की एक श्रृंखला पूरे समय में प्राप्त होती है।

बैंकों के लिए, प्रशासनिक लागत जहाँ सौ डालर के लिए जो गरीब को दिया जाता है या संपन्न व्यावसायी को दिये गये लाखों डालर कर्ज के बराबर ही होती है। और बेशक उनका मुनाफा सौ डालर के कर्ज पर कमोबेश कुछ नहीं होता, लेकिन लाखों डालर पर बहुत ज्यादा मुनाफा होता है। तो यह कोई आश्चर्य की बात नहीं कि बैंक ज्यादा तवज्जो अपने लाखों डालर कर्ज लेने वाले ग्रहाक की ओर ही करेगा।



चित्र: सुन पस्कें

गरीबों के लिए ज्यादा विकल्प नहीं

पहुँच वाले औपचारिक आवासीय वित्त के अनुपस्थिति में पैसे का इंतजाम गरीब खुद करते हैं। कभी-कभी उन्हें अपने पूरक संसाधनों से भी हाथ धोना पड़ता है जब वह अनौपचारिक क्षेत्र से कर्ज लेते हैं। इस क्षेत्र में इनकी पहुँच अच्छी तो होती है लेकिन ऐसे कर्ज की एवज में बड़ी कीमत चुकानी पड़ती है।

आवासीय वित्त की पहुँच गरीबों तक बेहतर कैसे बनाएं

जैसा कि पहले ही बहस हो चुकी है, एशिया के तमाम देशों में औपचारिक आवासीय वित्त तंत्र कुल आवास उत्पाद के महज एक छोटे से हिस्से को महज छूते भर हैं। ये औपचारिक वित्तीय तंत्र निचले आय वर्ग के समाज तक नहीं पहुँच पाते हैं और उन्हीं परिवारों तक ही पहुँच पाते हैं जिन्हें तुरंत जमीन और घर के लिए ऋण चाहिए होता है।

कुछ लोग यह दलील भी देते हैं कि इस उपेक्षित क्षेत्र को बहुत बड़ी मात्रा में ऋण चाहिए। यहाँ जरूरत है विशेषीकृत संस्थाओं की जो ज्यादा लचीली नीति लेकर आयें और नये कार्यसंस्कृति को समझें, ताकि वो गरीब लोगों की वित्तीय सच्चाई से सम्मुख हो सकें। बजाय इसके कि ये संस्थाएं गरीब समुदाय को ऋण दें इस प्रकार के समूह की आवश्यकताओं को समझना होगा जहाँ यह निश्चित है कि अधिकांश लोग भुगतान नहीं होने की समस्या से जूझते हैं।

यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि आवास में लागत ऊंची होती है और शहरी गरीब की आय बहुत कम होती है, ऐसी स्थिति में आवास ऋण को जारी केवल उन सीमित वर्ग तक रखना होगा जिनकी नियमित आय न्यूनाधिक ज्यादा हो। आवास या जमीन के ऋण के मामले में औपचारिक क्षेत्र की

प्रक्रिया में ऋण लेना सीमित होता है और वो लोग जो औपचारिक क्षेत्र में नौकरी करते हैं और वे जरूरी सारे दस्तावेज जमा कर सकते हैं केवल वही ऋण के लिए पात्र होते हैं। लेकिन अधिकांश गरीब लोग अनौपचारिक क्षेत्र के अर्थ तंत्र में जीते और काम करते हैं।

गरीब कर्ज लायक होते हैं

गरीब कर्ज ले सकता है और उसे चुका भी सकता है। लेकिन जो कर्ज देने और वापसी वाली व्यवस्था है उसे इसमें लगना होगा और केन्द्रीय रूप से प्रबंधकों को। उन्हें ज्यादा लचीला और ज्यादा खुला भी होना होगा। कि वे ऐसी रणनीति को सामने लाएं जिसमें गरीब समुदाय की ऋण वापसी की समस्या से निपटा जा सके। रणनीति यह हो सकती है कि व्यक्ति विशेष को ऋण देने के बजाय बड़ी मात्रा में ऋण समुदाय के समूहों को दिया जाए और यह समूह सामूहिक रूप से ऋण वापसी का प्रबंधन करें ताकि वापसी को सुनिश्चित किया जा सके।

यह समझना कि अनौपचारिक वित्त तंत्र कैसे काम करता है

यहाँ जल्दी और आसानी से आवासीय वित्त उपलब्ध होता है, जो औपचारिक क्षेत्र के ऋण के लिए तमाम शर्तों एवं नियमों को पूरा नहीं कर सकते। सिद्धांत रूप में ये औपचारिक क्षेत्र के समान ही हैं, लेकिन इसकी अनौपचारिकता ही इनके लिए लाभकारी और हानिकारक भी है। जो भी हो यह अनौपचारिक क्षेत्र बड़ी आबादी की जरूरतों को पूरा करता है, भले ही वह इसकी बड़ी कीमत क्यों न वसूलता हो।

अनौपचारिक ऋण पर जो ब्याज लगाया जाता है वह एक शार्क मछली की तरह है और साहूकार प्रायः बहुत ज्यादा ब्याज लगाता है— कुछ समय 1% प्रतिदिन या 20% प्रति माह के हिसाब से— और वापसी न कर पाने पर क्रूरता पर उतारू हो जाता है। अर्थशास्त्री मानते हैं कि साहूकारों से लिया ऋण बहुत ज्यादा खर्चीला होता है क्योंकि इसमें प्रतियोगिता बहुत सीमित होती है और

वापसी के मामले में जोखिम ऊंचा। अधिकांश कर्ज बिना किसी जमानत या गिरवी पर दिया जाता है और कर्ज चुकता नहीं करने पर सजा बहुत चीख चिल्लाकर और हिंसक तरीके से दी जाती है ताकि जो दूसरे कर्जदार हैं वो डर जाएं कि चुकता नहीं करने का अंजाम क्या होता है। इस प्रकार का ब्याज दर कुकुरमुत्ते की तरह बढ़ता जाता है और बहुत बड़ी वित्तीय बाधा बन जाती है। स्थिति यह हो जाती है कि वो साहूकार के पास गुलाम की तरह काम करने के लिए मजबूर हो जाते हैं।

यह ऐसी व्यवस्था है जिसे कोई भी न तो पसंद करता है और ना ही कोई चाहता है, लेकिन यह ज्यादातर गरीबों के लिए उपलब्ध है। आंकड़ा बताता है कि इसकी पहुँच में एशिया के शहरी गरीबों का 80% तादाद है। लेकिन अनौपचारिक ऋण बाजार विलक्षण वित्तीय क्षेत्र को बनाता है जिसे समझने की जरूरत है।

इस तंत्र को स्वीकारना और बेहतर बनाना

कुछ लोग महसूस करते हैं कि थोड़ी सी समझदारी और नियमन से यह अनौपचारिक तंत्र बहुत सक्षम ढंग से चल सकता है। बहुत लोग यह भी महसूस करते हैं कि औपचारिक क्षेत्र के कर्जदाताओं को इस व्यवस्था से बहुत कुछ सीखने की जरूरत है, क्योंकि ये बहुसंख्या आबादी तक पहुँच बनाते हैं, खासकर गरीबों तक।

अधिकांश अनौपचारिक बाजार के संचालक कर्जदाताओं को कर्जदार के बारे में अच्छी तरह मालूम होता है क्योंकि इनके अपने सामाजिक रिश्ते होते हैं और इसलिए शायद ही कोई कर्जदार ऐसा होगा जो कर्ज नहीं चुकाता हो यह बहुत ज्यादा अंतर नहीं है ग्राहक से इस रिश्ते को बैंक ज्यादा ध्यान में रखते हैं। ग्राहक के कर्ज का इतिहास जनना बैंक के लिए ज्यादा जरूरी होता है की उसे कर्ज दिया जाए या

नहीं। सबक यह है कि ये अनौपचारिक कर्ज व्यवस्थाएं आपसी भरोसा और सहयोग पर आधारित हैं, बजाय इसके कि आय के बारे में कड़े दस्तावेज मांगना।

समस्या यही है कि ये अनौपचारिक कर्ज व्यवस्थाएं छोटी होती हैं और छोटे दायरे में ही सक्षम रूप से काम करती हैं बजाय बड़े केन्द्रीकृत रूप में। ये लोगों को जानते हैं, इसलिए वैध कागजी कार्रवाई को किनारे कर दिया जाता है। चूंकि ये बहुत ज्यादा स्थानीय होती हैं, और इलाके की जरूरत जिस पैमाने पर होती है, उसे पूरा करने में असमर्थ होते हैं। एक और, गड़बड़ी इस व्यवस्था में है कि सबकुछ मुंहजुबानी होता है, ना तो कर्ज लेने वाले और ना ही साहूकार के पास बाहरी मदद के लिए कोई चारा बचता है, कि वे कानून कुछ कर सकें।

5 रणनीतियाँ जिससे कि आवासीय वित्त गरीबों तक पहुँचे



चित्र: एसीएचआर

रणनीति 1: समुदाय आधारित स्व-वित्त

औपचारिक वित्त के दायरे से बाहर कर दिए जाने एवं अनौपचारिक वित्त बाजार के भयंकर शोषण को देखते हुए स्वयंसेवी और कुछ सामाजिक संस्थाओं की मदद से ढेरों गरीब समुदाय अपना सामूहिक वित्त मशीनरी तैयार कर रहे हैं और यह समुदाय के बचत और कर्ज की गतिविधियों से होता है।

जब समुदाय अपना पैसा एक साथ बचत करता है और अपने सामूहिक बचत से ऋण लेता है तो वे ना केवल अपने स्रोत के आधार को बढ़ा रहे होते हैं बल्कि सामूहिक प्रबंधकीय कौशल और वित्तीय क्षमता को विकसित कर रहे होते हैं, जिससे कि पैसे की देखभाल एक समूह के रूप में की जा सके। इससे समुदाय के सदस्य लाभान्वित होते हैं। जैसा कि अनौपचारिक क्षेत्र के साहूकार सभी कर्जदार को काफी नजदीक से जानते हैं ठीक वैसे ही यहां भी सामाजिक रूप से एक दूसरे को भलीभांति जानते हैं जिससे कि कर्ज चुकाने में कोई दिक्कत नहीं होती। क्योंकि यह गरीबों द्वारा ही

चलता है तो औपचारिक बाजार की तरह जो खर्चे होते हैं उसे दूर करते हैं और अनौपचारिक बाजार के शोषक तत्वों का प्रवेश वर्जित होता है।

पूरे एशिया के शहरों में ढेरों गरीब समुदायों का संगठित नेटवर्क है और सामुदायिक फेडरेशन हैं। ये पिछले बीस सालों में जाकर तैयार हुए हैं और काफी बड़े हो गए हैं। ये बहुत व्यवस्थित हैं और बहुत अच्छी तरह से सामुदायिक बचत और क्रेडिट आंदोलन से जुड़े हुए हैं। आमतौर पर गरीब परिवार ऋण के लिए सौदेबाजी नहीं कर पाते, वही गरीब, समुदाय के तौर पर सीखते हुए बड़े पैमाने पर आगे बढ़ रहे हैं, गरीब समुदायों का सुव्यवस्थित नेटवर्क तैयार कर रहे हैं ताकि उनके अपने महत्वपूर्ण बचत स्रोत के आधार पर जिस भी चीज की उन्हें जरूरत हो जैसे कि जमीन, बुनियादी सुविधाएं और अपने आवास के लिए वित्तीय साधन की, उसके लिए मोलतोल कर सकें। बिना बड़े पैमाने पर सहयोग के यह ताकतवर नहीं बन पायेंगे और तब ये सारी चीजें उनकी पहुँच से बाहर हो जाएंगी।

रणनीति 2:

अनौपचारिक क्षेत्र को सरल बनाना

हालांकि औपचारिक आवासीय वित्त तंत्र के पास पूंजी है और बाजार से पूंजी जुटा सकने की योग्यता भी, लेकिन अनौपचारिक और समुदाय आधारित आवासीय वित्त के पास गरीबों तक पहुंच की अच्छी जानकारी होती है। औपचारिक आवासीय वित्त तंत्र के लिए यह बहुत महत्वपूर्ण है कि वह इस जानकारी को काम में लाए। औपचारिक क्षेत्र के कर्जदाताओं के लिए एक रास्ता यह भी है कि वे ज्यादा से ज्यादा सरल बनें और गरीबों के लिए बनाए जाने वाले कार्यक्रमों में अनौपचारिक तौर-तरीकों को अपनाएं जैसे कि—

- **न्यूनतम कागजी कार्रवाई:** गरीबों को प्रायः अधिकारियों की धौंस सहनी पड़ती है और ढेरों कागजी कार्रवाई करनी पड़ती है जिसे वो वहन नहीं कर सकते। क्योंकि अधिकांश गरीब निरक्षर होते हैं।
- **न्यूनतम जमानत की जरूरत:** कर्जदाता के लिए जरूरी है कि उसे कर्जदार के बारे में अच्छी जानकारी हो व उनसे संबंध भी मजबूत हो। साथ ही उस समुदाय की पूरी जानकारी हो ताकि ऋण न चुकाने पर सामाजिक दबाव की तकनीक का प्रयोग कर सके। यह सुझाव है कि ऐसे कर्जदाता अपना कार्यालय उस समुदाय के अन्दर या पास में बनाएं जहाँ नजदीक से नजर रखी जा सके।
- **कर्ज चुकाने में लचीलापन सुनिश्चित करना:** गरीब परिवारों के पास कर्ज चुकाने के लिए कई तरीके होते हैं। मानकों के चलते ये प्रायः पहुँच से बाहर रह जाते हैं। कर्ज चुकाने को आपसी सहमति से तय किया जाए और मामले के आधार पर तय हो। इससे विफलता कम होगी।
- **बढ़ोत्तरीदार वाला आवासीय वित्त:** छोटे कर्ज व अनुवर्ती आवासीय ऋण गरीब परिवारों को मदद करने के उपाय हैं जिससे उनका क्रेडिट इतिहास मालूम होगा और प्रशिक्षण भी होता रहेगा। इसलिए कुछ छोटे कर्ज चुकता कर दें तो उन्हें बड़ी व लंबी अवधि के ऋण के लिए योग्य माना जाए।

कई सरकारी और गैर-सरकारी वित्तीय संस्थान अति प्रसिद्ध बांग्लादेश के ग्रामीण बैंक के नक्शे कदम पर चल रही हैं। यही नीचे की ओर बनाई जा रही रणनीति है। बैंक या वित्तीय संस्थानों से कर्ज के लेनदेन की लागत बहुत ऊँची होने से ब्याज दर भी ऊँची होती है, शायद वाणिज्यिक बैंक से भी ऊँची। इसलिए कर्ज को सस्ता बनाने के लिए कुछ सरकारें अनुदान भी दे रही हैं। भारत और फिलीपींस में कुछ समूह गारंटी फंड स्थापित कर गरीबों को दिए गए कर्ज के जोखिम को कम कर रहे हैं।

अनुदान मिले या अनुदान ना मिले?

गरीबों के लिए काम करने वाले अधिकतर लोग मानते हैं कि गरीबों के लिए आवासीय ऋण को अनुदानित किया जाना चाहिए ताकि वो कर्ज को बाजार से कम ब्याज दर पर चुका सकें। कर्जदाता संस्थाएं इस प्रकार का अनुदान देती भी हैं (कम मुनाफे वाले कर्ज के रूप में) या सरकार अनुदान देती है (कर्जदाताओं को सीधे अनुदान दिया जाता है ताकि अपने दर में बदलाव ला सकें)। ये लोग तर्क देते हैं कि अनिश्चित और कम वेतन की वजह से एक गरीब औपचारिक बाजार तंत्र में टिक नहीं पाता है, इसलिए उन्हें अनुदान की जरूरत उपयुक्त है। जबकि अनुदान विरोधी दलील देते हैं कि जब

यही गरीब अनौपचारिक तंत्र में जैसे-तैसे कहीं ज्यादा भुगतान कर सकता है तो वह बाजार दर पर भुगतान क्यों नहीं करे। बहुत गरीब परिवार बाजार दर पर भुगतान करने के लिए राजी रहते हैं, और वे कहते हैं कि ऐसा कर्ज हमें मिल जाए तो अनौपचारिक क्षेत्र के साहूकारों द्वारा थोपे गए ब्याज का भुगतान क्यों करे। वे यह भी कहते हैं कि निम्न आय वाले मकानों की जरूरत बहुत ज्यादा है और सरकार जो अनुदान देती भी है वह नाकाफी है। पूंजी को खुले बाजार से एकत्रित किया जाता है जहाँ अनुदान का मिलना जहाँ बहुत कठिन मामला होता है।

रणनीति 3:

कर्ज को सामुदायिक बचत समूह के साथ जोड़ना

एक दूसरा रास्ता यह है कि समुदायिक बचत को कर्ज वाली स्कीम से 'ब्रोकर' के बतौर जोड़ दिया जाए ताकि गरीबों को ऋण मिलने में कोई परेशानी न हो। ऋण दिया जाना और इसकी वापसी को समूह के माध्यम से कार्यान्वित किया जाता है जिससे कि कर्जदाताओं को प्रबंधन के लिए ज्यादा माथापच्ची नहीं करनी पड़ती है। सामुदायिक बचत समूह न केवल पूंजी उगाहने का काम करती है बल्कि बचत तथा ऋण की प्रक्रिया में समुदाय के अंदर सामूहिक और व्यक्तिगत प्रबंधन क्षमता को भी विकसित करते हुए चलती है ताकि भविष्य में गरीब बड़े पैमाने के आवासीय ऋण व जमीन के लिए ऋण को खुद संभाल सकें। बहुत सारे समुदाय आवासीय ऋण के लिए उन संस्थानों के पास जाती हैं जहाँ उनका

बचत का पैसा पहले से ही जमा होता है और भुगतान को निश्चित करने के लिए ये पूर्व दबाव के तहत कर्ज लेती हैं तथा भुगतान नहीं होने की स्थिति में सामूहिक रूप से भरपायी करती हैं।

महिलाएं विशेष रूप से बचत समूहों की ओर आकर्षित होती हैं क्योंकि जब परिवार किसी संकट में होता है तो उन्हें जल्दी उधार मिल जाता है और कर्ज भी। उदाहरण के लिए पर आय-उत्पादन गतिविधियां। इन्हें प्रायः मालूम होता है कि ऐसी गतिविधियों में जुड़ने से दूसरों के साथ, परिवार के साथ और समुदाय के साथ रिश्तों में बदलाव आएगा। ये बचत समूह नियमित संवाद और एक दूसरे से सीखने का एक स्थान मुहैया कराते हैं।

सामूहिक वित्त/जमीन/प्रबंधन

उन समुदायों का जिनका इतिहास सामूहिक बचत का रहा है वो आज आवासीय वित्त के प्रबंधन में अच्छी स्थिति में हैं और यह वित्त बाहरी स्रोतों से खासकर सामूहिक वित्त के रूप में आती हैं। यह रणनीति तेजी से बढ़ रही है कि आवासीय वित्तीय ऋण के तहत सामुदायिक संगठनों को जोड़ा जाए जिसे वो अपने सदस्यों में वितरित करें और भुगतान के सभी पहलुओं पर प्रबंधन करें तथा हर समूह कर्जदाता को प्रति माह भुगतान सुनिश्चित करें।

इन समूहों में ऋण की रणनीति होती है, पूरा समुदाय कर्ज चुकाने का उत्तरदायित्व ले और ऐसा उपाय विकसित करें कि कर्ज चुकाने का काम हर महीने पूरी तरह से सुनिश्चित हो, यदि किसी सदस्य को कर्ज चुकाने में समस्या आ रही हो तो भी। हालांकि इन बचत समूहों के पास

विलंब से भुगतान करने वालों को सजा देने का कोई कानूनी अधिकार नहीं है। लेकिन इनके पास कई ऐसी तकनीक हैं जहाँ संभावित भुगतान नही होने पर इसकी भरपाई तो कर देते हैं लेकिन ऐसे सदस्य के पड़ोसी से उसकी सहायता करने के लिए कहा जाता है। यह व्यवस्था सकारात्मक है, सहायक है, व्यवहारिक है और बहुत ज्यादा सामाजिक है। जब समुदाय प्रबंधन की रूपरेखा तैयार करता है तो वह सुनिश्चित करता है कि भुगतान अच्छी तरह से हो। जिन सदस्यों ने ऋण लिया है उन पर अतिरिक्त बचत का भार डाला जाता है कि वह बचत समूह में ज्यादा पैसा डाले। क्योंकि यहाँ कर्जदाता का ब्याज सर्वोपरि होता है। दोनों तकनीक से समुदायिक रिजर्व तो जमा होती ही है, भुगतान की समस्या से भी निपटा जाता है।

थाईलैण्ड में सामूहिक ऋण और सामूहिक जमीन

यहाँ समुदाय लगातार सुरक्षित समयावधि के लिए व्यक्तिगत नहीं बल्कि सामूहिक ऋण के लिए मोलतोल करते हैं, सामूहिक स्वामित्व या सामूहिक जमीन के लीज के लिए जहाँ वे आवास के लिए जमीन को कब्जे में ले सकें। थाईलैण्ड में आवासीय या जमीन के लिए ऋण कम्प्युनिटी ऑर्गनाइजेशनस डेवलपमेंट इंस्टीट्यूट (CODI) मुहैया कराती है। यह ऋण थोक में सक्रिय बचत समूहों वाले समुदायों को केवल तभी जब जमीन पर स्वामित्व या लीज सामूहिक हो, कम से कम कर्ज की अवधि तक तभी कर्ज देती है। साथ ही उन्हें यह भरोसा दिया जाता है कि अटकलबाजी या कुलीनीकरण के विरुद्ध इस शर्त की अवधि बढ़ायी जा सके और साथ ही समुदाय की ओर से सामाजिक दबाव भी डाला जा सके कि जो सदस्य भुगतान नहीं करता उसे बाहर निकाल सके। यह भी छूट दी जाती है कि समुदाय अपने सबसे कमजोर सदस्य को जैसे कि बुजुर्ग को सामूहिक रूप से मदद करे। इस तरह की अतिरिक्त कोशिश अन्य सामूहिक गतिविधि के लिए भी ज्यादा प्रेरक होती है, जैसे समुदाय कल्याण, पर्यावरण सुधार, सामुदायिक उद्यम, युवा व सांस्कृतिक गतिविधियाँ आदि।



चित्र: कोडी

कोडी में आवासीय ऋण:

1992 और दिसंबर 2006 के बीच कोडी ने थाईलैण्ड के 160 शहरों में 820 गरीब और अनौपचारिक समुदायों में कुल 55,504 गरीब परिवारों के लिए कुल 56 मिलियन डालर के ऋण की मंजूरी जमीन और आवास के लिए दिए। ये सभी ऋण सामुदायिक बचत समूहों द्वारा आया जिसका प्रबंधन भुगतान सामूहिक रूप से किया गया।

फिलीपींस में सामूहिक ऋण और सामूहिक जमीन

यह दूसरा उदाहरण है जहाँ समूहों ने कम्प्युनिटी मोर्टगेज प्रोग्राम (CMP) के तहत अनुदानित ऋण (सरकार की राजकोषीय बजट से) गरीब समुदायों को जमीन और आवास के लिए ऋण दिया गया। इन समुदायों ने खुद को मकान मालिक संगठन और फंड के रूप में संगठित किया और खुद के लिए मकान विकसित किया, यह सब स्वयं सहायता समूह के जरिए हुआ। यहाँ एनजीओ, स्थानीय सरकार और सामुदायिक संघ एक कानूनी 'संगठन' की तरह काम करते हैं। यहाँ समुदाय को बचत समूह बनाने की जरूरत नहीं है और इनका कर्ज चुकाने में भी मिश्रित रिकार्ड रहा है।

स्रोत: www.achr.net



चित्र: एसाएकआर



गरीबों की जीवन स्थिति वाली व्यवस्था और औपचारिक विकास वित्त के बीच चौड़ी खाई है। एक ओर तो गरीब हैं, जिनके पास संसाधनों का अभाव है तो दूसरी ओर विकास और वित्तीय संस्थान हैं जिनके पास संसाधनों की प्रचुरता है लेकिन ये उन लोगों को देने में अक्षम हैं जिन्हें इसकी ज्यादा जरूरत है

रणनीति 4:

ऐसा मध्यस्थ संस्थान जो औपचारिक और अनौपचारिक वित्त के बीच सेतु बने

एक रास्ता है जिसके जरिए गरीबों को (संगठित समुदायों को) औपचारिक वित्त के साथ जोड़ा जा सकता है। इसके लिए एक मध्यस्थ संस्थान बनाकर कुछ सीमा तक इनके बीच की खाई को पाटा जा सकता है। ये संस्थान निम्न काम कर सकते हैं—

- 1 भरोसा वाले कर्ताओं को बढ़ाना:** औपचारिक संस्थानों को गरीबों को ऋण देने के लिए भरोसा दिलाए और कुछ जोखिमों को शांत करने के साथ ही, ऋण की गारंटी ले और वित्तीय सेतु का काम करे ताकि इनका भरोसा हासिल किया जा सके।
- 2 नया बाजार खोलना:** यह औपचारिक वित्त संस्थानों को उस बाजार तक पहुँचने में मदद करे जहाँ उनकी पहुँच अभी तक नहीं बनी है।
- 3 समायोजित ऋण:** यह औपचारिक वित्त संस्थाओं को मदद करे कि वे अपने तंत्र को उनके अनुसार बनाएं और ऐसी प्रक्रिया अपनाएं जो गरीबों के लिए कारगर हो। गरीब सीधे जुड़ पाएं।
- 4 थोक कर्ज के लिए प्रोत्साहित करना:** यह थोक भाव में वित्तीय संस्थानों से कर्ज उठाकर इसे विभिन्न समुदायों के हिसाब से लचीला बनाकर आवास और विकास प्रोजेक्ट के लिए कर्ज दे—यह उसकी अपनी रकम होगी जिसपर वह अपने हिसाब से ब्याज दर निर्धारित करे और कर्ज चुकाने की शर्तें रखे।
- 5 चक्रीय कोष बनाना—**यह लंबी अवधि के लिए थोक भाव में कर्ज वित्तीय संस्थाओं से खरीद कर, छोटी अवधि के कर्ज के रूप में बदलकर गरीबों को कई प्रक्रियाओं में दे— जो केवल आवास के लिए ही न हो। उन परिवारों को ज्यादा लचीली शर्तों पर दे जिन्हें वित्तीय मदद की जरूरत है। सामुदायिक विकास प्रक्रिया में यह ज्यादा व्यापक और ज्यादा व्यावहारिक होना चाहिए।
- 6 अनुदान की अनुमति देना:** यह स्वयं कुछ अनुदान की अनुमति दे सकता है। यह ऋण प्रक्रिया के दौरान भी कर सकता है। यह सरकार या वित्तीय दानकर्ता के ब्याज दर के मद से आ सकता है। उदाहरण के लिए व्यावसायिक ब्याज दर को व्यवस्थित कर गरीबों को बिना ब्याज ऋण दिया जाए।

मध्यस्थ वित्तीय संस्थानों के 4 उदाहरण

यह रणनीति बहुत पुरानी नहीं है, और इन मध्यस्थ वित्तीय संस्थाओं की संख्या एशियाई देशों में बढ़ रही है। इस प्रकार की संरचना में बड़े स्तर की पार्टनरशिप और सांस्थानिक व्यवस्था मौजूद है। यहाँ कुछ मध्यस्थों के उदाहारण दिए जा रहे हैं—

1

सामुदायिक विकास निधि (CDF): ये ज्यादा हल्के, लचीले और संयुक्त रूप से समुदायों, स्थानीय प्राधिकारणों और अन्य स्थानीय कर्ताओं के द्वारा प्रबंधित होते हैं और अब एशिया के तमाम देशों में दिखने लगे हैं। यह सबसे ज्यादा जरूरतमंद गरीबों की संस्थाओं को आवासीय, अधिसंरचना और आय—उत्पादन के लिए पूंजी उपलब्ध कराता है। सीडीएफएस बैंक की तरह काम करता है लेकिन यह नरम किस्म का ऋण शहरी गरीबों को मुहैया कराने में कहीं ज्यादा लचीला रुख अपनाता है। ये सभी फंड अलग-अलग तरह के हैं, और अलग-अलग तरह की जरूरतों, क्षमता और राजनीतिक और स्थानीय संदर्भों में दिए जाते हैं। इनमें से कुछ पूंजी सरकार शुरू करने के लिए लगाती है और बाकी पूंजी स्थानीय सरकार (जो इसमें मुख्य साझीदार की भूमिका निभाती है) के साथ स्वयंसेवी संस्थान या सामुदायिक संघ मिलकर पैसा जुटाते हैं। इस फंड में ऋण वाली पूंजी के कई स्रोत हैं जिसमें अंतर्राष्ट्रीय दानकर्ताओं के साथ स्थानीय और राष्ट्रीय सरकार, सामुदायिक बचत और निजी क्षेत्र के वित्तीय संस्थान पैसा जमा करते हैं। *स्रोत: www.achr.net*

2

थाईलैण्ड में कोडी: कम्प्युनिटी ऑर्गनाइजेशन डेवलपमेंट इंस्टीट्यूट (कोडी) को एक पाइलट प्रोजेक्ट के बतौर लांच किया गया था ताकि वह औपचारिक क्षेत्र के बैंकों को यह सिखा सके कि गरीबों की सहकारिताओं के साथ वे कैसे व्यवहार करें। थाईलैण्ड की हाउसिंग बैंक (जीएचबी) ने इस बात को माना कि जो उसने डालर 5.7 मिलियन का ऋण कोडी के जरिए 10 सामुदायिक सहकारिताओं को दिया था उसके वापसी का बहुत अच्छा रिकार्ड रहा। इस प्रकार के प्रयोग के एक हिस्से के रूप में कोडी ने आधी रकम गारंटी पूंजी के रूप में जीएचबी को चुकता भी कर दिया। जब ऋण का तबादला किया गया, कि समुदाय जीएचबी को रकम चुकाएंगे, तो जीएचबी ने कोडी को कहीं ज्यादा पूंजी उन दूसरे समुदायों के आवासीय मद के लिए दिये जो ज्यादा जोखिम भरा था। यह पाइलट प्रोजेक्ट काम कर गया तो इसका आकार बढ़ा दिया जाएगा। *स्रोत: www.codi.or.th*

3

भारत में एसपीएआरसी: सोसाइटी फॉर प्रमोशन ऑफ एरिया रिसोर्स सेंटर्स (स्पार्क) एक स्वयंसेवी संस्था है जो मुंबई में काम करता है और यह नेशनल स्लम-डेवलपर्स फेडरेशन इन इंडिया के आवासीय योजनाओं को मदद करता है। इसकी मुख्य भूमिका बड़ी मात्रा में और व्यापक स्तर पर सरकार के आवासीय योजनाओं और सार्वजनिक क्षेत्र के आवासीय ऋण योजनाओं को गरीब समुदायों तक पहुँचाने में एक मध्यस्थ की है। इस प्रोजेक्ट में दसियों हजार आवासीय इकाईयां शामिल हैं। *स्रोत: www.achr.net*

4

भारत और फिलीपींस में सीएलआईएफएफ: कम्प्युनिटी-लेड इन्फ्रास्ट्रक्चर फाइनेंसिंग फेसिलिटी (क्लिफ) के पास 10 मिलियन अमेरिकी डालर की रकम है जिसे यूके की चैरिटी होमलेस इंटरनेशनल ने डीएफआईडी और सिटी एलाइंस के साथ मिलकर बनाया है। यह शहरी गरीबों के संगठनों को पूंजीगत ऋण तथा ऋण गारंटी दिलाती है। यह स्थानीय वित्तीय क्षेत्र के शहरी निवेश को झोपड़पट्टियों के पुनर्वास में लगाने के लिए वातावरण बनाती है, पुनर्वास और अधिसंरचना को स्थानीय प्राधिकरण की साझीदारी में लागू करती है। क्लिफ को पाइलट प्रोजेक्ट के रूप में भारत और फिलीपींस में लागू किया गया है। *स्रोत: www.achr.net*



यह मौलिक विचार नहीं है कि सस्ते में आवास तैयार हो सकते हैं बल्कि जो भी उपलब्ध है उसी से पूरा करे ताकि आवास के लिए ऋण या उधार लेने की जरूरत भी न पड़े। गरीब लोग अपना घर जो भी उनके पास सामान होता है उसी से बना लेते हैं। लेकिन उन पुरानी तकनीक को सुधारा जा सकता है और जब गरीब समुदाय संगठित होंगे और उन्हें मदद मिलेगी तो वे हर संभव कोशिश करेंगे कि लागत को कम से कम किया जा सके चाहे जहाँ कहीं भी हाउसिंग प्रोजेक्ट्स चलें।

रणनीति 5:

लागत कम करने की रणनीतियाँ

शायद सबसे तत्काल और व्यावहारिक यही होता है कि उपलब्ध आवासीय वित्त की कमी को जरूरतों को कम करके दूर किया जाय। यदि आवासीय वित्त गरीबों को नहीं मिल रहा है, तो इसके विरुद्ध युद्ध न करके काशिश करनी चाहिए कि इसे जारी कैसे रखा जाए। यहाँ बहुत ऐसी चीजें हैं जिसे समुदाय सही ढंग से अपने आवास लागत को कम कर सकते हैं और तब ये उस आवासीय ऋण की जरूरत को भी कम कर सकते हैं जो उन्हें शायद ही नसीब होती है।

1

डिजाइन के जरिए आवासीय लागत कम करना

यह उपाय आवासीय लागत को कम करने का एक बेहतर तरीका है जहां ढेरों प्रकार के डिजाइन का प्रयोग किया जा सकता है और निर्माण की रणनीति से भी इकाई आवास की लागत को कम करके जमीन का अधिक सक्षम उपयोग किया जा सकता है ऐसे कुछ उपाय निम्नलिखित हैं:

- चुस्त-दुरुस्त आवासीय रूपरेखा से छोटे से जमीन के टुकड़े पर बहुत सारे परिवारों को बसाया जा सकता है
- आवासीय इकाई के आकार को छोटा डिजाइन करने या ऐसी इकाई बनाना जिसकी बाद में ऊंचाई बढ़ाई जा सके।
- सामुदायिक या परिवार के मजदूर लगाने से मजदूरी की लागत कम की जा सकती है।
- वैकल्पिक, पुनर्चक्रित या लागत बचाने वाले सामान का उपयोग करने से सामग्री की लागत कम की जा सकती है (जैसे समुदाय द्वारा निर्मित ब्लॉक या इमारती घटक, रिसाइकिल्ड दरवाजे और खिड़कियाँ)
- सामूहिक रूप से सामग्री खरीदने पर थोक में ईंट, ब्लॉक्स, सीमेंट, स्टील, छत की चददरें और स्टैंड पर ज्यादा छूट मिल जाती है।
- सामूहिक रूप से आवास बनाने से आर्थिक पैमाने पर देखा जाए तो प्रति इकाई लागत बहुत कम हो सकता है।

दूसरी रणनीति है कि सरकारें, डेवलपर्स और समुदाय निम्न आय आवासीय वित्त का प्रयोग न्यूनतम क्रास अनुदान के रूप में करते हुए निम्न आय वाले मकान बनाती हैं लेकिन उसे बाजार दर से बेचकर मुनाफा कमाती हैं जबकि ये इकाइयां उसी विकास क्रम में बनी होती हैं।

- **मलेशिया और फिलीपींस की सरकारें:** ऐसी उदाहरण हैं जहाँ सभी निजी क्षेत्र के आवासीय डेवलपर्स से 20 फीसदी इकाई आवास जो उन्होंने बनाए हैं, जमा करने को कहती हैं ताकि तयशुदा कीमत पर गरीबों को बेच सकें।
- **भारत में महाराष्ट्र की राज्य सरकार:** ने एक ऐसी योजना बनाई जहाँ यह अनुमति दी गयी है कि अनप्रयुक्त इमारत का अधिकार जहाँ निम्न आय वर्ग के आवास बनाए जाने हैं उसे डेवलपर्स को व्यावसायिक गतिविधियों के लिए निर्माण के लिए बेच दिया जाए (विकास अधिकार की अदलाबदली) कुछ गरीब समुदाय जिन्होंने शहर के अन्दर प्रमुख जगह पर कब्जा कर रखा था वहाँ ढेरों बाजार दर वाली इकाइयां स्लम रिडेवलपमेंट योजना के तहत तैयार हो गयी हैं, इनके बेचने या किराये से जो पैसा इन्होंने सामूहिक रूप से कमाया है उससे वे अपना स्वयं का आवास रियायती लागत पर पर खरीद या बना लिए हैं। इस प्रकार की क्रास सब्सिडी को पुनर्विकास में लगाना बहुत आसान नहीं है और यह प्रायः वित्तीय सेतु की मांग करता है और साझीदार एनजीओ राष्ट्रीय सरकार या स्थानीय सरकार के तकनीकी सहयोग की मांग करती हैं। (भूमि के मुद्दों पर तत्काल गाइड 3 देखें)



चित्र: होमवैक्स इन्टरनेशनल

एक घर बनाने या खरीदने के लिए ऋण की अनुपस्थिति की वजह से बहुत सारे लोग अनौपचारिक आवासों में रहते हैं आवास को बढ़ोत्तरी के हिसाब से बनाते हैं जिसमें वे सुधार लाते हैं और यहाँ निवेश का स्रोत उपलब्ध होता है। इस तरह से घर बनाना एक लंबी प्रक्रिया है इसके बजाय कि एक ही बार में बनाए। क्योंकि इसमें निवेश का समय बढ़ता जाता है और

यह अपने आप उन परिवारों के साथ जुड़ जाता है और परिवार की स्थिति के हिसाब से संसाधन भी ऊपर-नीचे होते रहते हैं। कुछ सरकारों और संस्थानों ने माना है कि क्षमता और सटीकता के लिहाज से ऐसे बढ़ोत्तरी योग्य आवास बहुत लाभप्रद हैं और इन्हें मूल प्रक्रिया में मदद करनी चाहिए। डेवलपिंग साईट-एण्ड-सर्विस योजना के अर्न्तगत प्लॉट दिए जाएं। इस पर ये धीरे-धीरे मकान बनाएं। ये अपनी क्षमता के अनुसार अपना पैसा और सामर्थ्य लगाकर इसे तैयार करते हैं। (न्यून आय आवास पर तत्काल गाइड 2 देखें)



चित्र: एसीएचआर

बेहतर आवासीय वित्तीय रणनीति विकसित करने के 8 रास्ते

आवासीय वित्त तंत्र को आवश्यकता आधारित बनाएं ना कि आपूर्ति आधारित

1

इसका मतलब है कि ऐसे कार्यक्रम की डिजाइन जो वास्तविकता से मेल खाए कि जिन परिवारों को जरूरत हो उस पर लक्ष्य किया जाए ना कि उन परिवारों पर जो मौजूदा या बदले हुए वित्तीय योजना के योग्य हैं।

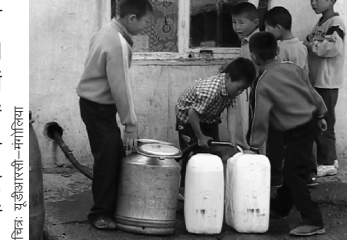


चित्र: युएन एस्कॉप

केवल आवास के लिए कड़ी वित्तीय प्रक्रिया नहीं अपनायी जाए

2

यह गरीबी की स्वाभाविक है कि लोगों की आवश्यकता को सहज ढंग से अलग खाने में रखा जा सकता है। इनके जीवन के पीछे कई कारक काम करते हैं जिसमें आजीविका, आवास, जमीन की अवधि, बुनियादी सेवाएं और स्वास्थ्य सेवाएं शामिल हैं। जब वित्तीय व्यवस्था ज्यादा लचीला रख अपनाएगी और लोगों की जरूरत पर सहानुभूतिपूर्वक नजरिया रखेगी तो इन गरीब समुदायों के पास वो औजार है कि वे हर समस्या का समाधान कर लेंगे चाहे आवास का प्रश्न ही क्यों न हो।



चित्र: यूडीआरसी-मंगोलिया

अनुदान को एक औजार के रूप में प्रयुक्त करने पर विचार करना जिससे कि वित्त ज्यादा सुगम हो सके

3

कई ऐसी वित्तीय रणनीतियां हैं जो बड़े प्रभावी ढंग से कुछ अनुदान के साथ गरीबों तक पहुँच रही हैं। अनुदान, खासकर ब्याज दर में अनुदान और ऋण प्रशासनिक अनुदान, जो आवासीय वित्त को गरीबों के लिए सुगम बनाने में। जिसे ये परिवार आसानी से वहन कर सकते हैं।



चित्र: यूएनएड फायर प्रोवाइडर

सामुदायिक बचत को आवासीय वित्त के रूप में मदद देना

4

गरीब समुदायों में मजबूत, सामूहिक बचत और क्रेडिट समूह की मौजूदगी एक रास्ता दिखाती है कि लोग लंबी अवधि के आवासीय ऋण को पूरी योग्यता, परिष्कृत और परिदर्शितापूर्ण ढंग से संभाल सकते हैं – और यह ऋण चुकाने का बेहतर रास्ता भी है।



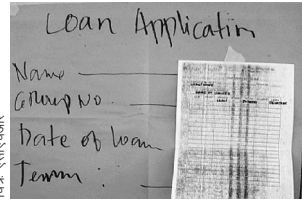
चित्र: एसीआर

कर्ज का आकार और इसके उद्देश्य को लचीला रखना

5

अवासीय ऋण के लिए एक ही बार में बड़ी रकम नहीं चाहिए। हाँ, जल्दी-जल्दी ऋण के जरिए बढ़ोत्तरी वाले घर बनाने में मदद करना संभव है। कुछ ज्यादा मजबूत समुदाय एक बार में ही अपने आवास को पुनःविकसित करने के लिए तैयार हैं लेकिन यह उचित होगा कि वित्तीय सहायता इन दोनों के लिए ही उपलब्ध हो।

चित्र: एपीएफकार



सभी चरण में वित्तीय रणनीति बनाने के लिए लोगों को भागीदार बनाना

6

एक सरकारी अफसर या वित्त विशेषज्ञ के, गरीब लोग यह बेहतर जानते हैं कि उनकी आवश्यकताएं क्या हैं। पहला चरण तो यह है कि उन्हें सुना जाए और कुछ बातों पर सरकार या वित्तीय संस्थान गौर करें। यदि वित्त तंत्र चाहता है कि गरीबों के बीच प्रभावी ढंग से पहुँच बने और ऋण चुकाने को अच्छा बनाया जाए तो गरीब समुदायों को आवासीय वित्त योजनाओं में जगह देना और उनकी भागीदारी कराना बहुत महत्वपूर्ण प्रश्न है।

चित्र: सुरसाउड फायर प्रोचैट



नियम और प्रक्रियाओं को कमतर करना और लचीलापन अधिकतम करना

7

प्रक्रिया की खाई को पाटना बहुत सरल कार्य नहीं है। यह उन नियमों और कानूनों में कहीं गहरे तक घुसा हुआ है तथा अधिकांश अधिकारी एवं वित्तीय संस्थान इसी संस्कृति के वाहक हैं और इनके व्यवहार एवं निरीक्षण का ऐसा मकड़जाल बना हुआ है कि यह अपने आप में एक समस्या बन गया है। लेकिन इसे गरीबों तक पहुंचने के लिए ऐसी प्रक्रिया अपनानी पड़ेगी जो साधारण, सहज, ज्यादा लचीली हो और साथ ही तुरंत जरूरतमंदों के लिए प्रस्तुत हो। यह तंत्र ऐसा होना चाहिए कि वह एक ऐसा वातावरण तैयार हो सके जहाँ लोग सुविधाओं के लिए हिचकिचाहट महसूस न करें।

चित्र: शंभु कौटिल्य



नये, सामुदायिक उपाय, जहां ऋण सुरक्षा मुहैया कराई जा सके

8

आवासीय ऋण के लिए व्यक्तिगत जमीन को गिरवी रखने की मांग के चलते अधिकांश गरीब परिवार ऋण लेने से वंचित रह जाते हैं। यहाँ कई तरीके लोगों ने विकसित कर रखे हैं जिससे सुरक्षित ऋण मिलना और तेज गति से इसे चुकता करना संभव हो पाता है, इसमें समूह ऋण प्रबंधन शामिल है, जहाँ सामूहिक भूमि को ऋण के लिए गिरवी में दिया जाता है, जिससे कि ऋण मिल सके।

चित्र: एपीएफकार



एशियन कोऑलिशन फॉर हाउसिंग राइट्स (एसीएचआर), *कम्युनिटी डेवलपमेंट फंड्स*, स्पेशल इश्यू ऑफ हाउसिंग बाय पीपुल इन एशिया, दी न्यूज लेटर ऑफ द एशियन कोऑलिशन फॉर हाउसिंग राइट्स (एसीएचआर), नंबर 14, फरवरी 2002 एक्सेसड ऑन 31 दिसंबर 2007 फ्रॉम <http://www.achr.net/achrdownloads.htm>

एन्जोरेना, एडुआर्डो जॉर्ज एस.जे., 1996 (सेकन्ड एडिशन), *हाउसिंग द पूअर: दी एशियन एक्सपीरिएंस*, पागताम्बायायोग फाउण्डेशन, सेबू, फिलीपींस

बेस्टानी, रॉबर्ट एण्ड लीन, जोहान्ना, 2005, *हाउसिंग फाइनेंस इन एशिया*, एशियन डेवलपमेंट बैंक, मनिला डैफनिस, फ्रैंक फरगुसन, ब्रूस (ईडीएस.), 2004, *हाउसिंग माइक्रो फाइनेंस: अ गाइड टू प्रैक्टिस*, कुमारियन प्रेस, ब्लूमफील्ड, यूएसए

दत्ता, कविता एण्ड जोन्स, गोरेथ, 2001, *हाउसिंग एण्ड फाइनेंस इन डेवलपिंग कंट्रीज: इनविजिबिल इश्यू ऑन रिसर्च एण्ड पॉलिसी एजेंडाज*, हैबिटैट इंटरनेशनल, 25(3), 333.357

इंटरनेशनल इंस्टीट्यूट फॉर एन्वायरमेंट एण्ड डेवलपमेंट (आईआईडी), 1994, *फंडिंग कम्युनिटी इनिशिएटिव्स: दी रोल ऑफ एनजीओ एण्ड अदर इंटरमीडियरी ऑर्गनाइजेशन्स इन सपोर्टिंग लो इनकम ग्रुप्स एण्ड देयर कम्युनिटी ऑर्गनाइजेशन्स इन इंप्रूविंग हाउसिंग एण्ड लिविंग कंडीशन्स इन दी थर्ड वर्ल्ड*, अर्थस्कैन, लन्दन जॉर्जन्सन, एन., 1977, *हाउसिंग फाइनेंस फॉर लो-इनकम ग्रुप्स, विद स्पेशल रिफरेंस टू डेवलपिंग कंट्रीज*, इंस्टीट्यूट ऑफ हाउसिंग एण्ड अर्बन डेवलपमेंट स्टडीज, बॉवसेन्ट्रम, रोटरडैम

ली, माइकल जे. (इड.), 1998, *सेकंड्री मोर्टगेज मार्केट: ऐन इंटरनेशनल पर्सपेक्टिव*, इंटरनेशनल यूनियन फॉर हाउसिंग फाइनेंस, शिकागो

ली, माइकल जे. (इड.), 2001, *इंटरनेशनल हाउसिंग फाइनेंस सोर्सबुक 2000*, इंटरनेशनल यूनियन फॉर हाउसिंग फाइनेंस एण्ड कंट्रीवाईड इंटरनेशनल कंसल्टिंग सर्विस, शिकागो

माइक लियोड, रुथ एण्ड मुल्लार्ड, किम, 2006, *ब्रिजिंग द फाइनेंस गैप इन हाउसिंग एण्ड इन्फ्रास्ट्रक्चर*, अर्बन मैनेजमेंट सिरीज, आईटीडीसी पब्लिशिंग, यू.के.।

मेहता, दिनेश, 2000, *दी अर्बनाइजेशन ऑफ पोवर्टी*, हैबिटैट डिबेट, वॉल्यूम 6, नंबर 4, नैरोबी

मितलिन, डायना, 1997, *बिल्डिंग विद क्रेडिट: हाउसिंग फाइनेंस फॉर लो-इनकम हाउसहोल्ड्स*, वर्ल्ड प्लॉनिंग रिव्यू, 19(1), 21-50

मितलिन, डायना (एड), *हाई-फाई न्यूज: दी न्यूजलेटर ऑफ द वर्किंग ग्रुप ऑन हाउसिंग फाइनेंस एण्ड रिसोर्स मोबिलाइजेशन फॉर द हैबिटैट इंटरनेशनल कोऑलिशन*, आईआईडी (इंटरनेशनल इंस्टीट्यूट फॉर एन्वायरमेंट एण्ड डेवलपमेंट)

मुमताज, बाबर एण्ड रैमिरेज, रोनाल्ड, 1991, *हाउसिंग फाइनेंस मैनुअल फॉर डेवलपिंग कंट्रीज: अ मेथडोलॉजी फॉर डिजाइनिंग हाउसिंग फाइनेंस इंस्टीट्यूशन्स*, यूएन हैबिटैट, नैरोबी

पायने, ज्यॉफ्री, 1977, *अर्बन हाउसिंग इन दी थर्ड वर्ल्ड*, लियोनार्ड हिल, लंदन

यूके डिपार्टमेंट फॉर इंटरनेशनल डेवलपमेंट (डीएफआईडी), 2001, *मीटिंग द चैलेंज ऑफ पोवर्टी इन अर्बन एशियाज*, स्ट्रेटजी पेपर, अप्रिल 2001 एक्सेसड ऑन 31 दिसंबर 2007 फ्रॉम <http://www.dfid.gov.uk/pubs/files/tspurbar.pdf>

यूनाइटेड नेशन्स डिपार्टमेंट ऑफ इकोनॉमिक एण्ड सोशल एफेयर्स, पॉपुलेशन डिविजन, 2004, *वर्ल्ड अर्बनाइजेशन प्रॉस्पेक्ट्स*, यूनाइटेड नेशन्स, 2003 रिविजन, न्यूयॉर्क

यूएन एस्कैप, 1991, *गाइडलाइन्स ऑन कम्युनिटी-बेस्ड हाउसिंग फाइनेंस एण्ड इन्वोकेटिव क्रेडिट सिस्टम फॉर लो इनकम हाउसहोल्ड्स*, यूएनईएससीएपी, बैंगकॉक

यूएन एस्कैप, 1996, *लिविंग इन एशियन सिटीज: दी इंपेडिंग क्राइसिस, कॉजेज, कांसीक्वेंसेस एण्ड अल्टरनेटिव्स फॉर द फ्यूचर*, रिपोर्ट ऑफ द सेकंड एशिया-पैसिफिक अर्बन फोरम, यूनाइटेड नेशन्स, न्यूयॉर्क, 1996

यूएन हैबिटेट, 2005, *फाइनेंसिंग अर्बन शेल्टर- ग्लोबल रिपोर्ट ऑन ह्यूमन सेटलमेंट 2005*, अर्थस्कैन, लन्दन एण्ड स्टर्लिंग, वीए

यूएन हैबिटेट, 2003, *दी चैलेंज ऑफ स्लम: ग्लोबल रिपोर्ट ऑन ह्यूमन सेटलमेंट 2003*, अर्थस्कैन, लन्दन एण्ड स्टर्लिंग, वीए

यूएन हैबिटेट, 2002, *फाइनेंसिंग एडिक्वेट शेल्टर फॉर ऑल: एट्रेसिंग द हाउसिंग फाइनेंस प्रॉब्लम इन डेवलपिंग कंट्रीज*, मोनोग्राफ नंबर एचएस/652/02ई, यूएन-हैबिटेट, नैरोबी

यूएन हैबिटेट, 1990, *फाइनेंसिंग ह्यूमन सेटलमेंट्स डेवलपमेंट एण्ड मैनेजमेंट इन डेवलपिंग कंट्रीज: अ कंपेरेटिव ओवरव्यू ऑफ केस स्टडीज*, मोनोग्राफ नंबर एचएस/174/89ई/आईएसबीएन 92-1-131094-6, यूएन हैबिटेट, नैरोबी

व्लाइट, डब्ल्यू.वी. (इड), 1998, *एनसाइक्लोपीडिया ऑफ हाउसिंग*, सेज पब्लिकेशन्स, इंक

वर्ल्ड बैंक, 1993, *हाउसिंग इनैबलिंग मार्केट्स टू वर्क*, वर्ल्ड बैंक पॉलिसी पेपर, वर्ल्ड बैंक

याप, कियोइ शेंग, 1993, *दी अर्बन पूअर ऐज एजेन्ट्स ऑफ डेवलपमेंट: कम्युनिटी ऐक्शन प्लानिंग इन श्री लंका*, मोनोग्राफ नंबर एचएस/278/93ई यूएन हैबिटेट, नैरोबी

वेबसाइट्स

एशियन कोऑलिशन फॉर हाउसिंग राइट्स (एसीएचआर) www.achr.net

कम्युनिटी मॉर्टगेज प्रोग्राम (फिलिपींस)। हाउसिंग एण्ड अर्बन डेवलपमेंट कोऑर्डिनेटिंग काउंसिल (एचयूडीसीसी), रिपब्लिक ऑफ फिलिपींस www.hudcc.gov.ph/index.php?id1=8

कम्युनिटी ऑर्गेनाइजेशन्स डेवलपमेंट इंस्टीट्यूट (सीओडीआई), थार्डलैण्ड www.codi.or.th

एन्वायरमेंट एण्ड अर्बनाइजेशन, दी जर्नल ऑफ दी इंटरनेशनल इंस्टीट्यूट फॉर एन्वायरमेंट एण्ड डेवलपमेंट (आईआईडी), लंदन, यू.के. ऑल इश्यू ऑफ दिस जर्नल कैन बी डाउनलोड फ्राम द सेज पब्लिकेशन्स वेबसाइट <http://sagepub.com/>

सोसायटी फॉर द प्रोमोशन ऑफ एरिया रिसोर्स सेंटर (एसपीएआरसी) www.sparc-india.org

यूनाइटेड नेशन्स इकोनॉमिक एण्ड सोशल कमीशन फॉर एशिया एण्ड द पैसिफिक (एस्कैप)

www.unescap.org

हाउसिंग दी अर्बन पूअर: अ प्रोजेक्ट ऑफ दी यूनाइटेड नेशन्स इकोनॉमिक एण्ड सोशल कमीशन फॉर एशिया एण्ड दी पैसिफिक (एस्कैप) www.housing-the-urban-poor.net

यूनाइटेड नेशन्स ह्यूमन सेटलमेंट्स प्रोग्राम www.unhabitat.org

अधिक जानकारी के लिए मुख्य वेबसाइट्स की एक विस्तृत सूची: इन तत्काल गार्डों की श्रृंखला में चर्चित प्रमुख मुद्दों के बारे में अधिक जानकारी देने वाली वेबसाइट्स की विस्तृत सूची के लिए "हाउसिंग द अर्बन पूअर" वेबसाइट देखें और "आर्गेनाइजेशन्स डेटाबेस" तक पहुंचने के लिए लिंक्स अनुसार चलिये।

www.housing-the-urban-poor.net



चित्र: यूएन एस्कैप

एशिया एवं प्रशांतीय क्षेत्र में तीव्र शहरीकरण एवं आर्थिक वृद्धि के दबाव से शहरी गरीबों को अपने आवासीय इलाकों से निष्कासित किया जा रहा है। अधिकांश मामलों में इनका पुनर्वास रोजगार एवं आर्थिक अवसरों से दूर परिधीय क्षेत्र में किया जाता है। साथ ही, 50 करोड़ से अधिक लोग फिलहाल एशिया एवं प्रशांतीय क्षेत्र की स्लम या और अनाधिकृत बस्तियों रह रहे हैं और यह संख्या बढ़ रही है।

स्थानीय सरकारों को वर्ष 2020 तक स्लमवासियों के जीवन में महत्वपूर्ण सुधार लाने पर लक्षित 'मिलेनियम विकास लक्ष्य' की प्राप्ति की दिशा में पहले कदम के रूप में शहरी गरीबों के आवासीय अधिकारों की रक्षा के लिए नीति प्रपत्र चाहिए। इन तत्काल गाइडों का उद्देश्य 'शहरी गरीबी घटाने' के ढाँचे के अन्तर्गत राष्ट्रीय और स्थानीय स्तरों पर गरीबों के आवास और शहरी विकास के पक्ष में नीति निर्माताओं द्वारा समझ को प्रोन्नत करना है।

इन तत्काल गाइडों में निम्नलिखित आवास सम्बन्धी मुद्दों से निपटने से सम्बन्धित प्रवृत्तियों और परिस्थितियों, संकल्पनाओं, नीतियों, साधनों और सिफारिशों का समीक्षात्मक दृष्टिकोण सम्मिलित करके सहज पठनीय रूप में प्रस्तुत किया गया है। ये मुद्दे हैं:

- (1) **शहरीकरण:** शहरी विकास में गरीबों की भूमिका, (2) **न्यून आय-आवास:** शहरी गरीबों को समुचित आवास ढूँढने में सहायता देने के तरीके, (3) **भूमि:** शहरी गरीबों के आवास हेतु एक निर्णायक तत्व, (4) **निष्कासन:** शहरी गरीब समुदायों को पूरी तरह नष्ट करने के विकल्प (5) **आवासीय वित्त:** आवास खरीदने हेतु गरीब की सहायता करने के तरीके, (6) **समुदाय-आधारित संगठन:** गरीब, विकास के एजेंट के रूप में, (7) **किराये के आवास:** गरीबों के लिए अति उपेक्षित आवासीय विकल्प।

यह तत्काल गाइड 5 इस बात का परीक्षण करती है कि जब अपनी आवासीय समस्याओं के सफल समाधान खोजने की बात आती है तो ये समुदाय संगठन कितने मूल्यवान और साधन सम्पन्न हो सकते हैं। यह गाइड इस बात पर भी दृष्टि डालती है कि एशिया में समुदाय संगठन कैसे विकसित हुए, कैसे कार्य करते हैं, और नीति निर्माताओं के लिए, विशेषतया विकेन्द्रीकरण के सन्दर्भ में उपयोगी किन साधनों का प्रयोग करते हैं।

अधिक जानकारी-वेबसाइट www.housing-the-urban-poor.net से प्राप्त की जा सकती है।

युनाइटेड नेशन्स ह्यूमन सैटलमेण्ट्स
प्रोग्राम (यूएन हैबीटेट)
पो.आ. बाक्स 30030 जी.पी.ओ 00100
नैरोबी, केन्या
फैक्स: (254-20) 7623092 (TCBB Office)
ई.मेल: tcbb@unhabitat.org
वेबसाइट: www.unhabitat.org

युनाइटेड नेशन्स इकनामिक एण्ड सोशल कमीशन
फॉर एशिया एण्ड द पेसिफिक (यूएन एस्कैप)
राजदमनेरन नोक एवेन्यू, बैंकान 10200, थाईलैण्ड
फैक्स: (66-2) 288 1056/1097
ई.मेल: escap-prs@un.org
वेबसाइट: www.unescap.org