

# ಮಹಾನಗರಗಳಾಚೆ ಸಣ್ಣ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲೂ ವೇಗ ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವ ವಸತಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

ದೇಶದ ಸಣ್ಣ ನಗರಗಳು ಮತ್ತು ಪಟ್ಟಣಗಳ ನಿವಾಸಿಗಳಲ್ಲಿ, ಸ್ವಂತ ಮನೆ ಹೊಂದಬೇಕೆಂಬ ಕನಸು ಈಗ ಕೇವಲ ಒಂದು ಆಶಯವಾಗಿಲ್ಲ. ಅದು ಜನರ ಬದುಕಿನ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖ ಗುರಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿ ಬದಲಾಗಿದ್ದು, ಅನೇಕ ಕುಟುಂಬಗಳ ಪಾಲಿಗೆ ಅನಿವಾರ್ಯ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇದುವರೆಗೆ ವಸತಿ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಾನಗರಗಳೇ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಸೆಳೆದಿದ್ದರೂ, ಮುಂದಿನ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಕೇಂದ್ರಬಿಂದು 2 ಮತ್ತು 3ನೆ ಹಂತದ ನಗರ/ ಪಟ್ಟಣಗಳಾಗಿವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಜನರ ಕನಸುಗಳು ಮತ್ತು ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳು ವೇಗವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿವೆ. ಆದರೆ, ಅವುಗಳನ್ನು ಸಾಕಾರಗೊಳಿಸುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಇವೆ. ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆ ನಡುವಣ ನೈಜ ಅಂತರ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕೈಗೆಟುಕುವ ದರದ ಮನೆಗಳ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ, ವಸತಿ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯ ನಡುವಣ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಅಸಮತೋಲನವೇ ವಸತಿ ಕ್ಷೇತ್ರದ ದೊಡ್ಡ ಸವಾಲಾಗಿದೆ. ಸಿಐಐ - ನೈಟ್ ಫ್ರಾಂಕ್ ಇಂಡಿಯಾಸ 2024ರ ವರದಿಯ ಪ್ರಕಾರ, ದೇಶದಲ್ಲಿ ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 1 ಕೋಟಿ ಮನೆಗಳ ಕೊರತೆ ಇದೆ. 2030ರ ವೇಳೆಗೆ ಈ ಕೊರತೆಯು 3 ಕೋಟಿಗೂ ಅಧಿಕ ಮನೆಗಳಿಗೆ ತಲುಪುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇದೆ ಎಂದು ವರದಿ ಅಂದಾಜಿಸಿದೆ. ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮಧ್ಯಯೇ, ವಸತಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೇಡಿಕೆಯ ಚಿತ್ರಣವೂ ವೇಗವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇಂದು ಮನೆಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯ ಶೇಕಡ 60ರಿಂದ 65 ಭಾಗವು 2 ಮತ್ತು 3ನೆ ಹಂತದ ನಗರಗಳು ಹಾಗೂ ಪಟ್ಟಣಗಳಿಂದಲೇ ಬರುತ್ತಿದೆ. ಜನರ ಆದಾಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಆಗುತ್ತಿರುವ ಹೆಚ್ಚಳ, ಮೂಲಸೌಕರ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಕೋವಿಡ್ ಬಳಿಕ ಕಂಡುಬಂದ ಸ್ಥಳಾಂತರದ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳಾಗಿವೆ. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಮನೆ ಖರೀದಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಿರುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ವೇಗವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವುದು ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ವಿಶೇಷ ಲಕ್ಷಣವಾಗಿದೆ. 2 ಮತ್ತು 3ನೆ ಹಂತದ ನಗರಗಳ ಮನೆ ಖರೀದಿದಾರರ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಈ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಕೈಗೆಟುಕುವ ದರದ

ವಸತಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ, ವೃತ್ತಿ ಬದುಕು ಆರಂಭಿಸಿರುವ ವೇತನದಾರರು, ಸ್ವಂತ ವೃತ್ತಿ ನಡೆಸುವ ವೃತ್ತಿಪರರು ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವವರು ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ 2019ರಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಮನೆ ಖರೀದಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 35 ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ವಯಸ್ಸಿನವರ ಪ್ರಮಾಣ ಶೇಕಡ 38ರಷ್ಟು ಇದ್ದರೆ, 2026ರ ವೇಳೆಗೆ ಅದು ಶೇಕಡ 64ಕ್ಕೆ ಏರಿದೆ. ಅಂದರೆ, ಯುವಕರು ಈಗ ಬದುಕಿನ ಆರಂಭದಲ್ಲಿಯೇ, ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಂತ ಮನೆ ಹೊಂದುವ ಗುರಿ ಸಾಕಾರಗೊಳಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮನೆ ಖರೀದಿಸುವುದು ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಬದುಕಿನ ಕೊನೆಯ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಸಾಧಿಸಬೇಕಾದ ಕನಸಲ್ಲ. ಅದು ಬದುಕಿನ ಭದ್ರತೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರತೆಗೆ ಅಡಿಪಾಯ ಹಾಕುವ ಮೊದಲ ಹೆಜ್ಜೆಯಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಮನೆ ಖರೀದಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ನಗರಗಳ ಗ್ರಾಹಕರು ಮಹಾನಗರಗಳ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಮಹಾನಗರಗಳಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಬಿಲ್ಡರ್‌ಗಳ ಅಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ವಸತಿ ಯೋಜನೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿವೆ.

2 ಮತ್ತು 3ನೆ ಹಂತದ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಜನರು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ ಮನೆ ನಿರ್ಮಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಚಿರಪರಿಚಿತ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿರುವ ಸಿದ್ಧ ಮನೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯೂ ಅವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ದೇಶದಲ್ಲಿ ಮಂಜೂರಾಗುವ ಗೃಹಸಾಲಗಳ ಬಹುಪಾಲು ₹ 25 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ್ದಾಗಿರುವುದು ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿದೆ. ಕೈಗೆಟುಕುವ ದರದ ವಸತಿ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಎಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಳಗೊಂಡಿದೆ ಎಂಬುದಕ್ಕೆ ಇದು ನಿದರ್ಶನವಾಗಿದೆ. ಪ್ರಮುಖ ಸಂಗತಿ: ಇಂದಿನ ಮನೆ ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಮನೆ ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದು ಅಥವಾ ಮನೆ ಇರುವ ಪ್ರದೇಶ ಯಾವುದು ಎಂಬುದಕ್ಕಿಂತ, ಅದು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತದ್ದೇ

ಎಂಬುದು ಹೆಚ್ಚು ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿದೆ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ, ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಸ್ಪರ್ಧೆ ವಸತಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಅದರ ಸ್ವರೂಪವೂ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಸ್ಪರ್ಧೆಯೂ ಹಿಂದೆಂದಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ತೀವ್ರವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಈ ಹಿಂದೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಮನ ನೀಡದಿದ್ದ 2 ಮತ್ತು 3ನೆ ಹಂತದ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಈಗ ದೊಡ್ಡ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ತಮ್ಮ ವಹಿವಾಟನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತಿವೆ. ಅದೇ ವೇಳೆ, ಹಣಕಾಸು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕೇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ) ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವೇಗವಾದ ಮತ್ತು ಸುಲಭ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲಕ ಹೊಸ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತಿವೆ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸು ಸಾಧಿಸಲು ಕೇವಲ ವೇಗ ಅಥವಾ ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯೇ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಶ್ವಾಸ ಗಳಿಸುವುದು, ಉತ್ತಮ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮುದಾಯಗಳ ಜೊತೆಗೆ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಸಂಬಂಧ ಅನುಭವ ಹೊಂದಿರುವ ಸಾಧಿಸಬಹುದು. ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಈಗಾಗಲೇ ಕಂಡುಕೊಂಡಿವೆ.

ಶಿಸ್ತುಬದ್ಧ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಯಶಸ್ಸಿನ ಮಾದರಿಯ ನಿರ್ದರ್ಶನವೊಂದು ಇಲ್ಲಿದೆ. ಉಜ್ಜೇವನ್ ಸ್ಮಾಲ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಅನುಭವವೇ ಈ ಅವಕಾಶದ ಸ್ಪಷ್ಟ



ಪ್ರದೀಪ್ ಬಿ. ಉಜ್ಜೇವನ್ ಸ್ಮಾಲ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಗೃಹಸಾಲ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತ ಅಡಮಾನ ವಹಿವಾಟು ಮುಖ್ಯಸ್ಥ