

# होम लोन की दर ही सब कुछ नहीं



● **लासर्न एंड टूब्रो हाउसिंग फाइनेंस (एलटीएचएफ) अभी कितनी जगहों से सेवाएं दे रही है?**

▶▶ एलटीएचएफल होम लोन बाजार में एक नई कंपनी है, लेकिन अभी यह देश के 68 शहरों में सीधे तौर पर अपनी सेवा ग्राहकों को दे रही है। अभी तक हम बड़े शहरों में मौजूद हैं, लेकिन आने वाले दिनों में हम तेजी से दूसरी श्रेणी के शहरों में विस्तार करेंगे। हमारी कंपनी ने वर्ष 2012 से ही काम करना शुरू किया है। अब हम अपनी सेवाओं का विस्तार कर रहे हैं। कम कीमत वाले हाउसिंग लोन बाजार में भी मजबूती से कदम रख रहे हैं। खास तौर पर 15 लाख रुपये से लेकर 25 लाख रुपये के बीच वाले होम लोन बाजार पर अब ज्यादा ध्यान देंगे। इससे हम तीसरी और चौथी श्रेणी शहरों में भी अपनी सेवा दे सकेंगे।

● **एक नई कंपनी होने की वजह से प्रतिस्पर्धी कंपनियों को लेकर आपकी क्या रणनीति है?**

▶▶ देखिए, भारत में होम लोन बाजार अभी काफी शुरुआती स्तर पर है। विकसित देशों को तो छोड़ दीजिए, दक्षिण पूर्वी एशिया के देशों के मुकाबले भी हम काफी पीछे हैं। देश के जीडीपी में होम लोन बाजार की हिस्सेदारी महज 7.5 फीसद है। इससे भारत में होम लोन बाजार के विकास की अपार संभावनाएं हैं। हम एक नई कंपनी होने की वजह से अभी अपनी सेवा की गुणवत्ता को लेकर काफी सतर्क हैं। हम कई तरह के नए उत्पाद ग्राहकों के सामने ला रहे हैं। इससे हमारे कारोबार का आकार भी तेजी से बढ़ेगा।

जहां तक हमारा अनुभव है, होम लोन बाजार में ब्याज दरें ही सब कुछ नहीं हैं। खास तौर पर अपना कारोबार करने वाले एक बड़े वर्ग के लिए लोन का आकार और नियमों व कर्ज अदायगी के नियमों में नरमी की काफी अहमियत है। कर्ज की दरों को लेकर वेतनभोगी वर्ग दूसरी तरह से सोचता है, लेकिन अपना कारोबार करने वालों की सोच दूसरी तरह की होती है। हमारी कंपनी भी इन तथ्यों को ध्यान में रखकर ही उत्पाद

तैयार कर रही है। कारोबार चलाने वाले ग्राहकों को ध्यान में रखकर हम कई तरह के उत्पाद बाजार में उतार चुके हैं।

गुणवत्ता को सुधारने के लिए हमने लोन



देने की अवधि को काफी सीमित किया है। वेतनभोगी वर्ग को हमारी कंपनी तीन दिनों के भीतर लोन देने पर फैसला कर लेती है, लेकिन खुद का कारोबार करने वाले वर्ग को हम सात दिनों के भीतर कर्ज दे देते हैं। हमने एक ई-प्लेटफॉर्म भी लांच किया है। इसे भरने के तुरंत बाद ही ग्राहकों के बारे में सिविल की रिपोर्ट आ जाती है। इस तरह से

कुछ ही देर में ग्राहक को कर्ज देने की सैद्धांतिक मंजूरी दे दी जाती है। अगर बाद में उसने सभी कागज उपलब्ध करा दिए तो ग्राहक को अगले एक-दो दिनों में कर्ज दिया जा सकता है।

● **किस वर्ग को लोन देने को आपकी कंपनी प्राथमिकता देती है?**

▶▶ हम हर तरह के वर्ग को लोन देते हैं। लेकिन स्वयं का कारोबार करने वाले वर्ग और नए तरह के उद्यमियों को कर्ज देने के लिए हमारी खास नीति है। हम सामान्य होम लोन के साथ ही प्रॉपर्टी के बदले कर्ज, बैलेंस ट्रांसफर वगैरह की सेवा भी देते हैं। हमारी कोशिश यह होती है कि ग्राहक को जितनी अवधि के लिए कर्ज दिया गया है वह उसे उसके भीतर ही अदा करे। हम ग्राहकों को और भी कई तरह से सुविधाएं देते हैं। अभी हम लगभग तीन हजार करोड़ रुपये का कर्ज दे चुके हैं। अगले पांच से सात वर्ष में हम अपने लोन के आकार को 20 हजार से 25 हजार करोड़ रुपये का करना चाहते हैं। हम बेहतरीन रिकॉर्ड वाली रीयल एस्टेट कंपनियों के साथ गहरे रिश्ते बनाने के भरोसा रखते हैं। कुल पोर्टफोलियो में निर्माण से जुड़े लोन की राशि का आकार 30 फीसद के करीब होगा।