

প্রচ্ছদ  
কাহিনী

# পছন্দের ফ্ল্যাটটি কীভাবে কিনবেন

একটি বাড়ি- মধ্যবিত্তের স্বপ্ন। নানা বাস্তবতায় স্বতন্ত্র বাড়ি হয়ত সম্ভব নয়। তবে সহজেই আপনি হতে পারেন একটি ফ্ল্যাটের মালিক। এই প্রতিবেদনে ১৪টি প্রতিষ্ঠিত রিয়েল এস্টেট প্রতিষ্ঠানের প্রোফাইল দেয়া হলো। এখান থেকেও বেছে নিতে পারেন আপনার ফ্ল্যাটটি ...

গ্রন্থনা : নাসিম আহমেদ ও শাহরিয়ার ইকবাল রাজ  
সহযোগিতায় সাইফুল হাসান ও জব্বার হোসেন  
বিশেষ সহযোগিতায় : নাজমুল আহসান ও সামিউল ইসলাম  
ছবি : ডেভিড বারিকদার ও এঞ্জু বিরাজ

‘বাবুই পাখিরে ডাকি কহিছে চড়াই, কুঁড়েঘরে থেকে  
করো শিল্পের বড়াই, বাবুই হাসিয়া কহে সন্দেহ  
কি তায়, কষ্ট করি তবু থাকি নিজের  
বাসায়...।’ চড়াই-বাবুই গুণু নয়, আমাদের মনের  
গভীরেও সেই এক চিন্তা। বাবুই পাখির মতো নিজের  
হাতে বাসা তৈরি হয়তো সবার পক্ষে সম্ভব নয়।  
তবে নিম্ন থেকে উচ্চবিত্তের সবার স্বপ্ন নিজের  
একটি বাড়ির। কিন্তু বেশির ভাগ ক্ষেত্রেই স্বপ্ন  
বাস্তবতার ছোঁয়া পায় না। এই সাধ-সাধ্যের  
ব্যবধান তৈরি হয়েছে মানুষের সীমিত আয় এবং  
রিয়েল এস্টেটের বহুল ব্যয়ের কারণে। বাড়ি  
ভাড়াই ঢাকায় অনেকে তাদের আয়ের  
শতকরা ৩০ ভাগ খরচ করেন। চট্টগ্রামেরও  
অবস্থা প্রায় একই। রাজশাহী, সিলেটে  
কিছুটা কম। এভাবে আমাদের খরচ বাড়ছে  
প্রতি বছরে, প্রতি দশকে। বেড়েছে রিয়েল  
এস্টেট খাতের খরচও। ১৯৯৮ সালে  
ঢাকায় গৃহমূল্য ও আয়ের শতকরা অনুপাত  
ছিল ১৬.৭। যখন ভারতে অনুপাত ৭.৭  
এবং মালয়েশিয়ার ছিল ৭.২। ক্রমশ খরচ  
বাড়ায় জনজীবন হচ্ছে বিপর্যস্ত।  
ক্রমবর্ধমান ব্যয় কমাতে সবাইকে খুঁজতে



হচ্ছে জীবনযাত্রার নতুন কৌশল। জীবনের বিভিন্ন খাতের যেমন খাদ্য, চিকিৎসা, বাসস্থান, বস্ত্র, বিনোদনের খরচ বাড়িয়ে-কমিয়ে আয় সীমার মধ্যে আনতে হচ্ছে। ঢাকাবাসীর সবগুলো সমস্যার সঙ্গে আছে আরেকটি সমস্যা। ঢাকা বাংলাদেশের ব্যবসা-বাণিজ্যের কেন্দ্রবিন্দু। অতীতের মতো বর্তমানেও তাই মানুষ ঢাকায় থাকতে আগ্রহী। বেশির ভাগ মানুষ এখনো বিশ্বাস করে ঢাকায় থাকলে বদলে যাবে জীবনচক্র। ঢাকাকে কেন্দ্র করেই আবর্তিত হয় তাদের স্বপ্নের চাকা। এজন্য যেভাবেই হোক লোকজন ঢাকায় থেকে যেতে চায়। রাজধানী ঢাকাই তাই চাকরিজীবী হিসেবে আছে ফুলটাইমার, পার্টটাইমার, বেকার, সন্তাসী, চাঁদাবাজ, ফকির সব ধরনের লোক। অসংখ্য কোটিপতির পাশাপাশি না খেয়ে, আধাবেলা খেয়ে এখানে লোকজন থাকছে। তারা জীবিকার সন্ধান করছে কিংবা জীবিকা নির্বাহ করছে। লোকের 'ঢাকাকেন্দ্রিক' মনোভাব শহরকে আরও ঘনবসতিপূর্ণ করছে। ঢাকাকে ঘিরে লোকজনের স্বপ্ন দেখা নতুন নয়। সেই ১৯০১ সালেও যেখানে বৃহত্তর ঢাকা জেলার জনসংখ্যা ছিল ২ লাখ ৬১৭ হাজার সেখানে শুধু ঢাকা শহরের জনসংখ্যা ছিল ১ লাখ ২৯ হাজার। লোকজনের এই চাপে জায়গা সংকট হচ্ছে। দক্ষিণে বুড়িগঙ্গা থাকায় তাই ঢাকা বাড়ছে উত্তর দিকে। কিন্তু উত্তরদিকে লোকজন পারতপক্ষে থাকতে চায় না। কারণ ঢাকায় চাকরি, ব্যবসা সবকিছু দক্ষিণ, দক্ষিণ-পূর্ব, দক্ষিণ-

## বিল্ডিং টেকনোলজি অ্যান্ড আইডিয়াস লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ১৮ বছর
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ৫৫টি (জন্মলগ্ন হতে)।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : ৪০টির অধিক।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : অবশ্যই আশাব্যঞ্জক এবং বর্ধিস্কু বিজনেস।
- টার্গেট গ্রুপ : মধ্যবিত্ত ও উচ্চ-মধ্যবিত্ত।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : ক. কোয়ালিটি (একমাত্র ISO9001 সনদপ্রাপ্ত ডেভেলপার)

খ. কমিটমেন্ট।  
গ. আফটার সেলস সার্ভিস।  
ঘ. নতুনত্ব।

বিল্ডিং টেকনোলজি অ্যান্ড আইডিয়াস লিঃ (বিটিআই)

সেলিব্রেশন পয়েন্ট  
রোড-১১৩/এ, প্লট নং-৩ ও ৫  
গুলশান, ঢাকা-১২১২

ফোন : ৮৮২১৪৭৭, ৮৮২৫৩৪৯,  
৮৮১৩১৩৭, ৮৮১২৬৮৪

ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৮১২৬৭২

ই-মেইল : btil@citechco.net

Web : www.tbtd.net

পশ্চিম কেন্দ্রিক। তার ওপর রাস্তাঘাট এবং পরিবহন ব্যবস্থা এখন খুব ভালো নয়। তারপরও উত্তরায় অনেকে থাকছেন। সেখানে ব্যবসা-বাণিজ্য এবং নিউনৈমিত্তিক চাহিদা পূরণের সুযোগ-সুবিধা বাড়ছে। শপিং মল, মার্কেট, কাঁচা বাজার, স্কুল, বিশ্ববিদ্যালয় হচ্ছে।

দূরত্বের কারণে উত্তরা এখনও অনেকের অপছন্দের তারা বাসস্থান খুঁজছেন ঢাকার মধ্যেই। ধানমন্ডি, লালমাটিয়া, শান্তিনগর, পুরীবাগ, কাঁঠালবাগান, মৌচাক, মোহাম্মদপুরে একের পর এক তৈরি হচ্ছে অ্যাপার্টমেন্ট হাউজিং। একদিকে মাথা গোঁজার ঠাই হচ্ছে মানুষের, অন্যদিকে রাস্তাঘাটে বাড়ছে ট্রাফিক জ্যাম।





## অ্যাডভান্স ডেভেলপমেন্ট টেকনোলজি লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ৮ বছর।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ৬১টি প্রজেক্ট।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : হস্তান্তর করা হয়েছে ৩৯টি প্রজেক্ট।
- টার্গেট গ্রুপ : উচ্চমধ্যবিত্ত, মধ্যবিত্ত এবং নিম্নমধ্যবিত্ত।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : বৈশিষ্ট্যসমূহ  
ক. উন্নতমানের নির্মাণ সামগ্রী ব্যবহার  
খ. ক্রেতার সম্ভৃষ্টি  
গ. মানসম্পন্ন নির্মাণ এবং দৃষ্টিনন্দন ডিজাইন  
ঘ. ক্রেতার প্রতি নিবেদিত প্রাণ

ঙ. অভিজ্ঞ এবং দক্ষ কর্মশক্তির মাধ্যমে প্রকল্প বাছাই করা

### অ্যাডভান্স ডেভেলপমেন্ট টেকনোলজি লিঃ

৪০/৫ নর্থ এভিনিউ, গুলশান-২  
ঢাকা-১২১২  
ফোন : ৮৮২১৭৪৯, ৮৮২১৬৯২,  
৮৮২১৯৮৮, ৯৮৮৪৭৪৫  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৮১০৭৮৮  
ই-মেইল : adtl@citechco.net  
Web : www.advanced-bd.com

### রিয়েল এস্টেট বাংলাদেশ

নিজস্ব বাড়ি, জমি, একানুবর্তী পরিবার।  
এগুলোই ছিল এক সময়ে বাংলাদেশের

বৈশিষ্ট্য। তাই নিজের পছন্দ মতো বাড়ি না বানিয়ে মানুষ তৈরি অ্যাপার্টমেন্ট কিনবে, এই চিন্তা ছিল রীতিমতো দুঃসাহসিক। স্বাধীনতার আগেও ফ্ল্যাট বাড়ি ছিল। তবে সেগুলো সরকারি। তৎকালীন কর্মকর্তাদের জন্য বরাদ্দ। তখনও ঢাকার লোকেরা সাথে হলে নিজের বাড়ি করেছে। সরকারি কর্মকর্তা-কর্মচারীরা অবসরের পর বেশির ভাগই নিজেদের প্রাণ জমিতে বাড়ি করেছেন। মানুষের অভ্যাসের বিপরীতে কোনো ব্যবসা করার ঝুঁকি অনেক। সেই ঝুঁকিই নিয়েছিল ইন্টার্ন হাউজিং লিমিটেড। বাংলাদেশের রিয়েল এস্টেট ব্যবসায় বেসরকারি খাতে ইন্টার্ন হাউজিংই প্রথম অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি শুরু করে। তাদের তৈরি আবাস মানুষকে সম্ভৃষ্টি করবে। ক্রেতার বাড়ির পাশাপাশি

## আরবান ডিজাইন অ্যাড ডেভেলপমেন্ট লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : অ্যাপার্টমেন্ট ডেভেলপার হিসেবে 'আরবান ডিজাইন এন্ড ডেভেলপমেন্ট লিঃ' (ইউ ডি ডি এল) সাত বছর আগে যাত্রা শুরু করে সুনাম ও বিশ্বস্ততার সঙ্গে তার কর্মকান্ড পরিচালনা করে আসছে।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : বর্তমানে 'ইউ ডি ডি এল'-এর নির্মাণাধীন প্রজেক্ট সংখ্যা ১১টি, যার অধিকাংশই ধানমন্ডি আবাসিক এলাকায় অবস্থিত। এছাড়া আরো ৫টি প্রজেক্ট কাজ শুরুর অপেক্ষায় আছে।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : 'ইউ ডি ডি এল'-এর এ পর্যন্ত হস্তান্তরকৃত প্রজেক্টের সংখ্যা ১৯টি।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি- 'আবাসন' মানুষের একটি মৌলিক চাহিদা, যা ক্রমাগত বেড়েই চলেছে। আমাদের নাগরিক সুবিধাগুলো রাজধানী বা প্রধান নগরকেন্দ্রিক হওয়ার ফলে নগরায়নের অন্যতম অনুঘটক হিসেবে রিয়েল এস্টেট বিজনেসের ভবিষ্যৎ যথেষ্ট উজ্জ্বল হিসেবেই আমাদের প্রতিষ্ঠান মনে করছে। এছাড়া আমাদের বিশাল মধ্যবিত্ত শ্রেণীর চাহিদা ও সাধ্যের মধ্যে ফ্ল্যাট তৈরি করতে পারলে এটি অফুরন্ত সম্ভাবনার দ্বার খুলে দেবে

- বলে আমাদের বিশ্বাস।
- টার্গেট গ্রুপ : ব্যবসায়িক দিক থেকে এখনো আমাদের টার্গেট গ্রুপ মধ্যবিত্ত ও উচ্চ-মধ্যবিত্ত শ্রেণী।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : ক্রেতাদের 'ইউ ডি ডি এল'-এর অ্যাপার্টমেন্ট কেনার ক্ষেত্রে আগ্রহী করছে যেসব বৈশিষ্ট্য সেগুলো হলো-  
ক. সম্পূর্ণ প্রক্রিয়ায় পূর্ণ স্বচ্ছতা বজায় রাখা  
খ. গুণগতমানের ক্ষেত্রে আপসহীনতা  
গ. ডিজাইন ও নির্মাণের প্রতিটি স্তরে আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত মানদণ্ড যথাযথভাবে অনুসরণ করা  
ঘ. স্বাচ্ছন্দ্য বসবাসের জন্য সর্বোচ্চ ব্যবহারোপযোগী ও অভ্যন্তরীণ বিন্যাসসমৃদ্ধ অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি করা  
ঙ. সর্বোপরি বিক্রয়কালীন ও পরবর্তী গ্রাহকসেবা প্রদানের মাধ্যমে তাদের সম্ভৃষ্টি অর্জন ও অব্যাহত সহযোগিতা লাভ।

### আরবান ডিজাইন অ্যাড ডেভেলপমেন্ট লিঃ

হাউজ- ৬৮, রোড- ৬/এ (নতুন)  
ধানমন্ডি, ঢাকা  
ফোন : ৯১১৩২০৫, ৯১১৩৩০২,  
৯১২৫১৯৫, ৯১২৫১৯৬, ৯১৩১৩৫২  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯১২৯২৫১  
ই-মেইল : uddl@bdonline.com

## ইউনিকন বিল্ডার্স লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ৮ বছর
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ২টি
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : ৪টি
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : ভালো
- টার্গেট গ্রুপ : মধ্যবিত্ত
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : আকর্ষণীয় ডিজাইন/এবং মজবুত কাঠামো

### ইউনিকন বিল্ডার্স লিঃ

বিএসবি ভবন (১৬তম তলা)  
৮ রাজুক এভিনিউ  
ঢাকা-১০০০  
ফোন : ৯৫৭১৫৩৬, ৯৫৭১৫৮৬,  
৯৫৭১৫৮৭, ৯৫৭১৫৮৮  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৫৬৩৩০৬  
ই-মেইল : unicorn@agni.com



তাদের অ্যাপার্টমেন্ট কিনবে। এটাই ছিল ইষ্টার্ণের স্বপ্ন। ১৯৭৮ সালে সিদ্ধেশ্বরীতে তৈরি অ্যাপার্টমেন্ট কমপ্লেক্সটি ইষ্টার্ণের বিশ্বাসের বহিঃপ্রকাশ। স্বপ্ন বাস্তবায়নে শুরু দিকে বহু ঝামেলায় পড়তে হয়েছে। তখনকার রিয়েল এস্টেট বাজারে এখনকার মতো সিমেন্ট পাওয়া যেতো না। তাই সিমেন্ট-বালির মিশ্রণ তৈরি ঠিকমতো করতে গিয়ে বিপদে পড়েছিল ইষ্টার্ণ। শেষ পর্যন্ত বাইরে থেকে সিমেন্ট আমদানি করে তারা সেই সমস্যা সমাধান করে। শুধু কাঁচামাল

নয়, আইন-কানূনের জন্যও শুরুর দিকে ফ্ল্যাট বাড়ি তৈরি ছিল একটি চ্যালেঞ্জ। অ্যাপার্টমেন্ট আশির দশকে ছিল স্ট্যাটাসের প্রতিচ্ছবি। বহুমূল্যে কেনা বাড়ালির আধুনিক স্বপ্নের বহিঃপ্রকাশ।

ইষ্টার্ণ হাউজিং ব্যবসায় টিকে যাওয়ার পর ধীরে ধীরে অন্যান্য রিয়েল এস্টেট প্রতিষ্ঠান গড়ে উঠতে শুরু করে। ব্যবসার সাধারণ নিয়ম অনুযায়ী এই নতুন প্রতিষ্ঠানগুলো ইষ্টার্ণের কলাকৌশল প্রয়োগ শুরু করে। একের পর এক প্রকল্পের



## এভিনিউ বিল্ডার্স লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ৮ বছর।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ০৬টি।
- করা প্রজেক্ট : ০৩টি
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : মধ্যবিত্ত ও নিম্ন-মধ্যবিত্তদের চাহিদার সঙ্গে সামঞ্জস্য রেখে অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি করলে প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকা সম্ভব হবে।
- টার্গেট গ্রুপ : মধ্যবিত্ত
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : পারস্পেকটিভ ভিউ সুন্দর হতে হবে। বিদেশী টাইলস, বিদেশী ফিটিংস, গরম ও ঠান্ডা পানি সরবরাহের ব্যবস্থা, নিজস্ব গভীর নলকূপ ও অন্যান্য আধুনিক সুবিধাসমূহ বিদ্যমান থাকতে হবে।

### এভিনিউ বিল্ডার্স লিঃ

৭ (পুরাতন ১১৯), সেগুন বাগিচা (২য় তলা)  
ঢাকা-১০০০  
ফোন : ৯৩৩৬৭৬৪, ৯৩৪৯৩৯১, ৮৩১৯৭১০  
মোবাইল : ০১৯-৩৮৭১৬৩  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৩৪৯৫৩০  
ই-মেইল : avenue@bdcom.com



বাস্তবায়ন হতে শুরু করে। আশি থেকে নব্বইয়ের দশকে গড়ে ওঠে সব কোম্পানি। ইষ্টার্ণের পর ১৯৮৫ সালে গড়ে ওঠে বিল্ডিং টেকনোলজি আইডিয়া লিমিটেড, বসুন্ধরা সিটি ডেভেলপমেন্ট লিমিটেড, প্রথার্টি ডেভেলপমেন্ট লিমিটেড। নব্বইয়ের শুরুর দিকে গড়ে ওঠে শেলটেক, কনকর্ড, গ্লোব, আমিন মোহাম্মদ গ্রুপ, কাশবন হাউজিং,

ত্রিধারা, বসতি কনসোর্টিয়াম, অ্যাপার্টমেন্ট ডিজাইন অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট লিমিটেড ইত্যাদি। এগুলো কাজ শুরু করার কিছুদিন পর বাজারে আসে সুবাস্ত, ডেভেলপমেন্ট, আল-হাসান, র্যাংগস্, অ্যাসেট ডেভেলপমেন্ট, ট্রাই-স্পেস, ট্রপিক্যাল হোমস্, দ্য স্ট্রাকচারাল ইঞ্জিনিয়ার্স, বিল্ডিং ফর ফিউচার, এবিসি রিয়েল এস্টেট, জোহা

প্রপার্টিজ ইত্যাদি। এদের পাশাপাশি কাজ করে যেতে থাকে মোহাম্মদীয়া হাউজিং, আজিজ কো-অপারেটিভ, শাইনপুকুররা। তবে এদের মান অন্যগুলোর মতো সন্তোষজনক ছিল না।

এতোগুলো প্রতিষ্ঠান কাজ শুরু করায় বাজারের পরিধির ওপর চাপ পড়ে। বেড়ে যায় নির্মাণ সামগ্রী, জমির দাম। অন্যদিকে ক্রেতার চাহিদা কমতে শুরু করলো। এতে অবিক্রীত অ্যাপার্টমেন্টের সংখ্যা বৃদ্ধি পায়। ক্রেতারা নিজেদের পছন্দ মতো অ্যাপার্টমেন্ট দেখার সুযোগ পেল। বহু প্রকল্প হাতে নেয়ার পর শেষ হতে থাকলো প্রত্যাশিত সময়ের অনেক পরে। তাই রাতারাতি গজিয়ে ওঠা অনেক প্রতিষ্ঠানের হাতে কমে গেল তহবিল। প্রকল্পের সংখ্যা। বাজারের মন্দা অবস্থা দূর করতে রিয়েল এস্টেট প্রতিষ্ঠানগুলো মানুষের চাহিদার কথা মাথায় রেখে নতুন পরিকল্পনা নিল। তারা তাদের গতানুগতিক মাপের তারতম্য শুরু করলো। মানুষের আয় সীমিত, পরিবারের সদস্য সংখ্যাও কমছে। একানুবর্তী পরিবার এখনও রয়ে গেছে, তবে একানুবর্তীভাবে থাকাটা কমছে। এসব বিবেচনায় এনেই রাতারাতি বদলে যেতে শুরু করলো অ্যাপার্টমেন্টের আয়তন, রুমের সংখ্যা। রিয়েল এস্টেট ব্যবসায়ীরা বানাতে

# ‘কারও না কারও দ্বারা কেউ না কেউ অতীতে ফেভার পেয়েছে’

মির্জা আব্বাস, গণপূর্ত ও গৃহায়ন মন্ত্রণালয়



**সাংগাহিক ২০০০ :** গণপূর্ত ও গৃহায়ন মন্ত্রণালয়ের ৯৯ বছরের লিজিংয়ের একটা নিয়ম আছে। অনেক জায়গায় বাড়ির মালিকদের লিজিংয়ের সময় শেষ হয়ে আসছে। এখন কারও লিজ শেষ হয়ে গেলে কি হবে?

**মির্জা আব্বাস :** আপনাদের কাছ থেকেই প্রথম আমি প্রশ্নের সম্মুখীন হলাম। আমার কাছে প্রশ্নটা একেবারেই নতুন। একটু অপেক্ষা করুন আমি আইনমন্ত্রীর কাছ থেকে জেনে নিই। [এরপর তিনি ফোন করেন আইনমন্ত্রীকে। আইনমন্ত্রীর সঙ্গে কথা বলেন তিনি।] চুক্তি হয় রিনিউ হবে নতুবা মালিকানা তাদের ওপর বর্তাবে। নিয়ম হলো যার সঙ্গে লিজ হচ্ছে সে যদি কোনো শর্ত না ভাঙে তবে তার কাছেই মালিকানা থাকবে। ৯৯ বছর পর সিদ্ধান্তের ব্যাপারটা সরকারের। এক্ষেত্রে সচরাচর যা হয় তা হলো যার কাছে লিজ থাকে সেই সেখানে থাকবে। এক্ষেত্রে নতুনভাবে একটা নির্দিষ্ট অংকের টাকা দিয়ে চুক্তি বাড়বে। এটা সরকারের অন্য সব লিজের মতই।

**২০০০ :** বাংলাদেশের জমি বেচা কেনার ক্ষেত্রে ট্রান্সফার ফি তুলনামূলকভাবে বেশি কেন?

**মির্জা আব্বাস :** দেশে দেশে বিভিন্ন দেশে বিভিন্ন নিয়ম। তারপরও এবার বাজেটে এটা কমিয়ে দেয়া হয়েছে। যদি ট্রান্সফার ফি বেশি হয় তারপরও এটাই তো আমাদের নিয়ম। জমি বেচাকেনা ও ফ্ল্যাট বেচাকেনার ক্ষেত্রে ‘ট্রান্সফার ফি’ কমানোর ব্যাপারে আমরা অর্থমন্ত্রীর সঙ্গে আলোচনা করছি। পাশাপাশি নতুন নিয়ম হতে যাচ্ছে জমি বিক্রির ক্ষেত্রে ৫ লাখ টাকা ধার্য করা হচ্ছে।

**২০০০ :** যে সব মডেল টাউন হচ্ছে সেগুলোর প্ল্যানিং কি ঠিক আছে?

**মির্জা আব্বাস :** দেখেন প্ল্যানিং করার জন্যই রাজউকের জন্ম হয়েছিল। আমি মনে করি রাজউক-এ অর্থনৈতিক, রাজনৈতিক সমস্যার কারণে যারা দায়িত্বশীল ছিলেন তারা ঠিকমত দায়িত্ব পালন করেনি। আমি দায়িত্ব নেয়ার পরে অনেকগুলো পদক্ষেপ নিয়েছি। যে কারণে অনেকেই আমার ওপর নাখোশ। অবশ্য এই ডেভলপাররা যাতে সঠিকভাবে টাউন করতে পারে সেজন্যই এই বিধিনিষেধ। গত ৩০ বছরে ঢাকায় অপরিষ্কৃত নগরায়ন হয়েছে। এখানে সরকারের নিয়ন্ত্রণ থাকা উচিত ছিলো। কিন্তু সরকার নিয়ন্ত্রণ রাখতে পারেনি। আমরা চেষ্টা করছি।

**২০০০ :** আপনি অপরিষ্কৃত নগরায়নের কথা বলছেন। কিন্তু সকল ডেভলপাররাই তাদের নকশা অনুমোদন করেছে রাজউককে দিয়ে। এর ফলে রাস্তায় জ্যাম বাড়ছে, শহরে আরও অনেক সমস্যা বাড়ছে।

**মির্জা আব্বাস :** হ্যাঁ, আপনারা জানেন এই মন্ত্রণালয়ে ও রাজউকে বিভিন্ন সময় বিভিন্ন মন্ত্রী ও চেয়ারম্যান এসেছে। আসলে কারও না

কারও দ্বারা কেউ না কেউ অতীতে ফেভার পেয়েছে। এটা যে শুধু আমাদের সরকারের সময় ঘটেছে তা নয়, সব সময় হয়েছে। আমরা এখন রাজউকের সমস্যা সমাধানের চেষ্টা করছি। এ সকল ঘটনার মূল কারণ হলো দায়িত্বশীল লোকজনের দায়িত্ব এড়িয়ে যাওয়ার বা কাউকে ফেভার দেবার প্রবণতা বলা যায়।

**২০০০ :** এ সংক্রান্ত কোনো নীতিমালা কি আছে?

**মির্জা আব্বাস :** আমরা সব সময় নীতিমালার কথা বলি। ব্যক্তিনীতিই সবচেয়ে বড় নীতিমালা। আমার যতটুকু কাজ করা দরকার ততটুকুই করবো। অন্যের যতটুকু ততটুকু করবে। নীতিমালা থাকলেই সব হয় না, এখানে ব্যক্তির সততা ও দায়িত্ব পালন করাটাই মুখ্য।

**২০০০ :** আমরা যতদূর জানি বহুতল ভবন ও বেসরকারি হাউজিং কোম্পানিগুলোর জন্য একটা খসড়া নীতিমালা করছেন। সেটা কি অবস্থায় আছে?

**মির্জা আব্বাস :** হ্যাঁ, এ দুটো রিপোর্ট নিয়ে আমরা কাজ করছি। আমরা ডেভলপারদের নিয়ে বসবো। তাদের সঙ্গে আমাদের মত বিনিময়ের পর প্রয়োজন হলে আমরা পরিবর্তন করবো। অবশ্য রিপোর্টটি এখনও খসড়ার পর্যায়ে রয়েছে। এটা নিয়ে কোনো সিদ্ধান্ত হওয়ার আগেই রিহাবের প্রেসিডেন্ট বলেছেন এই নীতিমালা আমরা মানি না। কেউ মানলে মানবে, না মানলে মানবে না। গণতান্ত্রিক সরকার হিসেবে আমরা জনগণের বৃহত্তর স্বার্থই দেখবো।

**২০০০ :** রিয়েল এস্টেট ব্যবসায়ীরা গত দুই দশক ধরে ঢাকা শহরের মধ্যবিত্ত ও নিম্নবিত্ত আয়ের মানুষদের আবাসনের ব্যবস্থা করে আসছে। যেটা সরকারের কাজ ছিলো। সরকার থেকে তাদের কি সুযোগ সুবিধার কথা ভাবছেন? অন্যদিকে ঢাকা শহরের ভাড়া নিয়ন্ত্রণের কোনো কার্যকরী উদ্যোগ নেই। এই ব্যাপারটা কি কখনও ভেবে দেখেছেন?

**মির্জা আব্বাস :** আচ্ছা বলেন তো একজন ভালো ডাক্তার যা পারে হাতুড়ে ডাক্তার কি তা পারে? সহজ উত্তর হলো পারে না। তাই আমি আপনার এ কথা মানতেই রাজি নই যে রিয়েল এস্টেট ব্যবসায়ীরা সাধারণ জনগণের স্বার্থের জন্য কাজ করেছে। তাদের উচিত ছিলো শহরের চাপটাকে ভাগ করে ফেলা। অর্থাৎ ঢাকার বাইরেও যদি তারা ডেভলপ করতো তাহলে বুঝতাম জনগণের জন্য কাজ করেছে। তারা তো পত্রিকায় চটকদার বিজ্ঞাপন দিয়ে জনগণকে ঢাকা শহরে আসতে প্রলুব্ধ করেছে। পুরো ঢাকা শহরকে তারা এক জায়গায় কেন্দ্রীভূত করে ফেলেছে। ঢাকা শহরের জলাবদ্ধতার জন্য তারাই দায়ী। নিচু জমি ভরাট করেছে, পরের জমি দখল করেছে এরকম ঘটনার কথা আমাদের অজানা নয়। আশুলিয়ায় জমি ভরাট করে সরকারও আবাসনের ব্যবস্থা করতে পারতো। সরকার করেনি কারণ সরকার জানে এটা করলে জনগণের কতটা ক্ষতি হবে। সরকার যথাসময়ে পদক্ষেপ বলে জনগণের জমি কিনে নিয়েছে। যারা এটা করেছে তারা সব সময় নিজস্বার্থ দেখেছে।



নিয়ম হলো যার সঙ্গে লিজ হচ্ছে সে যদি কোনো শর্ত না ভাঙে তবে তার কাছেই মালিকানা থাকবে। ৯৯ বছর পর সিদ্ধান্তের ব্যাপারটা সরকারের

এটা নিয়ে আমি যে কারো সঙ্গে আলোচনায় বসতে রাজি আছি। আমি খুব নিশ্চিত যে ডেভেলপাররা জনগণকে ঢাকায় আনতে প্রলুব্ধ করেছে। আমরা শুধু ঢাকাকে কেন শহর বানালাম? ডেভেলপারদের বলুন গ্রামে যাক, মফস্বল শহরে যাক সেখানে কাজ করুক। তারা সেখানে যাবে না। অতএব কথাটা এভাবে বলা ঠিক নয় তারা সব সময় সব কিছু জনস্বার্থে বলেছে। এ জন্যই আমরা নীতিমালা করছি। পাশাপাশি যতোটা সম্ভব সুযোগ-সুবিধা দেবো। আমরা কাউকে জনগণের জমি দখলের লাইসেন্স দেবো না। এ বিষয়ে আমাদের বক্তব্য হলো সব বুঝে শুনে তাদের কাজ করা উচিত ছিলো। তারা সেটা করেনি। আমাদের ক্ষোভটা এখানেই।

আর ভাড়ার ব্যাপারে সরকারের কোনো নিয়ন্ত্রণ নেই। একথাটা খুব সত্যি। এ বিষয়েও আমার সঠিক কিছু জানা নেই। আমি নিজেও জেনে দেখবো। আমার জানামতে এরকম একটা রেগুলেটরি অ্যাক্ট হয়েছিল। সেটার কোনো কার্যকারিতা আছে বলে মনে হয় না।

**২০০০ : রাজউকের মাঝারি মানের কর্মকর্তাদের মাঝে এমন একটা চক্র আছে যারা ফাইল গায়েব করা থেকে বিভিন্ন রকমের দুর্নীতি ও মানুষকে হয়রানি করছে।**

**মির্জা আব্বাস :** রাজউকে এখন সম্ভবত এরকম কোনো ঘটনা দেখাতে পারবেন না। আমাদের দেখান সঙ্গে সঙ্গে অ্যাকশন নেব। গত ৩০ বছর রাজউকে সংঘবদ্ধ একটা চক্র কাজ করেছে। এই সমস্যাগুলো আমরা দূর করার চেষ্টা করছি। রাজউকের নতুন চেয়ারম্যানও চেষ্টা করছেন। আমরা নির্বাচিত সরকার এ ধরনের লোককে ভয় পাই না। আমরা এখন যে উদ্যোগ নিচ্ছি পরবর্তী সরকারগুলো এই কাজগুলো অব্যাহত রাখলে রাজউক আরও ভালো করবে।

**২০০০ : ঢাকা শহরের হাউজিং ব্যবসার সুবিধার পাশাপাশি কিছু অসুবিধাও সৃষ্টি হচ্ছে। যেমন বড় কোনো মাল্টিস্টোরেড বিল্ডিং হলে তার বিদ্যুৎ, পানি, গ্যাস ড্রেনেজ সিস্টেমের ওপর চাপ বাড়ে। সরকারের এই সমস্যাগুলো সমাধান করা উচিত ছিলো। তারা শুধু তাদের কাজটা করছে বলা যায়...**



**মির্জা আব্বাস :** পাহুপথে বসুন্ধরার সিটি হচ্ছে। বিশাল একটা কনস্ট্রাকশন। তো এই ধরনের বড় কোম্পানিগুলো কিন্তু সরকারকে বলেনি আমরা এই কাজ করছি। এর জন্য এই জায়গায় চাপ পড়বে। যেটা দূর করার জন্য সরকারের সহযোগিতা দরকার। আমাদের সিস্টেম ৩০ বছরের পুরনো। যে কারণে বলছি অপরিষ্কৃত নগরায়নে পুরো সিস্টেম এক

সময় 'কলাপস' করবে। ১৯৮৬ সালে আমি বলেছিলাম মাত্র ৫০ কোটি টাকা হলে ঢাকা শহরের জলাবদ্ধতা নিরসন সম্ভব। কিন্তু আমাদের সিস্টেমের কারণেই সেটা সম্ভব হয়নি। আমাদের সরকারের মেয়র ঢাকা শহরের। আমি, যোগাযোগ মন্ত্রী ঢাকা শহরের। আমরা ঢাকা শহরের সমস্যাগুলো খুব ভালো বুঝতে পারি। আমাদের এই কমিশনটা চমৎকার। ভবিষ্যতে ঢাকার সমস্যা নিরসনের জন্য এ রকম কমিশন সম্ভবত আর পাওয়া যাবে না। এখন আমরা একটা পরিকল্পনার কথা ভাবছি। সেটা করে প্রধানমন্ত্রীর কাছে দিলে তিনি সম্ভবত আমাদের হতাশ করবেন না।

শুরু করলেন স্টুডিও অ্যাপার্টমেন্ট, ক্ষুদ্র অ্যাপার্টমেন্ট। মাঝারি অ্যাপার্টমেন্টও থাকলো। তবে বড় এবং বিশাল অ্যাপার্টমেন্টের সংখ্যা প্রকল্পগুলোতে কমে গেলো।

**অ্যাপার্টমেন্টসমূহ**

স্টুডিও	৭২০ বর্গফুট পর্যন্ত
ক্ষুদ্র	৭২১-১০০০ বর্গফুট পর্যন্ত
মাঝারি	১০০১-২০০০ বর্গফুট পর্যন্ত
বড়	২০০১-৩০০০ বর্গফুট পর্যন্ত
বিশাল	৩০০০ বর্গফুটের ওপরে

বাংলাদেশের স্টুডিও অ্যাপার্টমেন্টে একটি বেড, কিচেন, ড্রইং কাম ডাইনিং রুম থাকে। সঙ্গে বাথরুম। অন্যদিকে ছোট অ্যাপার্টমেন্টে থাকে দুটি বেড, কিচেন, ড্রইং কাম ডাইনিং। মাঝারি এবং বড়গুলোতে থাকে তিনটি বেড ও দুটি বাথরুম বা তিনটি বাথরুম। তবে কেনার চুক্তির পর আপনি ডেভেলপারের সাহায্যে মূল প্ল্যানিংয়ে কিছুটা রদবদল করতে পারেন।

নব্বইয়ের দশকে হাউজিং বা গৃহায়ন প্রকল্পের ছড়াছড়ির একটি কারণ হলো বিভিন্ন ফাইন্যান্স কোম্পানি সৃষ্টির। ফাইন্যান্স কোম্পানিগুলো ব্যাংকের মতো গৃহঋণ দেয়। তবে এই ঋণের শর্তসমূহে, কোনো কোনোটি অপেক্ষাকৃত সহজ, কোনো কোনো ক্ষেত্রে ছাড় দেয়া হয়। ফাইন্যান্স কোম্পানির কল্যাণে ঋণের সহজলভ্যতা, নির্মাণ সামগ্রীর যোগান নিশ্চিত হওয়ায় নানারকমের



অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি হয়। ক্রেতা এবং বিক্রেতা দুই পক্ষই লাভ খোঁজেন। ক্রেতার ইচ্ছে থাকে সাধ্যের মধ্যে পছন্দের জিনিসটি কেনার। বিক্রেতার উদ্দেশ্য থাকে লাভ করা। গৃহায়ন খাত এর ব্যতিক্রম নয়। ডেভেলপাররা কিংবা অ্যাপার্টমেন্ট ব্যবসায়ীরা নিজেদের লাভ রেখেই চেষ্টা



## শেলটেক

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ১৫ বছর। ১৯৮৮ সালের প্রথম দিকে শেলটেক প্রাঃ লিঃ আত্মপ্রকাশ করে।
  - প্রজেক্ট সংখ্যা ও হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : ১৫টি প্রকল্পে বর্তমানে কাজ চলছে এবং ৪০টি প্রকল্পে প্রায় ১০০০ অ্যাপার্টমেন্ট হস্তান্তর হয়েছে।
  - রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : ঢাকা শহরে প্রতিদিন মানুষ বাড়ছে জ্যামিতিক হারে। কিন্তু বাড়ছে না জমি। তাই মানুষের আবাসন সংকট দিন দিন বেড়েই চলছে। সেই সঙ্গে অ্যাপার্টমেন্টের চাহিদাও দিন দিন বেড়েই চলছে। তাই এই সংকট থেকে উত্তরণের একমাত্র উপায় হচ্ছে একজনের জমিতে আবাসন প্রকল্প করে বহুজনের আবাসন সংকট মেটানো। আর এই চাহিদা ও যোগানের অপ্রতুলতা চিন্তা করলে এই ব্যবসার ভবিষ্যৎ
- ভালো কিন্তু এই ব্যবসায় যে পরিমাণ সরকারি পৃষ্ঠপোষকতা প্রয়োজন তা বর্তমানে নেই এবং ভবিষ্যতেও যদি না থাকে তাহলে বলতে হবে এই ব্যবসা অচিরেই বন্ধ হবার উপক্রম হবে।
- টাগটে গ্রুপ : ব্যবসায়িক দিক থেকে শেলটেকের টার্গেট গ্রুপ হচ্ছে মধ্যবিত্ত ও উচ্চ-মধ্যবিত্ত শ্রেণীর গ্রাহক।
  - অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : নান্দনিক ডিজাইন, অ্যাপার্টমেন্টের গুণগতমান, সুন্দর ফিনিসিং ও উন্নত গ্রাহক সেবা।
- শেলটেক**  
শেলটেক টাওয়ার  
৫৫ ওয়েস্ট পাল্পথ, ঢাকা-১২০৫  
ফোন : ৯১২৪৯৭৭, ৯১২৬৫১২,  
৯১৩০৪১৮, ৯১৩০৫৯৩  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯১২৭০৫১  
ই-মেইল : sheltech@citechco.net  
web : www.sheltech-bd.com



করেন ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী ফ্ল্যাট পছন্দের জায়গায় তৈরি করতে। ঢাকা শহরে লোক বাড়তে শুরু করার বিশেষ কয়েকটি জায়গায় তাদের চোখ পড়ে। এই জায়গাগুলো হলো ধানমন্ডি, গুলশান, বনানী, বারিধারা এবং উত্তরা। এক সময় ধানমন্ডিকে আবাসিক এলাকা ধরা হতো। এলাকার

গাছপালা এবং শান্ত পরিবেশ আকৃষ্ট করতে সবাইকে। কিন্তু নব্বইয়ের শুরু থেকে অতিরিক্ত স্কুল, কলেজ, ফাস্টফুড দোকান, ক্লিনিক, ব্যাংক, শপিং মল তৈরি হওয়ায় ভিড় অনেক বেড়ে গেছে। ট্রাফিক জ্যাম বেড়েছে। বহুগুণ বাণিজ্যিক সুযোগ-সুবিধাকে কাজে লাগিয়ে তৈরি হচ্ছে অ্যাপার্টমেন্ট। ধানমন্ডির

## আদর্শ অ্যাপার্টমেন্ট

রিয়েল এস্টেট প্রতিষ্ঠানগুলো

মানুষের পছন্দ-অপছন্দ নিয়ে সবচেয়ে বেশি মাথা ঘামায়। আশির দশকে অবস্থা ছিলো একেবারে ভিন্ন। তখন রিয়েল এস্টেট কোম্পানিগুলো ফ্ল্যাট বানিয়ে বিক্রি করতো। মানসম্পন্ন তিন বেড রুম, দুই বাথরুম থাকলে কোম্পানিগুলো পেয়ে যেত তাদের ক্রেতা। আশির দশকের মাঝামাঝি সময়েও রিয়েল এস্টেটগুলো মানুষকে আকৃষ্ট করতে বিভিন্ন ধরনের সুযোগ-সুবিধা দিতো। জেনারেটর, লিফট, বাচ্চাদের বিনোদনের জায়গা- এগুলো ছিলো আকর্ষণের কেন্দ্রবিন্দুতে। অ্যাপার্টমেন্টের প্যাকেজে এগুলো ছিলো উল্লেখযোগ্য বিষয়। আশির দশকের শেষে এবং নব্বইয়ের শুরুতে অবস্থা বদলে যেতে শুরু করে। এক সময়ের প্যাকেজে উল্লেখযোগ্য সুবিধাগুলো তখন হয়ে যায় আবশ্যিক। নব্বইয়ের শুরুতে চাহিদার তুলনায় বেশি



ফ্ল্যাট থাকার কারণে ক্রেতার বাছাই করার সুযোগ পায়। বাজার যাচাই করে তখন তারা পছন্দের ফ্ল্যাট বেছে নিতে শুরু করে। সময়ের সঙ্গে সঙ্গে যুক্ত হয় নতুন চাহিদার তালিকা। সেই তালিকার সবগুলো পূরণ হলেই ক্রেতা সন্তুষ্ট হন। যেসব ফ্ল্যাট ক্রেতাদের নিশ্চিত করতে পারে সেগুলো আদর্শ অ্যাপার্টমেন্ট হিসেবে বিবেচিত। বর্তমান বাজারে আদর্শ অ্যাপার্টমেন্ট বাছাই করতে গিয়ে অন্যদের মতো আপনিও যেসব বিষয়ে খেয়াল দেবেন সেগুলোর কয়েকটি তুলে ধরা হলো।

- ফ্ল্যাটটির অবস্থান। ফ্ল্যাটটি উত্তর-দক্ষিণ নাকি পূর্ব-পশ্চিমমুখী। বাতাস সরবরাহের কথা চিন্তা করে সাধারণত আমরা উত্তর-দক্ষিণমুখী অ্যাপার্টমেন্টকেই পছন্দের তালিকায় প্রাধান্য দেই।
- ফ্ল্যাটটির ভেতরে ঢুকলে কিছুটা খোলা জায়গা আছে কি না দেখে নিন। এই খোলা জায়গাটি আপনার প্রাইভেসি নিশ্চিত করবে।
- ফ্ল্যাটে বাতাস সঞ্চালন কেমন। যদি বাতাস একদিক থেকে ঢুকে বিপরীত দিকে বেরিয়ে যেতে পারে তাহলে সন্তুষ্ট হবেন। কারণ বাতাস যতো সহজে সঞ্চালিত হবে ঘরের গুমোট ভাব ততো কম হবে। তার ওপর গরমের সময় সবগুলো ঘর ঠান্ডা হবে দ্রুত।
- অ্যাপার্টমেন্ট হাউজে এক টুকরো খোলা জায়গা। বাচ্চাদের তো বটেই, বয়স্ক এমনকি স্বাস্থ্য সচেতনদের জন্য জায়গাটি গুরুত্বপূর্ণ। বিনোদন এবং ব্যায়ামের জন্য জায়গাটি ব্যবহার করা যাবে।
- তিন বেড রুমের ফ্ল্যাট হলে দুটি অ্যাটাচড বাথরুম থাকলে ভালো।



## এনা গ্রোপার্টিজ লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ১৯৯৮ সালে।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ৭টি বৃহৎ আবাসিক প্রকল্পের কাজ চলছে।
- করা প্রজেক্ট : হস্তান্তর হয়েছে ৩টি প্রজেক্ট।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : নগরায়নে রিয়েল এস্টেট ডেভেলপাররা বিশেষ ভূমিকা রাখছে বলে মনে করি, কিছু ব্যতিক্রম ছাড়া।
- টার্গেট গ্রুপ : বাংলাদেশের আর্থ-সামাজিক পরিপ্রেক্ষিতে মধ্যবিত্ত, উচ্চ-মধ্যবিত্ত বা অন্য কোনো বিত্তে ফেলা বাস্তবিকভাবে অসম্ভব। সুতরাং ক্রয়ের ক্ষমতা যার আছে সেই আমাদের ক্রেতা শ্রেণী।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : অ্যাপার্টমেন্ট নির্মাণ একটি উচ্চ দরের পেশাদার কাজ। এখানে Architectural, Structural, Plumbing, Electrical Design থেকে শুরু করে নির্মাণের প্রতিটি দ্রব্যাদির গুণগতমান অক্ষুণ্ণ রেখে যথা সময়ে গ্রাহককে সুন্দর একটি আবাস দেয়াটাই আমাদের সম্পদ।

## এনা গ্রোপার্টিজ লিঃ

হাউজ-৩০, রোড- ৯/এ

ধানমন্ডি, ঢাকা-১২০৯

ফোন : ৮১১৬৭৬৪, ৮১১১৪৪২,

৮১২৮৭৮৩, ৮১২৮৭৮৪

ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮১২৮৬৩৭

ই-মেইল : ena@dhaka.net

Web : www.enagroubpd.com



## হামিদ রিয়েল এস্টেট কন্সট্রাকশন লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ১২ বছর।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ৪টি প্রজেক্ট।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : ৯টি প্রজেক্ট।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : অনিশ্চিত।
- টার্গেট গ্রুপ : মধ্যবিত্ত, উচ্চ-মধ্যবিত্ত। আমাদের ভবিষ্যৎ টার্গেট গ্রুপে সব ধরনের ক্রেতাকেই অন্তর্ভুক্ত করার পরিকল্পনা আছে।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : প্রথমত স্থাপত্য নকশা ও

নির্মাণ কাজের গুণগত মান। তারপর বসবাসের স্বাচ্ছন্দ্য ও আরাম এবং ক্রেতার ক্রয় ক্ষমতার আওতার মধ্যে মূল্য নির্ধারণ।

### হামিদ রিয়েল এস্টেট কন্সট্রাকশন লিঃ

২ পরিবাগ, ঢাকা  
ফোন : ৮৬১৩০৫৩,  
৮৬১৩৯১২  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৬১৩১৫৫,  
৮৬১৩০৫২  
ই-মেইল : hamid@bangla.net  
web : www.hamidgroup.com

মতো অবস্থা হয়েছে গুলশান, বনানীর। ষাট এবং সত্তরের দশকে গুলশান, বনানীতে সরকার কর্তৃক জমি বরাদ্দ দেয়া হয়। আশির দশকে বারিধারা এবং উত্তরায় গৃহায়নের জন্য রাজউক প্লট দেয়। তবে গুলশান, বনানী, বারিধারায়

প্লটগুলো বেশিরভাগই কিনে নেন ব্যবসায়ী, শিল্পপতি, রাজনীতিবিদরা। এখানে তৈরি হয় ব্যাংক, অফিস, দোকানপাট। গুলশান, বারিধারার কিছু নির্দিষ্ট জায়গায় তৈরি হয় বিভিন্ন দেশের অ্যাম্বাসি বা দুতাবাস। এসব কারণে গুলশান, বনানী, বারিধারা অন্যরকম একটি স্ট্যাটাস বা মর্যাদা পায় মানুষের কাছে। এই স্ট্যাটাসই সাধারণ মানুষকে



আগ্রহী করে এখানকার ফ্ল্যাটের ব্যাপারে। তবে সাধারণ মধ্যবিত্তদের গুলশানে ফ্ল্যাট কেনা অসাধ্য। মাঝারি ফ্ল্যাটও তাদের চিন্তার বাইরে। যেটা অন্য ক্ষেত্র যেমন এলিফ্যান্ট রোড, মিরপুর, ওয়ারী, কলাবাগানে তাদের আয়ত্তের মধ্যে। গুলশানের ক্রেতা মূলত উচ্চবিত্ত, কোনো কোনো ক্ষেত্রে উচ্চ-মধ্যবিত্ত। উত্তরায় অবশ্য প্রথমদিকে বসতি গড়ে ওঠে ঢাকার মধ্যে জায়গা ছিল না বলে। কোনো কোনো পরিবার উত্তরায় গেছেন ভিড়-দূষণ এড়াতে। এভাবে মানুষের চাহিদা অনুসারে উত্তরায় বাজার, স্কুল, ব্যাংক গড়ে ওঠার সঙ্গে অ্যাপার্টমেন্টও গড়ে উঠেছে। এখানে মধ্যবিত্ত, উচ্চবিত্ত দু'শ্রেণীর লোকই আছে। বাজার পর্যালোচনা করলে ঢাকার কয়েকটি জায়গার বর্গফুট প্রতি যে মূল্য জানা যায়, তাতে গুলশানের মূল্যই বেশি।

## অ্যাপার্টমেন্ট ডিজাইন অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট লিমিটেড

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : প্রায় চার বছর আগে ১৯৯৮ সালের ডিসেম্বর মাসে অ্যাপার্টমেন্ট ডিজাইন অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট (প্রাঃ) লিঃ তার যাত্রা আরম্ভ করে।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ঢাকা শহরের বিভিন্ন অভিজাত এলাকায় ১৬টি প্রজেক্টের কাজ এ মুহূর্তে চলছে। আরও বেশ কয়েকটি প্রজেক্টে কাজ শুরু হতে যাচ্ছে।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : ইতিমধ্যে ৩টি প্রজেক্ট সফল এবং সুচারুভাবে সময়মতো হস্তান্তর হয়েছে। এ বছরের ডিসেম্বরের মধ্যে আরো ৩টি প্রজেক্ট হস্তান্তর হতে যাচ্ছে।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : বাংলাদেশে এই ব্যবসার ভবিষ্যৎ অত্যন্ত সম্ভাবনাময়। আমাদের দেশটা ছোট হলেও জনসংখ্যা অত্যধিক। আর ঢাকা শহরের ওপর জনসংখ্যার চাপ অত্যন্ত বেশি। যেহেতু বাসস্থান মানুষের মৌলিক চাহিদার অন্যতম, সেহেতু এ ব্যাপারটাকে এড়িয়ে যাবার কোনো অবকাশ নেই এবং সেক্ষেত্রে অ্যাপার্টমেন্টের

- কোনো বিকল্প নেই।
- টার্গেট গ্রুপ : আমাদের টার্গেট গ্রুপ মূলত উচ্চবিত্ত, উচ্চ-মধ্যবিত্ত। তবে সম্প্রতি আমরা কিছু ইকোনমি প্রজেক্ট হাতে নিয়েছি যা হয়তো মধ্যবিত্তদেরও আকৃষ্ট করবে।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : গুণগত মান আমাদের প্রথম এবং প্রধান বৈশিষ্ট্য। আমরা দাবি করি আমরা এই ইন্ডাস্ট্রিতে 'Quality Leader'। পাশাপাশি আমরা বিল্ডিং-এর এলিডেশন, অ্যাপার্টমেন্ট প্ল্যান, ভালো লোকেশন, আন্তরিক সেবা, স্বচ্ছতা ইত্যাদি বিষয়ের ওপর বিশেষ নজর দিই। যা ক্রেতা সাধারণকে আমাদের অ্যাপার্টমেন্ট ক্রয়ের ব্যাপারে আগ্রহী করে তোলে।

অ্যাপার্টমেন্ট ডিজাইন অ্যান্ড ডেভেলপমেন্ট লিমিটেড  
বাড়ি-৯১/২, রোড-১১এ  
ধানমন্ডি, ঢাকা-১২০৯  
ফোন : ৮১২২৮১২, ৯১২৫৪০১,  
৮১২৮১৬৯, ৮১২৫২৭৪,  
৯১৪২৭৪৭  
ই-মেইল : addl@ncll.com  
Web : www.addlbd.com





# ‘গুলশান, বনানী, বারিধারায় কোনো কমার্শিয়াল বিল্ডিং এলাউ করবো না’

ইকবাল উদ্দিন চৌধুরী  
চেয়ারম্যান, রাজউক



**সাপ্তাহিক ২০০০ :** ৯৯ বছরের লিজিংয়ের ব্যাপারে একটা নিয়ম ছিলো। সেটার বিষয়ে আপনাদের ভাবনা কি?

**ইকবাল উদ্দিন চৌধুরী :** ৯৯ বছরের লিজিংয়ের ব্যাপারে আমার ধারণা সরকারও কিছু ভাবছে না। এটা হাইলি টেকনিক্যাল ব্যাপার। এ বিষয়ে ভূমি মন্ত্রণালয় ভালো বলতে পারবে।

**২০০০ :** প্রকল্পের প্ল্যান পাস করায় অনেক দেরি হচ্ছে ইদানীং। এর কারণ কি?

**ইকবাল উদ্দিন :** কমিটিতে রাজউকের বাইরের কিছু অফিসার আছে। তাদের নিয়মিত উপস্থিতি থাকে না বলে মিটিংগুলো পিছিয়ে যায়। আমি নতুন করে নতুনভাবে কমিটি করার চিন্তা করছি। যারা প্রতি মিটিংয়ে উপস্থিত হতে পারে এমন লোক খুঁজছি। এটা সত্যি গত মাস দুয়েক কোনো প্ল্যান পাস হয়নি।

**২০০০ :** বিভিন্ন এলাকায় বাণিজ্যিক ব্যবহারের কারণে ট্রাফিক জ্যাম...

**ইকবাল উদ্দিন :** ধানমন্ডি, গুলশান, বনানী আবাসিক এলাকা। ২০০০ সালে মন্ত্রণালয়ে সিদ্ধান্ত হয় আবাসিক

এলাকাকে অনাবাসিকভাবে ব্যবহার করা যাবে। কারণ হলো দিন দিন অনেক

জায়গায় ফ্ল্যাট হয়েছে কিন্তু ভাড়া হয়নি। যাতে ফ্ল্যাটগুলো ভাড়া হয় সে জন্যই এরকম সিদ্ধান্ত নেয়া হয়। কিন্তু এই সিদ্ধান্তের মিসইউজ হচ্ছে। বাণিজ্যিক ব্যবহারও বাড়ছে। এখন আমরা সিদ্ধান্ত নিচ্ছি গুলশান, বনানী, বারিধারাতে কোনো কমার্শিয়াল বিল্ডিং এলাউ করবো না। গত ১৯ জুন প্রধানমন্ত্রীর সিদ্ধান্ত এটা।

**২০০০ :** পুরনো ঢাকা...

**ইকবাল উদ্দিন :** পুরনো ঢাকায় আমাদের কোনো প্ল্যান নেই। ঢাকা শহরের ট্রাফিকিং নিয়ে যোগাযোগ মন্ত্রণালয়ের অধীনে একটা কমিটি হয়েছে। এ কাজের সঙ্গে আমাদের কোনো সম্পর্ক নেই।

**২০০০ :** যততড় বড় বড় বিল্ডিং গড়ে উঠছে। এ সংক্রান্ত নীতিমালা কি আছে?

**ইকবাল উদ্দিন :** পুরনো একটা নীতিমালা তো আছে। সেটা হলো ৬ তলার বেশি কোনো ভবন করা যাবে না। কিন্তু বহুতল ভবনের জন্য আমাদের কোনো নীতিমালা নেই। এ সংক্রান্ত একটা নীতিমালা আমরা ড্রাফট করেছি। সেটা এখনও চূড়ান্ত হয়নি।

**২০০০ :** ঢাকায় যে সমস্ত মডেল টাউন, হাউজিং গড়ে উঠছে সে সম্পর্কে আপনার মতামত কি?

**ইকবাল উদ্দিন :** যে কোনো হাউজিং প্রকল্পেরই কিছু আবশ্যিকীয় নিয়ম-নীতি থাকে। সে বিবেচনায় হাউজিং কোম্পানিগুলো যে খুব ভালোভাবে তাদের কাজ করতে পেরেছে আমার তা মনে হয় না। এটা অবশ্য ওদের দোষ না, আবার আমাদেরও দোষ না। নতুন নীতিমালা হলে তার ভিত্তিতে তারা কাজগুলো চেষ্টা করবেন বলে আমার বিশ্বাস।

যে কোনো  
হাউজিং  
প্রকল্পেরই  
কিছু  
আবশ্যিকীয়  
নিয়ম-নীতি  
থাকে। সে  
বিবেচনায়  
হাউজিং  
কোম্পানি-  
গুলো যে  
খুব  
ভালোভাবে  
তাদের কাজ  
করতে পেরেছে আমার তা  
মনে হয় না



## বর্গফুট প্রতি

স্থান	সর্বনিম্ন	সর্বোচ্চ
ধানমন্ডি	১৮০০	২০০০
গুলশান	২০০০	২২০০
গ্রীন রোড	১৪০০	১৫০০
ইস্কাটন	১৭০০	১৯০০
মোহাম্মদপুর	১৩০০	১৫০০
মিরপুর	১১০০	১৩০০

গুণু অবস্থান, যাতায়াত কাঠামো নয়, মাটির অবস্থানের ওপরও অনেক সময় দাম নির্ভর করে। নিচু জমিতে ডেভেলপাররা সাধারণত ফ্ল্যাট তুলতে রাজি হন না। কারণ মাটি খারাপ হলে ভূমিকম্প, বন্যা ইত্যাদি প্রতিরোধমূলক ব্যবস্থায় খরচ বেশি হয়। এ ধরনের প্রকল্প মানুষ কিনতেও আগ্রহী কম হয়। এ বছর ফেব্রুয়ারি-মার্চে করা একটি জরিপ অনুযায়ী রিয়েল এস্টেট ব্যবসায়ীদের করা প্রকল্পের সংখ্যা—

স্থান	প্রকল্প সংখ্যা
ধানমন্ডি	৮৫
উত্তরা	৩৫
গুলশান	৪১
বনানী	২৯
মোহাম্মদপুর	১৪
লালমাটিয়া	১৫
শান্তিনগর	৮
এলিফ্যান্ট রোড	১২
সিদ্ধেশ্বরী	১০
সেগুনবাগিচা	৫

## রিজ পার্ক হোল্ডিংস লিঃ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : আমরা বিগত ৭ (সাত) বছর যাবৎ ডেভেলপার হিসেবে কাজ করে আসছি।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : মোট ৯ (নয়)টি প্রজেক্টে এ পর্যন্ত কাজ চলছে।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : এ পর্যন্ত মোট ৫ (পাঁচ)টি প্রজেক্ট আমাদের সম্মানিত ক্রেতাদের কাছে হস্তান্তর করা হয়েছে।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : রিয়েল এস্টেট বিজনেসের ব্যাপারে একটি সুষ্ঠু ও দীর্ঘমেয়াদি সরকারি নীতিমালা প্রয়োজন। তাহলে বেসরকারি এই সেক্টর লাভবান হবে। লাভবান হবে ক্রেতারাও। নীতিমালা না থাকলে নানা রকমের অরাজকতা দেখা দিতে পারে। তেমন কিছু হলে রিয়েল এস্টেট ব্যবসার জন্য ভালো হবে না। আমরা সততার সঙ্গে একটি সুষ্ঠু নীতিমালার অধীনে ব্যবসা করতে চাই। সমাজের প্রতি দায়িত্ব পালনই আমাদের অঙ্গীকার।
- টার্গেট গ্রুপ : মধ্যবিত্ত ও উচ্চ-মধ্যবিত্ত উভয়েই।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : প্রতিষ্ঠানটির মালিকগণ প্রতিষ্ঠিত প্রকৌশলী, স্থপতি এবং এই ব্যবসার সঙ্গে দুই যুগেরও বেশি সময় ধরে জড়িত, কাজেই নিশ্চিত অ্যাপার্টমেন্টসমূহের গুণগতমান, সুন্দর অবস্থান, পরিকল্পনামাফিক ও নির্দিষ্ট সময়ে হস্তান্তর আমাদের প্রতিষ্ঠানের মূল বৈশিষ্ট্য যা আমাদের সম্মানিত ক্রেতাদের আগ্রহী করে তোলে।

## রিজ পার্ক হোল্ডিংস লিঃ

## প্রাইম ভিউ

অ্যাপার্টমেন্ট # ১০১

হাউজ # এসই (এফ)৭, রোড :

গুলশান সাউথ এভিনিউ

গুলশান-১, ঢাকা-১২১২

ফোন : ৯৮৮৩১৪২, ৯৮৮১০৯২,

৮৮১২৭৩৯

ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৮১৬২৬৫

ই-মেইল : ridge@citechco.net

## আপনি যখন জমির মালিক

আপনি কোন জমির মালিক। জমিটি খুব বেশি কাজে লাগছে না। বরং বছর বছর রাজস্ব দিয়ে যাচ্ছেন। এক্ষেত্রে আপনি ডেভেলপারদের শরণাপন্ন হতে পারেন। প্রাথমিক কথা বলার সময় আপনার কোনো কাগজপত্রের প্রয়োজন নেই। জমির মাপ এবং অবস্থান ডেভেলপারকে জানালেই চলবে। তারা আপনাকে সম্ভাব্য প্রকল্পের কথা বাতলে দেবে। মাটির অবস্থা, জমির অবস্থান, জায়গাটির অবকাঠামো, যাতায়াত ব্যবস্থা এক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ। বুঝতেই পারছেন সাভারের একটি জমির চেয়ে হাতিরপুলের একটি জমির চাহিদা বেশি। প্রাথমিকভাবে ডেভেলপারদের প্রস্তাব পছন্দ হলে পরবর্তীতে আপনি জমির কাগজপত্র নিয়ে যাবেন। এক্ষেত্রে মালিকানা একাধিক হলে পাওয়ার অব অ্যাটর্নি থাকতে হবে। অর্থাৎ অন্যান্য অংশীদারের সমর্থন থাকতে হবে প্রকল্পটিতে। কাগজপত্রে জটিলতা না থাকলে ভালো। হস্তান্তরের সময় অবশ্যই জমির রাজস্ব, মিউনিসিপ্যাল ট্যাক্স, ভ্যাট ইত্যাদি পরিশোধ থাকতে হবে। এগুলো পরিশোধিত থাকলে ডেভেলপারের সঙ্গে আপনার/আপনাদের চুক্তি স্বাক্ষরিত করতে পারবেন। জমি হস্তান্তর করার পর দু'তিনটি চুক্তিপত্রে স্বাক্ষর করা ছাড়া মালিকের আর কোনো কাজ নেই। অ্যাপার্টমেন্ট প্ল্যান অনুযায়ী ডেভেলপার প্রকল্পের কাজ শুরু করবেন। সিমেন্টের রড তো বটেই, সম্ভাব্য চাঁদাবাজির সমস্যাও তারা সামলাবে। প্রকল্পটি শুরুর আগে ট্রাফিক, ডেসা, ওয়াসা, মিউনিসিপ্যালের অনুমতি লাগবে। এটাও ডেভেলপাররাই জোগাড় করবে। অ্যাপার্টমেন্ট তৈরির পর চুক্তি অনুযায়ী আপনি আপনার অংশ বুঝে পাবেন। তৈরির সময়কালে চুক্তিতে উল্লেখিত সুযোগ-সুবিধাও আপনি ভোগ করবেন। অ্যাপার্টমেন্ট ডেভেলপারের যে অংশটি তা তারা পছন্দনীয় ক্রেতার কাছে বিক্রি করবে। কিংবা নিজেদের প্রয়োজনে কাজে লাগাবে। আপনিও একই কাজ করতে পারেন।



## প্রাসাদ নির্মাণ লিঃ

■ **রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি :** রিয়েল এস্টেট সেক্টর আসলে একটি বড় সেক্টর, এই সেক্টরের সমস্যাও অনেক বড়। বাংলাদেশে রিয়েল এস্টেট সেক্টরের ইতিহাস খুব পুরনো নয়। এখনও পর্যন্ত এই সেক্টরকে শিল্প (Industry) হিসেবে ঘোষণা হয়নি। এটাও একটি বড় প্রতিবন্ধকতা আমাদের জন্য এবং এই সেক্টরটিকে বিস্তার করার জন্য এটাকে (Industry) হিসেবে ঘোষণা করা প্রয়োজন। এ ক্ষেত্রে অনেক সমস্যা আছে কারণ শহরটা মূলত Over populated। রাস্তাঘাট প্রয়োজনের তুলনায় অনেক কম এবং চিকন। তাছাড়া হাইরাইজ বিল্ডিং উঠছে। তো এসবের মধ্যে এটা Contradictor আছে। এ জন্য আমরা মনে করি সরকারের সক্রিয় হস্তক্ষেপ দরকার। বিশেষত সরকারি নির্দিষ্ট নীতিমালা থাকা দরকার। নীতিমালা গ্রহণের ক্ষেত্রে সরকার এককভাবে নিলে চলাবে না। এক্ষেত্রে Real State-এর সঙ্গে যারা জড়িত তাদের কেও সঙ্গে নিতে হবে। কারণ তারাও ডেভেলপমেন্টের একটা পার্ট। সেখানেও তাই আলোচ্য

প্রতিবন্ধকতাগুলো সঠিকভাবে পর্যালোচনা সাপেক্ষে গৃহীত হলে আমরা মনে করি এ সমস্যার সমাধান এভাবে করা যেতে পারে।

■ **টার্গেট গ্রুপ :** আমরা সাধারণত exception কিছু তৈরি করতে চেষ্টা করছি। Top end Luxury Apartment তৈরি করি। যা মূলত-উচ্চ মধ্যবিত্তদের জন্যই।

■ **অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য :** সাধারণত গুলশানে অ্যাপার্টমেন্ট করি। বিশেষত লেকের পাড়ে ডিজাইন করার সময় অনেক আলো আর বাতাস যেন থাকে সেদিকে লক্ষ্য রাখি। আধুনিক জীবন বড়ই ব্যস্ত, তাই বিল্ডিংয়ের ভেতরেই সুইমিং পুল, হেলথ ক্লাব, কফি পারলার, লাইব্রেরি ইত্যাদি বিষয়গুলো করছি যা ক্রেতাদের আগ্রহ বাড়ায়।

### প্রাসাদ নির্মাণ লিঃ

হাউজ-২ই, রোড-২৯

গুলশান, ঢাকা

ফোন : ৮৮১০০৫৩, ৮৮১৪৭৫৮,

০১৯-৩৮৭৩১৩, ০১৭-১৮১৫৯৫

ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৮৮১৩৬৬

ই-মেইল : praasad@citechco.net



### বাজার

অ্যাপার্টমেন্ট ব্যবসায় নতুন ধারা আনতে রিয়েল এস্টেট ব্যবসায়ীরা এমনও বিল্ডিং তৈরি করছেন যেখানে নিচে শপিং কমপ্লেক্স। ওপরে আবাসিক ব্যবস্থা। তবে মাল্টিপারপাস বিল্ডিংগুলো এখনও সংখ্যায় কম। অ্যাপার্টমেন্টের অবস্থান এবং তৈরি নির্মাণ সামগ্রীর ওপর সাধারণত দাম নির্ভর করে। বর্তমানে ঢাকায় স্টুডিও অ্যাপার্টমেন্টগুলোর মূল্য ৬ থেকে ৮ লাখ টাকা। অন্যদিকে ছোট

অ্যাপার্টমেন্টের ক্ষেত্রে এই দাম ১৩ থেকে ১৫ লাখ টাকা। মাঝারি অ্যাপার্টমেন্টগুলোর দাম ১৮ লাখ থেকে ৪৪ লাখ টাকার মতো। যেখানে ধানমন্ডিতে ১০৫০ ফুটের অ্যাপার্টমেন্টের দাম ১৮ লাখ। সেখানে ১২০০ বর্গফুটের মালিবাগে অবস্থিত ফ্ল্যাটের দাম ১৯ লাখ। মগবাজারে ২৪ লাখ পড়বে ১৪৪০ বর্গফুটের ফ্ল্যাট। ২০০০ বর্গফুটের গুলশানে অবস্থিত ফ্ল্যাটের দাম পড়বে ৪৪ লাখ। উত্তরায় ১০৫০ বর্গফুট ফ্ল্যাটের দাম পড়বে ১৯

লাখ। ধানমন্ডির ২২৪০ বর্গফুটের বড় ফ্ল্যাটের দাম পড়বে ৫৫ লাখের বেশি। যেখানে গুলশানে ২৪০০ বর্গফুটের ফ্ল্যাটের দাম পড়বে ৫২-৫৩ লাখ। ৩০০০ বর্গফুটের ওপরের ফ্ল্যাটগুলো এখন তুলনামূলকভাবে কম তৈরি হয়। এগুলোর গড় দাম ৭৬ থেকে ৭৮ লাখ। ৪৪০০ বর্গফুটের গুলশানের একটি ফ্ল্যাটের মূল্য ৯০ লাখ টাকা। ইচ্ছে করলে পুরো টাকাটা একবারে দিয়ে আপনার পছন্দের ফ্ল্যাটটির মালিক হতে পারেন। এদেশে

# Horlicks

## পরিবারের মুখ্য পুষ্টিদাতা



## গ্রামীণ বাংলা হাউজিং লিমিটেড

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : অ্যাপার্টমেন্ট ডেভেলপার হিসেবে ২.৫ (আড়াই) বছর হলো আমরা আত্মপ্রকাশ করেছি।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : ৪ (চার)টি প্রজেক্টের কাজ চলছে।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : বিশেষ করে ঢাকার মতো একট কসমোপলিটান সিটিতে অধিকাংশ নাগরিক ফ্ল্যাটে বসবাসে আগ্রহী ও অভ্যস্ত হচ্ছে/ হবে। যেমন পৃথিবীর অন্যান্য বড় বড় নগরীতে হচ্ছে। বিশ্বায়নের ধারায় পরিবর্তন হচ্ছে মানুষের জীবনধারা। তাই ওপরের ধারণার আলোকে এ শিল্পের এখন মাত্র শুরু। কিছু কিছু সমস্যা সমাধান করতে পারলে রিয়েল এস্টেট বিজনেস একট উত্তম সামাজিক শিল্প হিসেবে গড়ে উঠতে পারে।
- টার্গেট গ্রুপ : বর্তমানে প্রধানত মধ্যবিত্ত ও উচ্চ-মধ্যবিত্ত। শীঘ্র আমরা নিম্ন-মধ্যবিত্তকে টার্গেট করবো।
- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : আমাদের

মূল বৈশিষ্ট্য হলো আমরা সত্যিই ১০০% কোয়ালিটিসম্পন্ন ও ভূমিকম্প প্রতিরোধ ক্ষমতাসম্পন্ন অ্যাপার্টমেন্ট নির্মাণ করি। আমাদের নির্মাণ কোয়ালিটি এবং যুক্তিযুক্ত মূল্যই আমাদের ফ্ল্যাটের প্রতি ক্রেতাদের আগ্রহী করে তোলার কারণ। তাছাড়া আস্থার দিক থেকে আমাদের শেকড় 'গ্রামীণ'-এর সঙ্গে জড়িত। আমরা গ্রামীণ ব্যাংকের অবসর নেয়া কর্মকর্তা/প্রকৌশলী। বিশ্বব্যাপী যার উত্তম মর্যাদা প্রতিষ্ঠিত। আমরা সে সম্মান ও চেতনা ধারণ করি।

### গ্রামীণ বাংলা হাউজিং লিমিটেড

সোনারতরী টাওয়ার (৮ম তলা), ১২ বিপণন সি/এ, সোনারগাঁও রোড, ঢাকা-১০০০  
ফোন : ৯৬৬৬১৪৪, ৯৩৪৪৫৪১ (সাইট)  
মোবাইল : ০১৭-৫৩৮৭১৩, ০১৭-৮০৪৪৩২,  
০১৭-৬৭৭০৮৯, ০১৭-৬৭৭০৯০  
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৬৬৬১৪৪  
E-mail : gbhl@bdonline.com  
Web : www.grameenbangla.com

একবারে ২০/৪০ লাখ টাকা দেয়ার ক্ষমতা খুব কম মানুষের আছে। একবারে এতো টাকা না দিতে পারলেও সমস্যা নেই। কিছু টাকা দিয়ে আপনার পছন্দের ফ্ল্যাটটি কেনার স্বপ্ন দেখার ব্যবস্থা আছে। ধরুন আপনার সঞ্চয় আছে ৩ লাখ। আপনার পছন্দের ফ্ল্যাটটির দাম ২৪ লাখ। এক্ষেত্রে আপনি অ্যাপার্টমেন্ট কোম্পানির সঙ্গে যোগাযোগ করে মূল্যের ১০% অর্থাৎ ২.৪ লাখ



## র্যাংগ্‌স প্রপার্টিজ

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ১৯৯৫ সাল থেকে র্যাংগ্‌স প্রপার্টিজ লিঃ যাত্রা শুরু করে।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : এ পর্যন্ত ২০ প্রজেক্টে ৪০০টির অধিক অ্যাপার্টমেন্টের কাজ চলাছে এবং শীঘ্রই আরো ৭টি প্রজেক্টে প্রায় ১৩০টির অধিক অ্যাপার্টমেন্টের কাজ শুরু হবে।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : এ পর্যন্ত ৭ প্রজেক্টে ১১৫টির অধিক অ্যাপার্টমেন্ট অত্যন্ত সফলতার সঙ্গে হস্তান্তর করা হয়েছে।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : আমরা এ ব্যবসাকে অত্যন্ত সম্ভাবনাময় হিসেবে দেখছি। কিছু কিছু বাধা থাকলেও এগুলো দূর করে এ শিল্পকে সরকার আরো গতিশীল করতে পারে, যেমন- মালয়েশিয়া, ভারত প্রভৃতি দেশে হাউজিং ঋণে সুদের হার মাত্র ৭% থেকে ৮%, সেখানে আমাদের দেশে ১৫% থেকে ১৬%। হাউজিং লোনের সুদের হার এবং অ্যাপার্টমেন্ট তৈরির মালামালের দাম কমানো হলে তুলনামূলকভাবে দামও কমানো সম্ভব। এ শিল্পের সঙ্গে প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষভাবে প্রায় ১০ লক্ষাধিক লোক জড়িত। এ শিল্পের সমস্যাগুলো দূর করার জন্য সরকারের সহযোগিতা একান্তভাবে কাম্য।
- টার্গেট গ্রুপ : আমরা মধ্যবিত্ত, উচ্চ-মধ্যবিত্ত এবং উচ্চবিত্ত

এই শ্রেণীর জন্য অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি করছি। এছাড়া নিম্ন-মধ্যবিত্তের জন্য আমরা একটি প্রকল্প গ্রহণ করেছি। আমরা চাই এ শিল্পকে সাধারণ মানুষের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে নিয়ে আসতে।

- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : আমাদের অ্যাপার্টমেন্টগুলোর মূল বৈশিষ্ট্য হলো লোকেশন, কোয়ালিটি, মূল্য, ডিজাইন, নির্দিষ্ট সময়ে রেজিস্ট্রেশনসহ হস্তান্তর, আফটার সেলস সার্ভিস। এছাড়া আমরা আমাদের সম্মানিত ক্রেতাদের অ্যাপার্টমেন্টের ভেতর ব্যাপক পরিবর্তনের সুযোগ দিচ্ছি। কিছু কিছু প্রজেক্টে বাচ্চাদের খেলার জায়গা, সুইমিং পুল, জিমনেসিয়াম, হলরুম, নামাজের জায়গাসহ থাকছে অতিরিক্ত অনেক সুবিধা।

### র্যাংগ্‌স প্রপার্টিজ

র্যাংগ্‌স ভবন (৪র্থ তলা)

১১৩-১১৬ পুরাতন এয়ারপোর্ট রোড, তেজগাঁও, ঢাকা

ফোন : ৮১২৭৪৩৫, ৮১২৭৪৩৬, ৮১২৭৪৩৭, ৯১৩১৬৭৭-৮

ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮১২৫৮১৩

ই-মেইল : salesrpl@rangs.com

web : www.rangs.com



টাকা দিয়ে দিতে পারেন। বাকি টাকাটা মাসিক কিস্তিতে বা চুক্তিপত্রে যেভাবে উল্লেখ থাকবে সেভাবে পরিশোধ করবেন। ধরুন মাসিক আপনাকে ৩০,০০০ টাকা কিস্তিতে

দিতে হবে। এক্ষেত্রে বাকি ২১ লাখ ৬০ হাজার টাকা আপনাকে দিতে হবে ৭২টি কিস্তিতে যদি চুক্তিটি মাসিক হয়। আগামী ছয় বছর আপনি এই টাকাটা অ্যাপার্টমেন্ট

প্রতিষ্ঠানটিকে দেবেন। তবে যেহেতু, কিস্তিতে আপনি শোধ করছেন তাই প্রতিষ্ঠানটি আপনার কাছ থেকে কিছু বেশি টাকা নিতে পারে। সময়ে টাকার মূল্যের হ্রাসের জন্যই এটা করা হয়। বর্তমানে আপনি ব্যাংক বা ফাইন্যান্স কোম্পানিগুলোর সাহায্যেও অ্যাপার্টমেন্টের মালিক হতে পারেন। এক্ষেত্রে আপনি ব্যাংক বা অর্থায়ন প্রতিষ্ঠানটির কাছ থেকে ঋণ নেবেন। ঋণের চুক্তির অনুযায়ী ঐ প্রতিষ্ঠানটি ৭০% টাকা অ্যাপার্টমেন্ট প্রতিষ্ঠানটিকে দেবে। আপনি দেবেন বাকি ৩০%। ধরুন, আপনার পছন্দের ফ্ল্যাটটির দাম ২৪ লাখ। এক্ষেত্রে আপনি ব্যাংক থেকে ঋণ পাবেন ১৬ লাখ ৮০ হাজার টাকা। বাকি ৭ লাখ ২০ হাজার টাকা আপনি দেবেন। সাধারণ নিয়মানুযায়ী আপনি ব্যাংকে পরবর্তীতে এই ১৬ লাখ ৮০ হাজার টাকা কিস্তিতে পরিশোধ করবেন। বলাবাহুল্য ঋণের কারণে আপনাকে সুদও পরিশোধ করতে হবে।

বর্তমান সময়ে ফ্ল্যাটের দাম নিয়ে উচ্চবিত্তরা খুব চিন্তিত নন। কোনো কোনো

**Horlicks**

পরিবারের  
মুখ্য পুষ্টিদ্রব্য





## এবিসি রিয়েল এস্টেটস লিমিটেড

- প্রতিষ্ঠানের কার্যকাল : ৬ বছর, ১৯৯৬-২০০২।
- প্রজেক্ট সংখ্যা : মোট ৭টি।
- হস্তান্তর করা প্রজেক্ট : ৪টি প্রজেক্ট সম্পূর্ণ হস্তান্তর হয়েছে।
- রিয়েল এস্টেট বিজনেস এবং এর ভবিষ্যৎ সম্পর্কে দৃষ্টিভঙ্গি : যেহেতু মানুষের আবাসন চাহিদা ক্রমান্বয়ে বাড়ছে অতএব এই ব্যবসার মাধ্যমে মানুষের মৌলিক অধিকার 'বাসস্থানের' সংকুলান করার যথেষ্ট সুযোগ রয়েছে। কিন্তু কিছু আমলাতান্ত্রিক জটিলতা এই ব্যবসার অন্যতম প্রধান অন্তরায় হিসেবে কাজ করছে, যার অতিসত্ত্বর ও আশু সমাধান প্রয়োজন। উপরন্তু যেহেতু শহরে জনসংখ্যার চাপ ক্রমান্বয়ে বাড়ছে, সেহেতু মধ্যবিত্ত শ্রেণীর আবাসন সমস্যার সমাধান কল্পে অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি একান্ত প্রয়োজন এবং এই লক্ষ্যেই আমরা আমাদের ব্যবসায়িক কর্মকাণ্ডের প্রসার ঘটাইছি।
- টার্গেট গ্রুপ : যেহেতু আমরা ঢাকার বিভিন্ন অঞ্চলে অ্যাপার্টমেন্ট তৈরি করছি তাই মধ্যবিত্ত, উচ্চ-মধ্যবিত্ত বা উচ্চবিত্ত সব ধরনের ক্রেতাই আমাদের তৈরি অ্যাপার্টমেন্টের গর্বিত মালিক।

- অ্যাপার্টমেন্টের মূল বৈশিষ্ট্য : আমাদের প্রধান আকর্ষণগুলো হলো-
  - ক. দৃষ্টিনন্দন ইমারতশৈলী ও যে কোনো অ্যাপার্টমেন্টের সুচিন্তিত ও সুবিন্যস্ত কক্ষ সজ্জা।
  - খ. নির্মাণশৈলীর উচ্চ মান এবং বিশেষত ভূকম্পন রোধক ইমারত নির্মাণের কারিগরি যোগ্যতা ও সঠিক সময়ে এবং বর্ণিত সময়ের আগেই হস্তান্তর।
  - গ. বিভিন্ন মূল্য ও আয়তনের অ্যাপার্টমেন্ট সম্ভার থেকে পছন্দসই অ্যাপার্টমেন্ট বেছে নেওয়ার সুযোগ।
  - ঘ. সম্মানীতে গ্রাহকদের কাছে আমাদের বিশ্বাসযোগ্যতা ও আস্থা অর্জিত হওয়ায় এই শিল্পে আমাদের সুনামও গ্রাহক সাধারণের কাছে যথেষ্ট বৃদ্ধি পেয়েছে।

## এবিসি রিয়েল এস্টেটস লিমিটেড

এবিসি হাউজ (৭ম তলা)

৮ কামাল আতাতুর্ক এভিনিউ

বনানী সি/এ, ঢাকা-১২১৩

ফোন : ৯৮৮২১৮৯, ৯৮৮৯২৩৭,

৮৮২৪৭৫৫, ০১১৮২১৯২০

ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৮২৪০৩৫

ই-মেইল : abcreal@bdonline.com

web : www.abc-construction.net

ক্ষেত্রে উচ্চ-মধ্যবিত্ত পড়েন এই দলে। এরা ফ্ল্যাট বাড়ি কেনার জন্য বিভিন্ন ব্যাংক এবং ফাইন্যান্স কোম্পানির কাছ থেকে ঋণ নিচ্ছেন। তারপর কিস্তিতে সেই ঋণ শোধ করছেন। ফ্ল্যাট বাড়ির ট্রেড দেখলে মনে হয় ভবিষ্যতে স্টুডিও এবং ছোট অ্যাপার্টমেন্টের চাহিদা আরো বাড়বে। ছোট পরিবার এবং সীমিত আয়ের কথা মাথায় রেখেই ক্রেতারা এ ধরনের ফ্ল্যাট বাড়ির প্রতি আগ্রহী হয়ে উঠবে। অনেকে জাপান গার্ডেন সিটি, মধুমতি মডেল টাউনের প্রতি আগ্রহী হয়ে উঠছেন। তবে এগুলো কতোটুকু সফল হবে তা নিয়ে সন্দেহ আছে। 'পরিপূর্ণ শহর' হিসেবে এগুলোকে অভিহিত করা হলেও দেশের অবকাঠামো খুব বেশি সমর্থন করে না। যাতায়াত, বিদ্যুৎ, পয়ঃনিষ্কাশন, নিরাপত্তা ব্যবস্থার উন্নয়ন না ঘটলে পরিপূর্ণ শহরটি মানুষ ছাড়া পরিপূর্ণ নাও হতে পারে। পশ্চিমা হাইটেক তত্ত্ব সমর্থন করার মতো মানসিকতা আমাদের এখনও হয়নি। সঙ্গে আছে আয়ের

সীমাবদ্ধতা। অপ্রতুল রাস্তাঘাট। এমনকি গৃহায়ন আইনেরও সংস্কার করা প্রয়োজন। বর্তমানে কেউ জমির মালিক হলে ৯৯ বছর পর্যন্ত ঐ মালিকানা তার থাকে। এরপরে কি হবে তা নির্দিষ্ট করে বলা নেই। ওয়ারীতে এ ধরনের কিছু সমস্যার মুখোমুখি অনেকেই হবেন। রাজউকের প্রদত্ত নীতিমালা আছে।

## অ্যাপার্টমেন্ট নির্মাণ খরচ কমানোর কৌশল

মধ্যবিত্তের আওতায় অ্যাপার্টমেন্ট নিয়ে আসার জন্য ডেভেলপাররা বিভিন্ন পদক্ষেপ নেয়ার চেষ্টা করছে। যেহেতু নির্মাণ খরচ কমানো খুব বেশি সম্ভব নয় তাই তারা অল্প দামী কাঁচামাল, টাইলস এবং প্রয়োজনীয় যন্ত্রাংশ ব্যবহারের চেষ্টা করছেন। দেশে গৃহায়নের চাহিদা মেটাতে নিঃসন্দেহে এটা প্রশংসনীয় উদ্যোগ। যেভাবে ডেভেলপাররা খরচ কমানোর চেষ্টা করছেন সেগুলো হলো :

- মোজাইকের পরিবর্তে সাধারণ/স্থানীয় টাইলস ব্যবহার
  - সাদা মোজাইকের পরিবর্তে গ্রে মোজাইক ব্যবহার
  - এলুমিনিয়াম ফ্রেমের পরিবর্তে স্টিল ফ্রেম ব্যবহার
  - প্লাস্টিক পেইন্টের বদলে ডিসটেম্পার ব্যবহার
  - সলিড কাঠের দরজার পরিবর্তে ফাঁপা দরজা ব্যবহার
  - কম মূল্যের বাতি, দরজার হাতল ব্যবহার
  - কমন স্পেসের পরিমাণ কমিয়ে আনা
  - দ্রুত গতিসম্পন্ন লিফটের বদলে সাধারণ লিফট ব্যবহার
- বলাবাহুল্য, এসব পরিবর্তন খুব গুরুত্বপূর্ণ নয়। মধ্যবিত্ত বা উচ্চ মধ্যবিত্ত এসব পরিবর্তনে খুব বেশি অনাগ্রহী নয়। বরং এসব পরিবর্তন প্রতি বর্গফুটে ৮০০-১০০০ টাকা নির্মাণ খরচ কমিয়ে আনে।

কিন্তু অনেক ক্ষেত্রে তা মানা হচ্ছে না। নীতিমালা ভঙ্গের কারণে সৃষ্টি হচ্ছে ট্র্যাফিক জ্যামের। নষ্ট হচ্ছে জমি। গত দশকে ঢাকায় মোট প্রয়োজন ছিল ৫৭০০০ সংখ্যক ইউনিট গৃহের। সবগুলো প্রতিষ্ঠান একযোগে গৃহ নির্মাণ করলেও যাটতি থাকবে ৭০০০ ইউনিটের। তবে এতো কিছু পরও মধ্যবিত্তের স্বপ্ন থাকবে নিজস্ব একটি বাড়ির। এক টুকরো জমির। যেখানে দিন শেষে তারা স্বস্তির নিঃশ্বাস ফেলবে। তৈরি হবে আগামী দিনের সংগ্রামের জন্য।

হরলিক্স-সাপ্তাহিক ২০০০ কুইজ প্রতিযোগিতায়  
অংশ নিয়ে জিতে নিন

ঢাকা-কলকাতা-ঢাকা ৩টি বিমান টিকেট,  
রঙিন টেলিভিশন, রেফ্রিজারেটর

এবং...

বি স্তা রি ত দে খু ন ৫৪ ও ৫৫ পৃ ঠা য