

ઓપન હાઉસ

-હરનિશ જાની

એક દિવસે મારા મેનેજર મિ. રોબર્ટ્સ, અમૃતાને મારા ટેબલ પાસે લાવ્યા. અને મારી ઓળખાણ કરાવતા બોલ્યા, 'ઝરણા, આ અમૃતા કોહલી.' પછી તે અમૃતા તરફ જોઈને બોલ્યા, 'અમારા બધા ઇન્ડિયન કસ્ટમર્સને ઘર અપાવવામાં ઝરણા ખૂબ મદદ કરે છે. મને ખાતરી છે કે ઝરણાની સર્વિસ તમને ગમશે'

મેં અમૃતા સાથે હાથ મિલાવ્યા. હશે પાંત્રીસ-ચાલીસની. ખૂબ દેખાવડી હતી. મારાથી ઊંચી હતી. પંજાબી હતી ને ! તે મારા તરફ હસીને કહે કે, 'ગુજરાતી છો ને ! મને ફર્સ્ટ ક્લાસ ઘર અપાવી દો !' તે ટેબલની બીજી બાજુ મારી સામે ખુરસી પર બેઠી.

અમેરિકામાં પતિ નોકરી પર જાય, બાળકો સ્કૂલે જાય. પછી આઘેડ વયની ગૃહિણી માટે રિયલ એસ્ટેટના જેવો ઉત્તમ વ્યવસાય એકે નહીં. બપોરે ડૉક્ટરની એપોઇન્ટમેન્ટ સચવાય. બાળકોને સ્કૂલમાંથી લાવવા મૂકવાનું કામ પણ સચવાય. ગ્રોસરી સ્ટોર્સના બે ચાર ધક્કા પણ ખવાય. આ બધું જ નોકરીના સમયમાં જ. વળી અમેરિકનો જોડે મળવા-બોલવાનું થાય તો લાગે કે આણંદ-નડિયાદમાં નથી રહેતા. અમેરિકામાં રહીએ છીએ. મને એટલે આ નોકરી ફાવી ગઈ હતી. ન્યુ જર્સીના જાણીતા ઐતિહાસિક શહેર પ્રિન્સ્ટનની એક રિયલ એસ્ટેટની કંપનીમાં હું જોડાઈ હતી. પ્રિન્સ્ટનમાં ઘરો મોંઘાં હોય. ઘરની કિંમત પર અમને કમિશન મળતું. ઘર મોંઘાં હોય કે સોંઘાં. વેચવા માટે એજન્ટે મગજમારી તો સરખી જ કરવાની હોય. હું મારા ઇન્ડિયન કસ્ટમરને કહેતી કે, 'અમેરિકાની બેસ્ટ દસ સ્કૂલોમાં આ ગામની સ્કૂલનો નંબર લાગે છે. આ એરિયામાં બે તો હોસ્પિટલો છે. એટલે પ્રોપર્ટી ટેક્સ ઓછો છે.' કોઈ મને હોસ્પિટલ કે સ્કૂલનાં નામ પૂછવાની તસ્દી નહોતું લેતું. વધુમાં કહેતી, 'કાઈમ રેટ તો ઝીરો !' આપણાં લોકોની નાડ જાણું એટલે ખાસ ઉમેરું, 'આ એરિયામાં એકે કાળિયો ના મળે !' અમારી ઓફીસમાં હું સૌથી વધુ ઘરો વેચતી. આપણાં લોકો ધંધો ભલે ગમે ત્યાં કરે; પરંતુ રહે તો મોંઘા વિસ્તારમાં જ !

પહેલી નજરે જ મને અમૃતા ચકોર લાગી. આંખો મારકણી, કોઈ પણ પુરુષને મોહી લે એવી. તેણે મને આંચકો આપ્યો, 'હું સિંગલ છું; પરંતુ મારી ઇન્કમ બેન્કની લોન મેળવવા પૂરતી છે. આ દેશમાં પાંચ વરસથી છું.' તો શું આ પરણેલી નથી? કુંવારી તો ન જ રહે ! મેં વિચાર્યું. પછી મેં પૂછ્યું, 'ગ્રીનકાર્ડ તો છે ને!' તે ખંચકાઈને બોલી, 'હા, છે.' પછી ધીમેથી બોલી, 'આજકાલમાં એની વ્યવસ્થા પણ થઈ જશે. બેન્કની લોન માટે ગ્રીન કાર્ડ જરૂરી છે. ચાલો, મને કમ્પ્યુટર પર મકાનો બતાવો. તમારી કંપની પાસે કેટલાં મકાન વેચવા માટે રજિસ્ટર્ડ થયાં છે?'

મેં તેને સમજાવતાં કહ્યું કે, 'અમારી પાસે લગભગ બસો મકાનો છે. બધાં જોવાનાં ન ફાવે. તમારી જરૂરિયાત પ્રમાણે બતાવીશ. માટે તમારી જરૂરિયાત મને બતાવો. તે બોલી, 'મને એવી ખબર પડી છે કે પતિ-પત્ની વચ્ચે ઝઘડો થાય અને ડિવોર્સ લે, પછી છૂટાં પડે. ત્યારે ઘર

વેચી દે. એવાં મકાન આપણને સસ્તામાં પડે !' મેં કહ્યું કે, 'તમારી વાત ખરી છે. ડિવોર્સ જલદી પતાવવા કિંમતની દરકાર કર્યા વિના હાઉસ જેટલું જલદી વેચાય એટલું સારું, એમ દરેક ઇચ્છે. મને અમારી ક્રાન્ફીડેન્શીયલ ફાઇલ જોવા દો. એવા હાઉસિસ જરૂરથી મળી આવશે.'

મને દેશી કસ્ટમર્સ બહુ ગમતા. બાર્ગેઇન એ દેશીનો જીવનમંત્ર હતો. માલ ખરીદવામાં સરવાળે પૈસા બચે કે ન બચે; પરંતુ બાર્ગેઇન કર્યાનો સંતોષ જરૂરી છે. આપણા લોકોનો બીજો મંત્ર : 'મફત.' જગતમાં કાંઈ પણ મફત નથી મળતું એમ જાણવા છતાં પણ; કોઈપણ વસ્તુને 'મફત'નું લેબલ મારીએ તો લોકો એને ઉપાડી લેશે. જ્યારે દેશી લોકોને વેચવા મૂકેલું મકાન બતાવવા લઈ જાઉં તો પૂછશે, 'આ મકાનમાલિક ઘરમાં શું શું મૂકી જવાનો છે ?' અને આપણા લોકોના આ સ્વભાવનો લાભ હું લેતી. લોકોને લલચાવવા કહેતી કે તમને શું ગમે છે? કોઈને ફર્નિચર ગમતું, કોઈને દીવાલ પર લટકાવેલાં પેઇન્ટિંગ્સ ગમતાં, કોઈને મકાનમાલિકના પાછળના ગાર્ડનમાંના ઝુલા ગમતા. આવી બધી નાની નાની વસ્તુઓ હજારો ને લાખો ડોલરનાં ઘરો માટે નજીવી હતી. ઘર વેચાતું હોય તો મકાનમાલિક એ મફત આપવા તૈયાર થતા. કાંઈ ન થાય તો છેવટે હું તેમને મારા તરફથી સંખેડાનું ભગવાનનું મંદિર આપતી. આથી મારા દેશી કસ્ટમર્સ પણ ખુશ થતા. અમૃતાની વિનંતીને માન આપીને મેં ડિવોર્સને કારણે વેચવા મુકાયેલાં ઘર શોધી કાઢ્યાં. એવાં ત્રણ ઘરો નીકળ્યાં. એક ડોક્ટર સિંગનું હતું, બીજું જ્હોન સ્મિથનું હતું અને ત્રીજું મેરી કર્ટીસનું નીકળ્યું. મેં અમૃતાને સમજાવ્યું કે, 'તમારી વાત સાચી છે. ડિવોર્સ જલદી લેવાઈ જાય માટે આ ઘરોની ત્રણ-ચાર લાખની કિંમતમાં ત્રીસ-ચાલીસ હજાર ઓછા છે. અને આ ત્રણે મકાનમાલિકોને હું ઓળખું છું. પતિ-પત્ની એકમેકનાં ગળાં દબાવી દે એટલી હદે એકમેક ને ધિક્કારે છે !' અમૃતા બોલી, 'મને એ ત્રણેય મકાનમાં રસ છે.'

મેં જોયું તો મિ. જ્હોન સ્મિથના ઘરનું 'ઓપન હાઉસ' થવાનું હતું. મારે ત્યાં સવારના નવથી સાંજના પાંચ સુધી બેસવાનું હતું. ઓપન હાઉસ એટલે મકાનમાલિક ઘરની બહાર જતો રહે અને મકાન આખો દિવસ લોકોને જોવા માટે ખુલ્લું રહે. રિયલ એસ્ટેટ એજન્ટ ત્યાં બેસી, જે લોકોને ખરીદવામાં રસ હોય એમને ફેરવી ફેરવીને મકાન બતાવે. ઘરની ખૂબીઓ વર્ણવે. મુલાકાતીઓ માટે આગલા રૂમમાં કોફી, કેક, બિસ્કીટ, ડોનટ વગેરે રાખે. આપણા લોકોનું ભાઈસા'બ બહુ દુઃખ ! એક જગ્યાએ ઓપન હાઉસ હતું. રવિવારે સવારના નવેક થયા હશે. એક ગુજરાતીકાકા આવ્યા. સિત્તેર ડિગ્રી તાપમાન હશે; તેમ છતાં માથા પર કાનટોપી ચઢાવી હતી. ઉપર મફલર વીંટ્યું હતું. મૂંગા મૂંગા મને નમસ્તે કરી, કોફી કાઢી અને કેકનો મોટો ટુકડો કાપીને ખાવા લાગ્યા. હું કાંઈ બોલું તે પહેલાં તે મને કહે કે, 'મોર્નિંગ વોકમાં નીકળ્યો હતો. જ્યારે જ્યારે કશે પણ ઓપન હાઉસનું બોર્ડ જોઉં છું, ત્યારે ત્યાં પહોંચી જાઉં છું અને ત્યાં બ્રેકફાસ્ટ કરી લઉં છું' અને વળી નફફટની જેમ કહે કે, 'આ મકાન સારું લાગે છે. જલદી વેચાઈ જશે.'... આટલું કહી, નમસ્તે કરી ચાલતા થયા ! આ તો કાંઈ જ નથી. એક કાકા તો પોતાની દીકરીને

લઈને આવ્યા હતા. પખ્યાને મારી સાથે વાતે વળગાડ્યા અને દીકરીએ પોતાના કેમેરા વડે લિવિંગરૂમના ફોટા લેવા માંડ્યા. મેં કાકાને પૂછ્યું કે, ‘આ બહેન, શું કરે છે?’ તો કહે કે, ‘બેબી, ઇન્ટીરિયર ડેકોરેટિંગનું ભણે છે. એટલે પોતાના અભ્યાસ માટે જુદા જુદા લિવિંગરૂમ અને બેડ રૂમની ડિઝાઈનોની જરૂર પડે છે. તો તે આવા ઓપન હાઉસના પ્રસંગે જઈને, કોઈની રોકટોક વિના ફોટા પાડી લાવે છે. અમે એટલે આવ્યા છીએ, બાકી અમને આ ઘર ના પોષાય.’ જ્યારે એક દેશી કપલ એવું પણ મળ્યું જેને મકાનમાં નહીં; પણ ફર્નિચરમાં રસ હતો. તેમનું માનવું હતું કે મકાનમાલિક ઘર વેચે ત્યારે જૂનું ફર્નિચર પાણીના ભાવે કાઢી નાખે છે. તો આ તક ઝડપી લેવી.

મેં મિ. સ્મિથના ઓપન હાઉસની વાત અમૃતાને કરી અને આવવાનું આમંત્રણ આપી દીધું. સાથે સાથે તેની બીજી બધી માહિતી લઈને જાતજાતનાં ફોર્મ ભરી દીધાં. તે સારું એવું કમાતી હતી. પરંતુ એક વાત ખટકી કે તે હજુ સુધી કુંવારી હતી. નક્કી કરેલા રવિવારે બપોરે તે મિ. સ્મિથના મકાન પર આવી અને મને મળી. એના પહેલાં પાંચ સાત કસ્ટમર્સ મકાન જોઈ ગયા હતા. અમૃતાને મેં ઘર બતાવવા માંડ્યું. એ બારીકાઈથી બધું જોતી હતી. સિન્કના નળ ચાલુ કરી પ્લમ્બિંગ પણ તપાસ્યું. હું તેને ઉપલા માળે બેડરૂમ બતાવવા લઈ ગઈ. અમે બેડરૂમમાં હતાં અને નીચે ડોરબેલ વાગ્યો. મને લાગ્યું કે કોઈ કસ્ટમર હશે. એટલે મેં અમૃતાને કહ્યું કે, “તમે બેડરૂમ જુઓ, એટલી વારમાં હું નીચે જઈને આવું.” એને એકલી છોડીને હું નીચે ગઈ.

એક બીજી રિયલ એસ્ટેટ એજન્ટ પોતાના કસ્ટમરને ઘર બતાવવા લાવી હતી. હું તેમને છોડીને ઉપર આવી ને જોયું તો અમૃતાદેવી બેડમાં લાંબાં થઈને સૂતાં હતાં. હાથમાં મિ. જ્હોન સ્મિથનો સોનેરી ફેમવાળો ફોટો હતો. મેં તેને સંભળાવી દીધું કે, ‘આપણે બેડ ખરીદવા નથી આવ્યાં. ઘર તપાસવાનું છે. પથારી નહીં. અને આમ પણ કોઈની વસ્તુઓને પૂછ્યા સિવાય અડકાય નહીં.’ સહેજ ખસિયાણાં પડ્યાં સિવાય તે બેડમાંથી બેઠી થઈ. પછી કહે કે, “ચાલો ઘર જોવાઈ ગયું. હવે જઈએ. સારું છે. મોટું છે. મોંઘું છે. આ મિ. સ્મિથ સારું કમાતા હશે. આ ઘર આપણને ગમ્યું.” બીજે દિવસે ડૉ. સિંગનું ઘર જોવા જવાનું નક્કી કરી અમે છૂટાં પડ્યાં.

બીજે દિવસે તે સમયસર આવી ગઈ. મેં અગાઉથી ડૉ. સિંગની એપોઇન્ટમેન્ટ લીધી હતી. અમે ગયાં ત્યારે ડૉ. સિંગ ઘરમાં જ હતા. ટાઇસૂટ પહેરીને બેઠા હતા. સિંગસાહેબ ઊંચા, ગોરા અને હેન્ડસમ માણસ હતા. અમને આવકાર્યાં. અમૃતાએ નમસ્તે કર્યાં. તેને જોતાંમાં જ ડૉ. સિંગે પંજાબીમાં વાતો ચાલુ કરી દીધી. અને અમને ઘર બતાવવા માંડ્યું. કિચન અને ફેમિલીરૂમની ખૂબીઓ વર્ણવવા માંડ્યા. પછી ડૉ. સિંગે પાર્ટીરૂમ બતાવ્યો. ડૉ. સિંગે કહ્યું કે, “તમે આ રૂમમાં ડાન્સ પાર્ટી કરી શકો છો. તમે તો સિંગલ છો. એટલે મિત્રો તો હશે જ.” અમૃતા બોલી, “મને ડાન્સનો ઘણો શોખ છે. તમે દિલચસ્પ માણસ લાગો છો.” ડૉ. સિંગ કહે કે, “પાર્ટી

કરો તો મને પણ બોલાવજો. ડિવોર્સ પછી હું પણ તમારી નાતમાં જોડાઈ જઈશ.” અને બન્ને હસી પડ્યાં. મને થયું કે આ ઘર જરૂર વેચાઈ જશે. અમૃતાને ઘર ગમી ગયું લાગે છે. આપણું કમિશન પાક્યું સમજો !

આ વાતને બે-એક અઠવાડિયાં થયાં પણ અમૃતા ન દેખાઈ. પછી એક દિવસે ફોન આવ્યો. તેણે મને ત્રીજા ઘર વિશે પૂછ્યું. મેં જણાવ્યું કે તે હાઉસ ઘણું સુંદર છે. તેમાં એક સ્ત્રી રહે છે અને પુરુષ બીજે રહે છે. અમૃતા કહે કે, “તો પછી મને એમાં રસ નથી. અત્યારે આપણે આ જોયેલાં બે ઘર પર વિચારીએ.”

આ વાતને મહિનો થયો હશે અને એક દિવસે હું અને મારા પતિ અમારી મેરેજ એનીવર્સરી ઉજવવા પ્રિન્સ્ટનની ઇટાલિયન રેસ્ટોરાં ‘લા કુચીના’માં ગયાં હતાં. ત્યારે મેં શું જોયું? એક ખૂણામાં એક ટેબલ પર જ્હોન સ્મિથ સાથે બેસીને અમૃતા કેન્ડલ લાઈટમાં ડિનર લેતી હતી. હું તો ઠરી જ ગઈ ! મને થયું કે આ લોકો બારોબાર મને કહ્યા વિના ઘરની ડિલ તો નથી કરતાંને ! જો તેમ થાય તો આપણું કમિશન ગયું ! અને બન્યું પણ તેમ જ. બીજે દિવસે જ્હોન સ્મિથનો ફોન આવ્યો. તેણે જણાવ્યું કે આપણે આ કોન્ટ્રાક્ટ લંબાવવો નથી. એમનો વિચાર માર્કેટમાંથી ઘર ઉઠાવી લેવાનો છે. હવે અમારી એજન્સી દ્વારા ઘર નથી વેચવું. પાછું તેણે ઉમેર્યું : ‘ફરીથી પરણું તો ઘર તો જોઈશે જ ને !’

થોડા વખત પછી એક પાર્ટીને હું ડૉ. સિંગનું ઘર બતાવવા લઈ ગઈ. અગાઉથી એપોઇન્ટમેન્ટ લીધી હતી. અમે તેમને ઘેર પહોંચ્યાં. ડૉરબેલ વગાડ્યો. બારણું ખુલ્યું. ત્યારે મેં શું જોયું ? સામે અમૃતા ઊભી હતી. મને નમસ્તે કર્યાં. હું તો ઠરી જ ગઈ ! મારાથી સામે વિવેક પણ ન થયો. પાછળ ડૉ. સિંગ ઊભા હતા. તેમના મોઢા પર સ્મિત હતું. મને થયું કે આ બહેન મને બાજુએ રાખીને આ ઘર ખરીદે તો ? મારું કમિશન ગયું !

આ વાતને બે-ચાર અઠવાડિયાં થયાં હશે. એક સવારે ઓફિસમાં ગઈ ત્યારે ત્રણ સ્ત્રીઓ મારી રાહ જોતી બેઠી હતી. પહેલી ગુસ્સાથી ધુંવાંપુંવાં થતી હતી. બીજીના મોઢા પર બેચેની હતી એને ત્રીજી શાંતિથી બેઠી હતી. પહેલી હતી મેરી સ્મિથ, જ્હોન સ્મિથની પત્ની. મને જોઈને કહે કે, “ઘરનો કોન્ટ્રાક્ટ ચાલુ રાખો. જ્હોનની વાત ન સાંભળતા. હું પણ ઘરની માલિકણ છું. મારો પતિ જ્હોન કોઈ બીજીને ઘરમાં ઘુસાડવાના પેંતરામાં છે. ઘર મારું છે. એને બીજી બૈરી મળે તો ભલે; પણ ઘર તો નહીં જ મળે.” તે ગુસ્સે થઈને જતી રહી. બીજી સ્ત્રી હતી કામિની સિંગ. તે બોલી, “અમારું ઘર હવે વેચવાનું નથી. મારા અને ડૉ. સિંગ વચ્ચે સમજૂતી થઈ ગઈ છે. એ પણ કોઈ બીજીની સાથે રહેવા કરતાં મારી સાથે રહેવાનું વધુ પસંદ કરશે. ગઈ કાલથી હું અમારા ઘરમાં રહેવા લાગી છું.” એ પણ મને નમસ્તે કરીને જતી રહી. ત્રીજી સ્ત્રી

હતી અમૃતા. તે મારા ટેબલ સામે ખુરશી ખેંચીને બેઠી. તે બોલી, “હવે કમ્પ્યુટરમાંથી એવા લોકોનાં ઘર શોધી આપો કે જેમની પત્નીઓ જીવતી ના હોય !”

-હરનિશ જાની

(આ વાર્તાને ૨૦૦૮માં 'ગુજરાતી સાહિત્ય પરિષદે', પસંદ કરેલી તે વર્ષની ૨૧ શ્રેષ્ઠ વાર્તાઓમાં સ્થાન આપ્યું હતું..)

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

સમ્પર્ક :

[Harnish Jani](#)

4,Pleasant Drive, Yardville, - NJ - 08620 - USA

Phone-1-609-585-0861 E mail- harnish5@gmail.com