

# Время покупать метры

**С новым кредитным продуктом от Сбербанка России приобрести коммерческую недвижимость сможет фактически любой представитель малого бизнеса**

В сегодняшних непростых условиях для бизнеса, особенно малого, крайне важны стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Но как бы крепко предприятие ни стояло на ногах, какой бы репутацией ни отличалось, каким бы доверием клиентов ни пользовалось, всего этого порой можно лишиться — достаточно, например, арендодателю завысить цены за наем помещения. И естественно, что в выигрыше сейчас те предприниматели, которые работают в собственных помещениях.

Однако, как показывает практика, крайне мало представителей малого бизнеса располагают собственной коммерческой недвижимостью. Что, в принципе, понятно: оборотных средств на приобретение квадратных метров зачастую не хватает, а кредиты не всегда доступны по процентным ставкам и срокам погашения.

Поэтому Тверское отделение Сбербанка России представляет новый кредитный продукт, позволяющий без труда приобрести фактически любое помещение или земельный участок. Данный продукт разработан с учетом особен-



ностей и специфики малого бизнеса и позволяет приобрести интересные объекты недвижимости на наиболее выгодных условиях.

Прежде всего привлекательна сама сумма займа. Она может составлять до 80% от цены приобретаемого имущества с учетом финансовых возможностей конкретного бизнеса. Более того, банк может рассчитать максимально возможную сумму кредита и принять решение о выдаче, что позволит предпринимателям выбирать объект для приобретения в течение определенного времени без

повторного рассмотрения коллегиального органа. Такой «режим ожидания» может составлять до 60 дней.

Еще один неоспоримый плюс продукта «Бизнес-Недвижимость» от Среднерусского банка Сбербанка России — это отсутствие необходимости предоставлять имущество в качестве залога. Точнее, единственным залогом является сама приобретаемая недвижимость. Таким образом, для получения кредита необходим лишь первоначальный взнос в размере не менее 20%.

Но и на этом приятные сюрпризы не заканчиваются. Отличительной чертой нового кредитного продукта также является его доступность для малого бизнеса в плане сроков погашения процентов по займу. Понимая, что цены на квадратные метры являются серьезным препятствием для многих предпринимателей, Сбербанк России увеличил срок кредитования в рамках продукта «Бизнес-Недвижимость» до десяти лет! Это позволит значительно уменьшить платеж по кредиту и расширить

ценовые границы приобретаемых объектов.

С помощью кредита «Бизнес-Недвижимость» можно приобрести как торговые, офисные и складские помещения, так и объекты общепита и гостиничного бизнеса, земельные участки и любые другие объекты коммерческой недвижимости.

Стоит также отметить, что при выдаче займа Сбербанк России предъявляет достаточно лояльные требования к заемщикам. Для того чтобы получить кредит «Бизнес-Недвижимость», компаниям необходимо быть резидентом РФ, иметь годовую выручку не более 400 тыс. рублей и вести хозяйственную деятельность не менее 6 месяцев, если речь не идет о сезонных видах деятельности, для которых минимальный срок обозначен в 12 месяцев.

Помимо всего вышесказанного кредит «Бизнес-Недвижимость» особенно выгодно будет оформить именно сейчас. С учетом вышесказанного можем смело сказать, что «Бизнес-Недвижимость» является одним из лучших специализированных продуктов на рынке кредитования России.

**Алла ВОЛОШИНА**

Генеральная лицензия Банка России №1481 от 08.08.2012 г.

А К Ц И Я

## Альтернатива стереотипам

**26 сентября мобильный оператор Tele2 презентовал в Твери новый, принципиально отличный от других, салон сотовой связи**

Компания Tele2 продолжает открывать новые салоны сотовой связи в Верхневолжье и удивлять своих абонентов. Важной составляющей корпоративной политики является открытость и доступность услуг мобильного оператора. Это подчеркивает и формат нового офиса, открывшегося на днях на проспекте Чайковского в Твери. Точка продаж стала так называемым флагманом — главным салоном связи Tele2 в Тверской области. Суть нового формата обслуживания состоит в том, что любой покупатель волен самостоятельно, как в супермаркете, формировать собственный пакет мобильных услуг — условно говоря, «наполнять свою потребительскую корзину», начиная с выбора любого понравившегося номера и заканчивая дополнительными услугами, позволяющими создать максимально комфортные условия мобильного обслуживания.

— В ходе создания нового салона связи мы руковод-



**Важной составляющей корпоративной политики является открытость и доступность услуг мобильного оператора. Это подчеркивает формат открывшегося на днях главного салона связи Tele2 в Верхневолжье.**

ствовались принципом уверенности потребителя в том товаре, который он приобретает, — в данном случае мобильную связь, — пояснила коммерческий директор Tele2 Тверь Татьяна Анохина. — Поэтому здесь можно все потрогать руками, внимательно прочитать о каждой услуге и тарифном

плане, с помощью интерактивного электронного меню самостоятельно сделать выбор в пользу тех условий обслуживания, которые будут актуальны для абонента. Для желающих подключиться к бизнес-тарифам Tele2 в ближайшем будущем будет открыта специальная секция с готовыми

тарифными предложениями, разработанными под конкретные потребности небольших компаний.

Основная задача Tele2 — быть ближе к своим абонентам — нашла в этот день воплощение в традиционной акции «Дне открытых людей». В мероприятии приняли участие

1500 сотрудников компании по всей России — это самый высокий показатель вовлеченности за всю историю проекта. 26 сентября топ-менеджеры и рядовые сотрудники различных подразделений Tele2 Россия покинули привычные рабочие места в офисах, для того чтобы попробовать себя в роли консультантов в салонах связи и промолчать на улицах. Пятый «День открытых людей» показал впечатляющие результаты и побил рекорды предыдущих акций. В этот раз в мероприятии было задействовано более 300 точек продаж Tele2 в различных регионах России. Количество подключений в салонах Tele2, задействованных в акции, увеличилось в 2,5 раза по сравнению с обычным рабочим днем.

В течение дня представители руководства Tele2 Россия отвечали на вопросы посетителей и подключали новых абонентов. В Твери в их числе был и Джери Калмис, первый заместитель генерального директора компании. Отвечая на вопросы журналистов, он заметил, что на сегодняшний день Tele2 Россия показывает уверенные показатели роста: по итогам

последних шести месяцев перевыполнен план по подключению абонентов, отмечены хорошие финансовые и операционные результаты.

Компания действительно развивается стремительными темпами: это заметно и на примере Тверской области. С момента появления оператора в Верхневолжье не осталось ни одного района, где бы ни работали его базовые станции: на территории покрытия сети Tele2 в Тверской области проживает порядка 96% жителей региона. Уверенный прием сигнала Tele2 обеспечен во всех районных центрах области. Особое внимание уделялось небольшим и отдаленным населенным пунктам, где наличие сети недорогой мобильной связи имеет особое социальное значение. Только за 8 месяцев этого года было улучшено качество мобильной связи и расширена зона действия сети Tele2 в 11 районах региона. Ведь конечная цель альтернативного сотового оператора — создание современной и высокотехнологичной сети мобильной связи, которая должна быть доступна каждому жителю Тверской области.

**Елена ШЕРОВА**