



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор АО «ПЗСП»

_____ Е.Н. Дёмкин
« _____ » _____ 2026 г.

ПОЛОЖЕНИЕ **о проведении рекламной акции «Квартиры в трейд-ин»** **в период с 01.08.2026 по 30.12.2026**

Настоящее положение определяет порядок проведения акции «Квартиры в трейд-ин» для Покупателей квартир (по тексту настоящего Положения слово «квартира» употребляется в качестве сокращенного обозначения имущественного права на объект недвижимости по договору участия в долевом строительстве (далее ДДУ) или договору купли – продажи (далее ДКП), реализуемых ГК ПЗСП в период действия предложения, при соблюдении условий настоящего положения.

1. Суть и цель проводимых мероприятий

Акция на приобретаемое жилье производится по программе «Трейд-ин».

Акция «Квартиры в трейд-ин» проводится с целью укрепления имиджа ГК ПЗСП и повышения объема продаж.

2. Основные термины

Положение – настоящее положение о проведении рекламных акций «Квартиры в трейд-ин».

Покупатель – клиент, принявший решение заключить ДДУ либо ДКП с ГК ПЗСП на условиях настоящего Положения.

Продавец – организация, заключающая соответствующий договор реализации квартиры на условиях настоящего Положения.

Агентство недвижимости (АН) – агентство недвижимости, которое является партнером Застройщика по программе «Трейд-ин», а также агентства недвижимости, которые привели Клиента в отдел продаж Застройщика для участия в Программе.

Агент – сотрудник Агентства недвижимости или индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги Клиенту по реализации его недвижимости по Программе и приобретению объекта недвижимости у Застройщика.

Договор бронирования – документ, между Клиентом и Застройщиком, который фиксирует новостройку за Клиентом на срок 90 (девяносто) календарных дней.

Основной договор – договор участия в долевом строительстве, договор уступки права требования, договор купли-продажи, заключенный между Клиентом и Застройщиком.

Договор купли-продажи вторичной недвижимости – договор между физическими лицами (клиентом и его покупателем) по реализации вторичной квартиры Клиента.

Программа «Квартиры в трейд-ин» – программа, предполагающая заключение договора бронирования между Застройщиком и клиентом, а также оказания Покупателю услуги по реализации старой квартиры и проведения сделки по купле-продаже объектов недвижимости.



3. Общие положения

3.1. В период с 01 сентября 2026 г. по 30 декабря 2026 г. в рамках акции «Квартиры в Трейд-ин» Покупатели квартир, реализуемых ГК ПЗСП, могут реализовать свое вторичное жилье и полученные средства использовать для оплаты квартиры или её части.

3.2. Покупатель квартир, реализуемых ГК ПЗСП, при оплате стоимости квартиры или её части по программе «Трейд-ин» не вправе воспользоваться скидкой по Клубной карте ПЗСП и другими дополнительными скидками, полученными им в период действия Положения, скидки не суммируются.

3.3. Сроки действия и условия настоящего Положения могут быть изменены путем опубликования информации на сайте Продавца.

3.4. В Акции участвуют только те Покупатели, которые заключили ДДУ в строительстве либо ДКП с ГК ПЗСП.

3.5. Информирование участников о правилах Акции осуществляется путем размещения полных правил Акции в глобальной сети Интернет на корпоративном сайте pzsp.ru, в социальных сетях в течение всего периода проведения акции, а также по телефону +7 800 300 7977.

4. Условия акции «Квартиры в трейд-ин»

4.1. В период с 01 сентября 2026 г. по 30 декабря 2026 г. Покупатели квартир, реализуемых ГК ПЗСП, могут реализовать свое вторичное жилье и полученные средства использовать для оплаты стоимости квартиры или её части.

4.2. По условиям акции «Квартиры в трейд-ин» стоимость квартиры рассчитывается по формуле: *стоимость квартиры по прайс-листу на момент заключения договора бронирования + 2%*.

4.2.1. В случае, если на дату сделки стоимость квартиры выше суммы, прописанной в договоре бронирования и рассчитанной согласно п. 4.2. настоящего Положения, то Продавец реализует квартиру по стоимости, прописанной в договоре бронирования.

4.2.2. В случае, если стоимость квартиры на дату сделки осталась неизменной с даты бронирования или ниже стоимости, прописанной в договоре бронирования, то Продавец реализует квартиру по стоимости прайс-листа, действующего на дату заключения сделки.

4.3. Механика акции:

4.3.1. Покупатель обращается в отдел продаж АО «ПЗСП», принимает решение участвовать в акции «Квартира в трейд-ин».

4.3.2. Специалист отдела продаж АО «ПЗСП» передает контактную информацию в агентство недвижимости лицу, ответственному за распределение заявок, для последующего взаимодействия по продаже объекта недвижимости клиента. Далее заявка распределяется на конкретного агента.

4.3.3. Агент в течение 1 (одного) рабочего дня с момента получения заявки связывается с клиентом, уточняет информацию об объекте недвижимости и договаривается о встрече для осмотра и оценки.

4.3.4. Агент проводит выезд на объект недвижимости, проводит осмотр и предварительную оценку стоимости объекта. По возможности на этой же встрече агент договаривается о следующей встрече с целью согласования рыночной стоимости объекта.

4.3.5. После осмотра объекта агент формирует предложение о его рыночной стоимости и согласовывает ее с Застройщиком, после получения согласия Застройщика Агент назначает встречу с клиентом.

4.3.6. На встрече агент озвучивает и согласовывает с клиентом рыночную стоимость объекта и регламент последующих взаимодействий при различных сценариях продажи объекта недвижимости.

4.3.7. Клиент соглашается или не соглашается с предлагаемой оценочной стоимостью, в случае несогласия клиента, программа не может быть реализована.

4.3.8. Агент подписывает с клиентом договор на оказание услуг по реализации объекта недвижимости (квартиры) клиента в течение 1 (одного) рабочего дня после достижения согласия по всем существенным условиям сделки.

4.3.9. Не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания договора на оказание услуг по реализации старой квартиры Застройщик заключает договор бронирования с Покупателем квартиры, реализуемой ГК ПЗСП, на срок 90 (девяносто) календарных дней.

4.3.10. Стоимость квартиры на срок бронирования фиксируется.

4.3.11. После подписания договора на оказание услуг по реализации Объекта недвижимости (квартиры) клиента и договора бронирования, агент приступает к реализации объекта недвижимости клиента, и обязуется завершить сделку до истечения срока действия договора бронирования.

4.3.12. В процессе продажи Агент с периодичностью 1 раз в 2 недели организывает общение с клиентом и менеджером отдела недвижимости АО «ПЗСП» в удобном участникам формате: по телефону, онлайн или встречи на объекте, чтобы предоставить отчет о выполненных действиях, обсудить прогноз продажи и скорректировать совместные действия сторон. Если продажа идет надлежащим образом и агент не видит рисков в выполнении договорных обязательств, то встреча может быть заменена отправкой отчета в электронном виде клиенту (форма отчета свободная).

4.3.13. Если в течение 30 (тридцати) календарных дней с даты заключения договора на оказание услуг по реализации старой квартиры клиент игнорирует рекомендации агента о необходимости корректировки стоимости объекта, необходимой для реализации объекта и/или количество обращений, показов низкое (менее 2х показов), Застройщик вправе по истечении указанного срока, аннулировать в одностороннем порядке бронь на новостройку, о чем уведомляет Клиента и Агента.

4.3.14. Если продаваемый объект не реализован в течение 90 (девяноста) календарных дней с даты заключения договора бронирования по причине недостатка времени и при этом идет подготовка к сделке, Агент обосновывает и согласовывает с Застройщиком продление срока бронирования на необходимый для завершения сделки срок.

4.3.15. Агент информирует менеджера отдела недвижимости АО «ПЗСП» о подписании предварительного (договора задатка) или договора купли-продажи объекта клиента незамедлительно после подписания такого договора. Если договор купли-продажи объекта уже заключен, агент информирует застройщика о плановом поступлении денежных средств от продажи объекта.

4.3.16. Агент сопровождает клиента на всех этапах, касающихся реализации объекта клиента, включая заключение предварительного или основного договоров купли-продажи объекта клиента, вплоть до совершения регистрационных действий, письменно информируя менеджера отдела недвижимости АО «ПЗСП» обо всех перечисленных этапах, путем направления уведомления на эл. почту Застройщика.

4.3.17. Заключение основного договора происходит в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней, после даты заключения договора купли-продажи объекта недвижимости клиента и ее полной оплаты, в зависимости от того, что наступит позднее.

4.3.18. Специальные условия для агента, привлечшего клиента для участия в акции

4.3.18.1. В случае если агент привлек клиента, который изъявил желание участвовать в акции «Квартиры в трейд-ин», данный агент автоматически назначается ответственным за реализацию вторичного жилья (объекта недвижимости) этого клиента в рамках данной акции.

4.3.18.2. За выполнение обязанностей по продаже вторичного жилья клиента, предусмотренных пунктами 4.3.3 – 4.3.16 настоящего Положения, отдельное вознаграждение агенту не выплачивается.

4.3.18.3. Вознаграждение агенту за привлечение данного клиента (Покупателя) выплачивается исключительно в соответствии с действующей офертой (агентским соглашением) на поиск и привлечение покупателей квартир в новостройках ГК ПЗСП, при условии успешного заключения основного договора купли-продажи или новой квартиры или договора участия в долевом строительстве с ГК ПЗСП.

4.3.18.4. Выполнение агентом работ по продаже вторичного жилья клиента является обязательным условием для выплаты вознаграждения по договору (оферте) за привлечение покупателя новой квартиры в рамках акции «Квартиры в трейд-ин».

5. Требования к квартирам Покупателя для участия в программе «Трейд-ин»

5.1. Квартиры в многоквартирных домах, расположенных в г. Пермь или Пермском районе: д. Кондратово, с. Фролы, п. Ферма, с. Култаево, г. Ижевск.

5.2. Материал стен дома - кирпич, панель, монолит, бетон, перекрытия – капитальные (ж/б плита, монолит).

5.3. Состояние не аварийное, износ не более 25%, дом не должен иметь дефектов, которые могут препятствовать продаже квартиры.

5.4. Квартира не должна располагаться в домах коридорного типа (общежитие, пансионат).

5.5. Доли и комнаты не могут участвовать в программе.

5.6. Квартира должна иметь собственные кухню или кухню-нишу и санузел, исправную электропроводку, систему горячего и холодного водоснабжения и центрального отопления.

5.7. Планировка квартиры должна соответствовать техническому паспорту жилого помещения.

5.8. Квартира должна быть пригодна для проживания;

5.9. Квартира не должна быть под арестом или запрещением.

6. Квартиры, на которые распространяется действие настоящего Положения

- Квартиры по адресу г. Пермь, Танцорова, 96;
- Квартиры по адресу г. Пермь, Кронштадтская, 39;
- Квартиры по адресу г. Пермь, Автозаводская, 5;
- Квартиры в объекте по адресу Пермь, ул. Яблочкова, д. 5, 4 этап;
- Квартиры в объекте по адресу Пермь, ул. Яблочкова, д. 5, 5 этап;
- Квартиры в объекте по адресу Пермь, ул. Яблочкова, д. 5, 6 этап;
- Квартиры в объекте по адресу Пермь, ул. Гачегова, д. 1;
- Квартиры в объекте по адресу Пермь, ул. Таганрогская, д. 11;
- Квартиры по адресу Республика Удмуртия, Завьяловский р-н, с. Октябрьский, ул. Пермская, 2

ГК ПЗСП оставляет за собой право внести в список настоящего Положения дополнительные объекты. Исключение объектов из списка настоящего Положения ГК ПЗСП возможно при условии, что на данные объекты договоры не заключены.

7. Ограничение ответственности

Незнание либо неверное толкование правил, установленных настоящим Положением, не является основанием для предъявления каких-либо претензий со стороны Покупателей.