

5 ОШИБОК

из-за которых собственники
теряют миллионы при продаже
элитной квартиры



Как продать по лучшей рыночной цене
без лишнего торга, пустых показов
и долгого ожидания покупателя



Продать элитную квартиру -

не значит быстро
найти покупателя

Главная задача – продать по лучшей рыночной цене:

- без лишнего торга
- без пустых показов
- без ситуации, когда объект «зависает» на рынке и собственнику приходится снижать цену

В элитном сегменте разница между «продал достойно» и «слил объект» – это стратегия

Этот гайд поможет проверить, не теряет ли ваш объект деньги ещё до встречи с покупателем

Разберём 5 ошибок, которые чаще всего мешают продать элитную квартиру по рыночной цене.

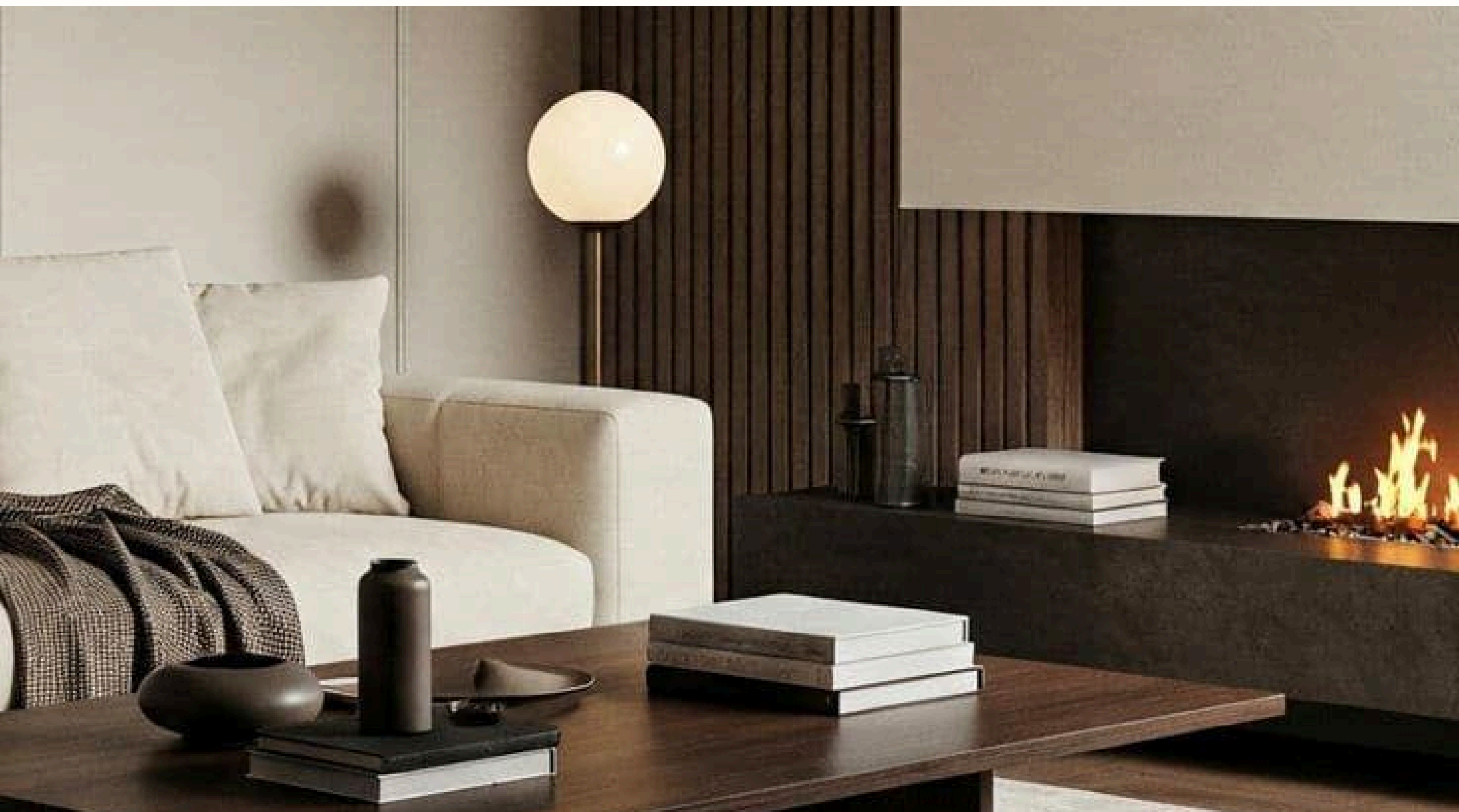
Ошибка №1

Пытаться рассказать о квартире всё в объявлении

25–40 фотографий – это слишком много для элитного объекта.

Задача объявления – не продать квартиру по фотографиям

Задача – вызвать интерес, желание написать, позвонить или прийти на показ.



В элитном сегменте квартира чаще продаётся не через фото, а через живой показ.

Как в автосалоне или шоуруме: человек должен увидеть достаточно, чтобы захотеть прийти и почувствовать объект.

Оптимально – около 15 сильных фотографий, которые создают интригу, показывают уровень и не перегружают восприятие

Ошибка №2

Отсутствие хоумстейджинга и предпродажной подготовки

Элитная квартира должна быть подготовлена к показу

Не просто “прибрана”, а именно подготовлена:

чистота, вымытые окна, приятный запах, уют, правильный свет, отсутствие личных вещей

Покупатель должен представить в этом пространстве себя, свою семью, свой образ жизни

Если квартира выглядит как чужой дом – она им и остаётся. Покупатель уходит, так и не найдя себя в этом пространстве.



Ошибка №3

Присутствие собственника на показе



Когда покупатель приходит в квартиру, где находится собственник, у него часто возникает ощущение, что он пришёл в гости

Даже если собственник говорит грамотно и красиво, покупателю сложнее представить эту квартиру своей

Он чувствует чужое присутствие.

- Чужую историю
- Чужое пространство

Показ должен проводить профессионал, который умеет создать атмосферу, раскрыть объект и не давить.

Ошибка №4

Смотреть на рынок глазами продавца, а не покупателя

Собственник думает:

«Я вложил в квартиру 100 млн рублей»



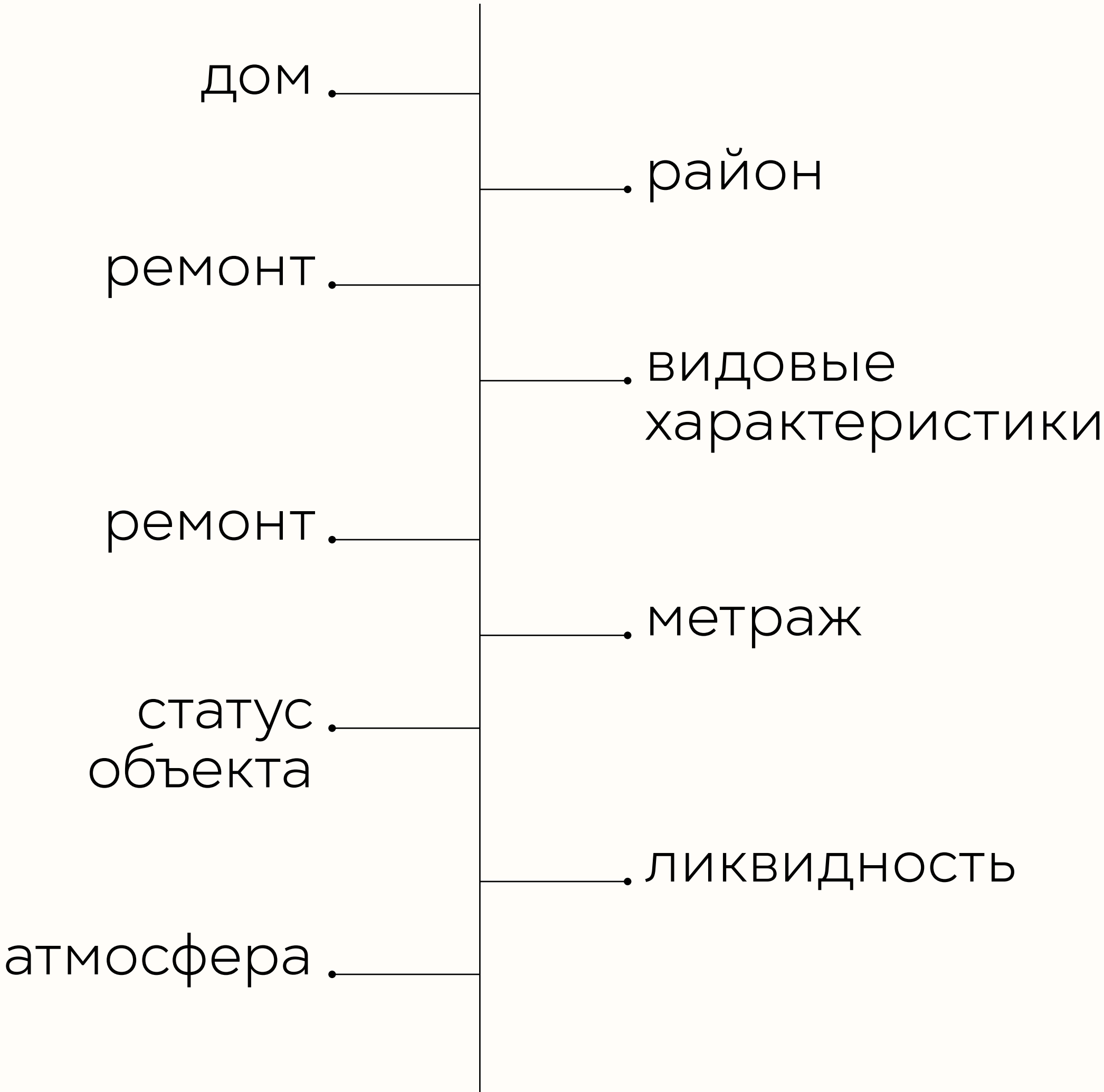
Покупатель думает:

«Что ещё я могу купить за эти деньги?»



Именно здесь начинается конкуренция

Что сравнивает покупатель



Важно понимать свои преимущества и уметь показать их покупателю

Нужно понимать, с какими объектами сравнивают вашу квартиру:

по дому, району, ремонту, виду, метражу, статусу, ликвидности и атмосфере

Зная это важно выделить свои преимущества и показать эту ценность

Без анализа конкурентов цена часто становится «не в рынке»



При этом анализ конкурентов – это не только цены в рекламе на агрегаторах

Это реальные цены закрытых сделок, включая те, что прошли без рекламного размещения – напрямую через агентства и партнёрские сети

Именно эти цифры дают точную картину рынка, а не витринную

И отдельный момент, который многие не учитывают: размещение объекта частным лицом и через агентство – это разные истории. Например, МК Элит имеет специальные пакеты размещения на агрегаторах, которые дают приоритет в поисковой выдаче по объектам в элитных локациях

За аналитикой и позициями следят отдельные специалисты

Объект частного лица в этой выдаче просто теряется



Ошибка №5

Не выстроить работу с профессиональным рынком

Размещение объявления на агрегаторах – это лишь часть стратегии продажи

В элитном сегменте покупателя нередко приводит агент. По нашим данным, в апреле 2026 года – 33% сделок пришло от агентов-партнёров. Это треть активного спроса, который просто не увидит ваш объект, если он не представлен профессиональному рынку

Поэтому задача не только разместить квартиру для конечного покупателя – но и правильно упаковать её для агентов, которые прямо сейчас ведут своих клиентов

Если вы просто ждёте покупателя с агрегатора – вы теряете треть реального спроса

Агентов нужно заинтересовать, грамотно мотивировать, дать им понятную информацию, чёткий план взаимодействия и удобный формат работы. Это отдельная задача – и не каждое агентство умеет её решать





У МК Элит есть внутренняя база, партнёрские связи и отработанная система работы с покупателями и агентами. До 70% сделок проходят внутри компании – за счёт базы, повторных обращений, рекомендаций и входящего потока. Более 400 обращений в месяц, собственная наружная реклама, большое количество похожих объектов в работе – всё это генерирует спрос, а не ждёт его

Что спросить перед тем, как выбрать партнёра:

1. Есть ли у вас покупатели?

У агентства должна быть структурированная база потенциальных покупателей по районам, бюджетам и схожим запросам.

2. Какова стратегия продажи объекта?

Откуда будут приходить покупатели помимо агрегаторов. Как выстроена работа с партнёрской сетью, какой входящий поток, есть ли собственные каналы привлечения



3. Были ли у вас сделки в этой локации или доме?

В элитной недвижимости каждый дом, улица и район имеют значение. Попросите рассказать о схожих кейсах – не обязательно с цифрами, но с пониманием специфики

4. Есть ли у вас аналитика по реальным ценам сделок?

Здесь мы про понимание фактического рынка. Агент может не показать конкретные сделки – это конфиденциально. Но он должен говорить цифрами из живой практики – за сколько уходят похожие объекты и почему



5. Понимаете ли вы специфику покупателей элитного уровня?

Что для них важно, за что они готовы платить и что может оттолкнуть – это отдельная экспертиза

Профессиональный агент ответит на эти вопросы с примерами и пониманием вашей локации. Если ответы размытые – это сигнал



Если вы хотите понять, как лучше действовать в вашей ситуации, напишите нам **написать Антону** – разберём объект, поможем оценить и выстроим возможную стратегию, бесплатно

Если вы агент и у вас есть клиент с элитным объектом, напишите ПАРТНЕР **написать МК Элит** – обсудим формат взаимодействия, покупательский спрос и возможную стратегию продажи объекта.