

A close-up portrait of a woman with blonde hair and brown eyes, looking directly at the camera. She is wearing a black high-collared garment and has red nail polish on her fingers. Her hand is partially visible in the lower left corner, holding the edge of the black garment.

ВАЛЕРИЯ АННЕНКОВА

СДЕЛКИ С РОСКОШЬЮ

как **продавать**
на миллионы долларов
и **жить** по своим правилам

Валерия Анненкова
Сделки с роскошью.
Как продавать на
миллионы долларов и
жить по своим правилам

*<https://litres.ru/74351984>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Тысячи брокеров бегают за сделками, выгорают и думают, что по-другому нельзя.

Можно!

Я в недвижимости 11+ лет и уже давно играю по своим правилам — без «впаривания», давления и бессонных ночей. И с чеками от миллиона долларов.

Эта книга не только про мотивацию, но и про конкретные действия и честный разговор:

- как перестать быть жертвой рынка,
- как продавать дорого и легко,
- как кайфовать от своей карьеры, а не менять её каждые полгода.

На страницах этой книги — мой личный опыт и путь моих учеников, которые уже вышли на другие деньги и другую жизнь.

Хотите так же? Открывайте первую страницу. Погнали!

Содержание

Введение	5
Глава 1. Как выйти из кризиса победителем	8
Глава 2. Вход в игру	14
Глава 3. Крысиные бега	21
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Сделки с роскошью. Как продавать на миллионы долларов и жить по своим правилам

Введение

**Каждый может начать закрывать
сделки на десятки миллионов долларов**

Эта книга родилась из моего 12-летнего опыта в недвижимости. Я прошла огромный путь и прекрасно понимаю, как важно иметь рядом того, кто вовремя подскажет, поддержит и поможет избежать фатальных ошибок.

Если бы мне в свое время попалась книга, подобная этой...

Позади были 10 лет успешной работы брокером, когда в 2024 году я неожиданно открыла в себе наставника. Коллеги стали приходить ко мне с одним и тем же запросом: как увеличить чек и так же легко закрывать сделки на миллионы

долларов? Сначала это была точечная, персональная работа с единицами, но мой основной фокус всё еще оставался на клиентах и личных сделках.

Всё изменилось, когда мои ученики начали показывать феноменальные результаты всего за несколько месяцев.

Видя их квантовый скачок, я поняла: пора масштабироваться. Пора передавать эти знания в мир, меняя сами стандарты индустрии элитных продаж.

Так я вышла на уровень миссии и наследия — неосознанно в 2024 году и абсолютно осознанно в 2026-м.

Изначально я задумывала эту книгу исключительно для брокеров, которые хотят пробить стеклянный потолок и войти в элиту мирового рынка. Я знаю, как пройти этот путь, потому что сама проложила его — шаг за шагом, через пробы и ошибки. Мне хотелось дать вам готовый навигатор.

Но в процессе написания стало очевидно: эта книга гораздо глубже, чем просто учебник по продажам дорогих объектов.

Она о том, что каждый способен стать self-made в высшей лиге, независимо от стартовой точки. Каждый может научиться закрывать сделки на десятки миллионов долларов и уверенно играть по-крупному.

Если вы чувствуете в себе огромный потенциал, но по какой-то причине всё еще не позволяете себе реализовать его на полную мощность — эта книга для вас.

Если вы выгораете, разрываясь между амбициями, карьерой и личной жизнью, если вы в одиночку пробиваете дорогу к финансовой независимости — я здесь, чтобы стать вашим проводником.

Я помогу вам начать жить и работать по своим правилам.

И если прямо сейчас вы чувствуете, что застряли в ловушке масс-маркета, — это точка вашей перезагрузки. Переход на новый уровень часто блокирует страх: перед элитными клиентами, огромными чеками и незнакомыми правилами игры. Но именно этот барьер — ваше главное преимущество. Как только вы научитесь его преодолевать, вы увидите обе стороны реальности: изнутри элиты и за ее пределами. А это — самая сильная, неуязвимая позиция.

Готовы?

Глава 1. Как выйти из кризиса победителем

ПУТЬ В ЭЛИТУ НЕ КОПИРУЕТСЯ

Как стать успешным элитным брокером?

Некоторые открывают эту книгу в поиске четкой инструкции: сделай раз, сделай два, сделай три. Такой путь кажется безопасным, понятным и предсказуемым.

Но если вы ждете именно этого, стоит быть честными: эта книга не для вас.

Путь в элиту не копируется. Его невозможно пройти по чужому чек-листу. Да, вы можете повторять чьи-то действия, но окажетесь в другой точке. Потому что у вас будут свои страхи, свои слепые зоны, свои сильные стороны и личный опыт продаж. Именно это определит ваш результат.

Но если вы хотите срезать путь, не повторяя чужие ошибки вслепую, с этим я действительно могу помочь.

Мое становление как элитного брокера не было историей плавного роста. Это был путь через серьезные провалы, резкие повороты и ошибки, которые в моменте казались фатальными. Тогда это выглядело как хаос. Сегодня я понимаю: именно там формировалась система, которая позже да-

ла прорыв.

Спустя полтора года после одного из самых тяжелых периодов я сделала скачок, который для окружающих выглядел внезапным. Для меня же он был закономерным. Потому что я точно знала, что именно сработало.

Сегодня я иду по Dubai Mall и могу позволить себе всё, что захочу. Не потому, что за моей спиной кто-то стоит. А потому, что я сама построила эту систему.

Нам часто говорят: «Волшебных таблеток не бывает». И я с этим согласна. **Но бывают системы, которые радикально ускоряют рост.**

Если выстраивать их осознанно, результат действительно выглядит как чудо.

Чтобы вы поняли, о чем я говорю, начнем издалека.

В 2009 году я училась в Московском техническом университете связи и информатики на инженера радиосвязи и теле-радиовещания. Вряд ли я всерьез представляла себя инженером в Останкино. Но мне нужно было закрепиться в Москве, найти опору и начать взрослую жизнь.

У меня была физико-математическая школа, хорошие способности и полное понимание, что работать по специальности я не буду. Вопрос был не в профессии, а в определении карьерного пути.

Я росла в обычной семье. Без связей, «блата» и подстраховки. Значит, рассчитывать можно было только на себя. Подработки ради выживания меня не интересовали — я сра-

зу смотрела туда, где есть деньги, статус и рост. Так я оказалась в банке.

Работа мне нравилась. Там было много аналитики, цифр, общения с людьми. Впервые я остро почувствовала вкус финансовой независимости — состояние, когда ты сам создаешь свою реальность. Это ощущение осталось со мной навсегда. Тогда, в начале карьерного пути в 2009 году, я смогла отправить родителей на море, и это было для меня настоящим маркером успеха.

Но именно в этот момент жизнь показала первую жесткую развилку.

В отделении банка был руководитель, чье поведение абсолютно не билось с понятием деловой этики. Постоянные крики, унижения, атмосфера давления. Когда это коснулось лично меня, я приняла решение уйти из банковской сферы. Без запасного плана или мягкого перехода.

Именно тогда во мне впервые включился главный навык — перестать терпеть унижительное отношение к себе и уметь вовремя сжигать мосты.

Сегодня я знаю: **в элите важно не только уметь сжигать мосты, но и строить новые.**

В 2009 году этого навыка у меня не было. Поэтому уход из банковской сферы я переживала тяжело. Это была потеря прежней идентичности и карьерной сферы. Я не понимала, кто я теперь и куда иду дальше.

Мне было 19 лет. Формально — вся жизнь впереди. А по

ощущениям — первый серьезный профессиональный кризис.

Зачем разрушать то, на чем стоишь, если не знаешь, что строить взамен?

Ответ я поняла гораздо позже.

В итоге в 2009 году я была без работы и ясного плана, но с большими амбициями — деньги, статус, масштаб.

Что делать в таких ситуациях?

Первое — перестать воспринимать кризис, даже организованный самой себе, как наказание. Жизнь устроена иначе. На «дно» нас не сталкивают. Туда приглашают.

Вопрос не «за что мне этот кризис?», а «зачем он мне дан?». Ответ почти всегда один — рост. Мы не меняемся, когда нам комфортно. Мозг экономит энергию и не видит смысла в трансформации, пока базовые потребности закрыты. Рост запускается либо сильным желанием, либо сильным давлением. И, честно говоря, давление чаще работает быстрее.

Кризис — это сигнал: ваш потенциал больше, чем та форма жизни, в которой вы застряли.

Поэтому первый шаг — это всегда анализ. Почему вы оказались именно здесь? Какие решения вы не приняли вовремя? Где не посмотрели на два шага вперед?

Не существует людей, у которых никогда не было дна. Не верьте глянцевым картинкам. За фасадом «успешного успеха» всегда есть периоды тишины, потерь и пересборки. И это

нормально.

Я точно знаю: мой первый серьезный кризис случился потому, что я не умела стратегически просчитывать будущее. И именно это осознание стало точкой роста. Падения — это не слабость, а ускорители. Если разобрать их честно и изменить модель поведения, рост может быть не в разы, а на порядок.

За 12 лет в недвижимости у меня были моменты, когда хотелось уйти из профессии. Были периоды, когда я теряла себя и собирала заново. Сделало ли это меня менее успешной? Нет. Каждый раз я возвращалась сильнее и точнее.

Поэтому ключевой вопрос, который стоит задавать себе в любой кризисной точке: «Как выйти из этого победителем?» Не замереть или переждать, а выйти сильнее.

Даже если вы не брокер и читаете эту книгу из любопытства — этот принцип работает в любой сфере. Потому что речь не просто о профессии, а о мышлении победителя.

В 2013 году я перешла в аналитику рынка недвижимости в Москве. Работа была интересной, но мне не хватало живого взаимодействия. Я видела рынок, цифры, тренды и при этом наблюдала за отделом продаж буквально через несколько метров.

Тогда я не ассоциировала себя с продажами. Мне казалось, что продажи — это про болтовню. А мне была важна стратегия, расчеты, понимание логики рынка. Ирония в том, что в продажи недвижимости и закрытие сделок я изначально вошла как инвестор, а не брокер.

И позже поняла простую вещь: продажи — это не про пустую болтовню, впаривание, втюхивание или справочную информацию по объектам. Это про искреннюю помощь клиенту, решение его истинного запроса и его выгоду работы с вами. Но к этому пониманию я пришла не сразу. И путь к нему занял годы.

Глава 2. Вход в игру

ВХОД В ИГРУ ВСЕГДА НАЧИНАЕТСЯ С ИНИЦИАТИВЫ, А НЕ С РАЗРЕШЕНИЯ

Я никогда не думала, что стану брокером. Когда я работала в аналитике, брокеры казались мне показушниками. Они много говорили, постоянно были на телефоне, суеились и выглядели поверхностными. Я сидела с цифрами и думала: как можно продавать без аналитики? Где стратегия? Где расчеты?

Потом, когда я стала брокером, поняла: **продажи бывают разными**. Не обязательно быть громким. Можно быть тихим — и сильным. Не обязательно размахивать визитками и «продавать себя» каждому встречному. Если вы интроверт или «человек цифр», это не минус. Это может стать вашим личным способом продавать.

Есть стереотип: элитный брокер — это экстраверт, который раздает контакты направо-налево и постоянно что-то говорит. Я придерживаюсь другой тактики: **наблюдаю, сканирую, анализирую и только потом вступаю в игру коммуникаций, переговоров и продаж**.

Когда ко мне начали приходить брокеры «на результат», я увидела одну и ту же ошибку: они пытаются копировать

чужой стиль. «Он продал 10 вилл — значит, мне надо быть как он». Нет. Вам надо быть собой и строить личную стратегию продаж на своих сильных сторонах. Вам нужна стратегия, которая совпадает с вами.

Возможно, я бы раньше нашла свое место, если бы понимала это. Но тогда, в 2013 году, в сторону брокерства я даже не смотрела, хотя брокеры сидели от меня буквально в трех метрах. Эти три метра я шла несколько лет.

Итак, в 2013 году я работала аналитиком рынка в московском агентстве недвижимости, которое, кстати, существует до сих пор. И вот я увидела, что в Петербурге начинается тренд на апартаменты. В Москве этот тренд уже всюду набирал обороты — я сама вела аналитику спроса и видела стабильный рост сегмента. А вот в Петербурге этот рынок был пока абсолютно свободным, и местные игроки его недооценивали. Я поняла: надо действовать.

Придя домой, я поделилась этой идеей с мужем. Разложила ему перспективы: формат новый, конкуренции почти нет, надо заходить в питерские апартаменты прямо сейчас, пока цены еще низкие, чтобы круто заработать. Взвесив все за и против, решили рискнуть.

Мы купили двое апартаментов в ипотеку, еле-еле собрав деньги на первый взнос. Одни купили для жизни, вторые — для аренды. И переехали в Петербург.

В Москве у нас была стабильность и безопасность: карьера мужа, моя работа аналитиком. Но казалось странным

жить на окраине Москвы и каждый день стоять в пробках, когда в другом городе нас уже ждали собственные красивые апартаменты. Хотелось больше гулять, ходить по музеям и наконец жить, а не проводить время на работе или в дороге.

Сейчас, на контрасте с солнечным Дубаем, восемь лет в Северной столице кажутся большой ошибкой. Но именно этот переезд стал началом нового витка моей жизни.

После переезда я снова остро почувствовала состояние: «А кто я теперь?». Да, сделка с апартаментами была выгодной, цифры сходились и как аналитик я сработала круто. Но вот что делать лично со мной в этом новом городе — полный вакуум. Чем заниматься, куда идти, как строить следующий шаг? У меня не было ответов. Получилось, что первый импульс я реализовала, а просчитать долгосрочную личную стратегию не успела. Стратег в 2014 году из меня был так себе.

Движение без направления часто выглядит как «поиск себя», но обычно это просто отсутствие стратегии.

В те годы были популярны тренинги по развитию бизнеса, которые обещали, что «жизнь больше не будет прежней». Я пошла учиться. О предпринимательстве я тогда не знала ничего.

Мне было важно не вдохновение ради вдохновения. Мне нужен был результат. Именно на таком тренинге я познакомилась с Ромой — основателем небольшого вторично-

го агентства недвижимости. Тогда мы просто поговорили и разошлись. А через несколько месяцев меня посетила светлая мысль попробовать себя в продажах с учетом аналитического опыта и личной инвесторской покупки. Связей у меня особо не было. Но я вспомнила про Рому с тренинга, написала ему — и понеслось. Как будто карьерный мост наконец начал выстраиваться.

Я сказала: «Ром, хочу попробовать себя в продажах недвижимости. Только вторичку не люблю. Буду продавать то, во что верю, — новостройки». Но такого направления у Ромы не было. Не вопрос! Я знала, что могу выстроить этот отдел с нуля.

Это был мой стиль с самого начала: **не ждать, пока мне «создадут условия», а выстроить их самой.** Вход в игру всегда начинается с инициативы, а не с разрешения.

В 2014 году мне выделили маленький кабинет, больше похожий на каморку. И именно там я выстроила всю инфраструктуру: собрала в интернете список крупных застройщиков в Петербурге, нашла площадки-агрегаторы, вышла на нужные отделы по работе с агентствами. Запросила условия сотрудничества, собрала документы, заключила договоры.

Я просто двигалась вперед, шаг за шагом. Алгоритм был прост: найти информацию, во всем разобраться и сразу внедрить в действие до результата. Мое правило на этот счет максимально простое: не знаешь — гугли. Не понял — спроси у того, кто разбирается.

И вот у нас на руках были контракты по всем новостройкам Петербурга. Нам платили комиссии, и я могла официально продавать объекты.

А дальше была моя первая крупная сделка... Тот самый долгожданный поворот. Рома привел ко мне клиента — долларового миллионера. Клиенты такого уровня приходили к нему благодаря многолетнему опыту семьи в недвижимости и репутации, которую они выстраивали годами. Но запрос был именно на новостройки — это как раз было моим направлением. Так новый клиент оказался у меня.

Я предложила апартаменты: объяснила тренд, логику рынка, сроки, потенциал роста. И привела самый сильный аргумент: я говорю с ним не по рекламным брошюрам. Я сама уже инвестировала в это рынок, купила двое апартаментов и знаю этот продукт изнутри — как собственник.

Мне было 24. Клиенту — под 50. Было ли мне страшно общаться с состоятельным клиентом вдвое старше меня? Нет. У меня с самого начала не было комплекса «я недостаточно статусная». Мне не нужно было доказывать право говорить с элитным клиентом сумкой Birkin. Я просто делала работу: показывала цифры и логику. Я не продавала объект. **Я продавала расчеты, видение тренда, перспективу роста. И это работало.**

Когда мы приехали к застройщику выбирать конкретные апартаменты, клиент просто поставил рядом сумку с деньгами и сказал:

— Выбирай лучшее на твой взгляд. Я пойду кофе попить.

Я сидела над планами, выбирала ликвидные лоты, стыковала варианты, считала логику. Потом клиент вернулся и добавил: «Хочу еще один объект — для жизни, с видом на Финский залив. Можем объединить 1-комн. и 2-комн., чтобы у меня была видовая трешка?»

Так моя тактика с системой, расчетами и цифрами дала плоды.

Я закрыла сделку на 1 280 000 \$ по курсу тех лет. Для 2014 года в Петербурге эта сделка с апартаментами считалась легендарной. Тренд сработал. Дальше рынок подтвердил это еще круче: за четыре года этот сегмент вырос в цене почти в четыре раза.

Я принесла агентству больше 50 000 \$. Это ощущение после успешной сделки не сравнишь ни с чем — чувствуешь себя на Олимпе. Но после сделки случилась история, которая многое во мне перевернула.

Клиент узнал, что компания получила комиссию от застройщика, и, чтобы сделка стала для него еще выгоднее, попросил Рому откатить ему часть комиссии. И Рома, чтобы не потерять крупного клиента, согласился. И как вы думаете, за чей счет миллионер получил выгоду? Я рассчитывала заработать на этой сделке 20 000 \$, а получила лишь 6 000 \$.

Но самое опасное было не в сделке, а в моей голове. После этой ситуации я сделала два вывода — и оба были ошибочными.

Первый вывод: надо идти только в большую структуру. Там «защитят», там «не кинут», там всё «по бумажке».

Второй вывод: элитные клиенты — обманщики. Они прогибают по условиям, отжимают на комиссию, с ними нельзя работать.

Представляете? Всего одна ситуация — и я сама закрыла себе дорогу в элитные сделки. И вновь удлинила свой путь к жизни мечты еще на несколько лет.

Безопасный выбор, основанный на негативном опыте, часто превращается в ловушку.

Глава 3. Крысиные бега

WORK SMART — NOT HARD

В погоне за безопасностью и стабильностью я устроилась в крупнейшее агентство недвижимости Петербурга. Про него говорили так: «Это жесточайшая школа продаж. Если пройдешь ее — сможешь работать абсолютно в любой компании и продавать что угодно».

И это действительно было так. Массовый рынок — это скорость, план, штрафы и гонка на выживание. Именно туда я и пошла (железная логика).

Это было непродуманное решение. Я приняла его из страха. В голове звучали два убеждения:

«С элитой работать нельзя. Они обманут».

«Иди туда, где стабильно. Где безопасно. Где точно заплатят».

Но делая выбор из страха, мы стремимся не к росту, а в укрытие.

Тогда я искала понятные ориентиры: масштабная компания — это синоним безопасности, где чеки закрываются вовремя с гарантированной выплатой комиссий. Я сделала ставку на предсказуемость, а получила выгорание. Думаете, люди выгорают, потому что они слабые? Нет, дело в простой

арифметике.

Мне нужно было «всего-то» закрывать по 12 сделок в месяц. Но 12 сделок — это еще не 12 клиентов. В этом сегменте до заключения договора доходит примерно половина клиентов. Значит, чтобы план был выполнен, через меня должно было пройти минимум 20–25 человек. Это 100 звонков в месяц, 50 показов или встреч и 25 бесплатных броней.

Каждый месяц — гонка за результатом. Никакой свободы и нормальной жизни. При этом не так тяжело выполнять план продаж один, два, три месяца... Тяжело постоянно находиться в таком режиме. Ведь если ты не закроешь 12 сделок, то не получишь нормальную комиссию. Каждый месяц план обнуляется, и ты снова попадаешь в точку старта.

Жизни у меня не было. Был только телефон 24/7. Я отвечала на звонки и закрывала сделки даже во сне. С таким планом в месяц личной жизни нет. Есть только обслуживание системы.

Если каждый месяц ты снова и снова доказываешь, что достоин остаться в системе, — это красный флаг.

Что меня держало? Сначала мне нравился драйв. Я чувствовала, что круто прокачиваюсь. 1300 \$ в месяц в те годы были неплохим доходом, пусть и давались очень тяжело.

Но главное — деньги приходили вовремя. Выплата комиссий по графику, официальное оформление, прогнозируемость. После нестабильности и несоблюдения договоренностей — в общем, всего того хаоса, который я пережила, —

это казалось безопасностью. Но я сама себя обманывала.

«Спокойно» не значит «правильно». **На самом деле иллюзия стабильности — это просто удобная клетка.**

Условия в этой клетке были жесткими. Стоило несколько раз отклониться от скрипта при общении с клиентом, как мне прилетал штраф. Наши звонки прослушивали от начала до конца. Руководители и HR раз в неделю вызывали на разборы.

Эти разборы были для меня каторгой. Они убивали любое желание развиваться, потому что в развитии не было никакого смысла. Всё, что имело значение, — слепое следование скрипту и выполнение плана. Такая среда убивает даже хороший потенциал.

Не подумайте, что я против скриптов. Но любой обучающий материал должен помогать результату. Скрипт — это шпаргалка, а не инструкция для робота. Он помогает задавать правильные вопросы, понять, что важно клиенту, и презентовать ему решение на языке его выгоды.

Если вы хотите, чтобы скрипт работал на вас, а не вы на скрипт, не нужно как попугай повторять одно и то же каждому клиенту. Вместо этого сделайте два шага:

Поймите, для чего нужен каждый вопрос — какая в нем логика.

Тренируйтесь, тренируйтесь и еще раз тренируйтесь говорить с клиентами, чтобы чтение «с листа» никогда не понадобилось.

В агентстве у нас был план не только по количеству сделок — нужно было продавать объекты определенных застройщиков. Иначе срезали комиссию.

Но мне было важнее решить запрос клиента. Если нужно-го объекта не было среди «целевых», я предлагала другие. Конечно, с такими ценностями план я не выполняла.

Да, я недозарабатывала. Но работать иначе не могла. **Качественная работа брокера строится на выборе клиента, а не на КРІ.**

В продажах всегда есть искушение заработать больше за счет покупателя. Бывают брокеры, которые прожимают клиента на определенный объект ради комиссии. Получают деньги и тут же исчезают.

Это работает, и работает на быструю выгоду. Но только недолго. Деньги ради денег оставляют след. И этот след тебя догоняет.

Приведу пример. В 2016 году я продала клиентам квартиру в новостройке Петербурга. Она идеально подходила под их запросы. А через семь лет эти клиенты нашли меня в соц-сетях. Сказали: «Мы до сих пор живем в квартире, которую ты нам продала. А теперь можем позволить себе Дубай. Хотим купить квартиру с тобой». И в 2023 году мы заключили вторую сделку — уже в Дубае. Клиенты вернулись ко мне спустя 7 лет знакомства и первой покупки.

В отличие от плана продаж, доверие не обнуляется каждый месяц. Старые клиенты, которые уже знают, в чем моя

сила, приходят снова и приводят новых. **Честность окупается, просто это игра вдолгую и на репутацию.**

Полтора года крысиных бегов. Столько я продержалась в том питерском агентстве.

Были истерики. Были обмороки от усталости. Но самое страшное — это не усталость, а пустота. Когда тебе всё равно, сколько денег на счете. Когда ты не чувствуешь вкуса жизни. В один прекрасный день ты просто возвращаешься домой почти в ночи, падаешь на кровать, смотришь в потолок и понимаешь: меня не радует ни-че-го. И в этот момент по щеке катится слеза: я не знаю, как из этого выбраться.

Однажды мы с мужем поехали в Финляндию на выходные. Новая страна, достопримечательности, природа... Но мне в тот момент было всё равно. Я просто спала по 14 часов в сутки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.