



**VARNA HOME
CENTER**
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ **9**
октомври 2026

Тема на броя ▶ 2

ОКТОМВРИ
КОГА КУПУВАЧЪТ Е
НАИСТИНА ГОТОВ
ЗА ПОКУПКА?



ИНТЕРВЮ С
**ТЕОДАРА
ДЕЛЧЕВА** ▶ 5

НОВОТО НАЧАЛО НА ЕДИН
МЛАД ПРОФЕСИОНАЛИСТ

**КОГА ПО-ЕВТИНИЯТ
ИМОТ ВСЪЩНОСТ Е
ПО-СКЪП?** ▶ 8

**КАКВО ПРАВИ ЕДИН
ИМОТ ЛЕСЕН ЗА
ПРЕПРОДАЖБА?** ▶ 8



Мая Кирилова
Управител

ЕКСКЛУЗИВНО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ▶ 6

КОЛКО СТРУВА
ЕДНА ПОКУПКА
СЛЕД ЦЕНАТА В
ОБЯВАТА? ▶ 4

**КАКВО МОЖЕ
ДА НИ ПОКАЖЕ
ЕДИН ОГЛЕД
ПРЕЗ ЕСЕНТА?**
▶ 2

**КАКВО СЕ СЛУЧВА НА
ИМОТНИЯ ПАЗАР?** ▶ 7

АКТУАЛНИ
ОФЕРТИ ▶ 3

БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center





Тема на месеца

ОКТОМВРИ

- КОГА КУПУВАЧЪТ Е НАИСТИНА ГОТОВ ЗА ПОКУПКА?

Покупката на имот рядко е решение, което се взема за ден. Обикновено преди нея има период на проучване, сравнение на оферти, уточняване на бюджета и преценка на реалните нужди.

Октомври често е моментът, в който това проучване вече е натрупало достатъчно информация и купувачът започва да действа по-конкретно.

Добрата подготовка означава да има яснота не само за максималната цена, но и за предпочитан район, тип строителство, необходим об-ходима площ и характеристики, от които не би направил компромис.

Колкото по-точно са определени тези критерии, толкова по-лесно е да бъдат отсявани неподходящите предложения и да се реагира навреме, когато се появи подходящ имот.

Реалната готовност за покупка не започва с огледа. Тя започва с ясното разбиране какво търсим и какво можем реално да си позволим.

КАКВО МОЖЕ ДА НИ ПОКАЖЕ ЕДИН ОГЛЕД ПРЕЗ ЕСЕНТА?

Сезонът, в който някои проблеми се виждат по-лесно

По-хладното и влажно време може да покаже състоянието на един имот по начин, който през лятото остава скрит.

При оглед през есента е добре да се обърне внимание на следи от влага около прозорци и външни стени, наличие на конденз, състояние на дограмата и усещане за температура в помещенията.

Това е и подходящ момент да се оцени естествената светлина, защото по-късият ден дава по-реалистична представа колко светло е жилището през по-голямата част от годината.

При последен етап е добре да се обърне внимание и на състоянието на покрива, а при сградата като цяло – на отводняването и общите части.

Есенният оглед може да даде информация, която един слънчев летен ден лесно би прикрил.





АКТУАЛНИ ОФЕРТИ

Код на офертата #411



Апартамент, 3-стаен

1 000 €

109 кв.м.

📍 квартал Младост

Анелия Маринова +359 897 343 467

Код на офертата #346



Апартамент, 2-стаен

104 000 €

60 кв.м.

📍 ж.к. „Владислав Варненчик 2“

Пламен Пенчев +359 899 848 357

Код на офертата #364



Апартамент, 2-стаен

750 €

80 кв.м.

📍 м-т Евксиноград

Наталия Димитрова +359 896 878 404

Код на офертата #338



Апартамент, 2-стаен

179 900 €

60 кв.м.

📍 м-т Ален Мак

Мая Кирилова: +359 879 930 969

Код на офертата #410



Апартамент, 3-стаен

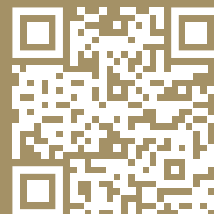
1 000 €

120 кв.м.

📍 парк Приморски

Теодора Делчева +359 884 292 524

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ [ТУК](#)



www.varnahomecenter.bg

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center





КОЛКО СТРУВА ЕДНА ПОКУПКА СЛЕД ЦЕНАТА В ОБЯВАТА?

РАЗХОДИТЕ, КОИТО ЧЕСТО ОСТАВАТ ИЗВЪН ПЪРВОНАЧАЛНИЯ БЮДЖЕТ

Цената в обявата е само началната стойност, която купувачът трябва да предвиди.

Към нея могат да се добавят местен данък, нотариални такси, такса за вписване, разходи по ипотечно финансиране и оценка на имота.

Ако жилището не е готово за нанасяне, към бюджета трябва да се включат и довършителни работи, ремонт, обзавеждане, техника и евентуални подобрения.

При някои имоти именно тези допълнителни разходи могат да променят значително първоначалната сметка.

Затова преди покупка е добре да се изчисли не само цената на имота, а цялата необходима сума до момента, в който той може реално да бъде използван.

ТЪРСИМ



СЛЕДНИТЕ ИМОТИ ЗА НАШИ КЛИЕНТИ:

В момента работим активно с купувачи, които имат готовност за покупка и конкретни изисквания. Ако разполагате с подобен имот или познавате собственик – ще се радваме да се свържете с нас.

Стефан Нецов

Търси за покупка апартамент около 65 кв.м. може да е за ремонт в кв. Чайка - блокове 63 до 68.
Бюджет до 200 000 евро



Пламен Пенчев

Търси за покупка **2 СТАЕН** във всички райони. До ключ/обзаведен със статут апартамент. Бюджет до 100 000 евро



Николай Андреев

Търси за покупка **2 СТАЕН / 3 СТАЕН** апартамент в тухлена сграда в цветен квартал или долната част на изгрев, задължително асансьор и готов за нанасяне с акт 16, обзаведен



**ОСИГУРЯВАМЕ БЪРЗА ОБРАТНА ВРЪЗКА,
КОРЕКТНОСТ И ПРОФЕСИОНАЛНО
ОТНОШЕНИЕ.**

Имоти с усмивка



Купувач: „Искам тих район, добра локация, ново строителство, паркомъсто и ниска цена.“

Брокерът: „Разбирам. А сега да уточним в кой град търсим.“

„Апартаментът е на минути от центъра.“

- „Колко минути?“

- „Зависи колко бързо вървите.“

Продавач: „Не бързам да продавам.“

Също продавачът след три дни: „Има ли интерес?“

„Колко е реалната цена?“

„Тази, на която продавачът и купувачът спрат да спорят.“



НОВОТО НАЧАЛО НА ЕДИН МЛАД ПРОФЕСИОНАЛИСТ

Международен бизнес, езици и нов поглед към недвижимите имоти

ТЕОДОРА ДЕЛЧЕВА

Въпрос: Вие сте един от новите членове на екипа. Какво Ви привлече към сферата на недвижимите имоти?

Отговор: Динамиката на работата беше едно от нещата, които най-силно ме привлякоха. Обичам да общувам и да се запознавам с нови хора, а в тази професия всеки ден е различен и носи нови ситуации и предизвикателства. За мен професионализмът винаги е на първо място и именно това е стандартът, който искам да следвам от самото начало на професионалния си път.

Въпрос: В момента продължавате образованието си. Как то се вписва в професионалния Ви път?

Отговор: В момента съм студент в Икономически университет – Варна, специалност „Международен бизнес“, която изучавам на английски език. Международната насоченост на образованието ми дава различна перспектива към бизнеса и работата с хора от различни среди. В бъдеще съм се насочила към магистратура, свързана с недвижимите имоти, защото искам да надграждам знанията си именно в тази сфера и постепенно да превърна интереса си към нея в професионална специализация.

Въпрос: Владеете английски и руски език. Доколко езиковите умения са предимство в работата Ви като брокер?

Отговор: Смятам, че са много сериозно предимство, особено когато работиш с международни клиенти. Владеем английски на ниво C2, а руският ми е на ниво B2 и продължавам активно да го развивам. За мен езикът не е просто средство за комуникация – той е начин да разбереш по-добре човека срещу себе си и да му дадеш увереност, че е разбран правилно.

Въпрос: Какво е различното при работата с чуждестранни клиенти?

Отговор: Не бих казала, че става въпрос толкова за различни очаквания, колкото за необходимост от повече административна подкрепа. Когато човек идва от друга държава и иска да закупи имот в България, той трябва да се запознае с процеса на покупка, с местните изисквания и със законодателството. Именно тук ролята на брокера е много важна – не просто да покаже имота, а да помогне на клиента да се ориентира спокойно и уверено в целия процес.



Въпрос: Вие съчетавате ролята на брокер с административна работа в офиса. Как това Ви помага?

Отговор: Административната работа в офиса развива не само знанията ми в сферата на недвижимите имоти, но и ми позволява да се сблъскам с различни ситуации, през които преминават колегите ми. Така получавам възможност да се уча и от техния опит, дори когато не съм пряк участник в дадена ситуация. Смятам, че това е много ценно за човек, който тепърва изгражда професионалния си път.

Въпрос: Кои качества от характера Ви смятате, че ще Ви бъдат най-полезни в тази професия?

Отговор: На първо място бих поставила емпатията и езиковите си умения. Вярвам, че е важно да можеш не просто да чуеш какво казва клиентът, а да разбереш какво действително търси и от какво има нужда. А безкрайното ми търпение – както често казват близките ми – също със сигурност ще ми бъде полезно в тази професия.

Въпрос: В началото на професионалния си път откъде черпите увереност?

Отговор: Вярата в самата мен ми дава най-голяма увереност. Имам първоначален опит и това ме е научило да се адаптирам бързо към различни ситуации и хора. Виждам го и сега – колкото повече се сблъскам с нови задачи, толкова по-ясно разбирам колко бързо мога да се адаптирам и да се развивам.

Въпрос: Какво означава за Вас да бъдете професионален брокер?

Отговор: За мен професионализмът е преди всичко отношение. Клиентът трябва да усеща, че срещу него стои човек, на когото може да се довери и който поставя неговия интерес на първо място. Искam да подхождам отговорно, спокойно и с внимание към детайлите, независимо дали работя с български или чуждестранен клиент.

Въпрос: Какво искате клиентите да усещат след среща с Вас?

Отговор: Най-вече професионализъм. Искam клиентът да види, че не гоня единствено финансовия резултат от конкретната сделка, а мисля за отношенията в дългосрочен план. За мен най-ценният резултат би бил клиентът да остане доволен от начина, по който съм работила с него, и един ден да ме препоръча на свой близък или познат.



ЕКСКЛУЗИВНО ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ, НАПЪЛНО ОБЗАВЕДЕН И ОБОРУДВАН, ГОТОВ ЗА ОТДАВАНЕ ПОД НАЕМ ИЛИ ЗА ЖИВЕЕНЕ.

Жилището е със статут на апартамент и се намира в чисто нова сграда с отлично поддържани общи части и асансьор. Разположен на втория етаж, този светъл дом предлага удобно разпределение, както следва: кухня с дневен тракт и мека мебел, с излаз на прекрасна панорамна тераса, удобна спалня с излаз на тераса, ориентирана на запад, комбиниран санитарен възел с вградена пералня. Апартаментът е удобен, чисто нов и комфортно обзаведен! И всичко това е включено в цената на имота. Имаме прекрасна възможност за закупуване на паркомясто.

Площ: 60 кв.м.
Етаж 2 от 5

Паркомясто
Адрес: к.к. Чайка





КАКВО СЕ СЛУЧВА НА ИМОТНИЯ ПАЗАР?

Ще бъде ли ограничен днешният купувач при ипотечното кредитиране и какво да очакваме от лихвите?

Имотният пазар продължава да бъде пряко свързан с достъпа до ипотечно финансиране. За голяма част от купувачите именно условията по жилищния кредит определят не само дали ще бъде реализирана покупка, но и какъв имот могат реално да си позволят.

През последните години жилищното кредитиране в България остана активно, но заедно с това бяха въведени и по-ясни ограничения при отпускането на кредити, обезпечени с жилищни имоти.

БНБ изисква съотношението между размера на кредита и стойността на имота при отпускането му да бъде до 85%. Това на практика означава, че купувачът обикновено трябва да разполага със собствено участие. Освен това плащанията по задълженията на кредитополучателя спрямо месечния му доход са ограничени до 50%, а максималният срок на жилищния кредит е 30 години.

Тези правила не означават, че достъпът до ипотечен кредит е спрял или силно ограничен. Те по-скоро поставят по-голям акцент върху финансовата устойчивост на купувача – размер на доходите, налични спестявания, други кредити и възможност за собствено участие.

А КАКВО СЕ СЛУЧВА С ЛИХВИТЕ?

Последните публикувани данни на БНБ показват леко увеличение. През юли 2026 г. средният лихвен процент по новите жилищни кредити достига 2,43%, което е увеличение с 0,02 процентни пункта спрямо предходния месец. Средният годишен процент на разходите достига 2,77%.

Промяната засега е малка, но идва в момент, в който и Европейската централна банка променя посоката на паричната си политика. На 10 септември 2026 г. ЕЦБ повиши трите си основни лихвени

процента с 0,25 процентни пункта, като посочи продължаващия инфлационен натиск като основна причина.

Това не означава автоматично и незабавно поскъпване на всички ипотечни кредити в България. Условията зависят от конкретната банка, вида на лихвения процент, профила на клиента и начина, по който банките формират цената на финансирането си. Но средата вече дава основания купувачите да следят по-внимателно движението на лихвите.

ЩЕ БЪДЕ ЛИ КУПУВАЧЪТ ПО-ОГРАНИЧЕН?

По-скоро можем да говорим за по-внимателно кредитиране, отколкото за затваряне на достъпа до ипотечен кредит.

Купувач с устойчиви доходи, достатъчно собствено участие и разумно ниво на текущите задължения продължава да има възможност за финансиране. По-трудно би било за домакинства, които разчитат на максимално висок процент банково финансиране или вече имат значителни месечни задължения.

Затова все по-важна става предварителната подготовка. Още преди активното търсене на имот е добре купувачът да има ясна представа каква месечна вноска може комфортно да обслужва и какъв собствен ресурс може да отдели.

КАКВО МОЖЕМ ДА ОЧАКВАМЕ?

На този етап не би било коректно да се твърди, че предстои рязко повишаване на ипотечните лихви. Данните към момента показват по-скоро ограничено движение нагоре, докато решенията на ЕЦБ създават допълнителна несигурност за следващите месеци.

Затова при покупка с кредит най-разумният подход остава същият: да се сравняват предложенията на няколко банки, да се обръща внимание не само на лихвата, а и на ГПР и останалите разходи, и да не се използва максималният възможен бюджет само защото банката го позволява.

Имотният пазар продължава да се движи, но за днешния купувач добрата финансова подготовка става също толкова важна, колкото изборът на самия имот.



КОГА ПО-ЕВТИНИЯТ ИМОТ ВСЪЩНОСТ Е ПО-СКЪП?

Как да сравняваме две
оферти правилно



Два имота с различни цени не могат да бъдат сравнени само по числото в обявата.

По-евтиното жилище може да изисква сериозен ремонт, подмяна на инсталации, нова дограма или значителни разходи за обзавеждане. По-скъпият имот от своя страна може да бъде готов за ползване и да не изисква допълнителни инвестиции.

Значение имат и разпределението, състоянието на сградата, наличието на асансьор или паркомясто и бъдещите разходи по поддръжката.

Затова при сравнение е по-полезно да се гледа крайната инвестиция, а не само първоначалната цена.

Понякога офертата, която изглежда по-скъпа в началото, се оказва по-разумният избор в дългосрочен план.

КАКВО ПРАВИ ЕДИН ИМОТ ЛЕСЕН ЗА ПРЕПРОДАЖБА?

Защо ликвидността има
значение още при покупката

Когато избираме жилище за себе си, рядко мислим как ще изглежда продажбата му след години.

Но обстоятелствата се променят – работа, семейство, местоживееие или финансови възможности. Именно тогава се разбира колко лесно един имот може да бъде предложен отново на пазара.

Имотите с функционално разпределение, добра достъпност и характеристики, които са търсени от по-широк кръг купувачи, обикновено имат по-добра ликвидност.

Това не означава, че трябва да купуваме единствено според бъдещата продажба. Но ако избираме между няколко сходни предложения, този фактор може да се окаже важен.

Добрата покупка е тази, която отговаря на нуждите ни днес, без да губи своята привлекателност утре.





НАШИЯ ЕКИП БРОКЕРИ



АЛЕКСАНДЪР ВЕЛИКОВ

+359 877 235 074

a.velikov@varnahomecenter.bg



ПЛАМЕН ПЕНЧЕВ

+359 899 848 357

p.penchev@varnahomecenter.bg



КРЕМЕНА СЕРДАРОВА

+359 898 732 334

k.serdarova@varnahomecenter.bg



СТЕФАН НЕЦОВ

+359 877 979 555

s.netsov@varnahomecenter.bg



ГАЛИНА КОЛАРОВА

+359 878 111 469

g.kolarova@varnahomecenter.bg



АНЕЛИЯ МАРИНОВА

+359 897 343 467

a.marinova@varnahomecenter.bg



ДИАНА ПЕЕВА

+359 897 887 597

d.peeva@varnahomecenter.bg



СТЕФАН ХРИСТОВ

+359 893 540 909

s.hristov@varnahomecenter.bg



НИКОЛАЙ АНДРЕЕВ

+359 899 904 661

n.andreev@varnahomecenter.bg



НАТАЛИЯ ДИМИТРОВА

+359 896 878 404

n.dimitrova@varnahomecenter.bg



ТЕОДОРА ДЕЛЧЕВА

+359 884 292 524

t.delcheva@varnahomecenter.bg



**VARNA HOME
CENTER**
REAL ESTATE AGENCY

**БЕЗПЛАТНА
КОНСУЛТАЦИЯ**

 **359 879 930 969**



БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center

