ЕЛЕКТРОНЕН ИНФОРМАЦИОНЕН БЮЛЕТИН

VARNA HOME CENTER
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ 10
ноември 2026

ИМОТИ ВЪВ ВАРНА: КАКВО ДА ТЪРСИМ ПРЕДИ КРАЯ НА 2026 г.? ▸2



ИНТЕРВЮ С
НАТАЛИЯ ДИМИТРОВА
▸5

КАК ДА ПОДГОТВИМ ИМОТА СИ ЗА ПРОДАЖБА ПРЕЗ ЗИМАТА? ▸6

Топъл дом, разумен бюджет: КАКВО ДА ГЛЕДАМЕ ПРИ ОГЛЕД ПРЕЗ ЗИМАТА? ▸2



НОВО СТРОИТЕЛСТВО ИЛИ СТАРО СТРОИТЕЛСТВО – *какво да изберем*? ▸4

АКТУАЛНИ ОФЕРТИ ▸3

Мая Кирилова
Управител

БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ
АБОНИРАЙ СЕ
ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center

ИМОТИ ВЪВ ВАРНА:

Какво да търсим преди края на 2026 г.?

Покупката на имот във Варна остава важно решение както за хората, които търсят собствен дом, така и за тези, които разглеждат недвижимите имоти като дългосрочна инвестиция. С наближаването на края на 2026 г. е особено важно изборът да бъде направен с ясни приоритети, реалистичен бюджет и внимание към характеристиките на конкретното жилище.



Локацията продължава да бъде един от водещите фактори. Близостта до училища, детски градини, магазини, медицински заведения и удобен транспорт може значително да улесни ежедневието. При избора на квартал е добре да се обърне внимание и на инфраструктурата, възможностите за паркиране и планираното развитие на района.

Функционалното разпределение също заслужава специално внимание. Добре организираната жилищна площ, естествената светлина, изложението и достатъчното пространство за съхранение често са по-важни от самата квадратура. Два апартамента с еднаква площ могат да предложат напълно различен комфорт.

Не бива да се подценяват и **допълнителните разходи**. Освен покупната цена, бюджетът трябва да включва таксите по сделката, евентуални ремонтни дейности, обзавеждане и бъдеща поддръжка. При покупка с ипотечен кредит е важно да бъдат внимателно разгледани условията за финансиране и общата стойност на задължението.

Добрата покупка е тази, която съчетава подходяща локация, функционалност и дългосрочна стойност. Вместо да се разчита единствено на моментни пазарни очаквания, разумният подход е да се сравнят няколко предложения и да се избере имот, който отговаря както на настоящите нужди, така и на бъдещите планове.

Топъл дом, разумен бюджет: КАКВО ДА ГЛЕДАМЕ ПРИ ОГЛЕД ПРЕЗ ЗИМАТА?

Зимните месеци са подходящ момент за оглед на жилище, защото студеното време може да разкрие особености, които остават незабелязани през останалата част от годината. За купувачите и наемателите това е възможност да преценят не само външния вид на имота, но и неговия реален комфорт, енергийна ефективност и разходи за поддръжка.

Една от първите проверки трябва да бъде състоянието на дограмата. Добре уплътнените прозорци ограничават проникването на студен въздух, а качествената изолация помага за поддържането на по-стабилна температура. По време на огледа е добре да се обърне внимание на течение, конденз по прозорците и необичайно студени участъци по стените.

Изложението също оказва влияние върху усещането за топлина и количеството естествена светлина. Южно ориентираните помещения обикновено получават повече слънчево греене през зимата, ако не са засенчени от съседни сгради. Важно е да се провери и за следи от влага, мухъл или неприятна миризма, особено около външните стени и ъглите.

Отоплителната система е друг съществен фактор. Независимо дали жилището се отоплява с климатици, централно отопление или друга система, важно е тя да бъде подходяща за площта и особеностите на помещенията. Полезно е да се поискат и ориентировъчни сметки от предходни зимни месеци, като се има предвид, че реалното потребление зависи от



навиците на обитателите.

Топлият дом не е непременно този с най-мощното отопление, а този, който съхранява топлината ефективно. Внимателният зимен оглед може да помогне за откриването на потенциални проблеми и да спести непредвидени разходи след покупката или наемането.

АКТУАЛНИ ОФЕРТИ

Код на офертата #384



Апартамент двустаен **135 000 €**
60 кв.м.
квартал Виница

Александър Великов +359 877 235 074

Код на офертата #379



Апартамент едностаен **50 000 €**
60 кв.м.
Варна област, гр. Бяла

Александър Великов +359 877 235 074

ПОД НАЕМ Код на офертата #440



Апартамент четиристаен **1 400 €**
134 кв.м.
Варна област, к.к. Св. Константин

Теодора Делчева +359 884 292 524

ПОД НАЕМ Код на офертата #447



Апартамент двустаен **600 €**
54 кв.м.
Варна област, к.к. Св. Константин

Анелия Маринова +359 897 343 467

ПОД НАЕМ Код на офертата #409



Апартамент двустаен **600 €**
50 кв.м.
Варна, Колхозен пазар

Наталия Димитрова +359 896 878 404

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ **ТУК**

www.varnahomecenter.bg

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center

НОВО ИЛИ СТАРО СТРОИТЕЛСТВО – КАКВО ДА ИЗБЕРЕМ?



Един от най-честите въпроси при покупка на жилище е дали да се насочим към ново или старо строителство. И двата варианта имат своите предимства, а правилното решение зависи от бюджета, предпочитаната локация, състоянието на конкретния имот и очакванията за бъдеща поддръжка.

Новото строителство често привлича купувачите със съвременни разпределения, нови инсталации и решения за по-добра енергийна ефективност. В много случаи сградите предлагат асансьори, подземни гаражи и възможности за закупуване на паркоместа. При покупка обаче е важно да се проверят качеството на изпълнение, строителният етап и действителната използваема площ на жилището.

Старото строителство може да предложи предимства като утвърдена инфраструктура, удобни централни локации и просторни помещения. Някои жилища разполагат с добре оформени квартални пространства и лесен достъп до основни услуги. Същевременно е необходимо да се оценят състоянието на електрическата и ВиК инсталацията, общите части, покривът и необходимостта от бъдещи ремонти.

Разходите след покупката също трябва да бъдат част от сравнението. По-стар имот с привлекателна цена може да изисква значителни средства за обновяване, докато новото жилище невинаги е напълно готово за нанасяне. Важно е да се отчетат разходите за довършителни работи, обзавеждане, отопление и поддръжка на сградата.

Няма универсално по-добър избор между ново и старо строителство. Най-подходящият имот е този, който предлага добър баланс между цена, локация, качество и бъдещи разходи. Внимателното сравнение на конкретните предложения е много по-надежден ориентир от годината на построяване сама по себе си.

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.

Диана Пеева
Търси за покупка **СЕЛСКА КЪЩА** до 70-80км от Варна до 30 000 с ремонтиран покрив може за ремонт



Теодора Делчева
Търси за покупка **3 СТАЕН** с две спални в централни райони (Център, ФК, Гръцка махала, Чайка и пешеходно до морската градина)



Николай Андреев
Търси за покупка два **3 СТАЕНИ** апартамента с гараж или парко място обзаведени готови за нанасяне в затворени комплекси и хубави сгради



ОСИГУРЯВАМЕ БЪРЗА ОБРАТНА ВРЪЗКА, КОРЕКТНОСТ И ПРОФЕСИОНАЛНО ОТНОШЕНИЕ.

Имоти с усмивка

– Как разбрахте, че сте харесали точно този апартамент?
– Когато жена ми започна да обсъжда къде ще сложим коледната елха.
– И?
– Беше юли!
***
– Как върви нанасянето в новия апартамент?
– Прекрасно! Вече всичко си е на мястото.
– Толкова бързо?
– Да, всички кашони са в хола!
***
– Какво работиш?
– Помагам на хората да намерят щастието.
– Психолог ли си?
– Не, брокер на недвижими имоти!
***
– Как ще разбера, че това е моят апартамент?
– Както с любовта. Просто ще го усетите.
– А ако не го усетя?
– Имаме още шест огледа за днес!



Интервю с

НАТАЛИЯ ДИМИТРОВА

Представи се накратко. Коя си ти извън професионалната си роля?

Казвам се Наталия Димитрова и от шест месеца съм част от екипа на Varna Home Center. Определям себе си като човек, който цени доверието, добрата комуникация и искреното отношение. За мен е важно не просто да върша работата си добре, а да оставям положително усещане в хората, с които се срещам.

Как избра професията на брокер на недвижими имоти?

Винаги съм смятала, че недвижимите имоти са много повече от квадратни метри, локация и цена. Зад всеки имот стои нечия история, мечта или ново начало. Именно възможността да бъда част от тези важни моменти ме привлече към професията. Харесва ми динамиката, срещите с различни хора и предизвикателството да откривам правилните решения за тях.

Какво означава за теб да бъдеш добър брокер?

За мен добрият брокер преди всичко умее да слуша. Важно е да разбере какво търси клиентът, какви са неговите приоритети и как си представя бъдещия си дом. Професионализмът не се изразява само в познаването на пазара, а и в коректността, търпението и умението да бъдеш до клиента през целия процес.

Кое е най-голямото предизвикателство в твоята работа?

Всеки клиент е различен и няма универсална формула за успешна сделка. Понякога най-голямото предизвикателство е да открием баланс между желанията, бюджета и реалните възможности на пазара. Приемам това като възможност да бъда още по-креативна, организирана и последователна в работата си.

Какво те отличава в работата ти с клиенти?

Смятам, че моята сила е в общуването. Лесно създавам контакт с хората, обичам да разговарям с тях и да разбирам какво е важно за тях. Подхождам с позитивно отношение и желание да намерим най-подходящото решение. Вярвам, че когато има добра комуникация и взаимно доверие, целият процес става по-лесен и приятен.

Какво според теб отличава Varna Home Center?

За мен стойността на една агенция се крие в хората, отношението и начина, по който работят заедно. В Varna Home Center вярвам в значението на професионализма, коректността и индивидуалния подход към всеки клиент. Когато има доверие и добра екипна работа, това се усеща и в отношението към хората, които ни избират.

Какъв съвет би дала на човек, който търси да купи своя първи дом?

Бих го посъветвала първо да си изясни кои са най-важните за него неща – локация, бюджет, функционалност и начин на живот. Добре е да мисли не само за това как изглежда имотът днес, но и дали ще отговаря на нуждите му в бъдеще. И най-вече – да не се притеснява да задава въпроси и да потърси професионален съвет, когато има нужда.

Какво би казала на хората, които все още се колебаят дали да се доверят на брокер?

Бих им казала да търсят човек, с когото се чувстват спокойни и уверени. Добрият брокер трябва да бъде партньор в процеса – да предоставя ясна информация, да помага при вземането на решения и да защитава интересите на клиента. Доверието се изгражда с действия, откритост и последователност.

Какво те мотивира да продължаваш да се развиваш?

Мотивира ме възможността всеки ден да научавам нещо ново. Пазарът се променя, хората имат различни потребности, а всяка сделка носи свой опит. Вярвам, че добрият професионалист никога не спира да се развива и винаги може да стане още по-добър в това, което прави.

Какво е твоето послание към читателите на бюлетина?

Пожелавам на всеки да намери не просто красив имот, а място, в което се чувства истински у дома. Ако ви предстои покупка, продажба или отдаване под наем, подхождайте информирано и не правете компромис с доверието. Защото добрата сделка е тази, от която всички страни излизат удовлетворени.

КАК ДА ПОДГОТВИМ ИМОТА СИ ЗА ПРОДАЖБА ПРЕЗ ЗИМАТА?

Продажбата на имот през зимните месеци изисква специално внимание към начина, по който жилището се представя пред потенциалните купувачи. По-кратките дни, ниските температури и ограничената естествена светлина могат да повлияят върху първото впечатление. С няколко практични стъпки обаче всеки имот може да изглежда по-приветлив, поддържан и готов за оглед.



Осветлението е сред най-важните елементи на доброто представяне. Преди оглед е препоръчително да се отворят щорите и завесите, да се почистят прозорците и да се осигури достатъчно светлина във всички помещения. Подходящото изкуствено осветление може да подчертае предимствата на жилището, особено в следобедните часове.

Температурата също има значение. Прекалено студеното жилище трудно създава усещане за уют, затова е добре помещенията да бъдат предварително отоплени до комфортни стойности. Краткото проветряване преди посещението помага за освежаване на въздуха, без да се губи излишно топлина. Ако има проблеми с влага или отопление, те трябва да бъдат установени и отстранени, а не прикривани.

Подредбата е следващата важна стъпка. Чистите повърхности, свободното пространство и ограничаването на излишните лични вещи позволяват на купувачите по-лесно да си представят собствения живот в имота. Не са необходими скъпи декоративни промени – добре поддържаното и организирано жилище често създава достатъчно силно впечатление.

Качествените снимки са първият оглед, който потенциалният купувач прави. Затова е важно те да бъдат заснети при подходяща светлина, да показват реалните размери и състоянието на помещенията и да подчертават основните предимства на имота. Добре подготвеното жилище, съчетано с точна информация и реалистична цена, има по-добри възможности да привлече сериозен интерес дори през студените месеци.

РАЗБЕРИ **КОЛКО СТРУВА** ИМОТА ТИ

Получете реална пазарна оценка от нашите експерти и вземете информирано решение за Вашия имот.



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