



**VARNA HOME
CENTER**
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ **2**
март 2026



Тема на броя

МАРТ – НОВОТО НАЧАЛО ИМА АДРЕС! ▶ 2

АКТУАЛНИ
ОФЕРТИ ▶ 3

НОВО СТРОИТЕЛСТВО *или* ГОТОВ ИМОТ

КАК ДА НАПРАВИМ ПРАВИЛНИЯ ИЗБОР В ДНЕСНИЯ ПАЗАР ▶ 7



Интервю с Новото
лице в екипа, което
донесе свежа енергия

**СЛАВЕНА
РАЙЧЕВА** ▶ 5



АДВОКАТСКО ДРУЖЕСТВО
Янев, Томов и
партньори

**ЕТАЖНА
СОБСТВЕНОСТ
И ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС ОТ
ЗАТВОРЕН ТИП** ▶ 5



**ТЪРСИМ ИМОТИ
ЗА НАШИ КЛИЕНТИ** ▶ 4



ОТВОРЕНИ ВРАТИ
ЗАПОЗНАЙТЕ СЕ С НАС ▶ 8

БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center

Мая Кирилова
Управител



Тема на месеца



МАРТ

– НОВОТО НАЧАЛО ИМА АДРЕС!

Март е месецът, в който всичко започва отново.

Светлината става по-мека, дните – по-дълги, а решенията – по-смели. Това е времето, когато природата се събужда, а с нея и желанието на хората за промяна, движение и нов дом.

В българската традиция март носи особена символика – Баба Марта с мартеничките ни напомня за здраве, чисто начало и надежда. Червеното и бялото се преплитат като баланс между емоция и разум – същият баланс, който стои зад всяко правилно решение при покупка или продажба на имот.

На 3 март отбелязваме Освобождението на България – ден, който говори за свобода, избор и бъдеще. Домът също е форма на свобода. Той е пространство, в което човек подрежда живота си по свои правила, създава сигурност и оставя следа за поколенията.

А 8 март – Денят на жената – ни напомня, че домът не е просто квадратура, а усещане. Топлина, грижа, стил и атмосфера. Най-ценните имоти не се отличават само с локация, а с емоция – тази, която превръща жилището в място за живот.

МАРТ И ПАЗАРЪТ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

Пролетта традиционно поставя началото на най-активния период на пазара.

Купувачите стават по-решителни, продавачите – по-подготвени, а динамиката – по-видима.

Това е сезонът, в който:

- се взимат дълго отлагани решения
- стартират нови проекти
- инвестиционният интерес се активизира
- имотите се показват в най-добрата си светлина

Пролетта не е просто календарен момент – тя е психологически старт на нов цикъл. Именно затова март често задава тона на цялата имотна година.

ДОМЪТ КАТО СИМВОЛ

Март събира в себе си традиция, свобода и грижа.

Точно тези три елемента определят и стойността на един имот:

ТРАДИЦИЯ – стабилност и сигурност

СВОБОДА – личен избор и независимост

ГРИЖА – комфорт и качество на живот

Домът не е просто покупка.

Той е решение за бъдещето.

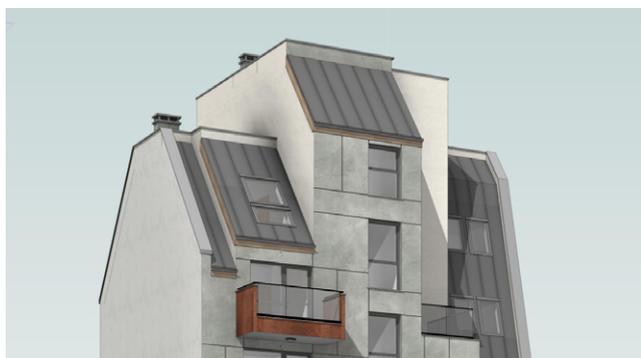
Защото всяко ново начало започва с място, което наричаме „у дома“.





АКТУАЛНИ ОФЕРТИ ПРОДАВА

Ког на офертата #278



Апартамент, 2-стаен **99 500 €**
47 кв.м. **194 605 лв.**
📍 Ж.к. „Зимно Кино Тракия“

+359 895 081 885 - Калин Атанасов

Ког на офертата #134



Апартамент, 3-стаен **175 000 €**
147 кв.м. **342 270 лв.**
📍 Ж.к. Аспарухово

+359 895 081 885 - Калин Атанасов

Ког на офертата #184



Апартамент, 2-стаен **309 000 €**
106.57 кв.м. **604 351 лв.**
📍 местност „Евксиноград“

+359 877 235 074 - Александър Великов

Ког на офертата #280



Апартамент, 1-стаен **67 500 €**
30 кв.м. **132 019 лв.**
📍 Ж.к. Младост

+359 895 081 885 - Калин Атанасов

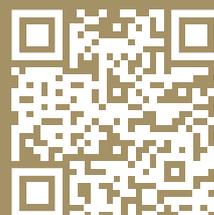
ПОД НАЕМ — Ког на офертата #290



Апартамент, 3-стаен **420 €**
64 кв.м. **821 лв.**
📍 Цветен квартал

+359 877 793 934 - Славена Райчева

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ [ТУК](#)



www.varnahomecenter.bg

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center



ПРЕПОРЪКА

КЪМ АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ „ВАРНА ХОУМ ЦЕНТЪР“ - МАЯ КИРИЛОВА

Изключително удоволствие е да се работи с човек, който влага толкова енергия и сърце в това, което прави. Радваме се, че се доверихме именно на Мая Кирилова и целият ѝ екип.

Пишем тези редове с чувство на искрена благодарност и уважение. В днешно време е рядкост да се срещне съчетание на професионализъм, безупречна коректност и човешко отношение. Още от първия ни контакт стана ясно, че си партнираме с истински професионалисти, което ни вдъхна оптимизъм. За нас „Варна Хоум Център“ е символ на доверие.

Мая Кирилова и нейният сплотен колектив поеха изцяло тежестта за намиране на подходящи за нас обекти, подготовката на необходимата документация - превръщайки една сложна процедура в лесен и спокоен процес. Техните ценни съвети и експертни консултации бяха ключови за нас. Старанието, с което се отнесоха към нашия проект е достойно за уважение. В този екип всеки един брокер работи с такава страст и грижа за клиента. Всичко това не е просто „бизнес“, то е мисия да направят хората щастливи.

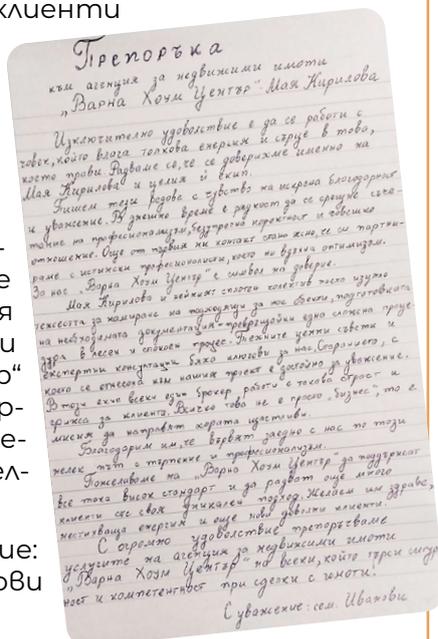
Благодарим им, че вървят заедно с нас по този нелек път с търпение и професионализъм.

Пожелаваме на „Варна Хоум Център“ да поддържат все така висок стандарт и да радват още много клиенти

със своя уникален подход. Желая им здраве, нестихваща енергия и още нови доволни клиенти!

С огромно удоволствие препоръчвам услугите на агенция за недвижими имоти „Варна Хоум Център“ на всеки, който търси сигурност и компетентност при сделки с имоти!

С уважение:
сем. Иванови



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.

брокер Диана Пеева:

КЪЩА, около 25 км. от гр. Варна, с ток и вода, да не е за голям ремонт
Бюджет до 120,000 €



Стефан Нецов:

ТРИСТАЕН АПАРТАМЕНТ

в кв. Чайка, тухла или ЕПК, може и за ремонт
Бюджет 200 000 €

ПРОМИШЛЕН ПАРЦЕЛ,

м-ст "Прибой", 1 дка,
Бюджет до 100,000 €

ПОД НАЕМ:

ПОМЕЩЕНИЕ подходящо за аптека, мин 60 кв.м, Цветен, Левски и Възраждане.



Славена Райчева:

ЗАВЕДЕНИЕ, над 130 кв.м., партер, в център
Бюджет според състояние и квадратура.

ПОД НАЕМ

ПОМЕЩЕНИЕ за зала за виртуална реалност, която да е от 200 до 300 кв.м., да е орен спресе, в офис сграда с човекопоток
Бюджет 2000 € без ДДС.



Александър Великов:

ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ за покупка, може да е за ремонт в атрактивна централна локация, може да е панел.
Бюджет 120,000 €

ПОД НАЕМ ПОМЕЩЕНИЕ подходящо за суши заведение и кетърнг, на оживено място в широк център с човеко поток.

Бюджет 1500 €



ОСИГУРЯВАМЕ БЪРЗА ОБРАТНА ВРЪЗКА, КОРЕКТНОСТ И ПРОФЕСИОНАЛНО ОТНОШЕНИЕ.



Интервю с **СЛАВЕНА РАЙЧЕВА** НОВОТО ЛИЦЕ В ЕКИПА, КОЕТО ДОНЕСЕ СВЕЖА ЕНЕРГИЯ

Във всеки екип има момент, в който се появява човек, който бързо се превръща в „свой“.

При нас това е Славена Райчева – нов брокер, който още от първите дни влезе в ритъм, показва характер и зарази офиса с ентузиазъм.

– Славена, какво те доведе в света на недвижимите имоти?

Винаги съм обичала работата с хора и динамиката. Тук всеки ден е различен – срещаш нови личности, решаваеш реални казуси и виждаш резултата от труда си. Тази професия ми дава усещането, че правя нещо значимо, а не просто изпълнявам задачи.

– Как се почувства в първите си дни в екипа?

Честно казано – приета. Подкрепата беше естествена, неформална. Това много мотивира човек да дава още повече от себе си. Когато знаеш,

че не си сам, работиш по-уверено.

– Какъв брокер искаш да бъдеш?

Последователен. Искам клиентът да знае, че когато поема ангажимент – го довеждам до край. За мен доверието се печели с действия, не с обещания.

– Какво те мотивира най-силно?

Ясните цели. Харесва ми да имам списък със задачи и да знам, че денят ми има посока. А когато видя доволен клиент – това е най-доброто потвърждение, че съм на правилното място.

Славена е от хората, които не просто започват нова работа, а влизат с отношение към нея.

Целенасочена, организирана и заредена с енергия – качества, които бързо се забелязват и още по-бързо печелят доверие.

**Разваме се,
че вече е част от екипа ни.**



ЕТАЖНА СОБСТВЕНОСТ И ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС ОТ ЗАТВОРЕН ТИП

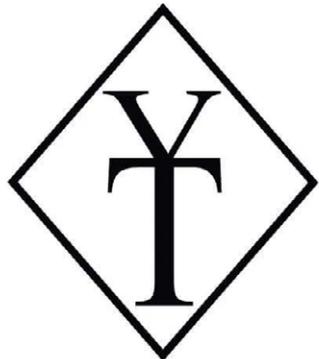
Всеки недвижим имот, представляващ самостоятелен обект в сграда, има свой собственик, а понякога и повече от един, но всяка сграда има общи части, предназначени за ползване от всички живущи. Тези така наречени общи части са съсобствени между всички собственици на самостоятелни обекти в сградата, а отговор-

ността за поддръжката им също е обща. Основният закон регламентиращ тези отношения е Законът за управление на етажната собственост, а за неуредени с този закон въпроси се прилага Законът за собствеността.

За управлението на общите части на сгради в режим на етажна собственост, в които самостоятелните обекти са до три на брой и принадлежат на повече от един собственик, се прилагат разпоредбите на законът за собствеността, а във всички останали случаи – законът за управление на етажната собственост.

КОГА ВЪЗНИКВА ЕТАЖНАТА СОБСТВЕНОСТ И ЗАПОЧВАТ ПРАВТА И ЗАДЪЛЖЕНИЯТА

Най-ранният момент, в който може да възникне етажна собственост в сграда е този, в който пра-



АДВОКАТСКО ДРУЖЕСТВО
Янев, Томов и партньори

+359 898 945 586
office@yanevtomovandco.com

вото на строеж се трансформира в право на собственост върху сградата или самостоятелни части от нея, тоест, когато се изгради сградата на степен „груб строеж“ - Акт Образец 14 – акт за приемане на конструкцията.

Продължава на стр. 6



ЕТАЖНА СОБСТВЕНОСТ И ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС ОТ ЗАТВОРЕН ТИП

Продължава от стр. 5

Законът за управление на етажната собственост не се прилага по отношение на управлението на общите части на сгради в режим на етажна собственост, построени в жилищен комплекс от затворен тип.

КАК СЕ УПРАВЛЯВАТ ОБЩИТЕ ЧАСТИ?

Жилищните комплекси от затворен тип в повечето случаи те разполагат с облагородени външни пространства – общи за ползване от всички собственици, контролиран достъп, чрез охрана, портиер, бариери, детски площадки, а понякога и басейни и „спа“ зони. Тези обекти с обслужващо предназначение в повечето случаи остават в собственост на инвеститора, а собствениците на самостоятелни обекти в сградата/сградите не притежават идеални части от земята, а само право на строеж /суперфициарни собственици/. Какъв е статутът на тези обекти и съоръжения е въпрос, който трябва да бъде обследван във всеки отделен случай, като се вземе под внимание проектната документация за комплекса и спецификата на съответните обекти.

СЪДЕБНА ПРАКТИКА



При разрешаването на възникнал спор за правото на собственик на самостоятелен обект да използва безпокойвано изградената в комплекса инфраструктура, върховният съд е приел, че носителите на правото на строеж могат да ползват терена, доколкото това е необходимо да използват обекта си на собственост. В това право се включва и правото на суперфициарните собственици на ползване и на елементите и съоръженията, които са принадлежност по смисъла на чл. 98 ЗС към сградите – етажна собственост, в които се намират обектът, а принадлежността следва главната вещ.

Такива елементи, съставляващи принадлежност към обектите от етажната собственост, са озеленените площи, алеите, парковото осветление, детските площадки, басейните, които не отговарят на изискванията за самостоятелен обект на правото на собственост по пар. 5, т. 68 б. „а“ ЗУТ, и други подобни. До тези съоръжения етажните собственици следва да имат достъп в зависимост от това какво решение за начина на поддържането и използването им е взело общото събрание.

Когато в единния инвестиционен проект се предвижда изграждане на жилищни сгради и обекти с комплексно обществено обслужване с комуникационни зони, като озеленяване, алеи, детски площадки, басейн, който не е предназначен за обществено ползване и не отговаря на изискванията за самостоятелен обект на собственост, тези елементи са принадлежност към етажната собственост.

ДОГОВОРНИЯТ РЕЖИМ НА УПРАВЛЕНИЕ

Уреждането на предназначението на спомагателното застрояване за общо или индивидуално ползване и начина, по който ще бъдат управлявани, не е предвидено с общи законови норми и налага изрично идентично уреждане в индивидуални договори, предложени на всеки от индивидуалните собственици на обекти от етажната собственост по инициатива на инвеститора.

Управлението на общите части урежда с писмен договор с нотариална заверка на подписите между инвеститора и собствениците на самостоятелни обекти. Договорът се вписва от инвеститора в Агенцията по вписванията по партидата на всеки самостоятелен обект и е противопоставим на неговите последващи приобретатели. Този договор обвързва с действието си всеки следващ собственик на съответния самостоятелен обект. Противопоставимостта на договора има за цел обезпечаване постоянната поддръжка на комплекса като цяло, с цел запазването му като такъв.

Предвидената форма на договора – писмена с нотариално удостоверение на подписите е форма за действителност на същия. Неспазването ѝ, води до нищожността на договора. Нищожните договори са недействителни.

Обикновено инвеститорът е юридическо лице – търговец. Търговският закон регламентира действителността на търговските сделки. Но нормата на чл.2, ал.1 от ЗУЕС свързва формата за действителност на договора с неговия предмет – управление на общите части на сгради в режим на етажна собственост, построени в жилищен комплекс от затворен тип и се явява специална спрямо нормата на чл.293, ал.3 от ТЗ – тоест не се прилага при този вид договори.

ПРАВА НА ПОТРЕБИТЕЛ

В случаите по чл.2 от ЗУЕС инвеститора, осъществяващ поддръжката на общите части на комплекса има качеството на търговец по смисъла на закона за защита на потребителите, тъй като предоставя услуга, която по силата на закона се включва в неговата търговска или професионална дейност. Когато са насрещна страна по договора физическите лица, собственици на самостоятелни обекти в сгради, могат да бъдат определени като потребители по смисъла на закона за защита на потребителите, в случаите, когато не ползват предоставяната услуга за своята търговска или професионална дейност, каквито са и обичайните случаи. Качеството на потребител Ви дава допълнителни защиты, в това число, но не само правото да обявите за нищожна клауза от договора, която е неравноправна.

ПРАКТИЧЕСКИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

Покупката на имот е важна стъпка, която трябва да се извърви внимателно, за да гарантирате своята стабилност и сигурност, в отношенията които Ви предстоят не само с бъдещите ви съседи, но и с тези, които ще се грижат за осигуряването на Вашият комфорт, чрез управление на общите части на сградата. В случай, че ви предстои покупка на недвижим имот, препоръчваме във всички случаи да използвате услугите на квалифициран и доверен брокер, както и адвокат с нужните познания и опит.

Автор: Адвокатско дружество Янев, Томов и партньори

През последните месеци на пазара ясно се откроява тенденция – значително увеличено предлагане на жилища в етап „на зелено“ или „груб строеж“, докато интересът от страна на купувачите се движи по-предпазливо.

Причините не са само пазарни. Влияят банковите условия, икономическите очаквания, инфлацията, както и естественото желание на купувача за сигурност.

Точно затова изборът между ново строителство и готов имот вече не е просто въпрос на предпочитане, а на стратегия.

ПОКУПКА „НА ЗЕЛЕНО“ – ВЪЗМОЖНОСТ С ХОРИЗОНТ

Покупката на имот в строеж традиционно привлича с по-добра цена и потенциал за бъдеща стойност. В период на по-голямо предлагане инвеститорите често предлагат по-гъвкави схеми на плащане, което допълнително стимулира интереса.

ОСНОВНИ ПРЕДИМСТВА

- ▶ по-ниска цена спрямо готов имот
- ▶ разсрочено плащане във времето
- ▶ избор на етаж, изложение и разпределение
- ▶ нови технологии, енергийна ефективност, модерна среда
- ▶ по-висок потенциал за капиталов ръст

ОСНОВНИ РИСКОВЕ

- ▶ срокове на завършване
- ▶ промени в икономическата среда
- ▶ финансиране от банка (по-ограничено до Акт 14/15)
- ▶ несигурност при по-малко опитни строители

Този тип покупка е по-подходяща за хора с времеви хоризонт и спокойствие – купувачи, които планират бъдеще, а не незабавно нанасяне.

ГОТОВ ИМОТ – СИГУРНОСТ И ЯСНОТА

Готовото жилище остава предпочитан избор в период на по-внимателни решения.

Купувачът вижда реалния продукт, знае точните разходи и

НОВО СТРОИТЕЛСТВО ИЛИ ГОТОВ ИМОТ



КАК ДА НАПРАВИМ ПРАВИЛНИЯ ИЗБОР В ДНЕСНИЯ ПАЗАР?

може да се нанесе веднага или да го отплати под наем.

ОСНОВНИ ПРЕДИМСТВА

- ▶ незабавно ползване или доходност
- ▶ яснота на крайната цена
- ▶ по-лесно банково финансиране
- ▶ липса на строителен риск

ОСНОВНИ НЕДОСТАТЪЦИ

- ▶ по-висока покупна цена
- ▶ възможни разходи за ремонт
- ▶ по-ограничен избор

Това е изборът на купувача, който търси предвидимост и минимален риск.

КАКВО СЕ СЛУЧВА НА ПАЗАРА В МОМЕНТА

В период на увеличено ново строителство и по-умерен интерес се наблюдава естествен баланс:

- ▶ купувачите стават по-избирателни
- ▶ проектите с добра локация и строител получават доверие
- ▶ по-слабите проекти остават по-дълго на пазара
- ▶ готовите имоти се възприемат като „сигурна стойност“

Това не е спад на пазара, а преминаване от емоционални към рационални сделки.

КАК ДА ИЗБЕРЕМ ПРАВИЛНО

Изборът не е между „по-добро“ и

„по-лошо“, а между различни цели.

Изберете ново строителство, ако:

- ▶ планирате 2–5 години напред
- ▶ търсите по-добра цена днес срещу стойност утре
- ▶ не бързате за нанасяне
- ▶ купувате с инвестиционна логика

Изберете готов имот, ако:

- ▶ имате нужда от жилище веднага
- ▶ разчитате на банков кредит
- ▶ искате сигурност на разходите
- ▶ избягвате строителен риск

Истината е проста: правилният избор не зависи от имота, а от стратегията на купувача.

В динамична икономическа среда най-ценният фактор не е моментната цена, а съвпадението между решение и цел.

Защото добрата сделка не е най-евтината — а най-подходящата.

Имоти с усмивка 😊

В недвижимите имоти има три важни неща:

Локация.

Локация.

И брокерът, който знае защо локацията е важна.



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



**СЛАВЕНА
РАЙЧЕВА**

+359 877 793 934
s.raycheva@varnahomecenter.bg



**КАЛИН
АТАНАСОВ**

+359 895 081 885
k.atanasov@varnahomecenter.bg



**ИАНА
ПЕЕВА**

+359 897 887 597
d.peeva@varnahomecenter.bg

ОТВОРЕНИ ВРАТИ – запознайте се с нас на живо

Заг всяка успешна сделка стоят разговори, въпроси и яснота.

Затова вярваме, че най-добрият начин да ни опознаете не е само през обява или телефонен разговор, а в лична среща.

Каним ви да бъдете наши гости в офиса – без ангажимент, без предварителни условия.

Просто разговор за вашите планове, идеи и въпроси, свързани с недвижимите имоти.

Ще обсъдим:

- ▶ какво се случва на пазара в момента
- ▶ кога е подходящ момент за покупка или продажба
- ▶ как да избегнете често срещани грешки
- ▶ как реално протича една сделка от началото до края

Нашата цел не е просто да предложим имот, а да споделим опит и да бъдем полезни.

Вярваме, че доверието започва от срещата и се изгражда чрез открит разговор.

Ако вече сте наши клиенти – ще се радваме да доведете и свои близки или приятели.

Препоръките са най-голямото признание за добре свършена работа и ни помагат да се развиваме заедно.

Запазете удобен час на:

359 879 930 969

Очакваме ви.

Понякога една среща спестява месеци колебание.



БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center