



**VARNA HOME  
CENTER**  
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ **3**  
април 2026

Тема на броя

**АПРИЛ**

– ВРЕМЕ ЗА НОВИ  
РЕШЕНИЯ И НОВ ДОМ

▶2

**ПРОДАЖБА НА  
ИМОТ С ИПОТЕКА**

ЗАЩО НЕ БИВА ДА ВИ ПЛАШИ

▶6-7



Интервю с Новото  
попълнение във Varna  
Home Center

**СТЕФАН  
ХРИСТОВ** ▶5

КАК СВЕТОВНИТЕ  
СЪБИТИЯ ВЛИЯТ  
НА ПАЗАРА НА  
ИМОТИ? ▶2

АКТУАЛНИ  
ОФЕРТИ ▶3



БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

**АБОНИРАЙ СЕ**

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

**ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ**  
VARNA HOME Center

Мая Кирилова  
Управител

Тема на месеца

# АПРИЛ

## – ВРЕМЕ ЗА НОВИ РЕШЕНИЯ И НОВ ДОМ

Април носи усещане за обновление. Пролетта вече е в разгара си, дните стават по-дълги, а хората започват да мислят за промяна – нови планове, нови цели и често... нов дом.

В българската традиция Великден е празник на надеждата, възраждането и новото начало. Именно затова не е случайно, че пролетта е един от най-активните периоди на пазара на недвижими имоти. Хората са по-склонни да взимат решения, да планират бъдещето си и да правят инвестиции.

### ЗАЩО НЕ НОВ ИМОТ ЗА ВЕЛИКДЕН?

Покупката на имот често се свързва с голяма житейска стъпка – нов етап, ново начало. Великден символизира точно това.

Все повече семейства избират именно пролетта, за да:

- ▶ започнат търсене на нов дом
  - ▶ направят инвестиция в имот
  - ▶ планират преместване до края на годината
  - ▶ закупят имот „на зелено“ с перспектива

Пролетният пазар традиционно предлага и по-голям избор от имоти, което позволява на купувачите да сравняват, анализират и да направят по-информирано решение.



## КАК СВЕТОВНИТЕ СЪБИТИЯ ВЛИЯТ НА ПАЗАРА НА ИМОТИ?

Напрежението в Близкия изток и конфликтите около Иран отново поставят въпроса за влияние на глобалните събития върху икономиката и инвестициите.

Според анализатори, в периоди на геополитическа несигурност инвеститорите често търсят по-стабилни активи, каквито традиционно са недвижимите имоти.

В България се наблюдават няколко тенденции:

- ▶ имотите продължават да се възприемат като сигурна инвестиция
- ▶ интересът към големите градове остава стабилен
- ▶ купувачите са по-внимателни, но не изчезват от пазара
- ▶ качествените имоти се реализират бързо

Очакванията на експертите са пазарът да запази стабилност, макар и с по-умерен темп на сделки.



### СТАТИСТИКА НА ПАЗАРА (НАЧАЛОТО НА 2026)

По данни от Агенцията по вписванията, през първите месеци на годината се наблюдава стабилна активност на пазара на недвижими имоти.

Основни тенденции:

- ▶ стабилен брой сделки в големите градове
- ▶ силен интерес към двустайни и тристайни жилища
- ▶ новото строителство продължава да привлича купувачи
- ▶ инвеститорският интерес остава активен

Във Варна традиционно най-търсени остават районите:

Левски | Бриз | Чайка  
Виница | Цветен квартал



# АКТУАЛНИ ОФЕРТИ

Ког на офертата #300



**Апартамент, 2-стаен** **136 000 €**  
61 кв.м. **265 993 лв.**  
📍 Ж.к. Младост

+359 899 848 357 - Пламен Пенчев

ПОД НАЕМ

Ког на офертата #304



**Къща** **1 500 €**  
150 кв.м. **2 934 лв.**  
📍 м-т Ален Мак

+359 899 848 357 - Пламен Пенчев

Ког на офертата #310



**Апартамент, 3-стаен** **240 000 €**  
74 кв.м. **469 399 лв.**  
📍 кв. Бриз

+359 877 793 934 - Славена Райчева

Ког на офертата #312



**Къща** **73 000 €**  
133 кв.м. **142 776 лв.**  
📍 с. Църква, Добрич

+359 878 668 009 - Силвия Йотова

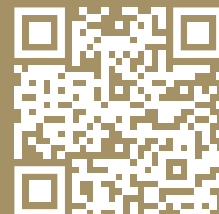
Ког на офертата #311



**Апартамент, 3-стаен** **318 000 €**  
85 кв.м. **621 954 лв.**  
📍 бул. Чаталджа

+359 877 793 934 - Славена Райчева

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ [ТУК](#)



[www.varnahomecenter.bg](http://www.varnahomecenter.bg)

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ  
VARNA HOME Center



## 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.

**Славена Райчева:**

**ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ** след основен ремонт, новообзаведен в района на окръжна болница и близките райони около нея. Основните изисквания - в сградата да има асансьор и да не е на последен етаж.  
Бюджет 200 000 € с кредит.



**Силвия Йотова:**

**ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ**, панел, тухла, за ремонт, може квартали и Винаца  
Бюджет 100 000 €

**ОФИС**, за туристическа агенция от образец дом към центъра, 25 - 40 кв.м, лице, витрина, задължително партер.  
Бюджет до 90 000 €



**Стефан Нецов:**

**ПАРЦЕЛ** с морска панорама подходящ за строителство на сглобяеми къщи/ или монолитно строителство, минимум 600 кв.м до 2 дка, местностите около Варна  
Бюджет - според парцела и комуникациите



**Пламен Пенчев:**

**МАГАЗИН-ПОМЕЩЕНИЕ** за сватбена и парти агенция, до 40 кв.м., широк център  
Бюджет до 90 000 €

**ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ** панел, без първи и последен етаж, готов за живеене, от Възраждане до Владиславово  
Бюджет до 130 000 €

**ТРИСТАЕН АПАРТАМЕНТ**

тухлен, без последен етаж, от ЛК Тракия до Младост  
Бюджет до 180 000 €



**Диана Пеева:**

**КЪЩА**, до 20 км от Варна, може за ремонт до 100 000 евро. Може и парцел в селото с ток и вода Бюджет до 35 000 €



**Стефан Христов:**

**ТРИСТАЕН АПАРТАМЕНТ**

над 90 кв.м., райони: Чайка, долната част на бриз, гръцка и център, модерно обзаведен, В близост ако е възможно. да има фитнес и голям супер маркет.

Бюджет за закупуване до 220 000 €

Бюджет за наемане до 1100 €



## ПРЕПОРЪКА

КЪМ АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ „ВАРНА ХОУМ ЦЕНТЪР“ - ДИАНА ПЕЕВА

Обръщам се с благодарност към брокер Диана Пеева от „Варна Хоум Център“ за съдействието при продажба на имот във Варна.

Държа да отбележа, че наследниците бяхме 8 в четири различни града.

Всичко се извърши с добра комуникация брокер-клиенти. Сегем клиенти от други градове пътувахме само веднъж и бяхме в точния ден и час при нотариус във Варна.

Препоръчвам Диана Пеева на всеки, който има нужда да продаде имот. И ако иска да купи Диана ще помогне и с това.

Снежана Танева  
27.03.2026 год, Варна

Имоти с усмивка



Клиент пита брокер:

– Апартаментът има ли хубава гледка?

Брокерът:

– Разбира се! От едната страна се вижда морето, а от другата – бъдещата ви инвестиция.

– Каква инвестиция?

– Съседният парцел. Там скоро ще построят още една сграда... и цените пак ще се вдигнат.



ОСИГУРЯВАМЕ БЪРЗА ОБРАТНА ВРЪЗКА, КОРЕКТНОСТ И ПРОФЕСИОНАЛНО ОТНОШЕНИЕ.



Интервю с

# СТЕФАН ХРИСТОВ

## НОВОТО ПОПЪЛНЕНИЕ ВЪВ VARNA HOME CENTER

Във всеки екип има хора, които още от първия ден носят енергия и мотивация. Такъв е и Стефан Христов, най-новият брокер в нашия екип.

+359 893 540 909

**– Стефан, какво те привлече към професията на брокер?**

Работата с хора и динамиката на пазара. Всяка сделка е различна и изисква индивидуален подход, което прави професията интересна и предизвикателна.

**– Какво е най-важното за теб в работата с клиенти?**

Доверието. Смятам, че когато работиш честно, прозрачно и с внимание към детайла, клиентите го усещат.

**– Какъв брокер искаш да бъдеш?**

Искам клиентите ми да знаят, че могат да разчитат на мен – от първия разговор до финализирането на сделката.

Стефан е амбициозен и мотивиран брокер, с висше образование от ТУ – Варна, специалност Корабоводене, и владее английски и руски език.



## ПРОДАЙ ИМОТ С НАС

Продажбата на имот не е просто сделка, а важна стъпка, която изисква прецизност. В **Varna Home Center** поемаме целия процес вместо Вас – от реалистичната пазарна оценка до финализирането при нотариус.

### Защо да изберете нас?

**Експертна оценка:** Определяме правилната цена, за да продадете бързо, без да губите стойност.

**Максимална видимост:** Професионално представяне на имота пред подбрана база от активни купувачи.

**Правна сигурност:** Пълна проверка на документите и юридическо съдействие на всяка стъпка.

### Вашият имот заслужава професионално отношение



# ПРОДАЖБА НА ИМОТ С ИПОТЕКА

## – ЗАЩО НЕ БИВА ДА ВИ ПЛАШИ

Много собственици във Варна имат активен ипотечен кредит върху жилището си и отлагат продажбата, защото смятат, че това е „много сложно“ или почти невъзможно. В действителност продажбата на имот с ипотека е напълно нормална практика – банките работят с такива сделки всеки ден, а законодателството ясно допуска прехвърляне на собственост въпреки вписаната ипотека.

### КАКВО ОЗНАЧАВА „ИМОТ С ИПОТЕКА“ ОТ ГЛЕДНА ТОЧКА НА СДЕЛКАТА

Ипотеката е обезпечение по банков кредит. Това означава, че върху имота има вписано ограничено вещно право в полза на банката – тя може да го продаде на публична продажба, ако кредитът не се обслужва. Вие сте собственик, но имотът е „обременен“ с ипотека. При продажба не е задължително първо да изплатите кредита и чак след това да търсите купувач. Най-често изплащането на остатъка по кредита става именно с парите от продажбата. За да се случи това безопасно, е нужно:

- ▶ банката да даде съгласие за предсрочно погасяване и заличаване на ипотеката;
- ▶ да има ясна схема как и кога се превеждат парите;
- ▶ нотариусът да впише прехвърлянето на собственост и да може да подаде заявление за заличаване на ипотеката след плащането.

### ОСНОВНИ ВАРИАНТИ ПРИ ПРОДАЖБА НА ИПОТЕКИРАН ИМОТ

Съществуват няколко основни модела, които на практика се използват най-често:

- ▶ купувачът плаща изцяло със собствени средства (без кредит);
- ▶ купувачът също използва банков кредит;
- ▶ купувачът поема съществуващия кредит (рефинансиране или нов договор при същата банка).

Всеки вариант има свои особености по отношение на срокове, документи и рискове. Важно е още в началото да е ясно кой сценарий ще следвате, за да се подготви сделката стъпка по стъпка.

### КОГА ПРОДАЖБАТА НА ИМОТ С ИПОТЕКА Е ЛОГИЧНО РЕШЕНИЕ ЗА ПРОДАВАЧА

Продажбата на ипотекан имот може да бъде разумен изход в няколко ситуации – не само при финансови затруднения, а и при промяна на жизнения етап. Подходящо е да обмислите продажба, ако:

- ▶ имотът вече не отговаря на нуждите ви – твърде малък или твърде голям;

- ▶ искате да купите друго жилище и да използвате средствата от продажбата за самоучастие;
- ▶ имате по-изгодна инвестиционна възможност и искате да освободите капитала;
- ▶ искате да намалите кредитната си тежест или да се преместите в друг град/държава.

Във всички тези случаи ипотеката не е пречка, а фактор, който трябва да бъде взет предвид и управляван правилно.



### КАКВИ СА ОСНОВНИТЕ РИСКОВЕ И КАК ДА ГИ „ОБЕЗВРЕДИМ“

Продажбата на имот с активна ипотека крие специфични рискове, ако се действа без план, устно и „на доверие“. Най-често срещаните са:

- ▶ купувачът се притеснява, че ще плати, но ипотеката няма да бъде заличена навреме;
- ▶ продавачът се притеснява да не изплати целия кредит, а купувачът в последния момент да се откаже;
- ▶ банката трябва да даде писмено съгласие за заличаване на ипотеката и да посочи точния размер на задължението към нея на сделката;
- ▶ в предварителния договор не са разписани ясно сроковете и условията за плащане.

За да организирате сделката безопасно, е важно да имате:

- ▶ писмена комуникация с банката – ангажимент за предсрочно погасяване и заличаване;
- ▶ добре структуриран предварителен договор с ясни суми, срокове и условия;
- ▶ участие на опитен нотариус и брокер, които познават подобни сделки и могат да предложат работеща схема.

### РОЛЯТА НА БАНКАТА ПРИ ПРОДАЖБА НА ИМОТ С ИПОТЕКА

Банката не е „страничен наблюдател“ в тази ситуация – тя е страна, чийто интерес трябва да бъде защитен. Това е и във ваша полза, защото я прави ваш партньор в подреждането на сделката. Обичайно банката:

*Продължава на стр. 7*



# ПРОДАЖБА НА ИМОТ С ИПОТЕКА

Продължава от стр. 6

- ▶ издава служебна бележка/удостоверение за остатъка по кредита към определена дата;
- ▶ дава писмено съгласие, че при постъпване на посочената сума ще заличи ипотеката;
- ▶ предоставя документ (често наричан „погасителна сметка“ или „писмо за погасяване“), в който се описват точните стъпки по плащането;
- ▶ след окончателното погасяване издава документ, с който нотариусът подава заявление за заличаване на ипотеката в Агенцията по вписванията.

Добра практика е още в началото да се свържете с „вашия“ банков консултант и да поискате информация какви документи ще са нужни и в какви срокове могат да се издадат. Така няма да се окажете в ситуация, в която купувачът е готов, но банката не може да реагира достатъчно бързо.

## ПРЕДВАРИТЕЛНИЯТ ДОГОВОР – МЯСТОТО, КЪДЕТО СЕ „ЗАКЛЮЧВА“ СИГУРНОСТТА

При продажба на имот с ипотека предварителният договор е още по-важен, отколкото при обикновена сделка. В него трябва ясно да са разписани:

- ▶ размерът на капарото и кога се плаща;
- ▶ каква част от цената ще отиде директно към банката за погасяване на кредита;
- ▶ по какъв начин ще се преведат средствата – по сметка на банката, по сметка на продавача, чрез доверителна сметка/ескроу;
- ▶ в какви срокове банката трябва да потвърди погасяването и да предостави документи за заличаване на ипотеката;
- ▶ при какви условия страните могат да се откажат и какво се случва с капарото в такъв случай.

Работата с опитен брокер и юрист помага предварителният договор да не бъде „общ шаблон“, а реално отражение на конкретната схема по сделката, която сте договорили с банката и купувача.

## ВАРИАНТ 1: КУПУВАЧЪТ ПЛАЩА В БРОЙ (БЕЗ КРЕДИТ)

Това е най-лесният за техническо изпълнение сценарий. Купувачът разполага със собствени средства и може директно да плати както към банката, така и към вас като продавач. Най-често се процедура така:

- ▶ подписвате предварителен договор с ясен срок за изповядване на сделката;
- ▶ банката издава удостоверение за оставащия дълг и писмено съгласие, че при постъпване на сумата ще заличи ипотеката;
- ▶ в деня на сделката част от цената се превежда по сметката на банката за погасяване на кредита, а останалата – по ваша сметка;

- ▶ банката издава документ за пълно погасяване, а нотариусът вписва прехвърлянето на собственост и подготвя документите за заличаване на ипотеката.

За допълнителна сигурност могат да се използват доверителни сметки (ескроу) – средствата се държат при банка или нотариус и се освобождават поетапно при изпълнение на определени условия. Така нито купувачът, нито продавачът остават „с празни ръце“ в междинен момент.

## ВАРИАНТ 2: КУПУВАЧЪТ ИЗПОЛЗВА БАНКОВ КРЕДИТ

Тук участниците стават три – втора банка (или същата банка, но по нов кредит), купувачът и продавачът. Процесът е по-сложен, но напълно управляем, ако се планира добре.

Типична схема:

- ▶ купувачът кандидатства за кредит в избрана от него банка;
- ▶ банката-кредитор прави оценка на имота, включително съобразена с наличната ипотека;
- ▶ след одобрение се договаря схема – новата банка изплаща остатъка по стария кредит директно на първата банка, а останалата част от цената се превежда на продавача;
- ▶ първата банка заличава ипотеката, а новата вписва своя ипотека в полза на кредита на купувача.

В този сценарий сроковете са по-дълги, защото се вземат предвид процедурите на две банки. Затова е важно в предварителния договор да се заложи реалистичен срок за отпускане на кредита и изповядване на сделката.

## ВАРИАНТ 3: КУПУВАЧЪТ ПОЕМА СЪЩЕСТВУВАЩИЯ КРЕДИТ

В някои случаи, ако условията по вашия кредит са добри, купувачът може да се интересува от възможността да поеме същия кредит вместо да тегли нов. Това става само със съгласието на банката и след като тя оцени кредитоспособността на купувача.

Обичайно банката:

- ▶ прави нов анализ на доходите и кредитната история на купувача;
- ▶ подготвя анекс или нов договор, по силата на който купувачът става длъжник по кредита;
- ▶ запазва или преработва условията – лихви, срок, погасителен план.
- ▶ Този вариант може да е изгоден и за двете страни, но изисква допълнително време и по-активна роля от банката. Не е гарантирано, че тя ще се съгласи – решението е изцяло нейно.

Продължава в следващия брой

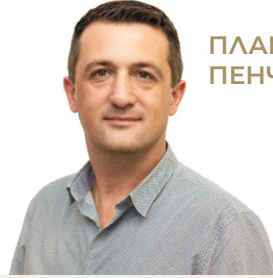


## НАШИЯ ЕКИП БРОКЕРИ



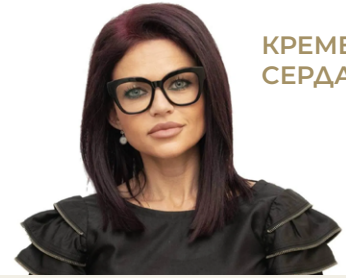
**АЛЕКСАНДЪР  
ВЕЛИКОВ**

+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



**ДИАНА  
ПЕЕВА**

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



**СИЛВИЯ  
ЙОТОВА**

+359 878 668 009  
s.yotova@varnahomecenter.bg



**СТЕФАН  
ХРИСТОВ**

+359 893 540 909  
s.hristov@varnahomecenter.bg



**АБОНИРАЙ СЕ ЗА НАШИЯ  
БЮЛЕТИН И ПОЛУЧИ**

**10%  
ОТСТЪПКА**

**ОТ КОМИСИОННОТО  
ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ  
ПРИ ПОКУПКА ИЛИ  
ПРОДАЖБА НА  
НЕДВИЖИМ ИМОТ**



БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

**АБОНИРАЙ СЕ**

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

**ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ**  
VARNA HOME Center