

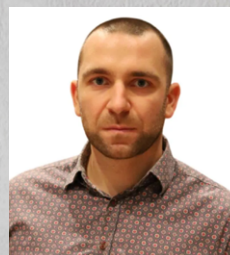


**VARNA HOME
CENTER**
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ **4**
май 2026

Тема на броя ▶ 2

МАЙ БЛАГОДЕНСТВИЕ, КЪСМЕТ И РАСТЕЖ



Интервю с ТОП
БРОКЕР ПРОДАЖБИ
ЗА ТРИМЕСЕЧИЕ

**СТЕФАН
НЕЦОВ** ▶ 5

ПРОДАЖБА НА ИМОТ С ИПОТЕКА

ЗАЩО НЕ БИВА ДА ВИ ПЛАШИ

▶ 6-7

СТАТИСТИКА НА ПАЗАРА (МАЙ 2026) ▶ 7

КАКВО ТЪРСЯТ
КУПУВАЧИТЕ
ПРЕЗ МАЙ? ▶ 2

КОГА Е ДОБЪР МОМЕНТ ДА
ПУСНЕТЕ ИМОТА СИ НА
ПАЗАРА? ▶ 4



АКТУАЛНИ
ОФЕРТИ ▶ 3



Мая Кирилова
Управител

БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center

Тема на месеца

МАЙ

МЕСЕЦ НА БЛАГОДЕНСТВИЕ, КЪСМЕТ И РАСТЕЖ

Май е месецът, в който пролетта вече се усеща навсякъде.

Дните са по-дълги, светлината е повече, а с Гергьовден идва и онова типично българско усещане за благополучие, изобилие и хубави дни.

В народната традиция празникът се свързва с плодородие, жизненост и късмет.

Той носи символика на движение напред, увереност и надежда, че предстои нещо добро. Именно затова май е време, в което мнозина се настройват за по-смели крачки и по-ясни решения.

Това личи и в света на недвижимите имоти.

Периодът създава усещане за движение, а интересът към стойностните предложения остава осезаем. За много хора именно сега идва моментът да преминат от обмисляне към реални действия.

Май не е просто красив месец.

Той носи настроение за подем, за избор и за следваща стъпка. А понякога точно тогава човек открива мястото, което търси отдавна.

Понякога най-добрите решения идват тогава, когато срещнем точния момент подготвени.



КАКВО ТЪРСЯТ КУПУВАЧИТЕ ПРЕЗ МАЙ?

През май най-силно се открояват имотите, които дават усещане за практичност, комфорт и перспектива.

Интересът е насочен не просто към квадратура, а към жилища, които могат да отговорят на реален начин на живот.

Най-често вниманието е насочено към:

- ▶ двустайни жилища
- ▶ тристайни апартаменти
- ▶ ново строителство

- ▶ имоти в райони с удобен достъп и добра среда
- ▶ предложения, които съчетават качество и разумни параметри

Освен за лично ползване, продължава да има и интерес към имоти с инвестиционен потенциал.

Купувачите все по-често търсят не просто налична оферта, а предложение, което има смисъл и в по-дългосрочен план.

Затова на преден план излизат онези имоти, които успяват да предложат баланс между цена, местоположение и бъдеща стойност.



АКТУАЛНИ ОФЕРТИ

Ког на офертата #315

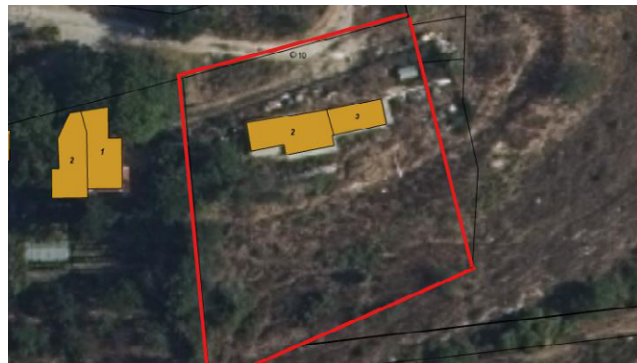


Апартамент, 2-стаен **169 500 €**
58 кв.м. **331 513 лв.**
📍 кв. Чайка, бл. 14, ет. 6/6,
панорама

+359 877 979 555 - Стефан Нецов

ПОД НАЕМ

Ког на офертата #122



Парцел **105 000 €**
1826 кв.м. **205 362 лв.**
📍 село Кичево, Пацел
в регулация, ток и вода

+359 877 979 555 - Стефан Нецов

Ког на офертата #299



Апартамент, 2-стаен **185 000 €**
75 кв.м. **361 829 лв.**
📍 м-т Кабакум ж.к. Чайка,
бл. 3, ет. 4

+359 877 235 074 - Александър Великов

Ког на офертата #327



Апартамент, 2-стаен **139 000 €**
70 кв.м. **271 860 лв.**
📍 м-ст „Траката“

+359 879 930 969 - Мая Кирилова

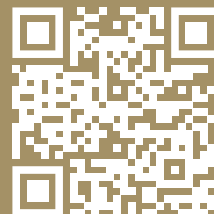
Ког на офертата #301



Къща **129 000 €**
РЗП 378 кв.м. **252 889 лв.**
📍 Добрич, област, с.Кранево

+359 878 668 009 - Силвия Йотова

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ [ТУК](#)



www.varnahomecenter.bg

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center



КОГА Е ДОБЪР МОМЕНТ ДА ПУСНЕТЕ ИМОТА СИ НА ПАЗАРА?



Много собственици изчакват, защото търсят идеалния момент за продажба.

На практика по-важно от „перфектния момент“ е имотът да излезе на пазара добре подготвен и правилно оценен.

Май е период, в който много продавачи получават добра видимост.

Сезонът е подходящ за огледи, а самите имоти често се представят по-убедително и като визия, и като усещане.

Добър момент за продажба е налице, когато:

- ▶ имате ясна цел
- ▶ документите са подготвени
- ▶ цената е определена реалистично
- ▶ има търсене за подобен тип имот
- ▶ имате добра стратегия за представяне

Успешната продажба не зависи само от сезона.

Но когато пазарната среда, подготовката и точният подход се съчетаят, резултатите идват по-лесно и по-уверено.

ПРЕПОРЪКА КЪМ АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ „ВАРНА ХОУМ ЦЕНТЪР“ - СТЕФАН НЕЦОВ

„Искам да изкажа огромната си благодарност за цялата помощ и подкрепа през тези напрежени и натоварени седмици. С ръка на сърцето казвам, че без теб нямаше да се справя. Благодаря ти за професионалното, адекватно и най-вече приятелско отношение. Оценявам го повече, отколкото мога да опиша.“

Мирослав Кръстев

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, тухла, среден етаж обзаведен добре, нова сграда, център, Бриз
Бюджет до 200 000 €



КЪЩА 20 км радиус с редовен транспорт.
Бюджет само парцел под 70000€ или с постройка под 100 000 €

Стефан Христов:

ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ, тухла, само последен етаж с паркомясто, Траката, Бриз
Бюджет 220 000 €



ДВУСТАЕН, АПАРТАМЕНТ, тухла, райони без крайни квартали, среден етаж
Бюджет до 220 000€

Александър Великов:

ДВУСТАЕН АПАРТАМЕНТ, от широк център до Св.св. Константин и Елена
Бюджет до 160 000 €



Силвия Йотова:

ДВУСТАЕН/ ТРИСТАЕН АПАРТАМЕНТ НОВА ТУХЛА , ПРЕД ИЛИ С А16 ,без Аспарухово и Владиславово до 115 000 €



Пламен Пенчев:

АПАРТАМЕНТ хол, спалня и кухня, панел, готов за живеене, без последен етаж , от Възраждане до Владиславово
Бюджет до 140 000 €



ПОМЕЩЕНИЕ-МАГАЗИН за сватбена/ парти агенция, широк център, до 40 кв.м.
Бюджет до 80 000 €

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



Интервю с

СТЕФАН НЕЦОВ

ТОП БРОКЕР ПРОДАЖБИ ЗА ТРИМЕСЕЧИЕ

Успехът в недвижимите имоти не е случайност – той е резултат от постоянство, дисциплина и отношение към клиента. Такъв е и Стефан Нецов – отличен като топ брокер продажби за тримесечието.

– **Стефан, какво стои зад този успех?**

Последователност и фокус. За мен всяка сделка е ангажимент, който трябва да бъде изпълнен професионално – от първия разговор до финала.

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

Доверието. Когато клиентът знае, че работиш в негов интерес, процесът става много по-лесен и успешен.

– **Как поддържаш високо ниво на резултати?**

С постоянна комуникация, добра организация и ясни приоритети. В тази професия няма място за случайност.

– **Какъв съвет би дал на хората, които продават имот?**

Да се доверят на професионалист. Правилната стратегия и реалната оценка правят огромна разлика в крайния резултат.

Стефан Нецов е пример за това как професионализмът и постоянството водят до устойчиви резултати.



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

Продължава от бр.3

КАКВИ ДОКУМЕНТИ СА КЛЮЧОВИ ПРИ ПРОДАЖБА НА ИПОТЕКИРАН ИМОТ

Освен стандартните документи при продажба, тук има няколко особено важни елемента, които трябва да са подготвени навреме. Полезно е да имате:

- ▶ нотариален акт и всички предходни документи за собственост;
- ▶ удостоверение за тежести от Агенцията по вписванията – за да се види вписаната ипотека и евентуално други тежести;
- ▶ данъчна оценка и документи от общината;
- ▶ договор за кредит и последен погасителен план;
- ▶ служебна бележка/удостоверение от банката за остатъка по кредита;
- ▶ писмено съгласие на банката за предсрочно погасяване и последващо заличаване на ипотеката.

Добре е всички тези документи да бъдат прегледани и от нотариуса, който ще изповяда сделката. Така той може предварително да планира нужните заявления за вписване и заличаване.

КАК ДА ЗАЩИТИМ ИНТЕРЕСА НА ПРОДАВАЧА

Като продавач с ипотека вие имате два основни интереса – да получите цената, за която се договаряте, и да сте сигурни, че след сделката няма да останат задължения към банката или ограничения върху имота.

За да ги защитите, полезно е:

- ▶ да работите с професионален брокер, който има опит с продажба на ипотекирани имоти във Варна и познава процедурите на основните банки;
- ▶ да изисквате от банката ясна писмена рамка за погасяването и заличаването на ипотеката;
- ▶ да не се съгласявате на устни уговорки относно плащанията – всичко да бъде описано в предварителния договор;
- ▶ да предвидите в договора клауза какво се случва, ако купувачът не получи кредит или не изпълни задълженията си в срок.

КАК ДА ЗАЩИТИМ ИНТЕРЕСА НА КУПУВАЧА

Стъпки за погасяване на ипотечен кредит и успешно прехвърляне на собствеността при продажба на имот

За да бъде сделката успешна, купувачът също трябва да се чувства сигурен, че няма да остане с плате-

ни пари и „неосвободен“ имот. Затова схемата на плащане трябва ясно да показва как първо се погасява ипотека, след това се заличава и едва тогава купувачът остава с чиста собственост.

Полезни механизми са:

- ▶ плащания директно към банката за размера на остатъчния дълг;
- ▶ използване на доверителна сметка/ескроу, при която средствата се освобождават поетапно;
- ▶ включване на нотариуса и банката в изготвянето на последователността от действия в деня на сделката.

Когато тези стъпки са изяснени предварително, купувачът има основание да приеме, че продажбата на имот с ипотека не е по-рискова от стандартна сделка.



ТИПИЧНИ ГРЕШКИ ПРИ ПРОДАЖБА НА ИМОТ С ИПОТЕКА

За да организирате сделката безопасно, е добре да знаете и най-честите грешки, за да ги избегнете навреме:

- ▶ подценяване на ролята на банката и закъсняло искане на документи;
- ▶ неясен или общ предварителен договор, без конкретика за плащанията;
- ▶ опити да се прави „самодейна“ схема, без участието на опитен нотариус и брокер;
- ▶ твърде къси или нереалистични срокове, които не отчитат банковите процедури;
- ▶ липса на прозрачност към купувача – не е обяснено ясно каква е сумата по кредита и как ще бъде погасена.

Когато избягвате тези грешки и действате с ясна структура, продажбата става много по-предвидима и спокойна.

КАК ПОМАГА ПРОФЕСИОНАЛЕН БРОКЕР ПРИ ПРОДАЖБА НА ИПОТЕКИРАН ИМОТ

Продажбата на имот с ипотека е комбинация между класическа сделка и финансово планиране. Професионален брокер, който работи на варненския пазар, може да ви помогне да:

Продължава на стр. 7

ПРОДАЖБА НА ИМОТ С ИПОТЕКА

Продължава от стр. 6

- ▶ определите реалистична продажна цена, съобразена с остатъка по кредита и пазарната ситуация;



- ▶ изберете най-подходящата схема според това дали купувачът ще ползва кредит или ще плаща в брой;
- ▶ координирайте комуникацията между вас, банката, купувача и нотариуса;
- ▶ изготвите предварителен договор, който да защитава интереса и на двете страни;
- ▶ избегнете капани, свързани с срокове, плащания и документи.

Когато комбинирате професионална продажба на имот във Варна с активна работа с банката, сделката става не само възможна, но и добре структурирана.

ИПОТЕКАТА Е ФАКТОР, НЕ ПРЕЧКА

Продажбата на имот с ипотeka не бива да се възприема като „извънредна ситуация“, а като сделка с допълнителен участник – банката. Когато всички страни знаят какво следва и кога, рискът се намалява значително.

Най-важните елементи на безопасната сделка са: добра предварителна подготовка; ясна комуникация с банката; детайлен предварителен договор; участие на опитен нотариус и брокер; прозрачна схема на плащане, която гарантира погасяване и заличаване на ипотеката.

Ако погредите тези стъпки още в началото, продажбата на ипотекан имот във Варна може да бъде също толкова спокойна и успешна, колкото всяка друга – с тази разлика, че излизате от нея не само с продаден имот, но и с напълно затворен кредит и чисто нов старт за следващите си плащания.

СТАТИСТИКА НА ПАЗАРА (МАЙ 2026)

Пазарът на недвижими имоти през май запазва доброто си темпо.

Интересът към покупка остава устойчив, особено при имоти, които са правилно представени и отговарят на реалните очаквания на купувачите.

Нагласите на клиентите и участниците на пазара продължават да бъдат насочени към ръст, макар и в по-умерен и балансиран вид.

Това показва, че търсенето се задържа, а пазарната среда остава предвидима и спокойна.

Основни тенденции:

- ▶ двустайните и тристайните жилища остават сред най-предпочитаните
- ▶ качествените оферти се реализират по-бързо
- ▶ новото строителство продължава да привлича интерес
- ▶ купувачите подхождат по-внимателно и сравняват повече
- ▶ правилно оценените имоти се позиционират по-успешно



Във Варна вниманието остава насочено към утвърдени райони, добра инфраструктура и предложения, които съчетават локацията, качество и разумна цена.

При такава пазарна картина добре подготвените оферти продължават да имат сериозно предимство.

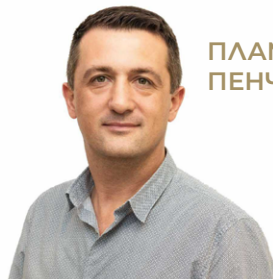


НАШИЯ ЕКИП БРОКЕРИ



**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**

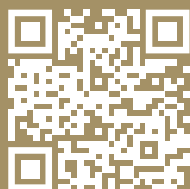
+359 893 540 909
s.hristov@varnahomecenter.bg



**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