



**VARNA HOME
CENTER**
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ **5**
Юни 2026

Тема на броя ▶ 2

ЛЯТО КРАЙ МОРЕТО: КОГА ВАКАНЦИОННИЯТ ИМОТ Е ДОБРА ИНВЕСТИЦИЯ?



Интервю с

**АЛЕКСАНДРА
БЕЛОТИНСКА**

МЛАДОСТ, ДИСЦИПЛИНА
И АМБИЦИЯ В ЕДНО ▶ 5

ИПОТЕЧЕН КРЕДИТ ПРЕЗ ЛЯТОТО

– КАК ДА СЕ ПОДГОТВИТЕ? ▶ 2

АНАЛИЗ НА ПАЗАРА (ЮНИ 2026) ▶ 5



РЕГИСТРАЦИЯ ПО ЗДДС НА ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА

ПРИ ТЪРГОВИЯ С НЕДВИЖИМИ
ИМОТИ С ЦЕЛ ПЕЧАЛБА



▶ 6-7

АКАУНТИНГ ГРУП БГ

ЛЯТОТО КАТО МОМЕНТ ЗА ПРОДАЖБА

ЗАЩО ИМОТЪТ МОЖЕ ДА
ИЗГЛЕЖДА ПО-ДОБРЕ? ▶ 4



ПАНЕЛНИТЕ ЖИЛИЩА –
компромис или практичен избор? ▶ 4

АКТУАЛНИ
ОФЕРТИ ▶ 3

Мая Кирилова
Управител

БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center



ЛЯТО КРАЙ МОРЕТО: КОГА ВАКАНЦИОННИЯТ ИМОТ Е ДОБРА ИНВЕСТИЦИЯ?

Лятото естествено насочва вниманието към имотите край морето. За много хора ваканционният апартамент вече не е само място за почивка, а възможност за по-разумен начин на живот, допълнителен доход или дългосрочна инвестиция. Районите около Варна предлагат различни варианти – от по-спокойни локации за семейна почивка до по-активни зони с потенциал за отдаване под наем.

При избора на ваканционен имот е важно да се гледа не само близостта до плажа, но и достъпът, поддръжката на сградата, възможността за паркиране, сезонната заетост и реалната ликвидност на имота. Добре подбраният ваканционен имот може да носи стойност не само през летните месеци, а и в дългосрочен план.

Най-добрите решения обикновено се вземат, когато емоцията от морето се съчетае с реална пазарна преценка. Важно е да се обмисли дали имотът ще се използва само лично, дали ще се отдава под наем, какви ще бъдат годишните разходи и дали районът има потенциал за развитие. Така покупката не остава просто сезонно желание, а се превръща в добре обмислена инвестиция с перспектива.

ИПОТЕЧЕН КРЕДИТ ПРЕЗ ЛЯТОТО – КАК ДА СЕ ПОДГОТВИТЕ?

Лятото често се свързва с почивки, но за много купувачи това е и активен период за огледи и вземане на решение за покупка. Когато покупката ще бъде финансирана с ипотечен кредит, предварителната подготовка е много важна. Добре е купувачът да знае реалния си бюджет, възможното самоучастие и приблизителната месечна вноска още преди да започне сериозни огледи.

Предварителното одобрение

от банка дава повече сигурност и помага при преговори. Така купувачът може да реагира по-бързо, когато се появи подходящ имот. Това е особено важно през активните сезони, когато добрите оферти често не остават дълго на пазара.

Добрата подготовка включва и проверка на необходимите документи, стабилност на доходите, кредитна история и реална преценка на всички разходи около сделката. Освен це-



ната на имота трябва да се предвидят нотариални такси, данъци, банкови такси, оценка на имота и евентуални разходи за ремонт или обзавеждане. Колкото по-ясна е финансовата рамка предварително, толкова по-спокойно и уверено протича процесът на покупка.



АКТУАЛНИ ОФЕРТИ

Ког на офертата #331



Апартамент, 2-стаен **130 000 €**
53 кв.м. **25 258 лв.**
📍 м-ст "Ален мак"

Анелия Маринова: +359 897 343 467

ПОД НАЕМ

Ког на офертата #327



Апартамент, 2-стаен **129 000 €**
70 кв.м. **252 302 лв.**
📍 м-ст "Траката"

Диана Пеева: +359 897 887 597

Ког на офертата #343



Апартамент, 2-стаен **169 000 €**
60 кв.м. **330 535 лв.**
📍 Цветен квартал

Славена Райчева: +359 877 793 934

Ког на офертата #338



Апартамент, 2-стаен **179 900 €**
60 кв.м. **351 854 лв.**
📍 м-ст "Ален мак"

Мая Кирилова: +359 879 930 969

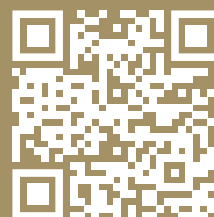
Ког на офертата #337



Къща **380 000 €**
РЗП 235 кв.м. **743 215 лв.**
двор 566 кв.м.
📍 кв. "Виница"

Славена Райчева: +359 877 793 934

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ [ТУК](#)



www.varnahomecenter.bg

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center



ЛЯТОТО КАТО МОМЕНТ ЗА ПРОДАЖБА – защо имотът може да изглежда по-добре?

Летният сезон може да бъде много подходящ за представяне на имот. Повече естествена светлина, зеленина, по-добри снимки и по-приятна атмосфера често помагат жилището да бъде възприето по-положително от потенциалните купувачи. Това важи особено за имоти с тераси, дворове, морска гледка или добра локация.

За продавачите е важно имотът да бъде подготвен добре преди пускане на пазара. Подредените пространства, качествените снимки, реалистичната цена и ясното представяне могат да направят голяма разлика. През лятото купувачите често вземат решения по-бързо, когато имотът отговаря на очакванията им.

Допълнителен плюс на летния сезон е, че много хора разполагат с повече време за огледи, особено когато са в отпуск или планират промяна преди есента. Имотът може да бъде показан в най-добрата си светлина, а правилното позициониране на офертата помага тя да достигне до по-сериозни купувачи. Добрата подготовка преди продажба не означава непременно големи ремонти, а по-скоро внимание към детайла, чистота, подредба и професионално представяне.

ПАНЕЛНИТЕ ЖИЛИЩА – компромис или практичен избор?

Панелните апартаменти продължават да бъдат част от активния имотен пазар, особено когато купувачите търсят по-голяма площ на по-достъпна цена. В много случаи те се намират във вече развити квартали с изградена инфраструктура, училища, детски градини, магазини и удобен градски транспорт.

Разбира се, при покупка на панелен апартамент е важно да се гледа състоянието на сградата, входа, покрива, асансьора, общите части и евентуалното саниране. Когато имотът е в добър район, на подходящ етаж и с правилно разпределение, той може да бъде много разумен избор както за живеене, така и за отдаване под наем.

Предимството на панелните жилища често е в тяхната функционалност – отделни стаи, добри квадратури и ясно разпределение, което е удобно за семейства. При правилна преценка такъв имот може да предложи баланс между цена, площ и локация. Важно е купувачът да не гледа само годината на строителство, а цялостното състояние на сградата и реалната стойност, която получава срещу бюджета 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.

Анелия Маринова: 2-СТАЕН

апартамент, до ключ, в широк център в рамките на града. Бюджет 110 - 115 000 €



Николай Андреев: 3-СТАЕН ИЛИ 4-СТАЕН

апартамент в района на св. св. Константин Елена, модерно и завършено



3-СТАЕН апартамент в райони: Владиславово, Кайсиева Градина, с паркомясто, може след Актт 14, без 1-ви поленен етаж. Бюджет до 130 000 €

Стефан Нецов: 3-СТАЕН апартамент за инвестиция или 4 стаен апартамент с цел разделяне на 2 отделни апартамента, за ремонт, в комуникативен район. Бюджет 150 - 170 000 €



ПАРЦЕЛ с морска панорама, 500 до 1200 Евро, с партиди. Бюджет 100.000 - 150 000 €

Силвия Йотова: МГАЗИН на партера, около Владислав Варненчик - Формулата, с лице на улица, за турситическа агнеция. Бюджет до 80 - 90 000 €



Пламен Пенчев: 2-СТАЕН апартамент, панел, в кв. Възраждане до Владиславово, без последен етаж. Бюджет до 140 000 €



Стефан Христов 2-СТАЕН апартамент, само последен етаж със закрито паркомясто или гараж, райони От Гранд мол, до Траката. Бюджет 200 000 €



2-СТАЕН АПАРТАМЕНТ Траката или Ален Мак, обзавден, с парко място. Бюджет до 180,000 €

2-СТАЕН АПАРТАМЕНТ, Левски 1, 2, добре обзаведен. Бюджет до 140,000 €

ЗА ПОД НАЕМ, ПОМЕЩЕНИЕ около 30 кв.м. до 50 кв.м., райони: Левски, Бриз, Център, Червен площад, Спортна зала

ОСИГУРЯВАМЕ БЪРЗА ОБРАТНА ВРЪЗКА, КОРЕКТНОСТ И ПРОФЕСИОНАЛНО ОТНОШЕНИЕ.



Интервю с

АЛЕКСАНДРА БЕЛОТИНСКА

МЛАДОСТ, ДИСЦИПЛИНА И АМБИЦИЯ В ЕДНО

В екипа на Varna Home Center има хора, които още от първите дни оставят силно впечатление. Такава е и Александра Белотинска – едва на 20 години, но с отношение, отговорност и дисциплина, които се забелязват веднага.

Студент по Биомедицинска техника в Медицински университет – Варна

Зодия: Риби

– Александра, какво те мотивира да се развиваш още от толкова ранна възраст?

Обичам да бъда полезна и да се развивам постоянно. За мен е важно човек да използва времето си смислено и да трупа опит, който го изгражда.

– Такъв млад човек, защо избира тази сфера?

Насочих се към недвижимите имоти, защото това е разнообразна и динамична сфера. Всеки ден бива различен - срещи с нови хора, огледи. Харесаме, защото, освен юридически отговорности, има и психологическа насоченост към комуникацията с хора, към

което аз имам доста голям интерес. От друга страна, колкото повече енергия, креативност и коректност влагаш, толкова по-сериозни са и резултатите.

– Как се почувства в екипа на Varna Home Center?

Още от първите дни усетих подкрепна и позитивна атмосфера, което ме мотивира да давам най-доброто от себе си. Имах чувството, че винаги съм била част от екипа.

– Какъв човек си в работата?

Организирана и отговорна. Искам всичко да бъде изпълнено навреме и както трябва. Смятам, че доверието се печели с постоянство и отношение.

Макар да е част от екипа ни едва от месец, Александра вече впечатлява с възпитание, дисциплина и отношение към работата.

Тя е от хората, на които спокойно можеш да разчиташ – качество, което винаги се забелязва.



АНАЛИЗ НА ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ – ЮНИ 2026

През юни 2026 г. пазарът на недвижими имоти във Варна остава активен, но купувачите подхождат по-внимателно и обмислено. Летният сезон традиционно засилва интереса към морските градове, ваканционните имоти и жилищата в райони с добра локация, удобен достъп и развита инфраструктура.

Най-търсени остават имотите, които предлагат баланс между цена, състояние и местоположение. Купувачите обръщат внимание не само на квадратурата, но и на етажа, разпределението, поддръжката на сградата, възможността за паркиране и разходите след покупката. Добре поддържаните жилища с ясни документи и реалистична цена продължават да предизвикват най-силен интерес.

Ипотечното кредитиране остава важен фактор за пазара, особено при покупките за лично ползване. Все повече купувачи обаче започват търсенето с по-ясна финансова рамка и предварителна



консултация, за да знаят какъв имот могат реално да си позволят. Това прави процеса по-организиран и намалява риска от прибързани решения.

За продавачите юни е подходящ момент за активност. Повече естествена светлина, зеленина и летна атмосфера помагат имотите да бъдат представени по-добре. Въпреки това успешната продажба зависи най-вече от правилната цена, добрата подготовка на имота и професионалното му позициониране на пазара.



РЕГИСТРАЦИЯ ПО ЗДДС НА ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА ПРИ ТЪРГОВИЯ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ С ЦЕЛ ПЕЧАЛБА



АКАУНТИНГ ГРУП БГ

Търговията с недвижими имоти е сред най-доходоносните форми на инвестиция в България, но когато физическо лице започне да извършва подобна дейност системно и с цел печалба, то навлиза в една деликатна правна и данъчна територия. Въпросът за задължителната или доброволната регистрация по Закона за данък върху добавената стойност (ЗДДС) е тема, която засяга все повече частни инвеститори — и незнанието тук може да струва скъпо.

КОГА ФИЗИЧЕСКОТО ЛИЦЕ СЕ ПРЕВРЪЩА В „ДАНЪЧНО ЗАДЪЛЖЕНО ЛИЦЕ“?

Много хора смятат, че ЗДДС е „само за фирми“. Това е често срещано и потенциално опасно заблуждение. Според чл. 3 от ЗДДС, данъчно задължено лице е всеки, който извършва независима икономическа дейност — независимо дали е регистриран търговец или не.

Физическо лице, което системно купува и продава имоти с цел реализиране на печалба, е напълно възможно да бъде квалифицирано като извършващо независима икономическа дейност по смисъла на закона. Критерият не е правната форма, а характерът и честотата на сделките.

Важно: Ако НАП прецени, че сделките имат търговски, а не личен характер, физическото лице може да бъде задължено да се регистрира по ЗДДС — дори ретроактивно, с начисляване на лихви и санкции.

КОГА СЕ ДОСТИГА ПРАГЪТ ЗА ЗАДЪЛЖИТЕЛНА РЕГИСТРАЦИЯ?

Съгласно чл. 96 от ЗДДС, всяко данъчно задължено лице с облагаем оборот от 51 130 евро или повече реализиран в една година е длъжно да подаде заявление за регистрация по ЗДДС в 7-дневен срок от датата на надвишаване на националния праг.

При търговия с имоти облагаемият оборот включва:

- ▶ Продажби на нови сгради и прилежащите им терени (тези доставки са облагаеми с 20% ДДС)
- ▶ Продажби на регулирани поземлени имоти (УПИ)
- ▶ Отдаване под наем на търговски имоти (офиси, магазини, складове), ако лицето е регистрирано

Не се включват в облагаемия оборот (освободени доставки):



- ▶ Продажби на стари жилищни сгради (строени преди повече от 60 месеца)
- ▶ Продажби на земеделски земи и гори
- ▶ Наем на жилища на физически лица

Разграничението между „нова“ и „стара“ сграда е от ключово значение и определя дали дадена сделка е облагаема или освободена.

ПРАКТИЧЕСКИ ПРИМЕР

Да разгледаме следния сценарий: Иван е физическо лице, което през последните две години е закупило три апартамента „на зелено“ и ги е продало след извършване на строителството. Сумарните приходи от продажбите за текущата календарна година надхвърлят 51 130 евро.

В този случай:

- ▶ Продажбите на новопостроени апартаменти са облагаеми с оставки по ЗДДС.
- ▶ При достигане на прага Иван е длъжен да се регистрира по ЗДДС.
- ▶ След регистрацията той дължи 20% ДДС върху продажните цени.
- ▶ Същевременно придобива право да приспага ДДС по направените от него покупки (т.нар. данъчен кредит).

Ако Иван не се е регистрирал навреме, НАП може да го задължи да внесе дължимия ДДС за своя сметка — без право да го събере впоследствие от купувачите.

ДОБРОВОЛНА РЕГИСТРАЦИЯ — КОГА Е ИЗГОДНА?

Физическото лице може да се регистрира по ЗДДС и доброволно — преди да е достигнало прага от 51 130 евро. Това може да е изгодно в следните хипотези:

- ▶ Лицето купува имот от регистриран по ДДС продавач и иска да ползва данъчен кредит (да си върне платения ДДС).
- ▶ Лицето извършва значителни разходи по строителство или ремонт, по които е начислен ДДС.
- ▶ Планира мащабна инвестиционна дейност и иска да оптимизира данъчната си позиция от самото начало.

Доброволната регистрация изисква внимателна предварителна преценка, тъй като след регистрацията лицето поема и административни задълже-

Продължава на стр. 7



РЕГИСТРАЦИЯ ПО ЗДДС НА ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА ПРИ ТЪРГОВИЯ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ С ЦЕЛ ПЕЧАЛБА

Продължава от стр. 6

ния — подаване на месечни справки-декларации, водене на дневници за покупки и продажби, издаване на фактури.

РИСКОВЕ ПРИ НЕРЕГИСТРИРАНЕ

НАП разполага с инструменти за анализ на имотния регистър и може да идентифицира физически лица с множество сделки. При установяване на задължение за регистрация органите могат да:

- ▶ Извършат ревизионно производство и да определят данъчни задължения по ЗДДС за минали периоди.
- ▶ Начислят лихви върху невнесения в срок данък.
- ▶ Наложат административни санкции за нередистриране.

ПРЕПОРЪКИ КЪМ ИНВЕСТИТОРИТЕ В ИМОТИ

Ако сте физическо лице и планирате или вече извършвате продажби на имоти, препоръчваме:

- ▶ Консултирайте се с данъчен консултант или счетоводител преди всяка по-значима сделка.
- ▶ Следете оборота си — не чакайте да достигнете прага, за да предприемете действия.
- ▶ Разграничавайте типовете имоти — нови срещу стари сгради, жилищни срещу търговски.

- ▶ Документирайте всички разходи — те могат да формират данъчен кредит след регистрация.
- ▶ Не разчитайте на устни съвети — изисквайте писмено становище и при нужда искайте предварително становище от НАП.
- ▶ Физическото лице, квалифицирано като търговец, може да дължи не само ДДС, но и данък върху доходите по различен режим — потенциално като ЕТ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Регистрацията по ЗДДС при търговия с недвижими имоти от физически лица е тема с много нюанси, а границата между „лична инвестиция“ и „независима икономическа дейност“ невинаги е ясна. Ранната консултация с квалифициран специалист е най-сигурният начин да защитите инвестицията си и да избегнете неприятни изненади от страна на данъчните органи.

Настоящата статия има информационен характер и не представлява данъчен или правен съвет. За конкретна ситуация се консултирайте с лицензиран данъчен консултант или счетоводител.

Автор: Акаунтинг Груп Бг



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.

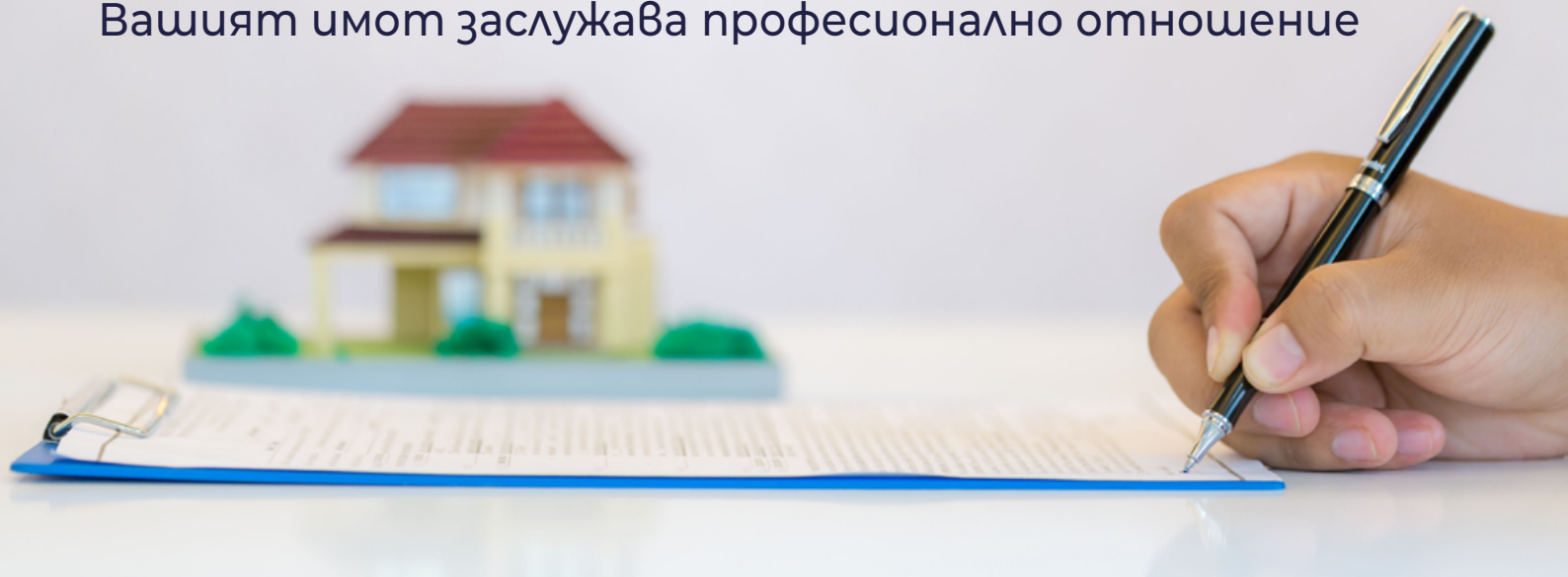
Защо да изберете нас?

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.

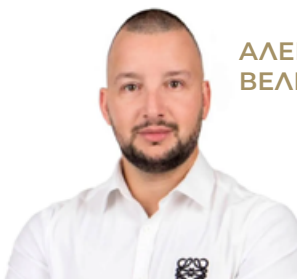
Правна сигурност: Пълна проверка на документите и юридическо съдействие на всяка стъпка.

Вашият имот заслужава професионално отношение



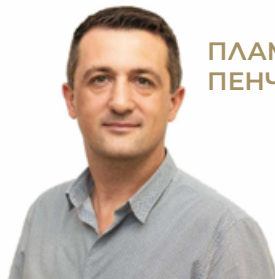


НАШИЯ ЕКИП БРОКЕРИ



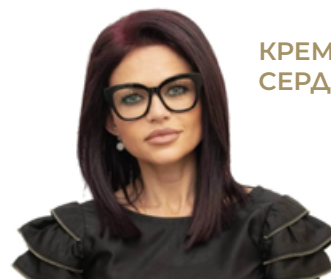
**АЛЕКСАНДЪР
ВЕЛИКОВ**

+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



**ИАНА
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



**НИКОЛАЙ
АНДРЕЕВ**

+359 899 904 661
n.andreev@varnahomecenter.bg



**АЛЕКСАНДРА
БЕЛОТИНСКА**

+359 899 196 024
al.belotinska@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