



**VARNA HOME
CENTER**
REAL ESTATE AGENCY

БРОЙ **8**
септември 2026

Тема на броя ▶ 2

СЕПТЕМВРИ - КОГАТО ДОМЪТ СЕ ВРЪЩА В ЕЖЕДНЕВИЕТО

**КАК ДА СРАВНИМ
ДВА СХОДНИ ИМОТА,**
без да гледаме само
цената?

▶ 6



ИНТЕРВЮ С
**ПЛАМЕН
ПЕНЧЕВ**

▶ 5

НОВОТО НАЧАЛО НА ЕДИН
ДОКАЗАН ПРОФЕСИОНАЛИСТ:
Завръщането към истинските
ценности в имотния бранш

ОЧАКВАНИЯ ЗА
ИМОТНИЯ ПАЗАР
ПРЕЗ СЕПТЕМВРИ 2026

▶ 4



Мая Кирилова
Управител

БЪДЕТЕ ИНФОРМИРАНИ

АБОНИРАЙ СЕ

ЗА НАШИЯ БЮЛЕТИН

ЕТАЖ, ИЗЛОЖЕНИЕ И ЕСТЕСТВЕНА СВЕТЛИНА

три неща, които
не можем да променим
след покупката

▶ 2

КВАДРАТУРАТА НЕ КАЗВА ВСИЧКО

КАК ДА РАЗБЕРЕМ
КОЛКО ПРОСТРАНСТВО
РЕАЛНО ПОЛУЧАВАМЕ?

▶ 6

АКТУАЛНИ
ОФЕРТИ ▶ 3

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center

Тема на месеца

СЕПТЕМВРИ – КОГАТО ДОМЪТ СЕ ВРЪЩА В ЕЖЕДНЕВИЕТО

Септември носи различен ритъм. След летните пътувания, отпуските и по-свободните дни ежедневието отново се подрежда около работа, ангажменти, срещи и време със семейството. Именно тогава много от качествата на едно жилище започват да се усещат по съвсем различен начин.

През лятото хубавата тераса, гледката или близостта до морето лесно привличат вниманието. Когато обаче започне обичайният градски ритъм, на преден план излизат други въпроси – колко време отнема придвижването, има ли удобно място за паркиране, какъв е достъпът до основни пътни артерии, има ли магазини и услуги наблизо и доколко самото жилище отговаря на ежедневиите нужди.

Точно затова септември е подходящ момент да погледнем на имота не само като квадратни метри и цена, а като среда, в която ще прекарваме голяма част от времето си.

Едно жилище може да изглежда отлично при първия оглед, но истинската му стойност



за конкретния човек се разкрива, когато си представим един обикновен делничен ден в него.

Колко лесно тръгваме сутрин?

Имаме ли достатъчно място за всичко необходимо?

Удобно ли е разпределението?

Каква е средата около сградата?

Ще бъде ли същият този имот удобен и след няколко години?

Септември ни връща към практичната страна на избора. А при покупката на дом именно тя често се оказва по-важна от първоначалното впечатление.

ЕТАЖ, ИЗЛОЖЕНИЕ И ЕСТЕСТВЕНА СВЕТЛИНА

ТРИ НЕЩА, КОИТО НЕ МОЖЕМ ДА ПРОМЕНИМ СЛЕД ПОКУПКАТА

При оглед вниманието лесно се насочва към кухнята, настилките, мебелите или цвета на стените. Това са видими характеристики, но голяма част от тях могат да бъдат променени.

Има други особености на жилището, които остават практически постоянни – етажът, изложението и количеството естествена светлина.

ЕТАЖЪТ



Няма универсално „най-добър“ етаж. Изборът зависи от конкретната сграда и предпочитанията на купувача.

При оценката е разумно да се обърне внимание на:

- ▶ наличието и състоянието на асансьор;
- ▶ достъп до жилището;
- ▶ гледката;
- ▶ шума от улицата;
- ▶ какво има непосредствено над и под апартамента;
- ▶ особеностите на конкретната сграда.

ИЗЛОЖЕНИЕТО

Изложението влияе върху начина, по който естествената светлина достига помещенията през различните части на деня.

Затова е добре да се разгледа не

само общото изложение на жилището, а ориентацията на отделните стаи.

ЕСТЕСТВЕНАТА СВЕТЛИНА

Светлият апартамент често създава усещане за повече пространство, но тук значение имат не само посоките на света. Важни са още размерът на прозорците, съседните сгради, етажът и непосредствената среда.

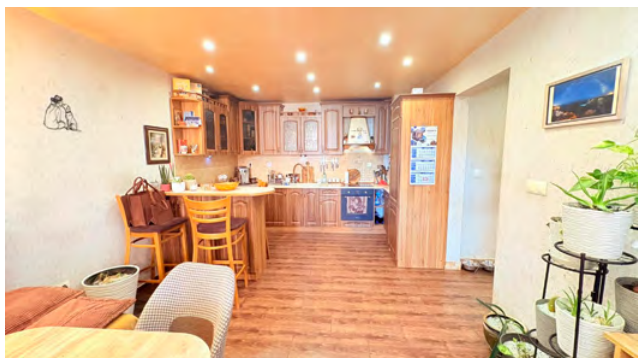
Затова един оглед невинаги е достатъчен за окончателна преценка. Декорацията може да бъде сменена. Кухнята може да бъде обновена. Стените могат да бъдат преоборудовани.

Но етажът, ориентацията и позицията на апартамента в сградата остават. Именно затова заслужават внимание още преди покупката.



АКТУАЛНИ ОФЕРТИ

Ког на офертата #384



Апартамент, 2-стаен **155 000 €**
60 кв.м.
📍 квартал Винаца

Александър Великов +359 877 235 074

ПОД НАЕМ

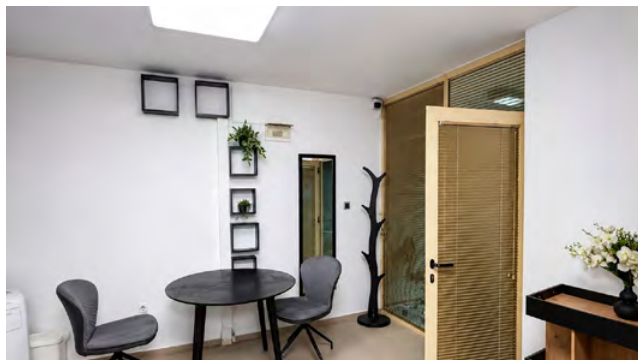
Ког на офертата #299



Апартамент, 2-стаен **179 900 €**
75 кв.м.
📍 м-т Кабакум

Александър Великов +359 877 235 074

Ког на офертата #391



Офис **73 000 €**
25 кв.м.
📍 Идеален център

Александър Великов +359 877 235 074

Ког на офертата #338



Апартамент, 2-стаен **179 900 €**
60 кв.м.
📍 м-т Ален Мак

Мая Кирилова: +359 879 930 969

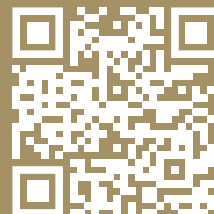
Ког на офертата #306



Апартамент, 4-стаен **194 900 €**
119 кв.м.
📍 квартал Чайка

Мая Кирилова: +359 879 930 969

РАЗГЛЕДАЙТЕ ОЩЕ ОФЕРТИ [ТУК](#)



www.varnahomecenter.bg

ПОСЛЕДВАЙТЕ НИ
VARNA HOME Center



КАКВО ДА ОЧАКВАМЕ ОТ ИМОТНИЯ ПАЗАР ПРЕЗ СЕПТЕМВРИ

Септември традиционно връща по-голяма част от ежедневната активност в града. След отпуските повече купувачи и продавачи могат да отделят време за огледи, срещи и подготовка на сделки.

За купувачите това е подходящ период да подгледат приоритетите си и да сравняват предложенията внимателно, вместо да вземат решение само заради отделна характеристика или впечатляваща презентация.

При продавачите ключово остава правилното позициониране на имота. Реалистичната цена, качествено представяне, точната информация и готовността за организиране на огледи могат да имат по-голямо значение от самия сезон.

През септември можем да очакваме внимание както към готови жилища, така и към ново строителство, но изборът все повече зависи от конкретния начин на живот на купувача.

Добрата локация продължава да бъде важна, но все по-съществен става балансът между нея, функционалното разпределение, състоянието на имота и крайната цена.

За хората, които планират покупка или продажба през следващите месеци, септември може да бъде добър момент за подготовка – определяне на бюджет, проверка на документи, оценка на имота и проучване на реалните предложения.

Пазарът предлага възможности през различни периоди от годината. Най-добрата позиция обаче има този, който знае какво търси и е подготвен да разпознае правилната възможност.

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.

Стефан Нецов

Търси за покупка апартаменти, **2 СТАЙНИ, 3 СТАЙНИ и 3 СТАЙНИ** само в кв. Чайка.



Аниелия Маринова

Търси за покупка **2 СТАЕН** панелен апартамент за ремонт само ниски етажи, между 100,000 – 110,000 Евро във всички райони.



- **1 СТАЕН** апартамент в района на Колхозен пазар и 3к Тракия, обзаведен до 100,000 Евро

Александър Великов

Търси за покупка **2 СТАЕН** апартамент обзаведен лукзоно само в св. Св. Константин и Елена, с паркомясто и с цел отдаване под наем и Rbnb, с бюджет до 280,000 Евро



3 СТАЕН апартамент за покупка, ползванена ипотечен кредит, до 200,000 евро, може да е по БДС, райони Трошево, Възраждане, Младост.

Мая Кирилова

Търси за покупка **2 СТАЕН** апартамент с ипотечно финансиране, само централни райони окоо ВИНС и Общината, бюджет до 250,000 евро, може и в строеж.



2 СТАЕН апартамент с ипотечно финансиране

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

Имоти с усмивка



Двойка влиза на оглед:

- Ние само разглеждаме, още не сме решили да купуваме.

20 минути по-късно:

- А диванът според вас по-добре ли ще стои тук или на другата стена?

- Искаме център, тишина, гледка, паркомясто, ново строителство и голяма тераса.

- А бюджетът?

- Там сме готови на компромис.

- Чудесно. В каква посока?



Преди търсенето:

„Няма да правим никакви компромиси.“

След петия оглед:

„Всъщност този четвърти етаж без асансьор ще ни държи във форма.“





НОВОТО НАЧАЛО НА ЕДИН ДОКАЗАН ПРОФЕСИОНАЛИСТ: Завръщането към истинските ценности в имотния бранш

ПЛАМЕН ПЕНЧЕВ

Въпрос: След известно отсъствие от пазара на недвижими имоти, вие отново сте тук. Какво ви накара да се завърнете в бранша?

Отговор: Завръщането ми не е просто бизнес решение, а въпрос на вътрешно усещане. През времето, в което бях извън бранша, осъзнах колко силно ми липсва динамиката, но най-вече – живата връзка с хората. Недвижимите имоти никога не са били просто сделки с тухли и бетон за мен. Те са съдби, мечти и нови начала. Липсваше ми моментът, в който виждам облекчението и щастие в очите на клиентите, когато намерим точното решение за тях. Върнах се, защото усещам, че имам какво още да дам – както като натрупан опит, така и като човешко отношение.

Въпрос: Пазарът се променя бързо, но кои са принципите, които за вас остават константа и на които залагате сега?

Отговор: Пазарът може да се променя, технологиите също, но моралът в бизнеса трябва да остане непоколебим. Вярвам, че днес, повече от всякога, в нашия бранш трябва да се работи открито, откровено и с безупречен професионализъм. Клиентите са уморени от скрити условия, изкуствен натиск и празни обещания. Моята цел е да покажа, че една сделка може и трябва да бъде прозрачна от първия оглед до подписването пред нотариус. Когато си честен с хората и им казваш истината – дори когато тя не е това, което искат да чуят в момента – ти изграждаш мост на доверие, който остава за цял живот.

Въпрос: Казвате, че хората са в центъра на вашата работа. Как поддържате връзка с тези, с които вече сте работили?

Отговор: За мен контактната листа не е просто списък с имена и телефони, а

мрежа от дългогодишни човешки взаимоотношения. Един от най-важните уроци, които опитът ми е дал, е че грижата за клиента не приключва с получаването на комисионата. Аз тържа изключително много на поддържането на постоянна връзка с хората от моята общност. Да се обадиш, за да попиташ как се чувстват в новия си дом след година, да честитиш празник или просто да изпиеш едно кафе – това е нещото, което превръща брокера от обикновен търговец в доверен съветник. Истинският успех е, когато клиентите ти се обаждат години по-късно, не само за нова сделка, а за съвет.

Въпрос: В недвижимите имоти често има силна конкуренция. Как гледате на колегите си в сектора след завръщането си?

Отговор: Гледам на тях с огромно уважение. За мен добрите колеги в бранша са партньори, а не конкуренти. Никой брокер не може да бъде успешен в пълна изолация. Пазарът е голям и работа има за всички, които работят качествено. Силно вярвам в професионалната етика и в това, че когато между колегите има колегиалност, споделяне на добри практики и коректност, целият имидж на бранша се вдига. Радвам се, че отново мога да си партнирам с утвърдени професионалисти, с които говорим на един и същ език – езикът на уважението и високите стандарти.

Въпрос: С какво послание бихте се обърнали към старите си и новите си клиенти, които четат това интервю?

Отговор: Бих им казал: „Тук съм, с още повече енергия, натрупана мъдрост и същия хъс да ви помагам.“ Независимо дали планирате покупка, продажба или просто имате нужда от реален и честен анализ на ситуацията на пазара в момента – вратата ми е отворена за вас. Нека извървим този път заедно – професионално, спокойно и с усмивка.





КВАДРАТУРАТА НЕ КАЗВА ВСИЧКО

КАК ДА РАЗБЕРЕМ КОЛКО ПРОСТРАНСТВО РЕАЛНО ПОЛУЧАВАМЕ?

„Колко квадрата е апартаментът?“ е един от първите въпроси при търсене на жилище. Само числото обаче невинаги е достатъчно, за да разберем какво пространство реално получаваме.

Апартамент с по-голяма посочена площ може да се усеща по-малък от друг с няколко квадратни метра по-малко. Причината обикновено е в разпределението, формата на помещенията и начина, по който е организирана площта.

ПОЛЕЗНОТО ПРОСТРАНСТВО ИМА ЗНАЧЕНИЕ

Дълъг коридор, голямо антре или помещения с трудна форма могат да отнемат значителна част от практически използваемото пространство.

Обратно – добре проектиран апартамент с компактна комуникационна зона може да предложи повече реален комфорт при по-малка обща площ.

ГЛЕДАЙТЕ РАЗМЕРИТЕ НА ПОМЕЩЕНИЯТА

При оглед или разглеждане на ар-

хитектурно разпределение обърнете внимание не само на общата квадратура, а и на:

- ▶ размерите на дневната;
- ▶ възможността за нормално обзавеждане на спалните;
- ▶ пространството за гардероби и съхранение;
- ▶ размера и формата на кухнята;
- ▶ наличието на тераси, склад или килер;
- ▶ връзките между отделните помещения.

Особено важно е да си представите къде реално ще бъдат поставени мебелите. Стая с достатъчна площ на хартия може да бъде неудобна, ако има много врати, прозорци или неподходящи пропорции.

ОБЩИТЕ ЧАСТИ СЪЩО ТРЯБВА ДА БЪДАТ РАЗБРАНИ

При новото строителство купувачът трябва ясно да знае как е формирана посочената площ и каква част от нея се отнася до самостоятелния обект и каква – до



съответните общи части.

Не е необходимо всеки купувач да бъде специалист по строителство. Необходимо е обаче да знае какво точно сравнява.

Затова, когато разглеждате няколко предложения, не ги подреждайте автоматично според квадратурата. Един добре организиран апартамент често може да бъде по-функционален от по-голямо, но неудачно разпределено жилище.

КВАДРАТНИТЕ МЕТРИ СА ВАЖНИ. НАЧИНЪТ, ПО КОЙТО МОЖЕТЕ ДА ГИ ИЗПОЛЗВАТЕ, Е ОЩЕ ПО-ВАЖЕН.

На пазара често се срещат два апартамента със сходна площ, еднакъв брой помещения и сравнително близка цена. На пръв поглед изборът изглежда лесен – предпочитаме по-евтиния или този, който ни харесва повече визуално.

В действителност разликите могат да бъдат значителни.

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО

Два апартамента от 80 кв.м могат да предлагат напълно различно усещане за пространство. Коридори, преходни помещения, формата на стаите и разположението на санитарните помещения влияят върху това колко от площта реално използваме.

СЪСТОЯНИЕТО

По-ниската цена невинаги означава по-изгодна покупка. Ако единият имот изисква сериозен ремонт, разликата лесно може да бъде компенсирана от последващите разходи.

СГРАДАТА

Важно е да се гледа отвъд входната врата на апартамента. Състоянието на общите части, асансьорът,

КАК ДА СРАВНИМ ДВА СХОДНИ ИМОТА, БЕЗ ДА ГЛЕДАМЕ САМО ЦЕНАТА?

фасадата, покривът, достъпът и поддръжката също са част от ежедневното ползване на имота.

ИЗЛОЖЕНИЕТО И ЕСТЕСТВЕНАТА СВЕТЛИНА

Количество естествена светлина, ориентацията на помещенията и гледката трудно могат да бъдат променени след покупката и затова заслужават внимание още при огледа.

ПАРКИРАНЕТО

Особено в по-натоварени райони наличието на гараж, паркомясто или реална възможност за паркиране може да има сериозно значение.

ЛОКАЦИЯТА В ДЕТАЙЛ

Не е достатъчно два имота да бъдат в един и същи квартал. Разлика от няколко улици понякога означава различен транспорт, повече шум, по-трудно паркиране или значително по-удобен достъп.

Затова доброто сравнение не се прави само с калкулатор. Цената е важна, но трябва да бъде разглеждана заедно с всички характеристики, които определят реалното качество на жилището.

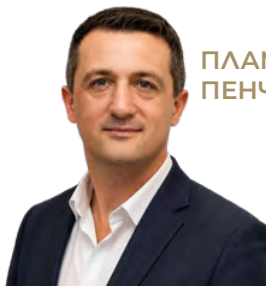


НАШИЯ ЕКИП БРОКЕРИ



**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



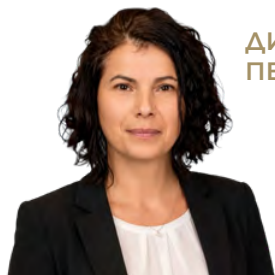
**ГАЛИНА
КОЛАРОВА**

+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



**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