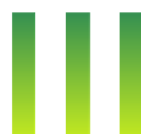


Наръчник

за успешен старт в управлението
и отдаването на имоти

2026





Как да изберете добър консултант за управление на вашия имот

В тази секция ще разгледаме:

- Ролята на консултанта в управлението на вашия имот
- Как да оцените професионалните качества на консултанта
- Структура на разходите и договори
- Предимства на работата с консултант
- Процес на избор и оценка
- Заключение

Изборът на правилния консултант за управление на имот може да определи успеха на инвестицията ви. Добрият професионалист ще ви помогне да увеличите доходите си, да поддържате имота в отлично състояние и да привличате надеждни наематели. В тази статия ще разгледаме как да направите информиран избор и да избегнете често срещаните грешки.



Правилният консултант не е просто разход - той е инвестиция, която може да се върне многократно чрез оптимизирани приходи и спестени проблеми.

Ролята на консултанта в управлението на вашия имот

Консултантът не е просто посредник между вас и наемателите. Неговата работа включва:

Основни функции

- Анализ на пазара и определяне на конкурентна наемна цена
- Маркетинг и реклама на имота
- Подбор и проверка на наематели
- Поддръжка и управление на имота
- Финансови отчети и консултации за оптимизация
- Решаване на правни въпроси и спорове

Допълнителни услуги на качествен консултант

- Консултации за подобрения - препоръки за ремонти и обновления
- Застрахователни консултации - защита на вашата инвестиция
- Данъчни съвети - оптимизиране на задълженията
- Пазарни анализи - тенденции и прогнози
- Управление на множество имоти - мащабиране на бизнеса



Какво спестявате с добър консултант?

- Време - 15-25 часа месечно
- Стрес - справяне с проблемни наематели
- Грешки - правни и финансови рискове
- Празни периоди - по-бързо намиране на наематели



Как да оцените професионалните качества на консултанта?



Опит и експертиза

- Дългогодишен опит в управление на имоти
- Специализация в конкретни типове имоти
- Познаване на местния пазар и регулации
- Постоянно обучение и следене на тенденциите
- Отношение към вас и вашия дом



Отзиви и препоръки

- Разгледайте портфолиото от имоти
- Проверете отзиви в Airbnb, Booking и др.
- Средна оценка над 4.8/5 звезди
- Растящ бизнес - нови клиенти и имоти



Знания за пазара

Един добър професионалист трябва да:

- Познава текущите тенденции в наемните цени
- Следи законодателните промени и регулации
- Разбира различните пазарни сегменти
- Предвижда сезонните колебания
- Знае как да максимизира приходите

Ключови въпроси, които да зададете:

1. Опит и специализация

- Колко имота управлявате в момента?
- Какъв е средният процент заетост на имотите ви?

2. Финансови въпроси

- Какви са таксите ви и каква е структурата на плащанията?
- Има ли скрити такси или допълнителни разходи?
- Как и кога получавам отчетите за приходите?
- Как определяте оптималната наемна цена?

3. Управление и поддръжка

- Какво включва обслужването ви и кой го изпълнява?
- Имате ли екип майстори или работите с външни?
- Как и колко често инспектирате имота?

...



Червени флагове - Избягвайте консултанти, които:

- ✗ Нямаат ясни условия и писмен договор
- ✗ Правят нереалистични обещания за "гарантиран доход"
- ✗ Имат лоша комуникация и бавен отговор
- ✗ Не могат да предоставят референции от клиенти
- ✗ Нямаат ясна стратегия за вашия имот
- ✗ Искат предплащания или големи депозити
- ✗ Не са проактивни



Зелени флагове - Търсете консултанти, които:

- ✓ Имат прозрачен договор с ясни условия
- ✓ Предоставят реалистични прогнози базирани на данни
- ✓ Отговарят бързо на съобщения и обаждания
- ✓ Имат отлични референции от клиенти
- ✓ Предлагат детайлна стратегия за вашия имот
- ✓ Работят с фиксирани такси или процент
- ✓ Са застраховани за професионална отговорност
- ✓ Имат положителни отзиви и растящ бизнес

Структура на разходите и договори

Типични такси за управление на имоти

Услуга	Процент комисионна	Тип доход
Дългосрочен наем	8-12%*	Фиксиран
Краткосрочен наем	15-25%*	Променлив
Намиране на наемател	50-100% от 1 наем	Еднократен

***Важно:** комисионната/таксата за управление може да се начислява върху различна база – напр. върху brutния приход, върху приход след комисиони на платформите, или върху нетния приход след определени разходи и данъци. Затова винаги проверявайте върху какво точно се прилага процентът.



Договори

1. Договор за услуга (управление срещу такса). Собственикът остава „операторът“ пред платформите, а компанията получава фиксирана такса/процент.
2. Договор за наем към оператор (каквото е често при професионално управление). Компанията става „наемател“, управлява хотелиерската дейност, публикува и управлява профилите и после изплаща на собственика наем, който е обвързан с финансовия резултат.
3. Договор за дългосрочен наем
При този модел имотът се отдава за период от 6–12+ месеца на един наемател (физическо лице или фирма), без да се извършва хотелиерска дейност.

? Какво да гледам в договора

- Каква е първоначалната инвестиция
- Има ли формула/пример
- Ясно ли е какво е “нетна печалба” и кои разходи се приспадат
- Има ли риск собственикът да доплаща при минусов месец
- Има ли лимити за разходи без одобрение
- Кой плаща консумативите и данъците на имота
- Кой държи достъпа до Airbnb/Booking профилите
- Има ли достъп до календар/заетост в реално време
- Кой носи отговорност за щети от гости?

Предимства на работата с консултант

- ✓ Освобождаване на 15–25 часа месечна ангажираност
- ✓ Освобождаване от административна тежест (регистрация, туристически данък, патентен данък, декларации, отчетност)
- ✓ Освобождаване от нужда от счетоводител
- ✓ Няма риск от глоби при неспазване на регулации
- ✓ Висок опит с платформите и други инструменти за автоматизация
- ✓ Професионално динамично ценообразуване и оптимизация на заетостта
- ✓ По-добро позициониране в платформите (ранкинг, алгоритми, маркетинг)
- ✓ Бърза реакция при проблеми с гости
- ✓ Система за почистване, поддръжка и контрол
- ✓ Високо качество и доволни гости
- ✓ Няма стрес при спешни ситуации (късно настаняване, повреда, двойна резервация)
- ✓ Икономия от мащаба (economy of scale) – по-ниски разходи благодарение на работа с множество имоти





Процес на избор и оценка

1. Проучете пазара – свържете се с 3-5 консултанта и разберете какъв е подходът им и кой най-добре ви пасва
2. Проверете референции – проверете сайт, материали и обратни връзки от други гости
3. Организирайте интервюта - задайте ключовите въпроси
4. Поискайте оферти - сравнете цени и услуги
5. Изискайте и проверете документи – договор за наем, общи условия, др.
6. Направете избор - балансирайте цена и качество
7. Подпишете договор - прегледайте всички условия
8. Мониторирайте работата - редовни проверки

Заключение

Изборът на консултант е важна стъпка за успеха на вашия имот. Отделете време за проучване, задайте правилните въпроси и се уверете, че избраният специалист има нужните знания и опит.

Ако сте наясно с предимствата и рисковете, ще вземете най-доброто решение за вашата инвестиция!

“Как да изберете добър консултант за управление на вашия имот”

Консултантски екип по недвижими имоти Moidom.eu

Дата: 20.02.2026 г.

 За помощ в избора на консултант - свържете се с нас!