

# СЪДЪРЖАНИЕ

<b>I. – МИТАК, КАК?! ЗАЩО?!</b>	
<b>- ДА ЗАПОЧВАМЕ! НЕКА ТИ ПОКАЖА!</b>	<b>8</b>
Как човек – прочел тази книга – ще се бори с професионалистите на пазара?	10
ЗАЩО недвижими имоти?	13
ЗАЩО Написах тази книга?	14
<b>II. GAME CHANGER</b>	<b>24</b>
<b>III. ОПРЕДЕЛИ СЕБЕ СИ И ЦЕЛИТЕ СИ</b>	<b>30</b>
Какъв е крайният резултат, който си представяш, когато инвестираш в недвижими имоти?	31
<b>IV. ЕКИП</b>	<b>38</b>
Жена / гадже / баща / майка	40
Брокери	43
Строителен инженер / строителен предприемач	47
Нотариус и адвокат – по вещно право!	49
Кредитен консултант / кредитор / финансов консултант	50
Мастърмайдн група / ментор / партньор / съинвеститор	52
Строителна бригада / майстори – тествани!	53
Счетоводител	54
Застрахователен агент	55
Пропърти мениджър	55
Оценител (при нужда)	56
Интериорен дизайнер / проектант / архитект	57
Мебелист	59
Хамалски услуги	59
Фотограф (ако брокерът ти няма такъв, или не ползваш брокер)	60
<b>V. КАК ДА НАМЕРЯ ПОДХОДЯЩИ ИМОТИ?</b>	<b>62</b>

<b>VI. ДА КУПУВАМ ЛИ ВСИЧКО? ДИСЦИПЛИНА И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ</b>	<b>74</b>
Стратегии	74
В какво обича да инвестира Митко	80
Да обърнем внимание на ЛОКАЦИЯТА	84
Цена	93
Местоположение и инфраструктура	100
Квадратура и разпределение	103
Степен, вид и качество на строителството	106
Скорост и процедурни изисквания към сделката	107
Формула за... възвращаемост	107
Потенциал за разширяване (облагородяване)	109
Етажност, изложение и гледки	111
Допълнителни и общи части	113
Отопление и подобрения	116
Достъп, сигурност и съседи	116
Доходност на имота	118
<b>VII. ПРАВЕН И ФИНАНСОВ DUE DILIGENCE</b>	<b>120</b>
Документ за собственост върху имота	121
Удостоверение за данъчна оценка	122
Удостоверение за семейно положение, съпруг/а и деца	122
Удостоверение за избран режим на имуществени отношения	123
Удостоверение за сключен граждански брак	123
Декларация по чл. 26 от Семейния кодекс	123
Съдебно решение за развод	124
Скица на имота	124
Схема на самостоятелен обект в сграда	124
Удостоверение за административен адрес на имота	125
Удостоверение за наследници	125
Удостоверение за вписвания, отбелязвания и заличавания за имот (удостоверение за тежести)	125
Протокол на общото събрание на съдружниците, на съвета на директорите или решение на едноличния собственик на капитала	126
Строителни книжа	126

Разрешение от Районния съд	126
Пълномощно	127
Декларации	127
Важни практически съвети към Правния анализ:	128
Коя е най-сигурната сделка?	130
Какво трябва да знам, преди да купя?	135
<b>VIII. СТРАТЕГИИ ЗА ЗАТВАРЯНЕ НА СДЕЛКАТА ПРИ ПОКУПКА</b>	<b>140</b>
Голямата кошница	142
Поддържане на натиска	142
МОНОПОЛИ	143
Къкрене	144
Прекъсването	144
КОТВА	145
Включване в преговорите на 3-ти човек. ДИМНА ЗАВЕСА	146
Предложи 2 цени	147
<b>IX. КАК ДА КУПЯ БЕЗ КАПИТАЛ? HOUSE HACKING, СПЕКУЛАТИВНИ СДЕЛКИ БЕЗ ПРИДОБИВАНЕ, СПОДЕЛЕНА ИНВЕСТИРАНЕ</b>	<b>150</b>
<b>X. FIXER-UPPER ИМОТИ – КАК ДА РЕМОНТИРАМ И ПРОДАМ С МАКСИМАЛНА ПЕЧАЛБА. ТАРГЕТИРАНЕ НА КУПУВАЧА, ПРЕДИ ДА КУПИШ</b>	<b>168</b>
Как трябва да ремонтираш оптимално, за да получиш максимален ефект?	172
Как да продам ремонтираното жилище с максимална печалба?	190
Определи правилно пазарната стойност	190
Подготви имота в търговски вид	192
Заснеми имота с професионален фотограф	192
Използвай ПРОФЕСИОНАЛЕН брокер	192
Подготви всички документи за сделката	193
<b>XI. РАБОТА С ИНВЕСТИТОРИ И НОВО СТРОИТЕЛСТВО</b>	<b>196</b>
Преговори с инвеститор	204
Способи, които можете да предложите на инвеститора с цел намаляване на цена	204
Плюсове при покупка на зелено	206
И финални ПОЛЕЗНИ съвети	207

<b>XII. ОСНОВИ НА СЧЕТОВОДСТВОТО</b>	<b>212</b>
При старо строителство	212
Кога се дължи данък печалба?	213
<b>XIII. BRRRR STRATEGY – КАК ДА СТАНЕШ СУПЕРБОГАТ ОТ ИМОТИ?</b>	<b>220</b>
Да препродам или отдам? Фермерство vs Ловуване	220
Кога да започна да загържам имоти?	222
Как 90% от милионерите по света станаха такива чрез инвестиции в имоти?	225
BUY	227
Repair	228
Rent	229
Refinance	230
Repeat	230
ИМА ЛИ ОГРАНИЧЕНИЕ ЗА ПОКУПКАТА НА ИМОТИ С КРЕДИТ?	230
<b>XIV. AIRBNB VS СТАНДАРТНО ОТДАВАНЕ. НЕПРЕДВИДЕНИ РАЗХОДИ</b>	<b>232</b>
КАК се смята доходност?	232
Най-търсените квартали в София	233
Какво търсят най-често? Тук ще говорим за ОТДАВАНЕ под наем, а не за продажби	234
<b>XV. АНАЛИЗ НА ПАЗАРА. ПАЗАРНИ ЦИКЛИ, КАКВО Е БИЛО И КАКВО ПРЕДСТОИ? КАКВО Е БИЛО? ЦИКЛИЧНОСТ</b>	<b>254</b>
Малко статистика и ретроспекция никога не е излишна:	255
Търсене – Предлагане	259
Доходи	259
Кредитиране	260
Ниска алтернативна доходност	261
Комфорт и качество на живот	262
Вътрешна миграция и урбанизация	263
Инфлация, COVID, УКРАИНА	264

## II.

# GAME CHANGER

*Една цел трябва да те плаши малко  
и да те вдъхновява много.*

Джо Витале

Как е възможно първата ти лична покупка на имот да бъде game changer? Ако вече имаш 1 имот и той е изцяло твой без кредит, честито! Ти си с голяма преднина пред нас, които все още нямаме нито 1 имот.

Нека разгледаме какво значи ИНВЕСТИРАНЕ и каква е разликата между ПОКУПКА на недвижим имот и ИНВЕСТИРАНЕ в недвижим имот. Нека също да обърнем внимание на това каква точно трябва да е първата ти сделка с имот.

Какво правят 90% от хората? Купуват първия си имот с наивните убеждения за семейно огнище, а то се оказва семейна зависимост. Хвърлят се на някакъв панелен имот, чиято цена е МЕГАвисока, без никакви лични средства самоучастие, и така се заробват с 35-годишен кредит. Какъв е крайният резултат? – БЕДНОСТ. Няма как да купиш панелка на мегависока цена, да я изплащаш 35 години и да забогатяваш. Това

е робство. В името на семейството и това – да си имаме нещо „наше“, ние превръщаме имота в пасив още при покупката и нанасянето в него. Такава е българската народопсихология, тук всеки има лично жилище и домът е „моята крепост“. Това е страхотно и аз го подкрепям, но трябва да се случи само ако **МОЖЕШ ДА СИ ГО ПОЗВОЛИШ!**

Прочети го пак! Купи имот за лично ползване само тогава и единствено тогава, когато **МОЖЕШ ДА СИ ГО ПОЗВОЛИШ!**

Богатите хора живеят под наем. Аз също живея под наем. Повечето не ме разбират и недоумяват как може човек, който има 2 агенции за недвижими имоти, купува имоти, препродава, строи – да няма личен имот? Нямам, защото това е пасив и за момента не мога да си го позволя. Аз искам да живея в къща, а такава къща, каквато аз искам, струва около 600 000 евро.

Вместо да се „загробвам“ със сумата от 600 000 евро в имот, аз използвам тези пари, за да ми носят още пари. И живея под наем за 1250 лв. в луксозен тристаен апартамент с паркомясто в затворен комплекс.

Как купувам аз имоти? Всеки един имот първо минава през проверката дали той е ЛИКВИДЕН, след това го купувам. Така направих и първата си сделка. Тя беше за лично ползване, както всички други нормални хора. Аз също, като всеки нормален човек, изтеглих кредит и имах малко лични средства. Около 15% от сумата. Кредитът беше за 25 г. И вноската беше по 1700 лв. на месец.

### III.

## ОПРЕДЕЛИ СЕБЕ СИ И ЦЕЛИТЕ СИ

*Ако искате да постигнете целите в живота си,  
трябва да започнете с духа.*

ОПРА УИНФРИ

Знам, че нямаш търпение да чуеш всичко наведнъж и да разбереш тайните формули за правене на подобни сделки. Ще ги разбереш, спокойно. Няма да скрия нищо от теб в тази книга. Аз не съм като американските автори, които пълнят книгите си с несъществен материал и накрая има 3 важни извода. Чел съм повечето книги за риъл естейт, които се предлагат на пазара. Не помагат особено много, само загатват някои важни неща и ти обрисуват голямата картина, пък ти после ходи и си блъскай главата. Аз ще ти дам всичко, което позволява да бъде описано в книга до най-малкия детайл, но ще го направя по моя начин. Методично и с определена хронология. Искам да надграждаме заедно, подредил съм неслучайно темите по такъв начин. Всяко нещо е взаимосвързано със следващото и без предходното не може да минеш на следващото ниво. Всяка тема ти е нужна в тази книга и то точно в реда, в който съм я описал.

Нека започнем с първата. Определянето на личните цели и това какъв човек си ти, съответно какъв инвеститор ще бъдеш. Ако не определиш целите си и не знаеш какъв тип инвеститор си, не трябва да започваш. Как ще знаеш посоката? Как ще знаеш от какво имаш нужда, ако не си зададеш тези фундаментални въпроси? Има доста различни стратегии в инвестирането и ти трябва да си наясно какво искаш да правиш, къде искаш да стигнеш и по какъв начин.

### КАКЪВ Е КРАЙНИЯТ РЕЗУЛТАТ, който си представяш, когато инвестираш в недвижими имоти?

Задай си отново този въпрос ако не го разбираш сега, и си го задавай, докато не си отговориш категорично.

Ти ще бъдеш активен или пасивен инвеститор? Колко време можеш да отделяш на инвестирането в имоти? Искаш да натрупаш бързи пари чрез инвестицията в имоти? Или си представяш, че имотите са твоят пенсионен фонд? Искаш имотите да са ти основен бизнес? Искаш да достигнеш определен месечен пасивен доход от наеми, за да започнеш да правиш това, което винаги си искал? Сам ли ще го правиш, или ще сформираш екип?

Това са въпросите, с които ти трябва да започнеш. След като ги изясниш и знаеш какво искаш, трябва да правиш нужните действия, за да стигнеш по-бързо до целта си.