

## GHID COMPLET

### Ce trebuie să faci înainte să-ți cumperi prima locuință în 2026

Cumpărarea unei locuințe este mai mult decât o decizie financiară - e o schimbare de direcție în viață.

E momentul în care vrei să pui ceva stabil la baza viitorului tău — și tocmai asta face procesul atât de sensibil.

În România, nu ai un traseu simplu, liniar, ci un sistem în care fiecare instituție funcționează după propriul set de reguli, iar tu trebuie să le înțelegi pe toate, deși nu e responsabilitatea ta.

Eu sunt Cătălin Fetea, intermediar de credite ipotecare înregistrat la ANPC, și dacă ar fi să rezum toată experiența mea într-o singură frază, ar fi aceasta: *oamenii nu au probleme cu creditarea pentru că ar fi nepregătiți, ci pentru că nimeni nu le explică ordinea corectă a pașilor și consecințele fiecărei decizii.*

Când înțelegi ordinea, totul devine previzibil. Când o sari, lucrurile se complică mai repede decât îți imaginezi.

#### **1. Să știi unde te afli financiar e mai important decât suma pe care ți-o dă banca**

Oamenii încep procesul întrebându-se cât pot împrumuta, dar întrebarea mai importantă este cât pot duce fără presiune, lună de lună, ani la rând.

Băncile sunt dispuse să îți aprobe o sumă maximă, dar asta nu înseamnă că acea sumă este potrivită pentru viața ta de zi cu zi. Dacă lucrezi într-un domeniu stabil, cu venit predictibil, ai un anumit nivel de siguranță. Dacă veniturile tale sunt variabile sau depind de comisioane, imaginea se schimbă complet.

Acesta e primul moment în care e util să intrăm în discuție. Nu pentru că ai nevoie de cineva să îți spună „da” sau „nu”, ci pentru că e nevoie de cineva care știe ce criterii aplică fiecare bancă, cât de tolerantă este cu anumite venituri și ce tip de istorii financiare sunt acceptate.

Tu îți cunoști viața; eu cunosc felul în care instituțiile o interpretează. Iar asta face diferența între un proces simplu și o lună pierdută pe un dosar care oricum nu avea șanse.

## **2. Verificarea eligibilității este fundația întregului proces**

Mulți oameni serioși își imaginează că dacă au venituri bune, nu există motive de îngrijorare. Și aici apar surprizele.

Fiecare bancă interpretează altfel veniturile, vechimea, istoricul de creditare și tipul contractului.

Dacă nu verificăm eligibilitatea din start, tot ce faci după se bazează pe presupuneri, nu pe realitate. Verificarea eligibilității nu se face în 10 minute, pentru că implică lucruri pe care un calculator online nu are cum să le știe: perioade de probă, venituri sezoniere, bonusuri, fluctuații, interogări în Biroul de Credit, deduceri, credite existente.

Când verific eligibilitatea cu tine, nu încerc să te conving să iei un credit.

Ci încerc să mă asigur că nu intri într-un proces care te pune în dificultate mai târziu. Este o analiză care durează câteva zile, dar merită fiecare oră, pentru că îți dă direcția corectă.

Nimic nu e mai costisitor decât o alegere făcută pe informații incomplete.

## **3. Pre-aprobarea este primul test adevărat — și nu e doar un „da” sau „nu”**

În România, pre-aprobarea nu este o hârtie formală emisă pe loc, ci o analiză serioasă făcută de bancă.

Dacă vrei o pre-aprobare corectă, trebuie să te pregătești pentru 5–15 zile de analiză, întrebări suplimentare și verificări interne. Nu este aprobarea finală, dar este primul semnal că banca te consideră o persoană eligibilă, cu un profil care merită dus mai departe.

De aceea spun mereu că pre-aprobarea este momentul în care procesul devine oficial.

Din acest punct responsabilitatea crește, atât pentru tine cât și pentru mine. Și tot aici se vede valoarea colaborării: dacă intri în pre-aprobare la banca greșită, vei pierde timp și vei consuma energie pe un traseu care nu duce nicăieri. Dacă intri la banca potrivită, ai deja 60% parcurs deja 60% din drum.

## **4. Să găsești imobilul potrivit nu înseamnă să găsești imobilul frumos**

Aici apar cele mai multe poveri emoționale.

Oamenii se atașează de un imobil înainte de a înțelege dacă este eligibil. Este absolut firesc. Dar, în România, frumusețea nu înlocuiește juridicul. Un apartament impecabil poate avea o extindere ilegală. O casă renovată perfect poate să aibă o carte funciară care ascunde probleme vechi. O garsonieră aparent banală poate avea coproprietari greu de contactat sau acte lipsă.

Parte din treaba mea este să verific și aspectul pragmatic, pentru ca tu să nu regreti decizia luată mai târziu.

Asta e partea în care clienții îmi mulțumesc de obicei abia după ce văd cât de multe nu li s-au spus la vizionări.

## **5. Evaluarea este momentul care fixează realitatea — și e mai tehnică decât crezi**

Multă lume crede că evaluarea confirmă „valoarea reală” a imobilului, dar evaluatorul nu vine să medieze între tine și vânzător.

El vine să apere interesele băncii. Aici se pierd foarte multe dosare. Nu pentru că vânzătorul ar fi fost nerealist sau pentru că imobilul ar fi rău, ci pentru că banca încadrează altfel riscul.

Eu te ajut aici oferindu-ți un context în legătură cu la ce se uită evaluatorii, unde sunt diferențele cele mai comune, ce acte lipsesc de obicei și ce trebuie clarificat înainte de evaluare. Dacă pregătirea e corectă, evaluarea nu mai e un stres, ci un pas logic și așteptat.

## **6. Juridicul este partea invizibilă, dar decisivă**

Nimeni nu cumpără o casă pentru CF-ul ei, dar CF-ul decide dacă banca o va finanța.

De multe ori, vânzătorul nu îți spune că există o ipotecă veche pe care trebuie să o radiem, sau că imobilul a trecut printr-o retrocedare, sau că există un litigiu minor care, pentru tine, e ca o bombă cu ceas. De multe ori vorbesc cu oameni care au găsit „apartamentul perfect”, dar juridicul îl face imposibil de finanțat.

Aici rolul meu e să aduc realitatea în discuție într-un mod calm și clar, fără să sperii, dar nici fără să ascund. Dacă un imobil prezintă risc, e mai bine să știm de la început decât să rămâi blocat la final, când deja ai investit timp, energie și emoție.

## **7. Aprobarea finală și notarul sunt finalul drumului, nu începutul lui**

Aprobarea finală apare doar când toate elementele sunt aliniată: veniturile tale, istoricul, evaluarea, juridicul, actele vânzătorului și disponibilitatea tuturor părților. Când ajungi aici, pot să-ți spun cu sinceritate că ai făcut tot ce ținea de tine. De acum, procesul e formalitate. Notarul este doar confirmarea oficială a deciziei pe care banca și tu ați construit-o împreună.

Aici oamenii simt pentru prima dată că sunt în control. Eu sunt atent să te duc până în acest punct fără surprize, fără presiune inutilă și fără sentimentul că semnezi ceva ce nu înțelegi.

## **Când vrei să cumperi o locuință în 2026, avantajul tău nu e avansul, ci claritatea**

Sistemul bancar nu e construit să îți explice tot.  
Piața imobiliară nu e construită să te protejeze.  
Evaluarea nu e construită să confirme dorințele tale.  
Dar ordinea corectă a pașilor — da. Acea te protejează.

Dacă ai citit până aici, ai deja un avantaj major: înțelegi logica din spatele procesului.

Dacă vrei să aplicăm această logică pe situația ta reală, facem primul pas firesc: verificarea eligibilității. Nu te obligă la nimic. Dar îți dă liniștea că începutul tău este construit corect.

Eu te pot ajuta cu asta.

Scrive-mi un mail la [catalin@creditecucatalin.com](mailto:catalin@creditecucatalin.com)

sau sună-mă la 0745 975 793

Pe curând,

Cătălin Fetea