



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

První obchod – krok za krokem

Praktický systém, který vás dovede od první situace
k reálnému obchodu

Interaktivní pracovní materiál

Doporučení

Tento materiál si projděte aktivně.
Pište si odpovědi. Přemýšlejte v souvislostech.

► **Zde nezačínáte číst. Zde začínáte jednat.**



POZEMEK BEZ PENĚZ A ještě vydělat?

KLÍČOVÁ MYŠLENKA

První obchod nevzniká ve chvíli, kdy víte všechno.

Vzniká ve chvíli, kdy uděláte první krok správným směrem.

➤ Nejde o dokonalost. ➤ Jde o pohyb.

Autor: Jana Vitásková,
[Pozemková akademie](#)

© 2026 Pozemek Bez Peněz. Všechna práva vyhrazena.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

JÁDRO STRATEGIE

Každý obchod stojí na dvou hlavních pilířích strategie:

- 1. Perfektní znalost lokality**
- 2. Schopnost přinášet hodnoty**

Do komunikace nevstupujeme s cílem „koupit“.

Vstupujeme s cílem přinést přehled, zjednodušit situaci a pomoci s rozhodnutím.

► **Tyto kroky mají přímý vliv na:**

- finance
- průběh obchodu
- výslednou hodnotu

► **Tímto přístupem budujeme důvěru a vystupujeme jako profesionálové.**

Poznámky / Vaše myšlenky



.....

.....

.....

.....



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

CO SI TEĎ MOŽNÁ MYSLÍTE

- Co když to pokazím?
- Co když nebudu vědět, co říct?
- Co když to nevyjde?

To je v pořádku.

Důležité je začít.

Jistota nepřichází před akcí. Přichází po ní.

VAŠE NASTAVENÍ

Jak chcete, aby vás majitel vnímal?

.....

Poznámky / Vaše myšlenky



.....

.....

.....

.....

Uvědomění: Profesionál nepůsobí tlak. Přináší klid a jistotu.



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

FÁZE OBCHODU – PŘEHLED

1. Lokalita - znalost prostředí
2. Situace - výběr pozemků
3. Nábor pozemků
4. Oslovení vlastníka
5. Pochopení detailu - potenciálu
6. Stanovení hodnoty
7. Domluva podmínek

1. Úkol:

- Jaké fáze obchodu byste stanovili vy?
- Zkuste si napsat vlastní verzi.



.....

.....

.....

.....

Své odpovědi můžete porovnat s postupy, které používáme v praxi.



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

FÁZE 1: LOKALITA

Úkol realitního obchodníka spočívá ve znalosti prostředí a využití jeho **maximálního potenciálu.**

Důkladná orientace v lokalitě není jen formalita – je to vaše **konkurenční výhoda.**

Výběr nástrojů

- mapy
- katastr
- územní plán
- realitní portály
- osobní návštěva

Rychlý postup (10 min)

1. otevřít mapu
2. zkontrolovat okolí
3. nahlédnout do katastru
4. projít nabídky v okolí

2. Zastavte se na chvíli a napište si:

➤ Název cílové lokality (obec / k.ú.), kterou budete pečlivě prozkoumávat.



.....

.....

.....

.....

Uvědomění: Porozumění lokalitě nahrazuje odhadování.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

FÁZE 2: SITUACE - POZEMEK

Nevybíráte „dokonalý“ pozemek. Vybíráte situaci.
Být schopen rozpoznat skrytý potenciál místa, to je opravdová hodnota.

Signály příležitosti

- delší dobu bez zájmu
- nejasné nebo neúplné informace
- specifická situace
- změna

► Mini case z praxe

Situace: Pozemek byl delší dobu bez zájmu.

Krok: Jednoduché oslovení a pochopení situace.

Výsledek: Vznikl prostor pro domluvu.

3. Úkol:

- Najděte 1 konkrétní pozemek.
- Napište, proč vás zaujal.



.....

.....

.....

.....

Své odpovědi můžete porovnat s postupy, které používáme v praxi.

- **Uvědomění: Příležitosti jsou často skryté.**



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

FÁZE 3: NÁBOR POZEMKŮ

Kde vzít pozemky a jak oslovit vlastníka

➤ Jedna z nejčastějších otázek:

Kde ty nemovitosti vezmu?

➤ Odpověď:

Nemovitosti nehledáte. Vyhledáváte situace.

Kde tyto situace najít

- realitní portály (dlouhodobé inzeráty)
- katastr nemovitostí
- lokalita (osobní průzkum)
- doporučení / známí
- obce a územní plány

Co hledáte

➤ ne „perfektní nabídku“

➤ ale:

- nejasnost
- delší dobu bez prodeje
- specifickou situaci

➤ **Uvědomění: Nemovitosti nejsou problém.
Problém je nezačít je hledat správně.**



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

Zastavte se na chvíli.
Dává vám to smysl?

4. Úkol:

- Nahlédněte do katastru nemovitostí a ověřte základní informace o vybrané parcele.



.....

.....

.....

.....

Stačí 3–5 minut.



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

FÁZE 4: OSLOVENÍ

Způsob zahájení komunikace **ovlivňuje její průběh.**

Rozhodující není jen vybraný pozemek.

Rozhodující je, jak dokážete **navázat vztah.**

Výběr způsobu

- telefon
- e-mail / zpráva
- dopis
- osobní setkání
- doporučení (přes známého)

Mini vzor - oslovovací dopis

➤ začátek:

Vážená paní / pane,
dovolujeme si Vás oslovit s nabídkou prodeje pozemkové parcely:
číslo v katastru

➤ pokračování:

V současnosti zajišťujeme prodej pozemků v lokalitě**obec**...

➤ zakončení:

Máte-li zájem o prodej pozemků, kontaktujte nás prosím.
Těšíme se na spolupráci s Vámi.



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

-
- Konkrétní scénáře komunikace, reakce na situace a přesné formulace používáme v praxi a učíme je v navazujícím programu.

5. Připravte se na jednání s vlastníky pozemků:

- Napište první větu oslovení.



.....

.....

.....

.....

Své odpovědi můžete porovnat s postupy, které používáme v praxi.

Uvědomění: Jednoduchost podporuje důvěru.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

FÁZE 5: POCHOPENÍ DETAILU

Cílem je porozumět realitě situace.
Teprve na základě informací lze objektivně posoudit **skutečný potenciál pozemku** a stanovit jeho reálně dosažitelnou tržní hodnotu.

Na co se zaměřit

- motivace majitele
- aktuální stav
- možnosti využití



BONUS PRO VÁS

Aby pro vás byla práce ještě jednodušší, připravili jsme:

➤ **25 bodů, které je vhodné prověřit před rozhodnutím.**

Praktický nástroj, který vás provede všemi klíčovými kroky.

➤ **Pomůže vám:**

- ✓ nic nepřehlédnout
- ✓ ujasnit si souvislosti
- ✓ zvýšit jistotu při rozhodování

➤ Checklist si můžete stáhnout zde: [Analýza pozemku](#)

Uvědomění: Kdo chápe situaci, získává výhodu.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

Víte, co by se dělo s vaší myslí, s vaším mozkiem, s vaší osobností a s vámi, kdybyste **se zaměřili na jednu konkrétní věc?**

Budte posedlí svým záměrem.

**Pokud narazíte na problémy, nevzdávejte se,
a ještě více šlápněte na plyn.**

6. Úkol:

► **Věnujte pozornost zásadním poznatkům** – stanou se vaším základem pro úspěšný obchod.



.....
.....
.....
.....

Své odpovědi můžete porovnat s postupy, které používáme v praxi.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

FÁZE 6: STANOVENÍ HODNOTY

Cena není odhad. Vychází ze souvislostí.

Skutečná hodnota pozemku nevzniká náhodou. Nevytváří ji jen metr čtvereční ani aktuální cena v inzerci. Hodnota je výsledkem souhry lokality, času, poptávky, územního plánu i budoucího rozvoje.

Co zohlednit

- lokalitu
- situaci
- trh
- potenciál

Správně stanovit cenu pozemku je **klíčová dovednost** každého profesionála na trhu. Rozdíl mezi průměrným obchodem a **výjimečným výsledkem** často spočívá právě v přesném ocenění.

7. Úkol:

- Napište, co ovlivňuje cenu vybraného pozemku.



.....

.....

.....

.....

Své odpovědi můžete porovnat s postupy, které používáme v praxi.

Uvědomění: Hodnota je výsledkem pochopení.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

FÁZE 7: DOMLUVA PODMÍNEK

Komunikace je klíčová.

Správně definované podmínky, jasně stanovený postup a kvalitně připravená dokumentace rozhodují o tom, zda transakce proběhne hladce – nebo se zbytečně zkomplikuje.

Klient si často nepamatuje všechny detaily smluv, ale velmi dobře si pamatuje, jak se při spolupráci cítil.
Vaším cílem je uzavřít obchod způsobem, který přirozeně otevírá dveře k dalším příležitostem.

Principy

- jasnost
- klid
- férovost

8. Úkol:

► Napište, jak byste navrhli další krok.



.....

.....

.....

.....

Své odpovědi můžete porovnat s postupy, které používáme v praxi.

Uvědomění: Důvěra rozhoduje více než cena.



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

CO ROZHODUJE O ÚSPĚCHU

- schopnost začít
- klidná komunikace
- pochopení situace

Nejčastější chyby

- snaha o dokonalost
- odkládání akce
- tlak na majitele
- zbytečně složité uvažování

Check list

- rozumím lokalitě
- identifikoval/a jsem situaci
- navázal/a jsem kontakt
- chápu detaily
- mám představu o hodnotě



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

UDĚLEJTE TENTO KROK JEŠTĚ DNES

- Úkoly realizujte bez zbytečného odkladu. Zkušenost potvrzuje, že odložené kroky se málokdy vracejí k realizaci.

9. Právě zde začíná skutečný posun:

- Udělejte první kontakt.



.....

.....

.....

.....

ZÁVĚR

Nečekejte na ideální moment. Ten nevznikne. Vzniká akcí.



POZEMEK BEZ PENĚZ

A ještě vydělat?

POKUD VÁM TENTO PŘÍSTUP DÁVÁ SMYSL

V navazujícím programu jdeme do hloubky:

- konkrétní scénáře
- reálné situace
- přesné postupy
- strategie Pozemek Bez Peněz

Možná právě teď držíte v rukou svůj první obchod.

A možná stačí jeden krok, aby vznikl.

➤ Pokud chcete vědět přesně jak, pokračujeme dál.

Pozemková akademie vás systematicky provede celým procesem práce s pozemky – od prvotního výběru lokality až po budování **vlastního investičního portfolia.**

Nejde pouze o teorii.

Jde o praktický systém, který je postaven na **reálných obchodech a zkušenostech z trhu.**

Strategii Pozemek Bez Peněz vám představujeme na pozemcích, na kterých byla v praxi skutečně úspěšně aplikována



POZEMEK BEZ PENĚZ
A ještě vydělat?

Zastavte se na chvíli a napište si:

Kolik pozemků letos koupím do svého vlastnictví bez peněz?

Napište si konkrétní číslo.
Tímto krokem si dáváte závazek sami sobě.

**Můj závazný plán je naučit se tuto strategii a letos bez peněz koupit: ____
pozemků.**

Pozemkovou akademií vás provází



Jana Vitásková

Pozemková akademie

© 2026 Pozemek Bez Peněz. Všechna práva vyhrazena.
