



DO 90 DNŮ

JAK KOUPI POZEMEK BEZ PENĚZ

**A JEŠTĚ
VYDĚLAT?**

**LEKCE 1.
VÝUKOVÉ PDF
K VIDEOPREZENTACI**



Autor: Ing. Jana Vitásková & Tým POZEMEK Bez Peněz

1. lekce:**ZÁKLAD STRATEGIE A MYŠLENÍ INVESTORA****Úvod**

Tato lekce je základním kamenem celé Pozemkové akademie. Pokud pochopíte její princip, porozumíte celé strategii. Nejde o zkratku – Nejde o trik – Nejde o manipulaci.

Jde o pochopení toho, jak funguje trh, hodnota, čas a vztahy.

Obsah

Motivační část – Váš úspěch nezačíná u pozemků. Začíná ve Vaší hlavě	... 1
Teoretická část	
• Úkol realitního obchodníka spočívá ve znalosti prostředí a využití jeho maximálního potenciálu	... 2
• Být schopen rozpoznat skrytý potenciál místa, to je opravdová hodnota	... 4
• Porozumění potřebám zákazníka	... 5
• Znáte výborně prostředí svého města, vesnice, horské oblasti	... 6
• Plnění Vašich cílů	... 7
• Shrnutí 1. lekce	... 8
Praxe	
•  30denní implementační výzva	... 9
• Přehled klíčových kroků procesu vyhledávání a prodeje pozemků bez peněz	... 10
 Jak přemýšlí investor bez peněz?	... 11
Přílohy	
Etika a přístup Pozemkové akademie	



Váš úspěch nezačíná u pozemků. Začíná ve Vaší hlavě.

To, jak dnes přemýšlíte o příležitostech, rozhoduje o tom, jaké pozemky budete schopni získávat. Úspěšní investoři nemají výhodu v penězích – jejich skutečnou výhodou je způsob myšlení.

Základem je **jasný záměr a pevné rozhodnutí**.

Dokonalý plán není podmínkou. Pokud se v praxi ukáže, že něco nefunguje, plán lze vždy upravit.

Podstatné je, aby byl **závazný** a vedl Vás k činům.

Neexistují žádná „kdyby“ ani „ale“. Existuje jen směr a **ochota jít vpřed**.

Změna pohledu: od bloků k příležitostem.

Mnoho lidí si nese vnitřní přesvědčení, že při jednání s úspěšnými nebo majetnými lidmi nejsou dostateční. Tyto myšlenky jsou často zakořeněné v minulosti a mohou vyvolávat zbytečný stud. Je čas je opustit.

Ve svém oboru máte stejnou hodnotu, jakou mají druzí ve svém.

Jakmile tuto pravdu přijmete, změní se Váš přístup, komunikace i výsledky.

Začněte přemýšlet v duchu **příležitostí**.

Tato změna myšlení je prvním krokem k tomu, aby se strategie, kterou se zde učíte, stala skutečně funkční součástí Vašeho života.

Ted' přeneseme tyto principy do praxe – podívejme se, jak začít první krok.



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

K tomu je potřeba rozumět, jak prostředí (lokalita) funguje, co zákazníci chtějí a jak teoretické koncepty přeměnit na reálné. Ačkoliv se Vám to tak na první pohled možná nejeví, v jádru má tato práce velkou **návaznost na územní plánování.**

Co znamená „znát prostředí“ – nejde jen o to vědět, kde pozemek leží. Znamená to rozumět:

Územnímu plánu

- Jaké je aktuální využití?
- Je možná změna?
- Jsou plánované nové plochy pro bydlení či komerci?

Infrastruktura

- Plánují se nové silnice, obchvaty, napojení?
- Jaká je dostupnost MHD, škol, služeb?

Demografii

- Roste počet obyvatel?
- Stěhují se mladé rodiny?
- Je oblast atraktivní pro developery?

Konkurenci

- Kolik podobných pozemků je aktuálně v nabídce?
- Jak rychle se prodávají?



Historie obce a její kulturní dědictví jsou součástí širšího rámce infrastruktury – konkrétně tzv. sociální a kulturní infrastruktury.

Zatímco **„tvrdá“ infrastruktura** (silnice, inženýrské sítě, dopravní napojení) vytváří technické podmínky pro výstavbu, **kulturní infrastruktura** formuje atraktivitu území.

Historická centra, památky, veřejná prostranství, kulturní instituce či tradiční charakter obce významně ovlivňují vnímání lokality, stabilitu poptávky a dlouhodobou hodnotu nemovitostí.

Pro investora představuje kulturní infrastruktura důležitý indikátor:

- zvyšuje prestiž místa,
- podporuje cestovní ruch a podnikání,
- přitahuje obyvatele s vyšší kupní silou,
- stabilizuje cenu i v období tržních výkyvů.

Nejde tedy pouze o estetický či historický aspekt.

Jde o faktor, který může **rozhodovat o růstovém potenciálu pozemku** v horizontu několika let.

Investor, který vnímá nejen technické parametry, ale i kulturní a historický kontext území, získává širší perspektivu – a často i náskok před konkurencí.



Být schopen rozpoznat skrytý potenciál místa, to je opravdová hodnota.

Znalosti územního plánování, stavebního práva, místní demografie a neustále proměnlivých trendů vás dostávají na perfektní pozici na poli konkurence v realitním trhu. **Obzvláště se uplatníte při vyjednávání s kupci, kteří hledají investiční příležitosti.**

Umět správně poradit, kdy a kde má zákazník možnost investovat do nemovitostí, je obrovskou výhodou. Související rozvoj infrastruktury může mít také velký vliv na ceny. **Být schopen trefně odhalit vhodná místa, to je opravdová hodnota.**

Pozemková akademie vás krok za krokem provede celým procesem.





Porozumění potřebám zákazníka

Když zákazník hledá nemovitost, např. svůj vysněný domov, který bude odpovídat jeho životnímu stylu, je skvělou příležitostí, využít znalosti z **územního plánování a podrobného průzkumu lokality**.

Je-li klient obdivovatelem kulturního dědictví a společenských akcí, pak je na vás, abyste mu našli místo, které bude odpovídat jeho představám.

Když touží po domku se zahrádkou, pak spoléhá na to, že právě vy mu řeknete, kde je pohodové místo pro rodinný život s výhledem do zeleně.

Jako realitní obchodník budete jednat s lidmi z různých společenských vrstev, s různými životními příběhy a pestrými pohledy na svět. To vše je jedinečnou a vzrušující výzvou, která vám dává možnost skloubit všechny vaše zkušenosti a dovednosti.

**Každý klient je jedinečný.
I přístup k němu musí být individuální.**



Půjdete-li novou cestou podle této strategie, stanete se pro své zákazníky silnou oporou při výběru vhodné nemovitosti.

Znáte výborně prostředí svého města, vesnice, horské oblasti?

Pak určitě zvažte kariéru realitního obchodníka, která vám otevře dosud neočekávané možnosti. Nezáleží na tom, jaké požadavky vaši zákazníci na prostředí budou mít, můžete jejich přání okamžitě realizovat. Buďte si jisti, že vaše dovednosti budou mít na trhu s nemovitostmi velkou váhu.

Teprve při uvedení těchto teoretických principů do praxe plně pochopíte jejich skutečnou hodnotu.

- Budete disponovat rozsáhlou nabídkou nemovitostí.
- Pro výpomoc si zajistíte asistenta.
- Práce s nemovitostmi vás bude skutečně bavit.

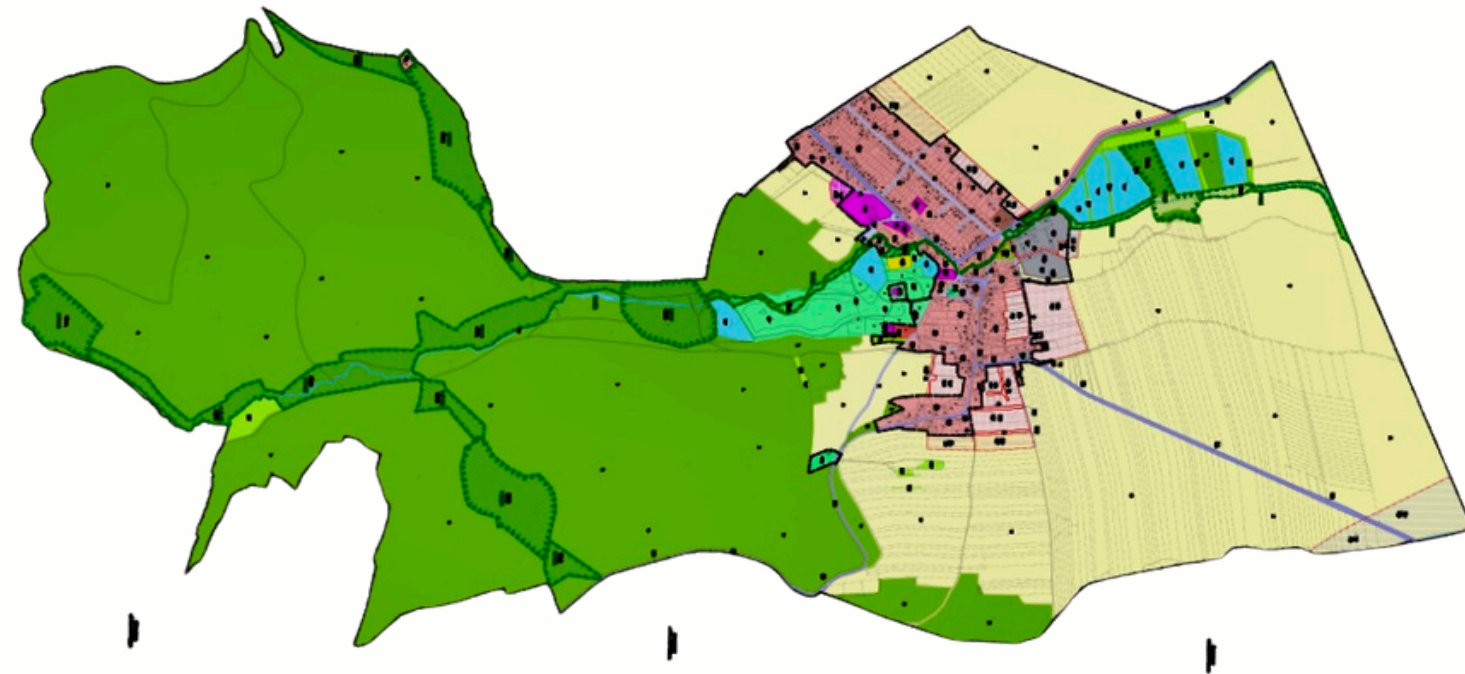
A nezapomeňte: Nejen technické znalosti, ale i síla vašich komunikačních dovedností hraje důležitou roli – stejně jako schopnost sdílet své nápady a inspirovat ostatní.



**Plnění vašich cílů.
Rádi vás na této cestě podpoříme.**

Realitní trh se neustále vyvíjí a patří mezi nejdynamičtější obory. Kdo chce být úspěšný, musí sledovat nové trendy ve stavebnictví, architektuře i urbanismu.

Nejvíce se však naučíte tam, kde vše skutečně vzniká – ve svém okolí a každodenní praxi.





Základem strategie je perfektní znalost lokality v úzkém spojení s územním plánem.

- Prozkoumávejte, foťte, seznamujte se s vaší lokalitou – sledujte výstavbu – sledujte infrastrukturu..

Ten, kdo zná prostředí, nepůsobí jako zprostředkovatel – působí jako odborník.

Znalost prostředí vám umožní:

- rozpoznat příležitost dříve než ostatní,
- vyjednávat s jistotou,
- správně odhadnout riziko,
- budovat dlouhodobou důvěru.

Skutečný profesionál neprodává pozemek. Rozumí území, ve kterém pracuje. A právě tato schopnost odlišuje nahodilý obchod od strategické investice.

Závěr lekce

Staňte se ambasadorem své lokality. Buďte tím, kdo zná území lépe než realitní portály. Protože skutečná hodnota nevzniká na papíře. Vzniká ve znalosti prostředí.

A právě tam začíná váš náskok.



30denní implementační výzva

 Týden 1 – Nastavení strategie

Zaměření: Definujte svou investiční oblast.

✓ **Výstup týdne: perfektní znalost místa a konkrétní závazný plán.**



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

Zastavte se na chvíli a napište si:

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

Lokalitu, v níž začnete strategii uplatňovat – místo, kde proměníte příležitosti v pozemky.

2. Kolik pozemků letos koupím do svého vlastnictví bez peněz?

Napište si konkrétní číslo.

Tímto krokem si dáváte závazek sami sobě.

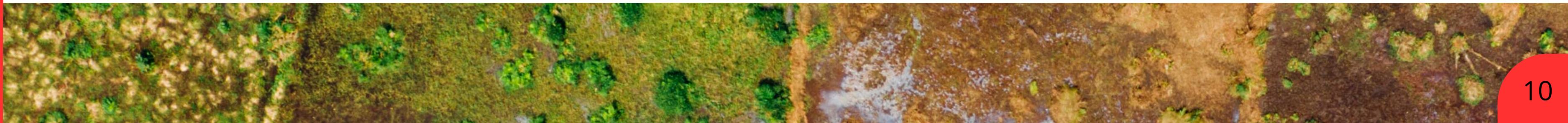
Můj závazný plán je naučit se tuto strategii a letos bez peněz koupit: ____ pozemků.



Přehled klíčových kroků procesu vyhledávání a prodeje pozemků bez peněz:

- 1. Analýza lokality a trhu – perfektní znalost místa.**
2. Vyhledání vhodných pozemků pro strategii.
3. Navázání komunikace s majitelem – citlivě, partnersky, s návrhem řešení.
4. Ověření právního a technického stavu – vlastnictví, přístup, územní plán, sítě, limity.
5. Stanovení reálné tržní hodnoty – z pohledu budoucího využití, ne jen současného stavu.
6. Návrh strategie odkupu – bez vstupního kapitálu, s minimalizací rizik.
7. Zajištění zpřístupnění a přidané hodnoty pozemku – cesta, rozdělení, změna využití.
8. Příprava pozemku k prodeji.
9. Prodej / realizace zisku – přímý prodej nebo další strategický krok.
10. Vyhodnocení – opakovatelnost, systém, další příležitosti.

V dalších lekcích vás naučíme, jak ve své lokalitě začít obchodovat i bez peněz.





Jak přemýšlí investor bez peněz?

Úspěšní investoři, kteří začínali bez vlastního kapitálu, mají úplně jiný způsob myšlení než většina lidí.

Neřeší, co nemají, ale co mohou udělat s tím, co mají.

Tady je jejich typický mentální přístup:

- místo překážek vidí cestu,
- když slyší „nejde to“, ptá se „jak by to šlo“,
- ví, že peníze má vždy někdo jiný,
- a že ten „někdo“ rád zainvestuje, pokud dostane jasný plán,
- začíná u informací a vzdělávání,
- pozemek je výsledkem sítě kontaktů, znalostí a vyjednávání.

Cíl:

Naučit se vidět příležitosti i bez kapitálu, pochopit principy strategie a přepnout myšlení z „nemohu“ na „jak to udělám“.



**© 2026 Pozemek Bez Peněz. Všechna práva vyhrazena.
Obsah je určen výhradně pro studijní účely účastníků programu.
Jakékoliv šíření nebo kopírování bez souhlasu autora je zakázáno.**