



DO 90 DNŮ

JAK KOUPI POZEMEK BEZ PENĚZ

**A JEŠTĚ
VYDĚLAT?**

**LEKCE 7.
VÝUKOVÉ PDF
K VIDEOPREZENTACI**

Autor: Ing. Jana Vitásková & Tým POZEMEK Bez Peněz



7. lekce:

STRATEGIE – JAK KOUPIŤ POZEMEK BEZ PENĚZ A JEŠTĚ VYDĚLAT?

Úvod

Možná si myslíte, že bez peněz to nejde.

Tato lekce vám ukáže, že správná strategie je silnější než počáteční kapitál.

Obsah

Motivační část – Mozek jako přijímač i vysílač ... 97

Praxe

- Strategie ... 98
- Pozornost zaměřujeme na územní plán ... 100
- Způsob prodeje stavební části ... 102
- Způsob prodeje zemědělské části ... 103
- Vyhodnocení strategie – JAK KOUPIŤ POZEMEK BEZ PENĚZ A JEŠTĚ VYDĚLAT ... 104
- Výpočet zisku při uplatnění strategie „Pozemek bez peněz“ ... 105
- Vybrané území po realizaci ... 108
- 🚀 **30denní implementační výzva** ... **109**
- Závěr ... 110
- Celkové shrnutí Pozemkové akademie ... 111

Přejeme hodně úspěchů

...110



Mozek jako přijímač i vysílač

Mysl zaměřená na jasný cíl začíná ladit své vnímání i rozhodování tímto směrem. Když je náš záměr dostatečně silný a vytrvalý, postupně přitahujeme situace, lidi i příležitosti, které mu dávají konkrétní podobu.

Než oslovíte prvního kupce, měl by být prodej rozhodnutý ve vaší hlavě.

Svět kolem nás je plný možností, ale všimneme si jen těch, na které jsme vnitřně naladěni. Když si jasně definujeme, co chceme, naše mysl začne přirozeně filtrovat okolní podněty a přitahovat situace, které nás k tomuto cíli vedou.

Soustředte se na svůj jasně definovaný záměr, aby vaše mysl dokázala rozpoznávat a vyhledávat pouze podněty a příležitosti, které s tímto cílem skutečně souvisejí.

To je přece úžasné. Svou mysl můžete vytrénovat tak, aby vědomě odmítala rušivé podněty a soustředila se pouze na ty, které podporují váš cíl.

**V letošním roce koupím do svého vlastnictví nejméně
10 pozemků bez peněz.**



7. lekce – STRATEGIE

Jak koupit pozemek bez peněz a ještě vydělat

Strategie „Jak koupit pozemek bez peněz a ještě vydělat“ navazuje na všechny předchozí lekce a ukazuje, jak získané znalosti využít v praxi při budování skutečných obchodních příležitostí.

Strategii vám představujeme na pozemcích, na kterých byla v praxi skutečně úspěšně aplikována.





Pevný základ pro dlouhodobý úspěch na trhu s pozemky

Doposud jste budovali základy.

Učili jste se vyhledávat příležitosti, oceňovat pozemky, jednat s vlastníky
a nastavovat podmínky prodeje.

Nyní přichází okamžik, kdy se všechny tyto dovednosti propojí do jedné promyšlené
strategie.

Strategie, která vám umožní realizovat obchody i bez kapitálu.

Strategie, která staví na znalostech, přípravě a schopnosti vidět příležitost tam, kde ji
ostatní přehlížejí.

Toto je bod, kdy přestáváte být pozorovatelem trhu – a stáváte se jeho aktivním tvůrcem.

Jdeme na to.



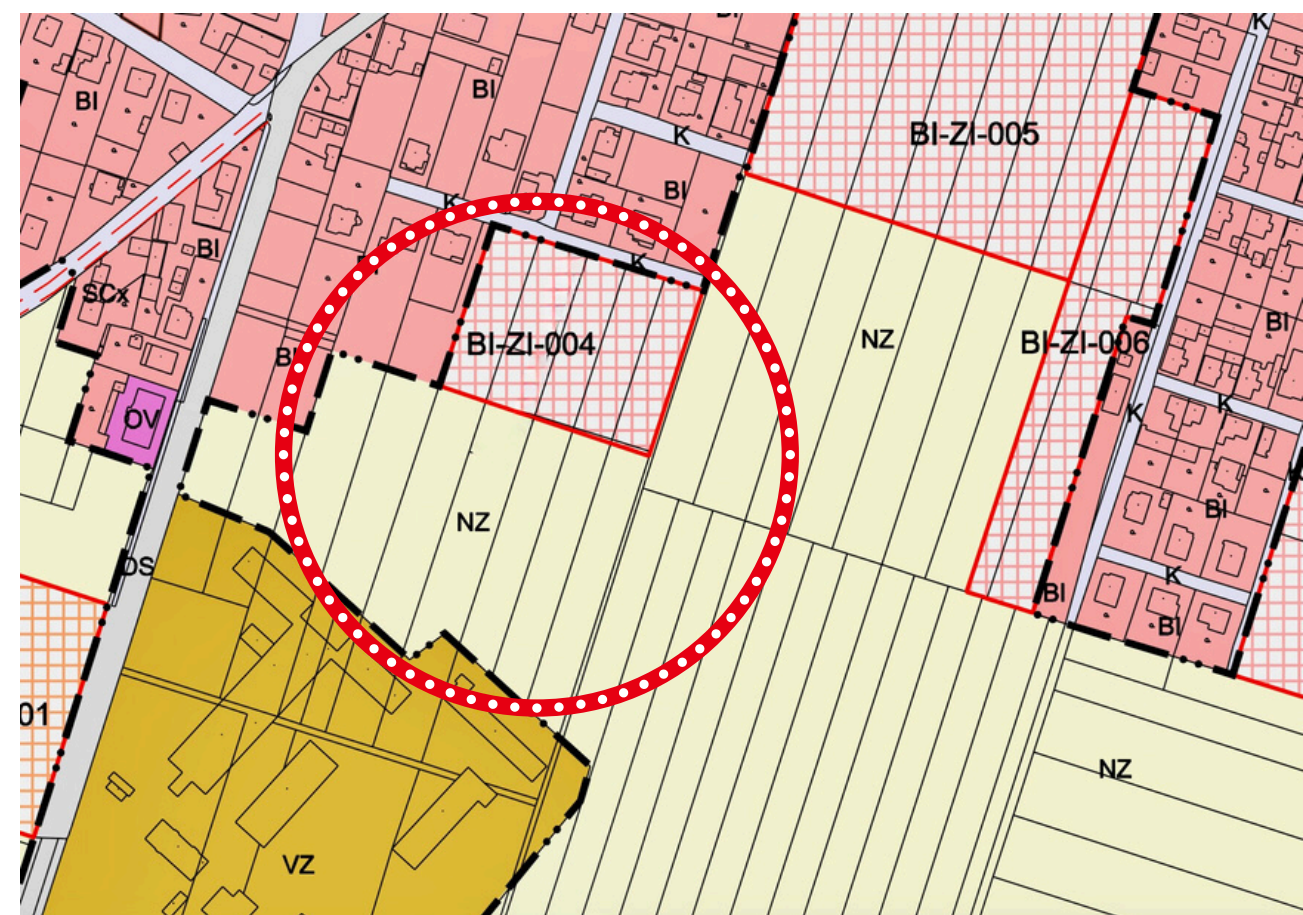


Územní plán nám rozděluje parcelu na dva typy využití (viz. kapitola Praxe):

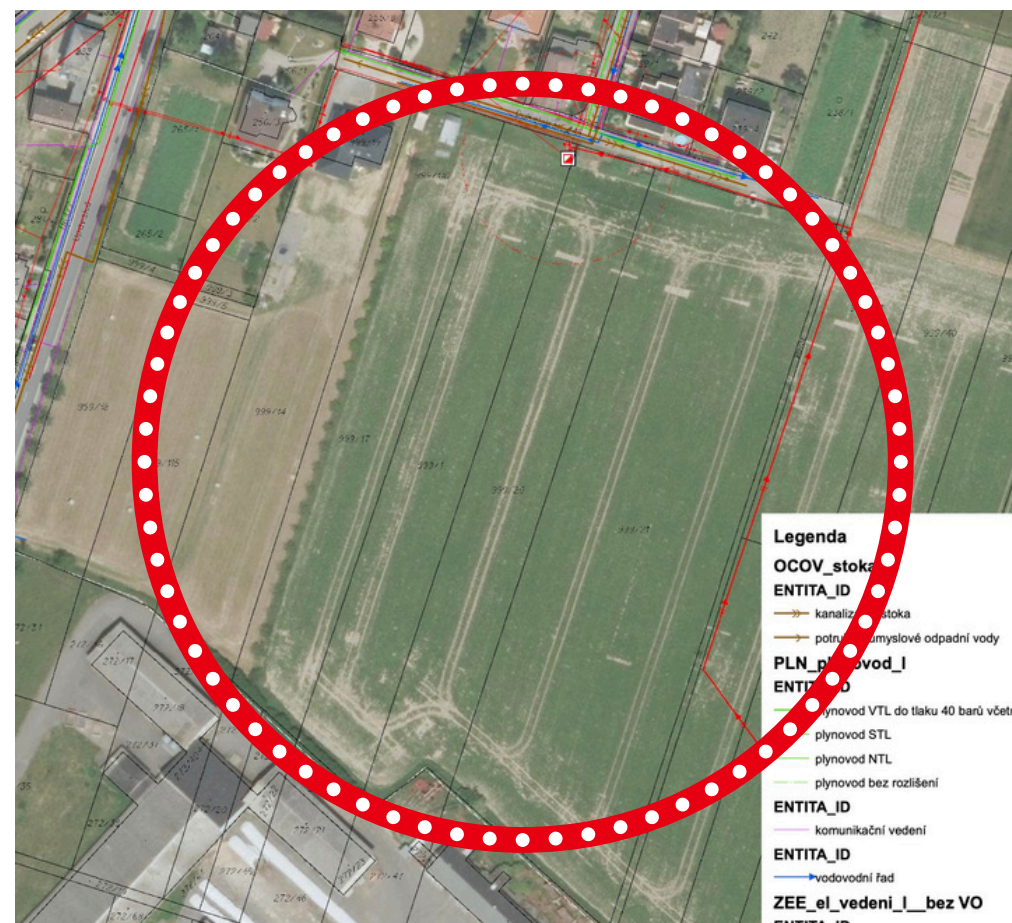
- vyznačuje plochu pro výstavbu rodinného domu (růžová mřížka),
- zemědělskou půdu (žluto-zelená část).

Vybrané území před realizací.

Územní plán



Snímek území



Katastrální mapa



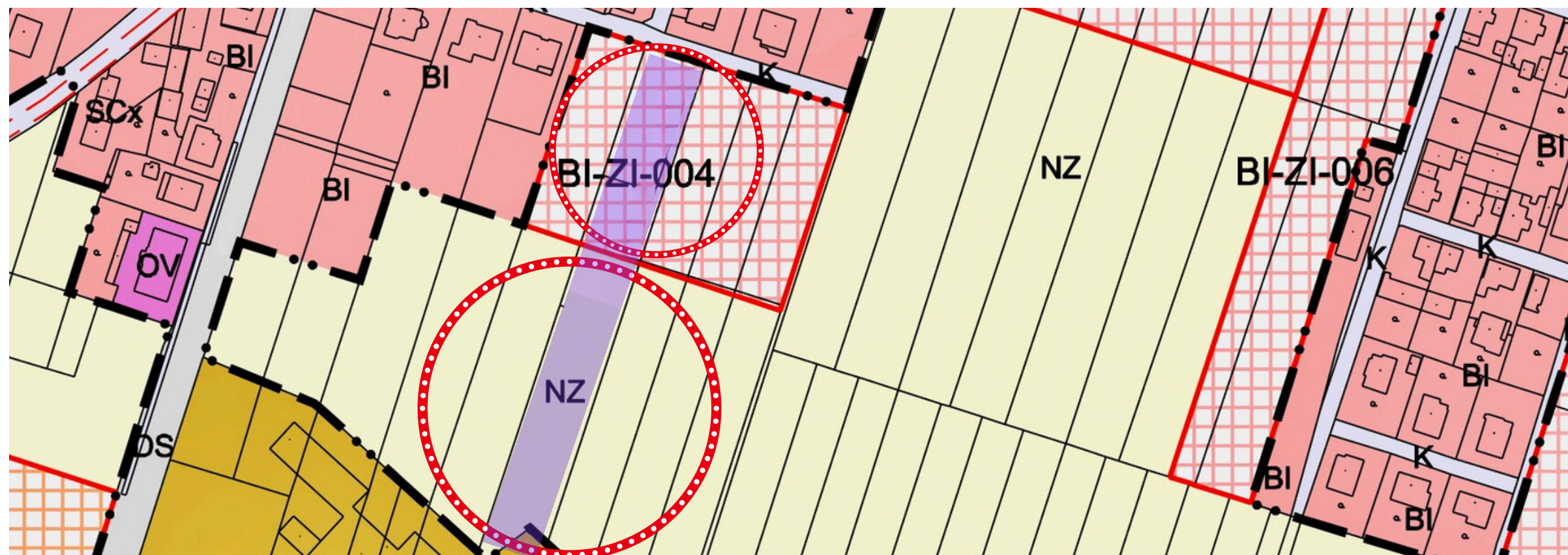
Parcelu je potřeba ocenit z pohledu územního plánu



Postup:

Samostatně oceníme plochu pro výstavbu RD a plochu zemědělskou. Odlíšné využití znamená odlišnou tržní cenu.

- Celková výměra parcely **4 352 m²**.
- Z toho výměra plochy pro výstavbu **RD 2 300 m²**.
- Zemědělská půda **2052 m²**.



Předmětná parcela



Ze získaných dat vyplývá:

Výměra plochy pro výstavbu RD je 2 300 m².

V našem případě jsme parcelu rozdělili na dvě samostatné s přístupovou cestou pro zadní zemědělskou parcelu.

Zpočátku jsme parcelu nabízeli jako celek, ale projevovaný zájem byl o menší parcely pro samostatnou výstavbu RD.

Vznikly dvě parcely o výměrách 20 m x 50 m = 2 x 1000 m².

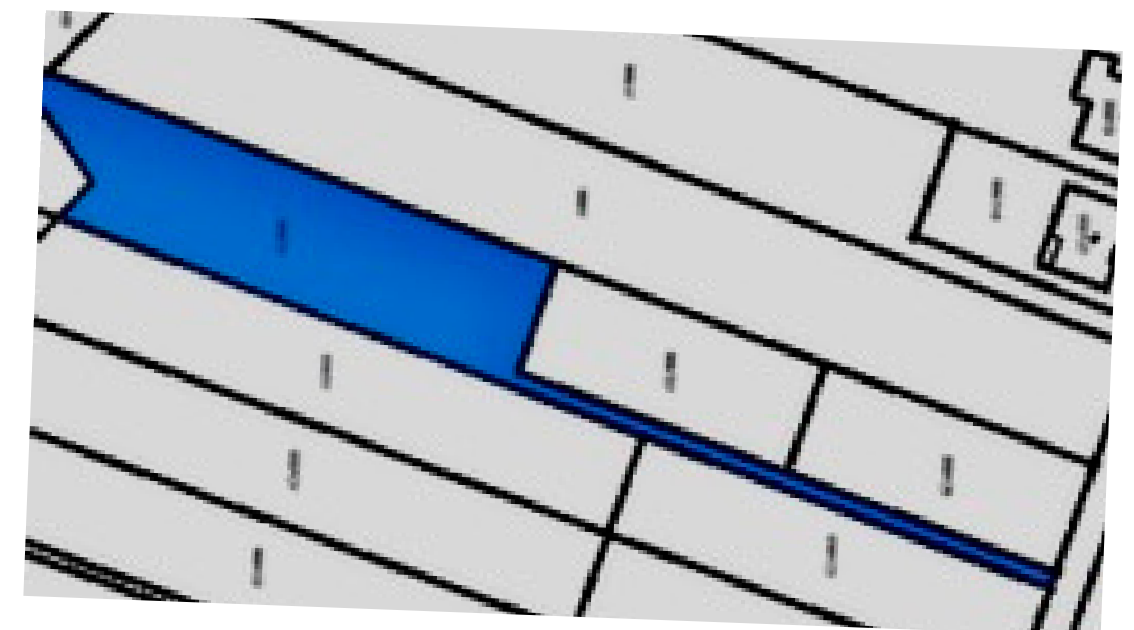
← TIP

K rozdělení parcely došlo až po podpisu rezervační smlouvy a po složení rezervačního poplatku ze strany zájemce o koupi.

Před podpisem rezervace bylo rozdělení projednáno na příslušných úřadech, abychom se ujistili, že vše proběhne v pořádku a bez komplikací.

V rezervační smlouvě byly parcely specifikovány jako budoucí nově vzniklé pozemky s přesně stanovenou výměrou.

Jejich vymezení bylo graficky (ručně) zakresleno v katastrální mapě, která tvořila nedílnou přílohu smlouvy.





Již bylo vysvětleno v kapitole **Teorie**, že hodnota půdy je závislá na schopnostech přijmutí určité funkce užitečnosti.

Hodnota zemědělské půdy je velmi nízká, s úvahami a plány o možnostech rozvoje území roste a zvyšuje se.

Ze získaných dat vyplývá:

Výměra zemědělské půdy je 2052 m².

V našem případě jsme parcelu koupili za minimální cenu zemědělské půdy s tím, že na naše náklady zpevníme přístupovou cestu.

Samostatná e-kniha nabízí detailní a praktický návod k rozdělení parcely i vybudování přístupové komunikace, čímž přirozeně navazuje na Pozemkovou akademii a posouvá vaše znalosti na vyšší odbornou úroveň.



I když jsme **na počátku** prodeje **neměli žádné finance** na investici do pozemků, **v závěru jsme získali:**

- Příjemnou provizi za dva stavební pozemky (10 % z prodejní ceny),
- Z minimální části této provize jsme koupili **do svého vlastnictví zemědělský pozemek**,
- Dále v současnosti plyne výnos z pronájmu zemědělského pozemku.

Další možností je nákup stavebního pozemku:

- 10 % sleva – domluvená provize,
- dále 10 % za prodej prvního pozemku,
- nákup pozemku **s 20 % slevou**, což není málo,
- plus nákup zemědělského pozemku.

TIP

Zemědělský pozemek navazuje na obytnou část, v budoucnu je velká pravděpodobnost rozšíření stavební části, a tímto velké zhodnocení pozemku.



Tento výpočet slouží jako praktický nástroj pro odhad potenciálního zisku při obchodování s pozemky, zejména při využití strategie nákupu bez vlastního kapitálu. Výpočet pomáhá investorovi rychle vyhodnotit, zda má daný obchod smysl realizovat.

Základní vzorec výpočtu

Zisk z obchodu = Provize za zprostředkování pozemku – (Kupní cena + Náklady na obchod)

Modelový příklad

- Kupní cena zemědělského pozemku:
12 000 Kč
- Provize (10 %) za zprostředkování dvou pozemků:
2 x 150 000 = 300 000 Kč
- Náklady na obchod:
 1. právní služby: 15 000 Kč
 2. geodetické služby: 6 000 Kč
 3. marketing a inzerce: 2 000 Kč
 4. správní poplatky: 2 000 Kč
- Celkové náklady:
25 000 Kč

Výpočet zisku

- Provize
300 000 Kč
- Kupní cena:
12 000 Kč
- Náklady:
25 000 Kč
- Zisk:
300 000 – 37 000 = **263 000 Kč**



Výpočet návratnosti

Obchod byl realizován během 3 měsíců, návratnost projektu je velmi zajímavá.

Roční potenciál při 4 obchodech:

263 000 Kč × 4 = 1.052 000 Kč

+ 4 zemědělské pozemky ve vlastnictví

+ výnos z pronájmu zemědělského pozemku 2 500 Kč / rok x 4 = 10 000 Kč

- daňové náklady

Vlastní počáteční vklad investora: 0 Kč

(strategie může být realizována i bez vlastního startovního kapitálu)



Přístupové komunikace:

V uvedeném výpočtu nejsou započítány náklady na případné zpevnění přístupové komunikace. Variant realizace přístupové cesty může být více a jejich náklady se mohou výrazně lišit podle konkrétní situace v terénu.

Této problematice se proto věnujeme samostatně v části „Budujeme přístupovou komunikaci“, kde jsou jednotlivé možnosti řešení vysvětleny podrobněji.

Doporučení pro investory

Přístupová komunikace může být někdy slabým místem investice, ale v jiných případech představuje velkou příležitost.

Investor, který dokáže přístup vyřešit, může výrazně zvýšit hodnotu pozemku a vytvořit zajímavou investiční příležitost.

Důležité upozornění

Každý pozemek je individuální.

Výsledný zisk může ovlivnit zejména:

- lokalita pozemku
- územní plán
- dostupnost infrastruktury
- aktuální situace na trhu

Proto je vždy důležité provést důkladnou analýzu pozemku.

Proč tento výpočet používat

Tento jednoduchý model pomáhá investorovi:

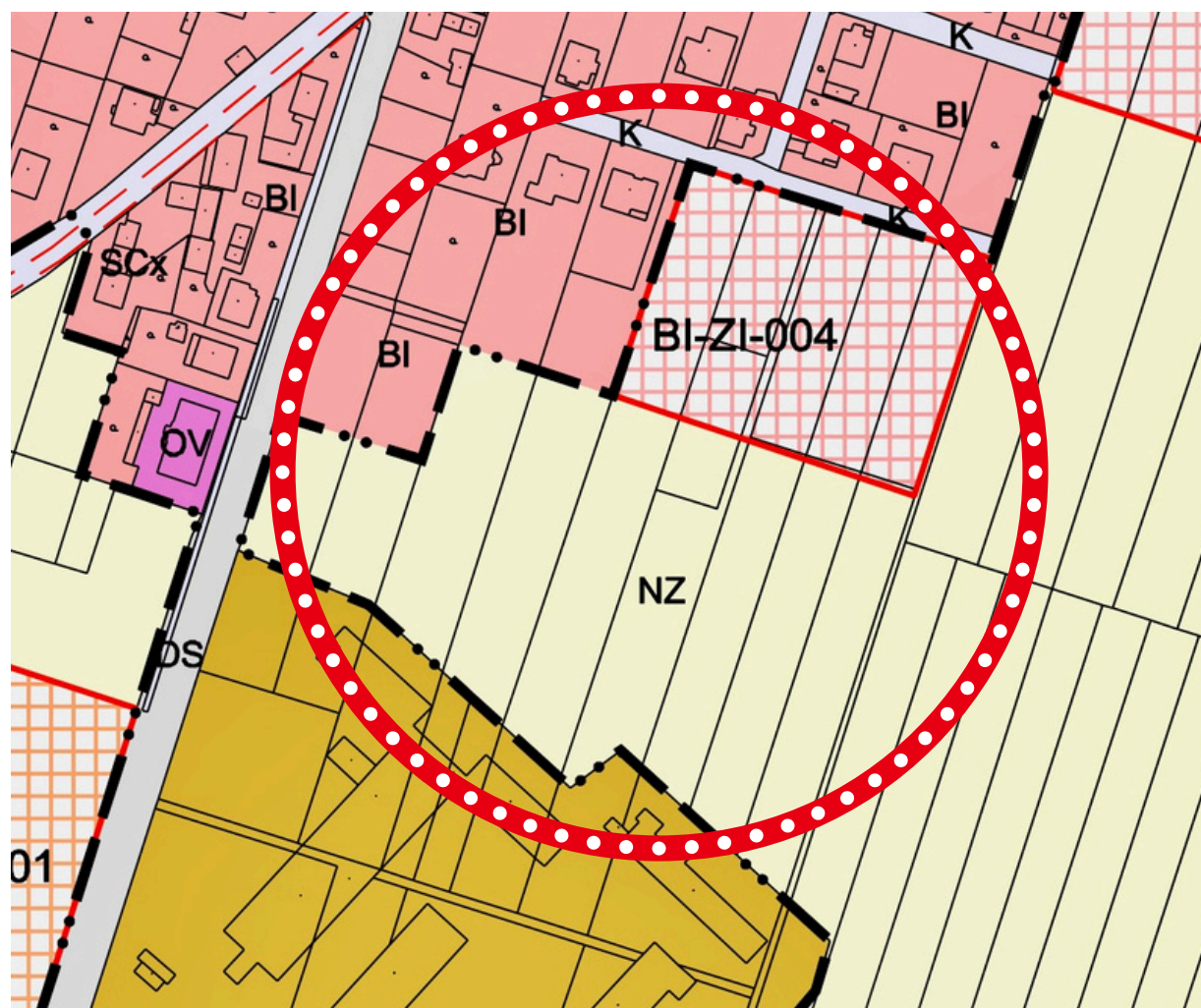
- ✓ rychle posoudit potenciál pozemku
- ✓ vyhodnotit realistický zisk
- ✓ rozhodnout se, zda obchod realizovat
- ✓ plánovat další investiční kroky



Vybrané území po realizaci

Poptávka po stavebních parcelách je vysoká a z prodejní ceny plyne také velká provize. Majitel souhlasil s provizí 10 % z prodejní ceny. Pozemky byly prodány za nejvyšší tržní cenu v této lokalitě.

Územní plán



Snímek území



Katastrální mapa





30denní implementační výzva

 Týden 6 – Nástroj pro další růst

Důvěřujte své schopnosti vědomě řídit své myšlení a směřovat jej k vytváření podmínek, které odpovídají vašim cílům. Právě takto přistupují k úspěchu lidé, kteří dosahují dlouhodobých výsledků.

Zaměření: Realizace obchodů i bez kapitálu.

✓ **Výstup týdne:** Aplikace strategie v reálném prostředí – nejen teoreticky, ale i prakticky.



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

Na základě probírané strategie:

1. Vyberte konkrétní pozemek, který má potenciál k obchodní realizaci strategie.
2. Analyzujte jeho aktuální stav, cenu a možnosti financování.
3. Navrhněte strukturu obchodu tak, aby nákup mohl proběhnout s nulovým využitím kapitálu.
4. Popište konkrétní postup jednání s vlastníkem.

Zaměstnávejte svou mysl především realizací svého plánu.



Provize získané z prodeje parcel využíváme jako zdroj kapitálu pro nákup dalších pozemků, čímž postupně budujeme vlastní portfolio bez nutnosti počátečních vlastních prostředků.

Jedním ze základních principů této strategie je **práce s provizemi jako zdrojem budoucího kapitálu**. Provize získané z úspěšně realizovaných prodejů parcel nerepresentují pouze odměnu za vykonanou práci, ale především **nástroj pro další růst**.

Systematickou reinvesticí těchto prostředků vytváříme kapitál pro nákup vlastních pozemků, a tím naplňujeme strategii budování portfolio bez nutnosti počátečního vlastního kapitálu.

Tak se zprostředkování stává odrazovým můstkem k vlastnímu investování.

Jde o strategii, kterou jsme úspěšně aplikovali v praxi, a právě proto ji s jistotou doporučujeme.





Pozemková akademie vás systematicky provedla 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.

1. Výběr lokality a vyhledávání příležitostí

Naučili jste se, jak identifikovat perspektivní oblasti, pracovat s územním plánem a vyhledávat pozemky s potenciálem. Získali jste schopnost vidět příležitost tam, kde ji ostatní přehlížejí.

2. Ocenění pozemku

Porozuměli jste principům stanovení tržní hodnoty, práci s porovnávací metodou i analýze infrastruktury a přístupových komunikací.

Umíte určit nejvyšší a nejlepší využití pozemku a vyhodnotit jeho skutečný potenciál.

3. Komunikace s vlastníkem

Naučili jste se profesionálně jednat, prezentovat ocenění, vysvětlit tržní realitu a nastavit podmínky spolupráce.

Budujete důvěru, ne tlak.

4. Nastavení podmínek a smluvní dokumentace

Seznámili jste se s procesem rezervační smlouvy, smlouvy o zprostředkování, kupní smlouvy i advokátní úschovy.

Rozumíte rozdílu mezi zprostředkováním a přímou koupí.



5. Prodej a vyjednávání

Získali jste nástroje, jak správně nastavit prodejní cenu, pracovat s kupujícím a dovést obchod do úspěšného uzavření.

6. Osobní značka profesionála

Pochopili jste, že úspěch nestojí jen na datech, ale na důvěře, vystupování a reputaci. Budujete jméno, ke kterému klienti přicházejí sami.

7. Strategie „Jak koupit pozemek bez vlastních peněz“

Propojili jste všechny předchozí dovednosti do jednoho funkčního systému. Provize z realizovaných obchodů se stávají kapitálem pro další akvizice. Zprostředkování se mění v investování. Obchod se mění ve strategii dlouhodobého růstu.

Co jste skutečně získali

Nejen znalosti o pozemcích.

Získali jste – schopnost analyzovat příležitosti, jistotu při vyjednávání, systém práce, investiční myšlení, strategii budování vlastního portfolia.

Pozemková akademie není kurz.

Je to základ pro dlouhodobé působení na trhu s pozemky.



Gratulujeme vám k dokončení – a vítáme vás na trhu jako profesionály.

Pro garanci úspěchu je potřeba dodržovat veškeré uvedené postupy, protože jsou v praxi osvědčené.

Přejeme hodně úspěchů

STRATEGIE FUNGUJE V PRAXI – A PROTO JI DOPORUČUJEME

POZEMEKBEZPENEZ.CZ

Budeme rádi za zpětnou vazbu.

Všechna práva vyhrazena.

© Pozemek Bez Peněz



**© 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.**