



DO 90 DNŮ

JAK KOUPI POZEMEK BEZ PENĚZ

**A JEŠTĚ
VYDĚLAT?**

**LEKCE 4.
VÝUKOVÉ PDF
K VIDEOPREZENTACI**

Autor: Ing. Jana Vitásková & Tým POZEMEK Bez Peněz

OSLOVENÍ A KOMUNIKACE S VLASTNÍKY POZEMKŮ**Úvod**

Ted' přichází skutečný krok investora.

Už neanalyzujete – jednáte.

Naučíte se, jak vlastníky oslovit sebevědomě, klidně a strategicky.


Získáte konkrétní strukturu komunikace, která buduje důvěru a otevírá prostor pro obchod.

Protože rozhodující není jen vybraný pozemek. Rozhodující je, jak dokážete navázat vztah.

Obsah

Motivační část – Nadšení ... 49

Praxe

- Oslovení vlastníků nemovitostí ... 50
- Oslovovací dopis vzor ... 51
- Odesláním dopisů naše práce nekončí, nýbrž začíná ... 53
- Přihlásil se oslovený vlastník nemovitostí ... 54
- Jednání s vlastníkem o prodeji – Příklad telefonického hovoru v praxi ... 55
- Shrnutí 4. lekce ... 57
-  **30denní implementační výzva** ... 58
- Přehled klíčových kroků procesu vyhledávání a prodeje pozemků bez peněz ... 60
- ▶ Jak ovládají své nadšení úspěšní investoři ... 61

Přílohy

Oslovovací dopis a příklad rozhovoru s vlastníky



Schopnost vzbuzovat v sobě na základě vlastní vůle NADŠENÍ

Motivace: „Než se do něčeho pustíte s nadšením, musíte ho cítit, prožívat. Vaše mysl tak bude zostřená jasným cílem, záměrem, pohnutkou.“

Nadšení vyjadřujeme slovy, výrazem tváře nebo aktivitou.

Řízené nadšení je nadšení, které cítíte, ale vůbec ho nevyjadřujete. Jsou chvíle, kdy je třeba své nadšení řídit, abyste v nevhodný okamžik neodhalili, co vám probíhá hlavou. Lidé většinou svému nadšení podléhají a ukazují ho, ale ničeho tím nedosáhnou.

Kdybyste se zaměřili na schopnost toho, jak v sobě nadšení **budit a utlumit**, a stali se v ní mistry, můžete se stát úspěšným obchodníkem a obchodovat s čímkoli.

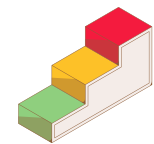
Slyšeli jste někdy o někom, kdo prodával to, z čeho nebyl nadšený? Obchod se nezdařil.

**Abyste předali pocit nadšení jinému člověku, musíte ho nejprve pociťovat sami.
Nadšení musíte mít vepsané ve výrazu tváře.**



Radost z pozitivní odpovědi je jedním z nejsilnějších okamžiků – ukazuje, že vaše práce má smysl a že vaše schopnosti skutečně fungují.

Tato lekce je momentem, kdy vaše znalosti a příprava přecházejí do osobního kontaktu.



Krok 4 – První kontakt

Oslovení vlastníků nemovitostí

Nyní již máme k dispozici veškeré informace k navázání kontaktu s vlastníky jednotlivých parcel.

- Koupíme poštovní obálky
- Sestavíme si jednoduchý a srozumitelný dopis – Vzory dopisů, které zasíláme klientům, jsou obsahem přílohy.



TIP

Vlastníci parcel většinou netuší, že územní plán v dané obci byl změněn a využití jejich parcely přešlo ze zemědělské půdy v hodnotě 30 až 55 Kč / m² na stavební parcelu s hodnotou až tisíců Kč / m² (tržní cena v dané lokalitě). Obsahem oslovovacího dopisu je tedy jednoduché sdělení o změně územního plánu a prodeji za nejvyšší tržní cenu.

Vlastníci obdrží mnoho dopisů od obchodníků, náš je ale unikátní, přinášíme JIŽ NĚCO NAVÍC.
Pro úspěch je důležité dodržet obsah podle vzoru dopisu a postup komunikace.

Zvýšení hodnoty pozemku? Klienti reagují s nadšením a projevují zájem o prodej. Je to informace, která má skutečnou váhu – a majitelé za ni často s úsměvem děkují.

Pozn. Lépe je mít veškerý text pouze na jedné straně papíru.



Příloha č. 1 Oslovovací dopis vzor

(Vaše LOGO)

Vážená paní / pane,

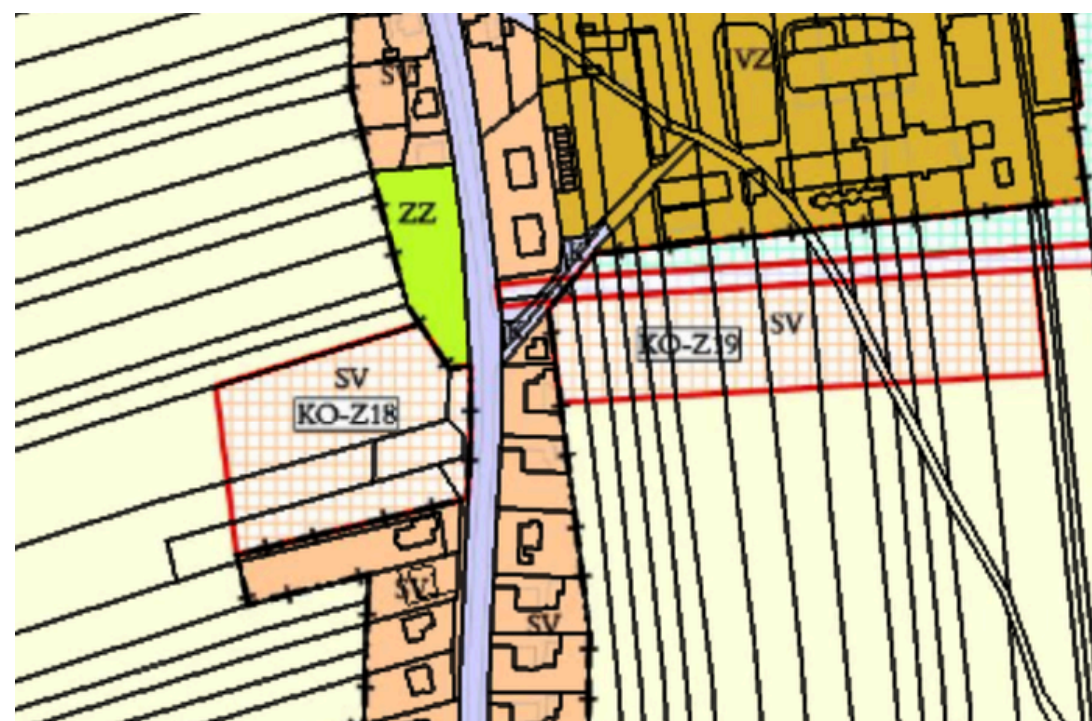
dovolujeme si Vás oslovit s nabídkou prodeje pozemkové parcely:

číslo v katastru

Část parcely je dle schváleného návrhu územního plánu zařazena do plochy určené k výstavbě rodinných domů.

Jsme realitní kancelář zaměřená převážně na prodej pozemků.

Prvotřídní servis je pro nás základ, na který se můžete spolehnout.



(Snímek předmětné parcely)

Pozn. Lépe je mít veškerý text pouze na jedné straně papíru.



Příloha č. 1 – pokračování Oslovovací dopis vzor

V současnosti zajišťujeme prodej pozemků v lokalitě**obec**... Pozemky již mají své kupce, další zájemci nás žádají o nabídku pozemků na (**vaše lokalita**) "**Liberecku**".

Máte-li zájem o prodej pozemků za nejvyšší cenu, kontaktujte nás prosím.

Těšíme se na spolupráci s Vámi.

S pozdravem

podpis

Jméno

Realitní obchodník ve společnosti

Tel.

E-mail:

Prohlédněte si naše internetové stránky: www.....

Vlastníci nemovitostí vyjadřují svou spokojenost a my se stáváme úspěšní profesionálové v realitním oboru.



Odesláním dopisů naše práce nekončí, nýbrž začíná.



TIP - Zkušenosti z praxe

Na odeslané dopisy reagují vlastníci zpravidla během 14 dní až jednoho měsíce. Pokud tedy nemáte odpověď hned druhý den či během prvního týdne, nezoufejte. Vlastníci si často potřebují vše promyslet, poradit se s rodinou a případný prodej zvážit.

Tímto postupem získáme do prodeje 2 až 4 pozemky v dané obci, při oslovení asi 20 vlastníků. Avšak také 26 pozemků při oslovení 1 vlastníka, který již připravoval celou lokalitu stavebních parcel.

Oslovením jednoho vlastníka získáme do nabídky také další nemovitosti. Již jste aktivní realitní obchodník, lidé vás začínají vnímat pozitivně, přinášíte jim hodnotné informace, více peněz a důvěru. Jedním dopisem rozšíříte svou nabídku o pozemek / pozemky, domy, byty či chaty.

Počet zpracovaných obcí si určujete sami.

Dali jsme si plán – týdně zpracujeme jednu obec / obchodník v našem týmu Pozemek Bez Peněz.

Jakmile začnete pracovat systematicky, zjistíte, že tempo i množství příležitostí překoná vaše časové možnosti. A to je dobrá zpráva – znamená to, že jste vybudovali funkční systém.



Pozvěte si k práci asistenta, protože **začíná pracovní kolotoč** – analýza územního plánu, oslovování vlastníků, jednání s vlastníky, setkávání, prohlídky a veškerý realitní servis.

Většina oslovených vlastníků nás zpětně kontaktuje se zájmem o prodej telefonicky.

Zmíní se, že vůbec o změně územního plánu nevěděli, poděkují za informace.

Nyní záleží nejen na našich vědomostech a poskytnutých informacích, ale také potřebujeme u klienta **vzbudit důvěru a navázat kontakt.**

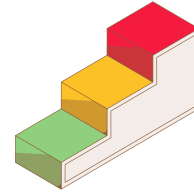
Znalosti jsou základ. Důvěra je rozhodující.

Důvěra nevzniká tlakem ani přesvědčováním.

Vzniká klidem, jasností a skutečným zájmem o situaci druhé strany.

Klient potřebuje cítit, že jedná s profesionálem, který rozumí trhu, ale zároveň naslouchá jeho potřebám.

Teprve tehdy se informace mění v příležitost a kontakt v dlouhodobou spolupráci.



Krok 5

Příklad telefonického hovoru v praxi:

Volá nám klient, který má vážný zájem o prodej svého pozemku.

Naše reakce:

Klient: Zaslali jste nám dopis o prodeji pozemku.

Obchodník: Ano, oslovujeme vlastníky pozemků, u kterých byl změněn územní plán. Tímto jsme oslovili také Vás.



Příklad telefonického hovoru v praxi – pokračování

Klient: Píšete, že nabízíte prodej za nejvyšší cenu.

Obchodník: Ano, nabídneme Vám nevyšší tržní cenu.

Pokud máte zájem o prodej, pozemek Vám oceníme v návaznosti na inženýrské sítě a o ceně Vás budeme informovat.

Můžeme Vám ocenění zaslat na e-mail?

Klient: Ano budu rád.

Obchodník: Prosím o Váš e-mail. Děkuji.

Takto probíhá první fáze náboru pozemků.



TIP

Během rozhovoru se snažte s klientem navázat příjemný kontakt.

Již začíná váš obchod.

Informace se mění v příležitost a kontakt v dlouhodobou spolupráci.



Vlastníci obdrží mnoho dopisů od obchodníků, **náš je ale unikátní, přinášíme již něco navíc:**

- **hodnotné informace o změně územního plánu a prodeji za nejvyšší tržní cenu.**

Často se setkáváme s tím, že vlastníci o změně územního plánu vůbec nevěděli a za tuto informaci nám děkují.

- ✓ Díky tomu nás začínají vnímat jako profesionální partnery, na které se mohou spolehnout. Tím si budujeme jejich důvěru.
- ✓ Oslovením jednoho vlastníka získáme do nabídky také další nemovitosti.

Zaměřte se na schopnost, jak v sobě nadšení budit a utlumit, a staňte se v ní mistry.

Závěr lekce

Jde o to, jak působíte, jak nasloucháte a jak dokážete vytvořit prostor pro důvěru.

Možná se objeví nejistota. Možná přijde odmítnutí.

To však není překážka – je to součást růstu. Skutečný profesionál nevzniká tím, že zná odpovědi.

Vzniká tím, že jedná, učí se a vytrvale pokračuje.

A právě teď se posouváte do další fáze – od jednotlivých kontaktů k budování systému, který přináší dlouhodobé výsledky. **Pokračujeme.**



30denní implementační výzva

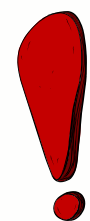
 **Týden 3 – Ovládněte schopnost svého nadšení, skutečné vyjádření je na vás.**

Zaměření: Navázat profesionální kontakt s vlastníky nemovitostí, budovat důvěru a přeměnit první oslovení v reálnou investiční příležitost.

✓ **Výstup týdne:**

- oslovili jste vlastníky vybraných pozemků,
- navázali jste první kontakty a budovali důvěru,
- zaznamenali jste reakce klientů a připravili si další postup podle jejich potřeb.

Tento týden jste přešli od přípravy k reálné interakci a učíte se proměňovat informace v příležitosti.



Klient nás kontaktuje sám s vážným zájmem o prodej. Nikoho nemusíme nahánět ani přesvědčovat – naše práce a pověst hovoří za nás.



30denní implementační výzva II

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



Připravte se na jednání s vlastníky pozemků:

1. Osvojte si přesné znění rozhovoru tak, abyste jej měli v hlavě a mohli jej přirozeně použít v každé situaci.
2. Sepište si celý rozhovor a zpočátku do něj klidně nahlížejte.
3. Dodržujte obsah oslovovacího dopisu, jen tak garantujeme úspěch.
4. Trénujte předání pocitu nadšení jiným lidem.
5. Všimněte si, jak ho ostatní přijímají a odrážejí zpátky k vám.

PDF



Následující dokumenty jsou součástí přílohy této lekce:

Oslovovací dopis a příklad rozhovoru s vlastníky.

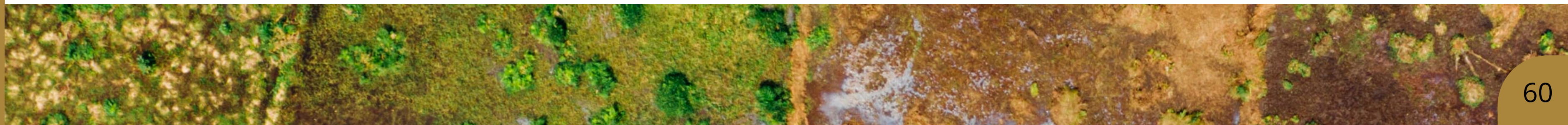
Pro dosažení úspěchu je důležité dodržet předepsaný obsah a postup.



Přehled klíčových kroků procesu vyhledávání a prodeje pozemků bez peněz:

- 1. Analýza lokality a trhu – pozice ambasadora lokality.**
- 2. Vyhledání vhodných pozemků pro strategii – porovnávání map jako investiční nástroj.**
- 3. Navázání komunikace s majitelem – citlivě, partnersky, s prostorem pro důvěru.**
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 další lekci se zaměříme na oceňování pozemků. Tento krok je klíčový, protože přímo souvisí s financemi vašeho klienta a určuje hodnotu celé transakce.





Ve chvíli, kdy narazí na nepříjemnost, rozčarování či obavy, transformují ji na pozitivní pocit.

- Uvedou sebe do stavu nadšení a změní postoj kohokoli – nadšení je totiž nakažlivé.
- Zaměřují se na to, co jim vlije nadšení do žil – myslí na úžasné věci.
- Trénují nadšení i v běžné konverzaci.
- Ke slovům připojí úsměv a nasadí příjemný tón.

Vyvolejte v sobě nadšení z čehokoli a ručíme vám za to, že jakmile se nacházíte ve stavu nadšení, pochybnosti a strach vaši mysl neovládnou.

Cíl:

Profesionálně komunikovat s vlastníky – schopnost řídit své nadšení.



**© 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.**