



DO 90 DNŮ

JAK KOUPI POZEMEK BEZ PENĚZ

**A JEŠTĚ
VYDĚLAT?**

**LEKCE 2.
VÝUKOVÉ PDF
K VIDEOPREZENTACI**

Autor: Ing. Jana Vitásková & Tým POZEMEK Bez Peněz

2. lekce: TEORIE**HODNOTA POZEMKŮ Z POHLEDU TRHU****Úvod**

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. Kdo porozumí těmto souvislostem, přestává být pouhým pozorovatelem trhu – stává se jeho vědomým účastníkem. **V této lekci se naučíte dívat na pozemky očima trhu. A právě tento pohled rozhoduje o tom, zda uvidíte běžnou parcelu, nebo skutečnou příležitost.**

Obsah

Motivační část – Síla soustředění ... 12

Teoretická část

- Cena a hodnota ... 13
- Pozemky z pohledu trhu ... 14
- Hodnota pozemků se mění především v závislosti na tom, jaké lze předpokládat jejich využití ... 15
- Shrnutí 2. lekce ... 19

Praxe

-  **30denní implementační výzva** ... 20
- Přehled klíčových kroků procesu vyhledávání a prodeje pozemků bez peněz ... 22

▶ Jak se soustředí úspěšní investoři ... 23

Přílohy

Inspirativní struktura stránky „Lokalita“



Téma: Síla soustředění

**Síla úspěchu spočívá v soustředění.
Dokončete jeden krok dříve, než vykročíte k dalšímu.**

Plná pozornost věnovaná jediné věci přináší výsledky, kterých tisíc rozptýlených myšlenek nikdy nedosáhne.

Kdo dělá všechno najednou, často nedokončí nic.
Kdo vytrvá u jedné věci, postupně získá vše, co potřebuje.

**Pamatujte: každý velký výsledek vzniká z malých, vědomě udělaných kroků.
Teď se soustřed'te na jeden z nich – a začněte.**





TEORIE – 2. lekce

Cena a hodnota

Pojmy cena a hodnota je třeba rozlišovat.

Cena je pojem používaný pro požadovanou, nabízenou nebo skutečně zaplacenou částku za zboží nebo službu. Může nebo nemusí mít vztah k hodnotě, kterou věci přisuzují jiné osoby.

Hodnota není skutečně zaplacenou, požadovanou nebo nabízenou cenou. Je to ekonomická kategorie, vyjadřující peněžní vztah mezi zbožím a službami, které lze koupit, na jedné straně – kupujícími a prodávajícími – na druhé straně: **Jedná se o odhad.**

Hodnota vyjadřuje užitek, prospěch vlastníka zboží nebo služby k datu, k němuž se odhad hodnoty provádí.

Existuje řada hodnot – např. věcná hodnota, výnosová hodnota, tržní hodnota, přitom každá z nich může být vyjádřená zcela jiným číslem. Při oceňování je proto vždy zcela přesně definovat, jaká hodnota je zjišťována.

Ve strategii pracujeme s tržní hodnotou.



Pozemky z pohledu trhu

Je důležité na hodnotu pozemků nahlížet z pohledu trhu.

Přitom je potřeba si uvědomit, že z těchto hledisek jsou pozemky hodně specifickým zbožím, které se od jiného v mnoha směrech liší, neboť:

- jsou nepřemístitelné,
- jsou nereprodukovatelné,
- neopotřebovávají se,
- mají nekonečnou životnost,
- jejich nabídka je konečná.

Z tohoto např. vyplývá, že existence stavby je podmíněna existencí pozemku, bez něhož by nemohla vzniknout.

Zvláštností je především skutečnost, že pozemky nejsou výsledkem lidské činnosti, nelze je tedy vyrobit ani reprodukovat.

U pozemků se na rozdíl od staveb neprojevuje vliv času v podobě zastarávání, znehodnocování či opotřebení. Přitom nelze tvrdit, že by snad pozemek nemohl být znehodnocen, avšak podstata ztráty jeho hodnoty nespočívá v zastarávání pozemku, ale v externích změnách – např. v důsledku vývoje ekonomiky cena pozemků v určité oblasti klesá, nebo následkem územního vývoje se pozemek stává méně atraktivním.



Hodnota pozemků se mění především v závislosti na tom, jaké lze předpokládat jejich využití.

Na trhu s nemovitostmi lze vysledovat řadu znaků, které ovlivňují cenové chování trhu a s různou intenzitou spolupůsobí při tvorbě hodnoty.

V případě pozemků jde především o následující znaky:

- vliv očekávání a změn,
- nabídka a poptávka,
- nejvyšší a nejlepší využití,
- substituce,
- omezení vlastnických práv,
- význam polohy.

Vliv očekávání a změn

Trh s nemovitostmi se neustále vyvíjí a mění. Působí na něj nejrůznější síly a zájmy z mnoha oblastí, jejich intenzita podléhá změnám. Změny se mohou projevat skrytě, pravidelně, mohou gradovat či stagnovat. Mohou nastat např. v souvislosti s politickou situací, s výší úrokových sazeb na úvěry a hypotéky, s územním plánováním apod.



Hodnota půdy je závislá na schopnostech přijetí určité funkce užitečnosti.

- **Hodnota zemědělské půdy je velmi nízká**, s úvahami a plány o možnostech **rozvoje území roste a zvyšuje se** v závislosti na tom, jak časově postupují příslušná správní řízení a přípravné práce.
- **Pozemek tak přechází** postupně ze segmentu trhu **nestavebních** pozemků přes segment více méně pro stavbu připravených do kategorie trhu s pozemky zastavěnými.
- **Změna ceny**, způsobená **změnou účelu využití** nestavebního pozemku na stavební, bývá velmi dramatická s výrazně skokovým efektem.

Nabídka a poptávka

Se stoupající nabídkou a snižující se poptávkou **ceny pozemků klesají**, se stoupající poptávkou a snižující se nabídkou **ceny stoupají**.



Nejvyšší a nejlepší využití

Možnost využití má úzkou souvislost s možnostmi zhodnocení pozemku. Proto porovnání souladu využití posuzovaného pozemku s územně plánovací dokumentací je neodmyslitelnou součástí při tvorbě nabídkové tržní ceny.

Substituce

V podmínkách volného trhu poptávající nejsou ochotni zaplatit vyšší cenu, než je cena podobného pozemku. Je-li možno dva pozemky považovat ze strany poptávky za rovnocenné, dá poptávající přednost tomu, který je nabízen za nižší cenu.

Omezení vlastnických práv

Na hodnotu a prodejnost pozemku mohou mít vliv různé typy omezení vlastnických práv, které hodnotu více či méně snižují.

Mohou vyplývat z:

- dlouhodobých nájemních vztahů,
- nejrůznějších typů závazků a věcných břemen,
- různé formy podílového spoluvlastnictví, kdy větší počet spoluvlastníků může znamenat menší operativnost při rozhodování o prodeji a vyjednávání o ceně.



Význam polohy

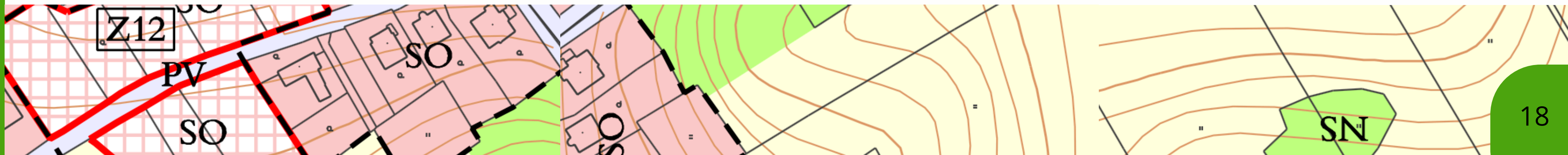
Hodnota a prodejnost je závislá především na poloze pozemku.

Polohu je nutno analyzovat zejména s ohledem na:

- umístění v rámci obce,
- dopravní dostupnost a parkovací možnosti,
- tvar pozemku a jeho využití,
- urbanistické vztahy k okolí,
- možnosti napojení na infrastrukturu.

Územní plán

Územní plán stanoví základní koncepci rozvoje území obce a jeho plošného a prostorového uspořádání.



SHRNUTÍ – 2. lekce



Pozemky mají oproti většině jiných aktiv zásadní výhodu – jejich množství je omezené.

V rámci konkrétního území nelze půdu vyrobit, rozšířit ani přemístit.

To, co existuje, je konečné.

Právě tato omezenost vytváří dlouhodobý tlak na růst významu a hodnoty pozemků.

Investor však musí rozlišovat mezi cenou a hodnotou.

Cena je okamžitý odraz trhu. Hodnota je hlubší – vychází z potenciálu lokality, budoucího rozvoje a schopnosti číst prostředí.

Ten, kdo chápe tento rozdíl, nekupuje podle ceny. **Investuje podle hodnoty.**

Závěr lekce

Úspěšný investor nehledá jen nízkou cenu. Hledá nesoulad mezi cenou a skutečnou hodnotou. Když rozpoznáte hodnotu dříve než ostatní, cena se stane vaší výhodou. A v tom spočívá skutečná strategie.

V příští lekci už vstoupíme do praxe. To, co jste se naučili v předešlých lekcích, nyní začnete skutečně uplatňovat.



30denní implementační výzva

 17 Týden 1 – Plná pozornost jedné věci přináší výsledky.

Zaměření: Maximální soustředění na vybranou investiční oblast.

✓ **Výstup týdne: Staňte se ambasadorem své lokality a vytvořte její webovou sekci.**



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

Zastavte se. Věnujte tomuto úkolu plnou pozornost a své odpovědi si poctivě sepište. Právě zde začíná skutečný posun:

1. V terénu zatím pouze pozorujte a prozkoumávejte. Nepouštějte se do kroků, na které nejste připraveni – strategie funguje na odlišných principech, než jaké možná znáte.

2. Věnujte pozornost zásadním teoretickým poznatkům – stanou se vaším základem pro úspěšnou praxi.

3. Ohodnoťte se z hlediska schopnosti soustředit se.



Pravidlo investora:

„Krok, který neuděláte dnes, se často nikdy nestane vaším ziskem.“

Staňte se ambasadorem své lokality.



4. Vytvořte na svém webu sekci LOKALITY a představte oblast svého působení. Popište její charakter, vývoj, infrastrukturu i budoucí potenciál. Doplňte fotografie, krátká videa nebo osobní postřehy z terénu.

Výborná znalost lokality není jen o tom, že:

- víte, kde je škola,
- znáte územní plán,
- tušíte cenové rozpětí.

Je o tom, že dokážete:

- lokalitu vysvětlit,
- obhájit její hodnotu,
- a přesvědčivě ji prezentovat.

Výsledek

- prohloubíte znalost prostředí,
- vybudujete odborný profil,
- získáte podklad pro jednání s vlastníky.

Doporučení

- pište věcně, ne reklamně,
- uvádějte fakta, ne domněnky,
- přidejte vlastní fotografie z terénu,
- aktualizujte minimálně 1× ročně.




Následující dokument je součástí přílohy této lekce:

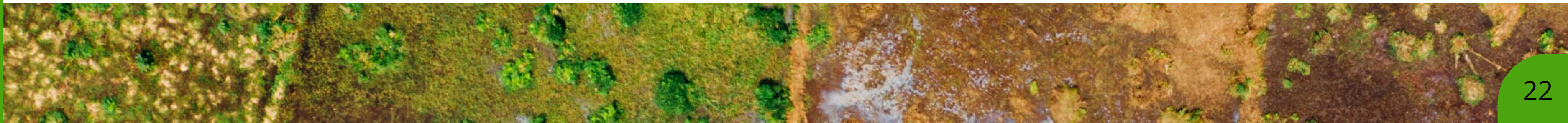
Inspirativní struktura stránky „Lokalita“ – doporučujeme ji použít jako pracovní vzor.



Přehled klíčových kroků procesu vyhledávání a prodeje pozemků bez peněz:

- 1. Analýza lokality a trhu – pozice ambasadora lokality.**
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.

Tímto krokem jste blíže své cestě od prvního strategického pozemku bez kapitálu až k vlastnímu domu bez zadlužení.





Jak se soustředí úspěšní investoři

Úspěšní investoři mají jeden společný zvyk – umí se soustředit na podstatné věci a nevěnují čas rozptýlení.

Soustředí se na:

- Cíl – vždy vědí, proč investují a co tím chtějí dosáhnout.
- Strategii – drží se jasného postupu a nenechají se odradit krátkodobými výkyvy.
- Klíčové informace – nesbírají všechna data, ale jen ta, která ovlivní jejich rozhodnutí.
- Výsledek – myslí dlouhodobě.

A co je nejdůležitější – nedělají deset věcí najednou. Dokončí jednu analýzu, jedno vyjednávání nebo jednu akci, vyhodnotí ji, a teprve potom přejdou dál.

Cíl

Cílem je pochopit jedinečnost investic do pozemků a naplno se soustředit na proměnu teorie v praxi.



**© 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.**