



Z BLOGU IUSTORIA

Proč zveřejňujeme ceník — a co říká o těch, kdo ho tají

Zeptejte se advokáta, kolik stojí hodina jeho práce, a sledujte, co se stane. V devíti případech z deseti uslyšíte „to záleží“. Záleží — ale to není důvod mlčet.

Zeptejte se advokáta, kolik stojí hodina jeho práce, a sledujte, co se stane. V devíti případech z deseti uslyšíte „to záleží“. Záleží. To ale není důvod mlčet. My jsme ceník pověsili na web, včetně příplatků za noc a víkend. Tady je proč a co jsme se přitom o vlastní práci dozvěděli.

„To záleží“ jako obchodní model

Nejdřív férově k důvodům, proč většina kanceláří ceny tají, protože nejsou všechny špatné. Advokátní práce je skutečně variabilní: hodina koncipienta na rešerši a hodina partnera na krizovém jednání jsou dvě různé komodity. Kanceláře se bojí, že je číslo na webu bude svazovat u složitých věcí a že je konkurence podleze. A taky že vyplaší klienty, kteří by po rozhovoru zaplatili rádi.

Vedle těchto racionálních důvodů ale stojí jeden nevyslovený: **informační asymetrie je výnosná**. Klient, který cenu předem nezná, ji zjistí, až když je do věci zapojený: dodal podklady, svěřil se, ztratil týden. Vyjednávací pozice se mezitím otočila. „To záleží“ není vždycky popis reality; někdy je to obchodní strategie postavená na tom, že klient v nouzi se špatně otáčí ve dveřích.

Rozhodli jsme se, že tenhle model nechceme. Z idealismu to nebylo, spíš z kalkulace, ke které se dostanu na konci. Nejdřív vám ale ukážu, co v té hodinové sazbě vlastně je, protože bez toho se o cenách advokátů nedá poctivě mluvit.

Co kupujete, když kupujete hodinu advokáta

Laikovi se hodinová sazba advokáta jeví jako mzda: tolik si ten člověk vydělá za hodinu. Mzda to ale není. Je to cena produktu a je v ní zabaleno několik vrstev, o kterých se nemluví.

Vrstva	Co v ní platíte	Co poznáte, když chybí
Odpovědnost	Advokát odpovídá klientovi za škodu a musí být ze zákona pojištěn	Když poradí špatně soused, máte smůlu; když advokát, máte nárok
Neúčtovaný ledovec	Sledování legislativy a judikatury, vzdělávání, systémy, díky nimž je řešení rychlé	Odpověď trvá týden a stejně je obecná
Kontrola	Zásadní výstup prochází revizí druhého advokáta	Text bez oponentury vypadá hotově a není
Infrastruktura mlčenlivosti	Datové schránky, zabezpečené systémy, spisová disciplína, archivace	Nudné a neviditelné — kritické přesně ve chvíli, kdy se něco pokazí

Klient, kterému odpovím na složitou otázku za dvě hodiny, neplatí dvě hodiny práce, ale dvě hodiny přístupu k letům přípravy. Stará anekdota o opraváři, který účtuje dolar za klepnutí kladívkem a 9 999 za vědění kam, je v advokacii doslovným popisem kalkulace.

Když si ty čtyři vrstvy sečtete, pochopíte, proč se kvalitní právní hodina v českých obchodních věcech pohybuje v tisících korun. A taky proč by vás nápadně levná hodina měla znepokojit: někde v tom seznamu se muselo škrtat a vy nevíte kde.

Proč urgency stojí příplatek

Nejcitlivější část našeho ceníku jsou příplatky za práci do druhého dne, za víkend a za noc. Slyšel jsem názor, že účtovat příplatek za rychlost je nefér, „vždyť je to stejná práce“. Není. Práce dodaná do rána je jiný produkt než tatáž práce dodaná do týdne, a to ze tří důvodů.

Za prvé, expresní práce vytlačuje plánovanou. Hodinu v noci na vaši věc jsme nevzali odnikud, vzali jsme ji ze spánku nebo z víkendu, a takové hodiny mají vyšší cenu i pro nás. Za druhé, urgentní režim je rizikovější. Méně času na druhé čtení vyžaduje víc soustředění a zkušenější obsazení, ne méně. A za třetí, kdyby expresní režim nestál víc, objednával by si ho každý na všechno a přestal by existovat. Příplatek drží noční kapacitu pro věci, které ji skutečně potřebují.

ROZDÍL, NA KTERÉM ZÁLEŽÍ

Příplatek, o kterém víte při zadání, je cena služby; příplatek, který objevíte až na faktuře, je past. Proto máme celý urgentní režim (kdy se platí kolik a z čeho se počítá) v ceníku i v obchodních podmínkách. Klient, který v pátek večer volá s krizí, ví, co říká, když řekne „potřebuji to v pondělí“.

Přiznání: psal jsem podmínky srozumitelně a nikdo je nečetl

Ted' část, kterou jsem se naučil až provozem. První verzi obchodních podmínek jsem psal s ambicí, aby si je klient přečetl a všemu rozuměl: přívětivý jazyk, otázky a odpovědi, minimum paragrafů. Během let jsem pak zjistil to, co vám potvrdí každý, kdo kdy publikoval podmínky čehokoli: **nechte je skoro nikdo**. Ani ty přívětivé. Klienti se rozhodují podle rozhovoru, doporučení a důvěry. Podmínky poprvé otevřou, až když vznikne spor o fakturu.

Z toho plynou dva možné závěry. Cynický: když to nikdo nechte, napiš to výhodně pro sebe a schovej to do právníčiny. A poctivý, ke kterému jsme došli my: když to nikdo nechte, je dvojnásob důležité, aby to bylo férové. Podmínky, které klient poprvé čte rozčílený nad fakturou, musí obstát právě v té chvíli.

Přepsali jsme je proto tak, aby pravidla byla přesná, sazby v nich seděly s veřejným ceníkem na korunu a aby v nich nebyla jediná věta, kterou bychom klientovi nedokázali obhájit z očí do očí. Srozumitelné zůstaly. Jen už si nenamlouváme, že srozumitelnost sama o sobě něco vyřeší. Číst nás nemusíte, kontrolovat nás ale můžete kdykoli: **obchodní podmínky** i **ceník** jsou veřejné, datované a ke stažení v PDF včetně archivu předchozích verzí.

Co nám transparentnost udělala s klienty

A teď ta kalkulace, kterou jsem slíbil. Zveřejněný ceník funguje jako filtr, a to oběma směry.

Odfiltroval poptávky, které by nikam nevedly. Kdo hledá „něco rychle levně sepsat“, uvidí čísla a nezavolá. Zní to jako ztráta, jenže hodina strávená schůzkou, která nemůže skončit zakázkou, je nejdražší hodina v kalendáři. Platíme ji my.

A přifiltroval přesně ty klienty, které chceme: lidi, kteří si před schůzkou přečetli, co stojíme, a volají *právě proto*. Transparentní cena totiž vysílá signál, který se nedá levně napodobit. Kdo zveřejní sazby včetně nočních příplatků, říká tím, že nemá potřebu tvořit cenu podle toho, jak zoufale klient vypadá.

S jedním paradoxem jsme nepočítali: otevřená čísla vyvolávají místo smlouvání důvěru. Smlouvá se tam, kde obě strany tuší, že cena je nafouknutá. Kde je cena veřejná a stejná pro všechny, není o čem.

Jak si přeměřit jakoukoli advokátní nabídku

Když už jsme u toho, dám vám nástroj, který funguje na kteroukoli kancelář včetně naší. Jsou to čtyři otázky, které položíte před zadáním práce. Sledujte přitom i to, jak ochotně vám odpovídají:

Otázka	Seriózní odpověď	Varovný signál
Jaká je sazba lidí, kteří na věci budou pracovat, a kdo to bude?	Tyhle úkony dělá tahle vrstva za tolik, tyhle jiná za tolik	Jedna sazba na všechno — často partnerská za práci koncipienta
Jaký je odhad rozsahu a co ho může změnit?	Pásmo a výčet toho, co ho utrhne: aktivita protistrany, znalec, odvolání	„To se nedá říct“ v čisté podobě = „nechci se zavázat k ničemu“
Co se stane, když to budu potřebovat rychle?	Konkrétní čísla, dohodnutá předem	Mlčení teď a překvapení na faktuře
Jak vypadá vaše vyúčtování?	Ukázka po položkách, s časy a popisem úkonů	Jediná řádka „právní služby dle dohody“

Poslední otázka je nejpodceňovanější. Podle faktury poznáte kulturu kanceláře spolehlivěji než podle webu.

Co si odnést

Jestli má tenhle text pro vás jako klienty (naše nebo čísi jiné) jednu pointu, pak tuhle: **cenu právní služby máte znát dřív, než začne**. Hodinovou sazbu, režim příplatků, odhad rozsahu a pravidla, kdy se odhad může změnit. Advokát, který tohle neumí nebo nechce říct, vám tím o složitosti práva nic nesdělují. Sdělují vám něco o svém obchodním modelu a je na vás, jestli v něm chcete hrát roli, kterou vám přidělil.

O tom, jak počítat, zda se spor vůbec vyplatí vést, píšu v **Spor jako investice**. O tom, co se ve sporu kazí a komu, v **Tempo diktuje ten, komu čas pracuje ve prospěch**, a o tom, proč se vyplatí přiznat slabinu dřív, než ji najde protistrana, v **Přiznat slabinu jako zbraň**.

Náš ceník visí **zde**. Klidně si nás přeměřte.

Chcete vědět, co bude vaše věc stát, ještě než ji zadáte? Řekneme vám cenové pásmo a co ho může změnit, ještě než nám pošlete první podklad. **Napište nám**, nebo si projděte **ceník**.

Text je obecným pojednáním, nikoli právní službou. Aktuální sazby a podmínky kanceláře jsou uvedeny v ceníku a obchodních podmínkách na tomto webu; v případě rozporu platí jejich znění.

Proč zveřejňujeme ceník — a co říká o těch, kdo ho tají

Mgr. Jan Vytřisal · Publikováno 16. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/blog/proc-zveřejňujeme-cenik/>

Text je dílem chráněným autorským právem. Sdílení celého dokumentu bez úprav je vítáno; přebírání částí do jiných textů jen s uvedením zdroje. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.