



BONUS: Hodinová sazba makléře - a proč si o ni říct bez omluv

Jedna z nejčastějších chyb, které v realitní profesi vidíme, je podcenění vlastní hodnoty. Ne v provizi - tu si makléři většinou umějí obhájit. Ale v okamžiku, kdy nejde o zakázku, ale o **konzultaci. Návrh postupu. Odhad ceny. Pomoc s rozhodováním.** Najednou zaznívá věta: „To je v pohodě, to je jen tak...“ A tím všechno začíná.

Makléři si říkají o 500 nebo 1.000 Kč za hodinovou konzultaci (tolik si ale za hodinu vydělá běžný holič) - **protože si myslí, že si o víc říct nemůžou.** Že to klient nezaplatí. Že to přehání. Ale přemýšlejte: **kolik stojí hodina práce advokáta ve vašem městě?** Dva a půl tisíce? Tři? Pět? Plus DPH samozřejmě.

A teď se podívejte na reálné transakce. Právník připraví smlouvy, úschovu, návrh na vklad - a za to si vezme 12.000 Kč. Vy celý obchod připravíte, vyjednáte, odpracujete, **přinesete klientovi do života 3 miliony** - a máte problém říct si o 1.500 Kč za dvě hodiny práce?

Tohle není skromnost. To je profesní nejistota.

Realitní makléř není někdo, kdo „jen něco domlouvá“. Je to **strategický průvodce** jednoho z největších životních rozhodnutí. A přesto často makléři fungují jako poradci zdarma. Zpracují srovnávací analýzu tržní ceny, navrhnu cenu, zmapují lokalitu, poradí s právními nebo daňovými konsekvencemi - a na konci řeknou „to je v pohodě, ozvěte se, když budete chtít spolupracovat“.

Tím poskytují hodnotu - ale nevysílají hodnotu sebe.

Nejde o to, že by každý klient měl hned něco platit. Jde o to, že **pokud nevyzařujete profesní jistotu, která si váží vlastního času, klient ji také nevnímá.** A pokud cítí, že váš čas je levný - začne zpochybňovat i cenu vaší provize.

Je naprosto v pořádku říct: „Rád vám připravím podrobnou analýzu tržní ceny, možnosti prodeje, návrh strategie. Je to zhruba dvouhodinová konzultace, standardně účtuji 7.000 Kč plus DPH. Pokud se pak rozhodnete pro spolupráci se mnou, tuto částku samozřejmě odečtu z provize. Ale pokud si zatím nejste jistý, jestli půjdeme společnou cestou, je fér, abych byl za svůj čas zaplacen.“

Tohle **není tvrdost. Není to arogance. Je to profesionalita.** A klient ji vnímá. Ne skrze ceník, ale skrze váš postoj.

Když si nevážíte svého času, začnete ho rozdávat. A když ho rozdáváte příliš, ztrácíte energii na obchody, které mají skutečný potenciál. **Začnete vyhořívat.** Ne proto, že máte moc práce - ale proto, že vás za ni nikdo neoceňuje. A to je začátek tiché frustrace, která postupně rozkládá chuť do práce.



Položte si pár jednoduchých otázek: **Jaká je moje hodinová sazba?** Odpovídá tomu, co klientům přináším? **Kdy naposledy jsem poskytl odbornou konzultaci zadarmo - a proč?** Jak by se změnilo vnímání mé práce, kdybych si za svůj čas férově řekl? **Jaký krok můžu udělat, abych posílil vlastní profesní sebevědomí?**

Nejde o peníze. Jde o **respekt.** K sobě. K profesi. K času. A právě ten **začíná u vás.**