



Petra Švagerková

Na podnikání jsem se připravila už na mateřské

Někdo do podnikání vstoupí s jasnou vizí, jiného přivede shoda okolností. Právě druhý případ je i životní příběh Petry Švagerkové. Na možnost podnikat v realitách ji přivedl její manžel. Už na mateřské tak jezdila na školení a připravovala se na budoucí podnikání. Dnes jako zkušená makléřka vzpomíná na své začátky.

Když jsem byla na rodičovské dovolené, manžel uvažoval o změně podnikání. Po třinácti letech v jedné firmě chtěl udělat změnu. A při hledání nových příležitostí ho zaujala nabídka podnikání v realitách. Opravdu vážně

nad tím přemýšlel. Nakonec mu však v práci nabídli lepší podmínky, a protože jsme potřebovali jistý příjem, manžel ve firmě zůstal. Jenže celý jeho proces vybírání, řešení a diskutování vedl k tomu, že jsem o podnikání začala uvažovat já. Před mateřskou dovolenou jsem pracovala v logistice a jako obchodní zástupce. Protože jsem měla k obchodu blízko, uměla jsem si představit, že se osamostatním a pustím se do realitního zprostředkování.

Velkou oporu jsem našla právě v manželovi. Když jsem se mu svěřila, okamžitě mě v nápadu podpořil. Sám o podnikání v tomto oboru uvažoval, takže mě chápal a co nejvíce mi pomáhal, abych se do nové výzvy mohla pustit já. Hlídal syna, když jsem jezdila



Navíc jsem zjistila, že bych při mateřské mohla začít se školením a vzděláváním a teprve až syn povyroste, pustit se do podnikání naplno.



na školení. Pomáhal mi s učením i v domácnosti.

Ostatní z rodiny byli z počátku trochu skeptičtí, ale velmi brzy se na mě začali obracet s různými dotazy ohledně realit, prodeje i koupě nemovitostí. To mi dodalo sebevědomí a ze začátku velmi pomohlo.

Povedlo se mi tak postupně podnikání rozjet a dnes už bych neměnila. Samozřejmě jsou i situace, kdy člověk zvažuje, zda by nebylo lepší mít úvazek někde v kanceláři s jistým platem, se kterým může počítat každý měsíc. Ale nakonec si vždy uvědomím, co mi tato práce přináší. Svobodu, kterou mám, flexibilitu, absenci šéfů,...



Je pro mě velmi důležité i to, že mohu přizpůsobit svoji práci rodině a dokážeme skvěle sladit tempo.

A navíc jsou i jiné momenty, které člověku připomenou, že jeho práce dává smysl. Například nedávno jsem prodávala dům, pro který jsem hledala kupce už jednou, a to před dvěma lety. Tehdy kupující se na mě obrátili i tentokrát a stali se mými klienty.

Dům jsem tedy prodala už po druhé, a to je pro mě velké utvrzení v tom, že dělám svoji práci dobře. Je pro mě důležité vidět, když jsou moji klienti šťastní, že jsem jim pomohla vyřešit otázku bydlení.



Také pro své klienty dělám vždy maximum. Předem s klienty hovořím o tom, co by si přáli a co jim mohu nabídnout. Své aktivity přizpůsobuji klientovi tak, aby on získal maximální komfort a pohodlí. To pak ale přináší i to, že sama potřebuji vypnout a relaxovat. Naštěstí

mi to moje práce umožňuje. Takže nejen, že se pravidelně starám o naši zahradu, ale také často jezdíme do Vysokých Tater za turistikou nebo s manželem jedeme poznávat krajinu na motorce. Ráda poznávám nová místa a aktivní dovolené jsou k tomu naprosto ideální.

