

VENTE

VOTRE

MAISON

avec

LISA

KAUFFMANN

Chaque maison a une histoire

La mienne contribue à faire de la vôtre son prochain
succès.



LISA
KAUFFMANN

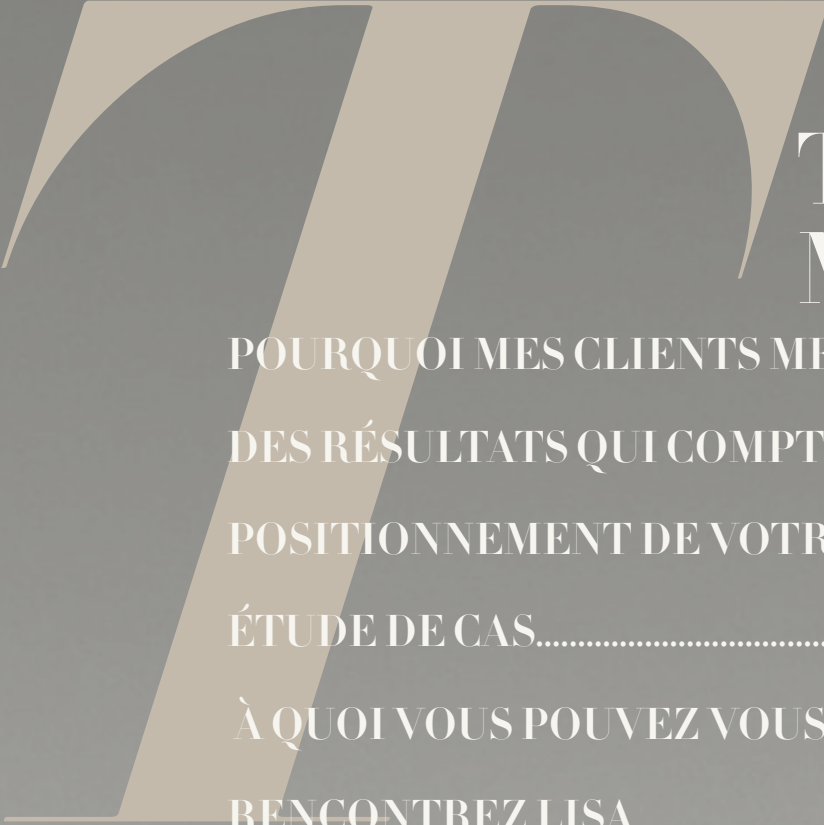


TABLE DES MATIÈRES

POURQUOI MES CLIENTS ME FONT CONFIANCE.....	1
DES RÉSULTATS QUI COMPTENT.....	3
POSITIONNEMENT DE VOTRE MAISON	5
ÉTUDE DE CAS.....	7
À QUOI VOUS POUVEZ VOUS ATTENDRE.....	9
RENCONTREZ LISA.....	11
VOS PROFESSIONNELS DE CONFIANCE	13
RESTER INFORMÉ.....	15



**POURQUOI
MES CLIENTS
ME FONT
CONFIANCE.**

*L*isa est une véritable star de l'immobilier. Grâce à ses connaissances impressionnantes et à sa gentillesse sincère, elle facilite grandement chaque transaction. Lisa mérite toutes les éloges pour son service exceptionnel.

A « Alors que nous pensions ne jamais trouver le bon endroit, Lisa l'a trouvé. »

*E*lle nous a guidés à chaque étape du processus avec patience et clarté, et nous avons toujours eu le sentiment d'être entre de bonnes mains.

*L*isa a fait un excellent travail en vendant rapidement mon appartement en copropriété dans un marché difficile, et elle m'a également très bien guidée tout au long du processus d'achat d'une maison de ville.

*E*lle a transformé les données du marché en décisions claires.



Vendre une maison ne se résume pas à la mettre sur le MLS.

Il s'agit de comprendre le marché, d'anticiper la psychologie des acheteurs, de présenter votre bien avec soin et de négocier en position de force.

Depuis plus de trente ans, j'achète, rénove, commercialise et vends des propriétés immobilières au Canada, au Brésil et aux États-Unis. Chaque propriété est unique et chaque vendeur mérite une stratégie personnalisée.

Lorsque nous travaillons ensemble, mon objectif est simple :

- maximisez votre prix de vente
- minimiser le stress inutile
- Protégez vos intérêts du début à la fin

L'immobilier ne se résume pas aux transactions.

C'est une question de confiance.



RÉSULTATS QUE COMPTENT

Chaque maison est différente.

Différents acheteurs.

Différents quartiers.

Stratégie différente.

Mon travail consiste à identifier la position de votre bien sur le marché actuel et à élaborer un plan de lancement qui lui permette d'obtenir le meilleur résultat possible.

Cela comprend :

- Tarification intelligente
 - timing stratégique
- présentation exceptionnelle
- photographie professionnelle
 - marketing ciblé
- Expérience en négociation. Le succès n'est pas une question de chance.

C'est de la préparation.



POSITIONNEMENT



MAISON

Votre maison mérite plus qu'une simple visibilité. N'importe qui peut inscrire une maison sur le MLS.

Très peu savent comment le positionner. Avant même que votre bien immobilier n'arrive sur le marché, j'identifie les acheteurs potentiels les plus susceptibles de le posséder.

Jeunes professionnels ?

Vous avez une famille qui s'agrandit ?

Vous réduisez votre espace de vie ?

Acheteurs internationaux ?

Investisseurs ?

Tout ce que je fais, de la photographie à la mise en scène en passant par la rédaction et la publicité, est conçu pour attirer ce type d'acheteur.

Mon marketing peut inclure :

- Photographie professionnelle
- Images de drones
- Visites virtuelles Matterport
- Vidéo cinématographique
- Plans d'étage
- Campagnes sur les réseaux sociaux
- Contact direct avec les agents immobiliers
- Publicité numérique
- Campagnes par e-mail
- Exposition internationale
- Brochures promotionnelles
- Matériaux d'impression de luxe
- Marketing de proximité : Chaque décision marketing est intentionnelle.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR VOUS...

Lisa m'a trisé le marketing pour vous garantir une visibilité maximale des maisons idéales... pour que vous puissiez vous détendre. Son marketing est efficace, point final.



ÉTUDE DE CAS

7

VENDE UN PENTHOUSE DE LUXE DANS L'UN DES MARCHÉS LES PLUS DIFFICILES DE CALGARY

Lorsque ce penthouse exceptionnel du Renaissance a été mis en vente, le contexte était particulièrement difficile. En plein hiver, l'activité des acheteurs avait considérablement ralenti et de nombreux acquéreurs de biens de luxe avaient reporté leurs recherches au printemps.

Plutôt que d'attendre une amélioration du marché, nous avons misé sur une stratégie axée sur le positionnement. Chaque détail, de la photographie au marketing en passant par le prix et la négociation, a été pensé pour séduire un acheteur qualifié, capable d'en reconnaître la véritable valeur.

Le résultat fut une vente réussie durant l'une des périodes les plus difficiles de l'année pour vendre un appartement de luxe.

Cette expérience a renforcé une vérité simple : les résultats exceptionnels ne sont pas déterminés par la saison, mais par la préparation, la stratégie et l'exécution.

UNE PENSÉE POUR VOUS LAISSER

N'importe qui peut vendre une maison en période de forte croissance immobilière. La véritable valeur de votre conseiller immobilier se mesure à ses performances en période de ralentissement du marché.



À QUOI VOUS
POUVEZ VOUS
ATTENDRE

DÉCOUVERTE

Apprendre à connaître vos objectifs.

PRÉPARATION

Pour que votre maison soit absolument magnifique.

LANCEMENT

Photographie professionnelle, marketing et MLS.

EXPOSITION

Visites, commentaires des acheteurs et analyse continue du marché.

NÉGOCIATION

Protéger vos intérêts et maximiser votre rendement.

CLÔTURE

Nous travaillons en étroite collaboration avec les avocats, les prêteurs et les acheteurs afin de garantir une prise de possession sans encombre.

L'immobilier fait partie de ma vie depuis toujours.

Mon père était l'un des constructeurs les plus respectés de l'Alberta.

Ma mère avait un goût exceptionnel en matière de décoration intérieure.

J'ai passé des années à vivre et à travailler à l'étranger, entre Calgary, New York, Paris et Rio de Janeiro, avant de rentrer chez moi pour développer mon entreprise immobilière.

Ces expériences m'ont appris quelque chose d'incalculable :

La présentation compte.

La négociation est importante.

Les relations sont importantes.

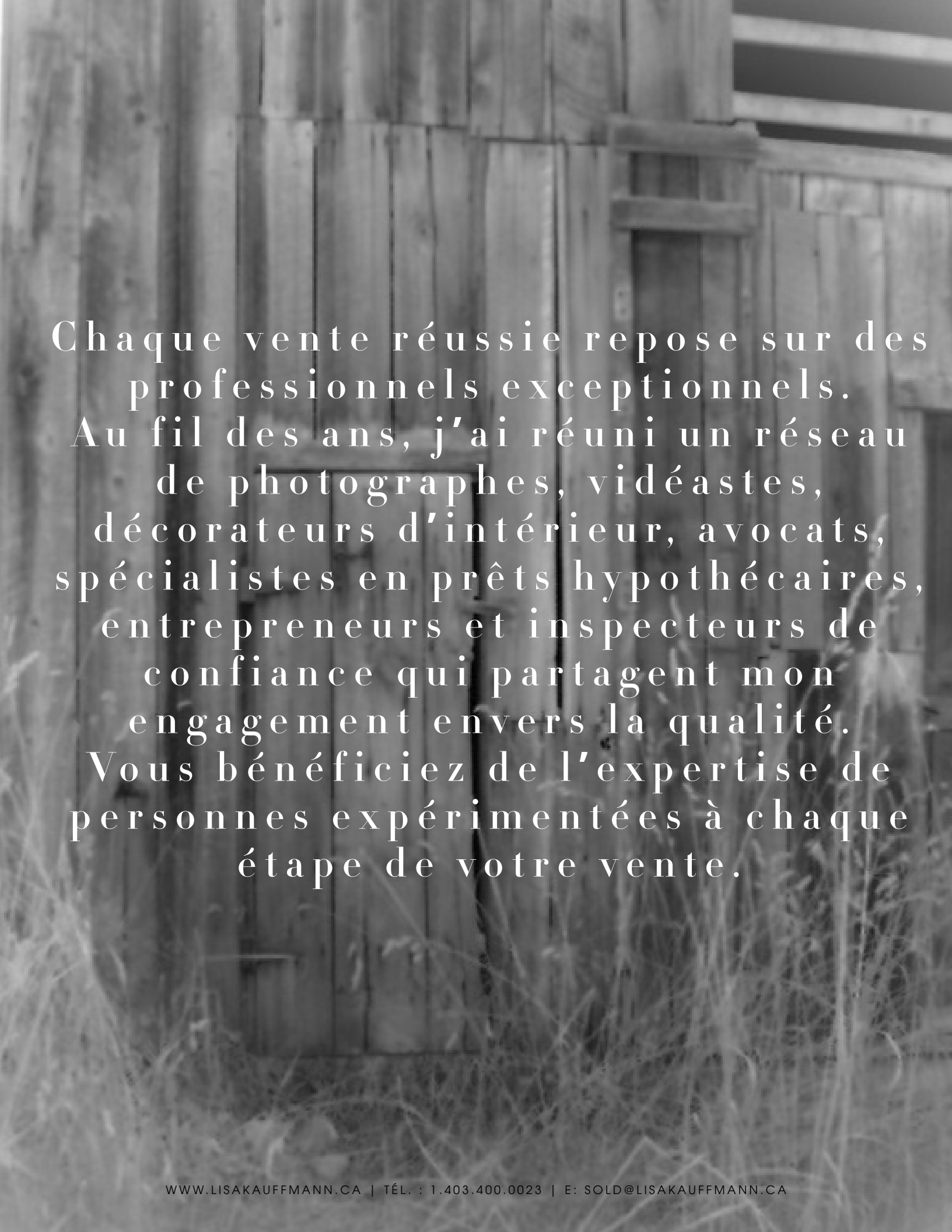
Aujourd'hui, je combine une expérience en marketing international avec une connaissance approfondie du marché local pour aider mes clients à acheter et à vendre des biens immobiliers à Calgary en toute confiance.

Je travaille en anglais, en portugais et en français, et je sers des clients locaux et du monde entier.



A large, stylized letter 'V' logo. The left and right strokes of the 'V' are thin black lines, while the central vertical stroke is a thick, solid black bar. The logo is positioned at the top of the page, with its base centered over the word 'NOS'.

NOS
PROFESSIONNELS
DE CONFIANCE



Chaque vente réussie repose sur des professionnels exceptionnels. Au fil des ans, j'ai réuni un réseau de photographes, vidéastes, décorateurs d'intérieur, avocats, spécialistes en prêts hypothécaires, entrepreneurs et inspecteurs de confiance qui partagent mon engagement envers la qualité. Vous bénéficiez de l'expertise de personnes expérimentées à chaque étape de votre vente.



ESTER, CONNECTÉ

Le marché immobilier est en constante évolution et nécessite une surveillance étroite. Votre achat ne fait pas exception, et Lisa a mis en place un plan de communication clair pour vous tenir toujours pleinement informé(e).

Bien souvent, les agents immobiliers ont des lacunes en matière de communication avec leurs clients, c'est pourquoi Lisa se distingue par un plan de communication de premier ordre.

Vous recevrez non seulement des mises à jour hebdomadaires sur les nouvelles annonces et les opportunités hors marché, mais vous aurez également un aperçu rapide de son approche exceptionnelle, notamment en faisant appel à son vaste réseau en votre nom.

Nous discuterons du plan le mieux adapté à vos besoins lors de notre réunion, mais sachez que c'est un élément important pour vous garantir les meilleurs résultats.

f in @

P : 1.403.400.0023 Courriel :

sold@lisakauffmann.ca

Dans : lisakauffmann.ca



SE PRÉPARER AU SUCCÈS

Veillez rassembler les éléments suivants, si disponibles :

- ✓ Rapport sur la propriété immobilière
 - ✓ Informations hypothécaires
 - ✓ Permis de rénovation
 - ✓ Garanties des appareils électroménagers
 - ✓ Coûts des services publics
 - ✓ Documents de copropriété (le cas échéant)
 - ✓ Contrats de location (le cas échéant)
 - ✓ Tout élément unique concernant votre propriété
- Plus nous avons d'informations au départ, plus le processus sera fluide.

« *T*

*La maison devrait être le coffre aux
trésors de la vie.*

— *Le Corbusier*

+1-403-400-0023
sold@lisakauffmann.ca
www.lisakauffmann.ca



The REAL ESTATE
DISTRICT

