

VENDEDO
SUA CASA

com

LISA
KAUFFMANN

Toda casa tem uma história.

Meu objetivo é ajudar você a alcançar o seu..

LISA
KAUFFMANN

ÍNDICE

POR QUE OS CLIENTES CONFIAM EM MIM	1
RESULTADOS QUE IMPORTAM.....	3
POSICIONANDO SUA CASA	5
ESTUDO DE CASO.....	7
O QUE VOCÊ PODE ESPERAR.....	9
CONHEÇA LISA.....	11
SEUS PROFISSIONAIS DE CONFIANÇA	13
MANTENHA-SE INFORMADO.....	15



MEUS
CLIENTES
CONFIAM
EM MIM.

Lisa é uma verdadeira estrela no mundo imobiliário. Com seu conhecimento impressionante e gentileza genuína, ela torna cada transação muito fácil. Lisa merece todas as estrelas pelo seu serviço excepcional.

Quando pensávamos que nunca encontraríamos o lugar certo, Lisa o encontrou."

Ela nos guiou por cada etapa do processo com paciência e clareza, e sempre nos sentimos em boas mãos."

Lisa fez um excelente trabalho ao vender meu apartamento rapidamente em um mercado difícil e também foi excelente ao me orientar no processo de compra de uma casa geminada.

Ela transformou dados de mercado em decisões claras."



Vender uma casa não se resume simplesmente a anunciá-la no MLS (Multiple Listing Service).

Trata-se de compreender o mercado, antecipar a psicologia do comprador, apresentar o seu imóvel com propósito e negociar a partir de uma posição de força.

Por mais de três décadas, tenho comprado, reformado, comercializado e vendido imóveis no Canadá, Brasil e Estados Unidos. Cada propriedade conta uma história diferente, e cada vendedor merece uma estratégia criada especificamente para o seu imóvel.

Quando trabalhamos juntos, meu objetivo é simples:

- maximize seu preço de venda
- minimizar o estresse desnecessário
- Proteja seus interesses do começo ao fim.

O mercado imobiliário não se resume a transações.

É uma questão de confiança.

R RESULTADOS QUE *T* IMPORTAM

Cada lar é diferente.
Compradores diferentes.
Bairros diferentes.
Estratégia diferente.
Meu trabalho é identificar a posição
do seu imóvel no mercado atual e
criar um plano de lançamento que o
posicione para alcançar o melhor
resultado possível.
Isso inclui:

- precificação inteligente
 - momento estratégico
- apresentação excepcional
 - fotografia profissional
 - marketing direcionado
- Negociação experiente: O sucesso
não é sorte.

É uma questão de preparação.

A large, bold, black serif letter 'P' is positioned in the background, spanning most of the page width and height. It has a thick vertical stem and a curved top that loops back towards the left.

POSICIONANDO SEU



LAR

Sua casa merece mais do que visibilidade. Qualquer pessoa pode anunciar uma casa no MLS.

Pouqu ssimas pessoas sabem como posicioná-lo.

Antes mesmo de seu imóvel chegar ao mercado, eu identifico quem tem maior probabilidade de comprá-lo.

Jovens profissionais?

Fam lias em crescimento?

Pessoas que querem reduzir o tamanho da casa?

Compradores internacionais?

Investidores?

Tudo o que faço, desde fotografia e produção de filmes até redação publicitária e publicidade, é pensado para atrair esse comprador espec fico.

Minha estratégia de marketing pode incluir:

- Fotografia profissional
- Imagens de drones
- Visitas virtuais Matterport
- Video cinematográfico
- Plantas baixas
- Campanhas em redes sociais
- Contato direto com corretores de imóveis
- Publicidade digital
- Campanhas de e-mail
- Experiência internacional
- Brochuras de apresentação
- Materiais de impressão de luxo
- Marketing de bairro: Cada decisão de marketing é intencional.

• O QUE ISSO SIGNIFICA PARA VOCÊ...

Lisa domina o marketing para garantir que você tenha a maior visibilidade poss vel para os IMÓVEIS IDEAIS para você... para que você possa RELAXAR. O marketing dela funciona, ponto final.

A sepia-toned photograph of a modern living room. The room features large windows with horizontal blinds, a light-colored sofa with dark pillows, and a dark wood coffee table with a glass top. A patterned rug is on the floor, and a large potted plant is in the background. The overall aesthetic is sophisticated and contemporary.

ESTUDO DE CASO

7

VENDA DE UMA COBERTURA DE LUXO EM UM DOS MERCADOS MAIS DIFÍCEIS DE CALGARY

Quando esta cobertura excepcional no Renaissance chegou ao mercado, o momento não poderia ter sido mais desafiador. Era pleno inverno, a atividade dos compradores havia diminuído consideravelmente e muitos compradores de imóveis de luxo haviam adiado suas buscas para a primavera.

Em vez de esperar que o mercado melhorasse, concentramo-nos numa estratégia centrada no posicionamento. Cada detalhe, desde a fotografia e o marketing até à definição do preço e à negociação, foi concebido para atrair um comprador altamente qualificado que reconhecesse o verdadeiro valor do imóvel.

O resultado foi uma venda bem-sucedida durante uma das épocas mais difíceis do ano para vender um apartamento de luxo.

Essa experiência reforçou uma verdade simples: resultados excepcionais não são determinados pela época do ano, mas sim pela preparação, estratégia e execução.

UMA REFLEXÃO PARA GUARDAR NO CORAÇÃO.

Em um mercado aquecido, qualquer um pode vender uma casa. A verdadeira medida da competência de um consultor imobiliário é o seu desempenho em mercados desfavoráveis.

QUE VOCÊ
PODE
ESPERAR

DESCOBERTA

Aprender sobre seus objetivos.

PREPARAÇÃO

Ajudando a sua casa a ter a melhor aparência possível.

LANÇAR

Fotografia profissional, marketing e MLS.

EXPOSIÇÃO

Exibições, feedback dos compradores e análise contínua do mercado.

NEGOCIAÇÃO

Proteger seus interesses e maximizar seu retorno.

ENCERRAMENTO

Trabalhando em conjunto com advogados, financiadores e compradores para garantir uma posse tranquila.

O mercado imobiliário faz parte da minha vida
desde que me lembro.

Meu pai era um dos construtores mais respeitados
de Alberta.

Minha mãe tinha um olhar excepcional para
decoração de interiores.

Passei anos morando e trabalhando
internacionalmente entre Calgary, Nova York,
Paris e Rio de Janeiro antes de voltar para casa
para construir meu negócio imobiliário.

Essas experiências me ensinaram algo de valor
inestimável:

A apresentação importa.

Questões de negociação.

Os relacionamentos importam.

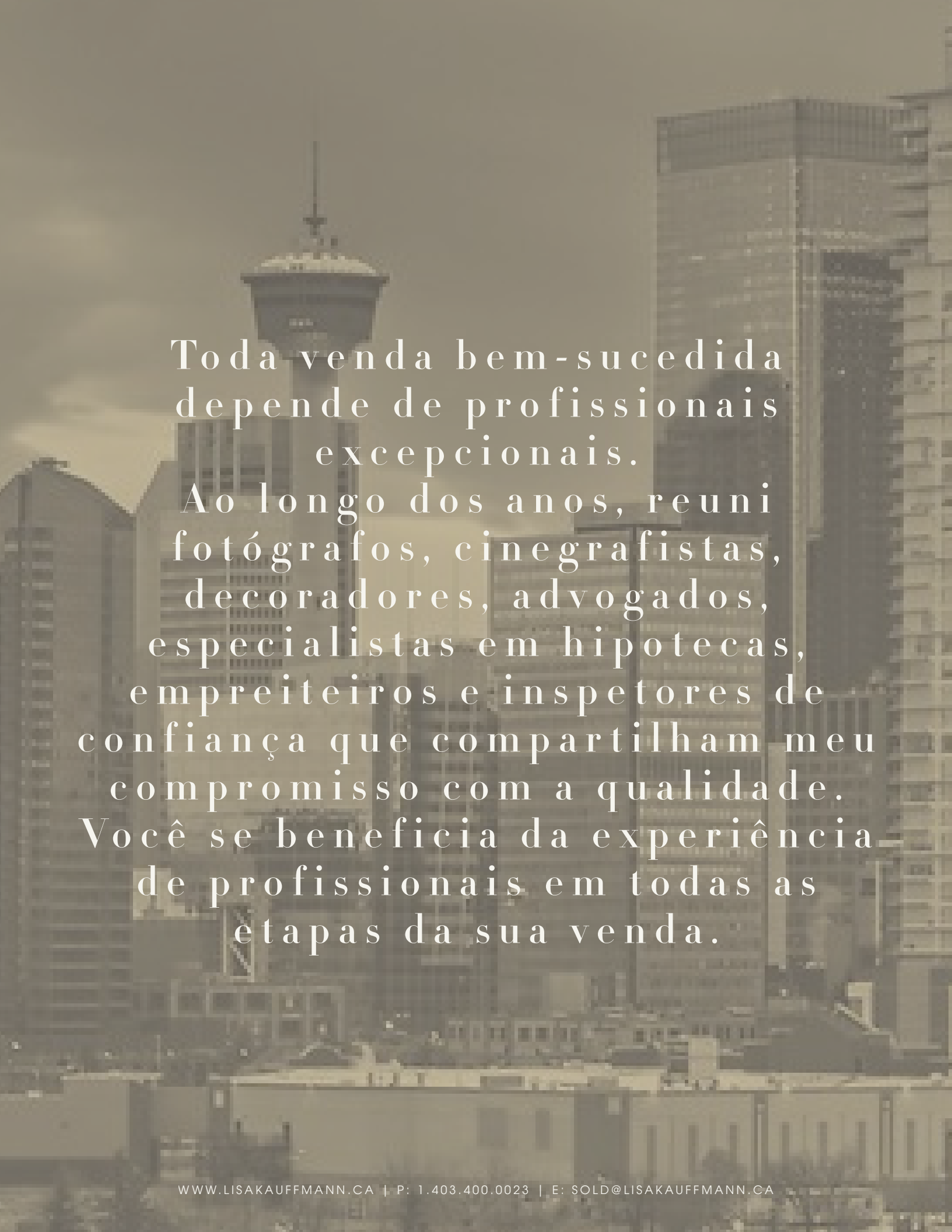
Hoje, combino minha experiência em marketing
internacional com um profundo conhecimento
local para ajudar meus clientes a comprar e vender
imóveis em Calgary com confiança.

Trabalho em inglês, português e francês,
atendendo clientes localmente e em todo o mundo.



A large, stylized white letter 'V' is positioned on the left side of the page, partially overlapping the text. It has a thick white fill and a thin white outline.

Nossos PROFISSIONAIS DE CONFIANÇA



Toda venda bem-sucedida
depende de profissionais
excepcionais.

Ao longo dos anos, reuni
fotógrafos, cinegrafistas,
decoradores, advogados,
especialistas em hipotecas,
empreiteiros e inspetores de
confiança que compartilham meu
compromisso com a qualidade.
Você se beneficia da experiência
de profissionais em todas as
etapas da sua venda.

The background features large, stylized, light-colored letters 'IA' that are partially obscured by the text and the page number. The letters are composed of solid and negative space, creating a modern, architectural feel.

ICANDO INFORMADO

O mercado imobiliário está em constante mudança e exige acompanhamento rigoroso. Sua compra não é exceção, e Lisa possui um plano de comunicação claro para garantir que você esteja sempre totalmente informado.

Muitas vezes, os corretores de imóveis pecam na hora de manter os clientes sempre atualizados, e é por isso que Lisa se destaca com um plano de comunicação de primeira classe.

Você não só receberá atualizações semanais sobre novos anúncios e oportunidades fora do mercado, como também terá uma visão geral da sua abordagem excepcional, incluindo o contato com sua extensa rede de contatos em seu nome.

Discutiremos o melhor plano para você em nossa reunião, mas saiba que este é um componente importante para que você obtenha os melhores resultados.

f in @

P: 1.403.400.0023 E:

sold@lisakauffmann.ca

Em: lisakauffmann.ca



PREPARANDO-SE PARA O SUCESSO

Por favor, reúna as seguintes informações, se dispon veis:

- ✓ Relatório de Imóvel
 - ✓ Informações sobre a hipoteca
 - ✓ Alvarás de reforma
 - ✓ Garantias de eletrodomésticos
 - ✓ Custos de serviços públicos
 - ✓ Documentos do condom nio (se aplicável)
 - ✓ Contratos de locação (se aplicável)
 - ✓ Qualquer caracter stica única do seu imóvel.
- Quanto mais informações tivermos no início, mais tranquilo será o processo.

“



"O lar deve ser o tesouro da vida."

— Le Corbusier



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

The REAL ESTATE
DISTRICT