



Reporte de presencia digital

Preparado para: **Daniel Davies** · Courtier immobilier RE/MAX Platine, Brossard

Resumen: usted tiene lo más difícil de conseguir — la credencial (permiso OACIQ, RE/MAX) y una audiencia de **casi 29 000 seguidores**. Pero su vitrina digital hoy **erosiona la confianza en vez de construirla**: su sitio muestra un sello de «borrador» visible para todos, su Instagram casi no genera interacción y en Google usted ni siquiera existe. Este reporte explica lo encontrado y cómo convertir esa audiencia en **clientes**.

Hallazgos

CRÍTICO Su sitio web muestra un sello de «borrador» a cada visitante

Su sitio danieldavies.ca carga bien, pero fue construido con un generador automático y el botón «Edit with Lovable» es visible para **todos los visitantes** — con enlace al proyecto original. Además, el título del sitio está en inglés aunque el contenido sea español.

→ *Quien va a confiarle una transacción de cientos de miles de dólares ve un sitio sin terminar. En immobilier, la confianza lo es todo.*

CRÍTICO 28 934 seguidores... que casi no reaccionan

Su Instagram [@danieldaviesremaxbroker](https://www.instagram.com/danieldaviesremaxbroker) tiene 28 934 seguidores y solo 23 publicaciones, pero cada post recibe entre 5 y 71 «me gusta» — un engagement de apenas **0,1–0,2 %**. Además, el contenido es de baile, no de courtier: la cuenta no vende propiedades.

→ *Tiene la audiencia más grande del rubro latino y hoy no le trae ni un cliente: está dormida y habla de otra cosa.*

IMPORTANTE En Google usted no existe

No se encontró ninguna ficha Google Business a su nombre: **cero reseñas, cero presencia** en las búsquedas «courtier immobilier + quartier». Sus colegas con ficha activa — como vanessagallo.com o catino.ca — sí aparecen con teléfono y horarios.

→ *El canal n.º 1 de captación local para un courtier hoy le pertenece a la competencia.*

IMPORTANTE Su segunda cuenta confunde: «mortgage broker» no es su rol

Su otra cuenta, [@danieldaviesmortgagebroker](https://www.instagram.com/danieldaviesmortgagebroker) (16 193 seguidores), se presenta como «Mortgage Broker» — pero su licencia es de **courtier immobilier** (OACIQ), no hipotecario. La marca queda dividida en dos y el mensaje confunde.

→ *Dos marcas débiles en vez de una fuerte: ni el bailarín ni el courtier quedan claros.*

Recomendaciones

1. **Un sitio que inspire confianza:** sin sellos de borrador, con un solo idioma coherente y su marca personal de courtier trilingüe — que cada visita se sienta profesional.
2. **Crear y trabajar su ficha de Google:** con reseñas de clientes, fotos y datos completos — para aparecer donde hoy aparece la competencia.
3. **Convertir Instagram en canal de negocio:** contenido inmobiliario en español para la comunidad latina (su diferenciador real) + **WhatsApp** visible — el latino escribe, no agenda por Calendly.

¿Seguimos?

En **Alba Studio** nos especializamos en sitios web para negocios en Montreal que traen clientes. Podemos ocuparnos de todo lo anterior en 2 a 3 semanas.

info@albastudio.ca · albastudio.ca · **WhatsApp: (438) 979-5116**