



Rapport de présence digitale

Préparé pour : **Pierre Massé** · Courtier immobilier résidentiel et commercial, VENDIRECT INC. — Laval
Tél : (418) 609-4792 · Courriel : non disponible publiquement

Résumé : un vendeur qui cherche « courtier immobilier Laval » sur Google trouve vos concurrents — **jamais vous**. Vous n'avez **ni site web ni fiche Google Business** : 100 % de votre présence repose sur des fiches de plateformes tierces, où vous êtes une ligne parmi plus de 750 courtiers de votre propre agence. Ce rapport explique ce que nous avons trouvé et comment capter les vendeurs en direct.

Constats

CRITIQUE Pas de site web : invisible là où ça se décide

Vous n'avez aucun site à votre nom — le domaine pierre Masse.ca est d'ailleurs encore libre. Votre présence se limite à des fiches sur des plateformes tierces : centris.ca (aucune propriété active visible) et vendre.ca (section « À propos » vide), vérifié le 5 octobre 2026.

→ Un vendeur qui vous cherche sur Google ne trouve aucune vitrine à vous : seulement des lignes dans des annuaires, noyé parmi plus de 750 courtiers de votre propre agence.

CRITIQUE Aucune fiche Google Business : inexistant sur Maps

Vous n'apparaissez ni sur Google Maps ni dans les résultats locaux pour « courtier immobilier Laval » (vérifié le 5 octobre 2026). Aucun avis, aucune photo, aucun horaire : pour Google, vous n'existez pas localement.

→ Pendant ce temps, vos concurrents captent les demandes « près de moi » — le premier réflexe d'un vendeur qui compare les courtiers.

AVERTISSEMENT Vos concurrents captent la demande à votre place

Exemple à Laval : Maxime Côté (Proprio Direct) — equipemaximecote.com : site moderne avec évaluation gratuite, **5,0★ et 27 avis Google**. D'autres affichent leurs propriétés vendues et leurs témoignages clients.

→ Face à un courtier qui affiche 27 avis clients et un site professionnel, un profil d'annuaire vide ne fait pas le poids dans la tête d'un vendeur.

AVERTISSEMENT Zéro marque personnelle, zéro preuve sociale

Aucune biographie, aucun avis, aucun témoignage, aucun réseau professionnel vérifiable. Même votre atout distinctif — votre **double permis résidentiel et commercial** — est invisible en ligne.

→ Dans un métier où la confiance décide avant le premier appel, vous êtes écarté de la liste restreinte avant même d'être considéré.

Recommandations

1. **Un site à votre nom** : biographie, vos deux permis, propriétés vendues et un bouton « évaluation gratuite » qui transforme les visites en appels de vendeurs — sans partager la vitrine avec 750 collègues.
2. **Créer votre fiche Google Business** : photos, services et surtout des avis clients — c'est elle qui vous rend visible sur Maps et dans les recherches locales.
3. **Transformer chaque vente en preuve sociale** : témoignages et avis systématiques pour bâtir, mois après mois, la réputation que vos concurrents affichent déjà.

On en parle ?

Chez **Alba Studio**, nous créons des sites web pour les professionnels de Montréal qui amènent des clients. Nous pouvons nous occuper de tout ce qui précède en 2 à 3 semaines.

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