

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#34

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

## COMMENT AVOIR UNE PLUS GRANDE VISIBILITÉ

Comme nous l'avons déjà mentionné, Alexa.com publie le positionnement et le trafic des sites web. Le site est la propriété d'Amazon et l'évaluation de chacun des sites web est faite selon trois facteurs : "la position", "la portée", et "le nombre de pages vues".

"La position" déterminée par les statistiques du site Alexa.com, ça fonctionne comme pour une liste des 10 premiers ayant le plus de trafic. Le site web avec le plus de trafic (Yahoo.com) est classé numéro 1, MSN.com est classé numéro 2 et Google.com est le numéro 3. Realtor.com est classé environ à la 300e position et les principaux sites web des chaînes immobilières sont normalement classés entre la 3 000e et les 20 000 e positions. Je vous rappelle que pour le positionnement par statistiques, le positionnement le plus bas indique un trafic plus élevé. Pour les 100 000 sites, Alexa vous permet de comparer le positionnement en cliquant sur le bouton "trafic comparaison".

Contrairement au positionnement par statistiques, le positionnement sur "la portée" calculée par le site Alexa.com nous informe sur le nombre de visiteurs uniques, que peut avoir chacun des sites, par million de visiteurs. Les statistiques sur la portée sont l'élément le plus important puisqu'il vous indique combien de visiteurs différents sont allés sur le site. En analysant la portée, plus le nombre est grand, meilleur est le trafic. Par exemple, les plus importantes bannières immobilières ont une portée statistique entre 100 et 250 visiteurs uniques par millions de visiteurs selon Alexa.com. Si on compare avec Realtor.com qui reçoit entre 1 500 et 1 900 visiteurs uniques par million de visiteurs, les sites des principales bannières sont quand même assez loin derrière Realtor.com.


Les statistiques sur "les pages vues" nous informent sur le temps que les visiteurs passent sur le site à visiter différentes pages du site. Afin de maximiser la visibilité sur votre site web, il est important de rejoindre le plus grand nombre de visiteurs possible. La meilleure façon d'atteindre cet objectif est d'être visible sur plusieurs sites web différents. Par exemple, le courtier qui placerait votre inscription sur le site web de son agence qui génère 200 visiteurs uniques par million de visiteurs et qui placeraient aussi votre inscription sur le site Realtor.com (1 900 visiteurs uniques par million) vous procurerait une visibilité de 2 100 visiteurs uniques par million de visiteurs.

Si le courtier place aussi votre inscription sur le site MLS, vous bénéficieriez encore d'une plus grande visibilité. Avant d'interviewer les courtiers, allez donc sur Alexa.com et utilisez l'outil d'analyse de la portée, pour connaître qui rejoint le plus de visiteurs uniques par million de visiteurs, dans votre région. Si vous choisissez d'inscrire votre propriété avec une compagnie ayant une très faible visibilité à cause du peu de trafic que génère son site web, vous laisserez sûrement plusieurs milliers de dollars sur la table de négociation.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD