



FORMATION TECHNIQUE RSV

AUTEUR TECHNIQUE RSV Transactions immobilières

(Réussir Ses Ventes Immobilières) – Programme 200 Pages – Vidéos E-learning - Edition Formations 2022

- ✓ Consultant & Formateur en Immobilier depuis plus de 20 ANS
- ✓ Fondateur de plusieurs enseignes immobilières
- ✓ Consultant en immobilier de luxe
- ✓ Directeur de réseaux immobiliers
- ✓ Spécialiste en marketing et techniques commerciales
- ✓ Coaching d'agences, mandataires, négociateurs indépendants



PROSPECTER, NEGOCIER ET VENDRE AVEC EFFICACITE...

FORMATION IMMOBILIERE PROGRAMME 2022

METHODE RSV NOS FORMATIONS (OBJECTIF > 25 VENTES/AN)





BOOSTER SES VENTES



EFFICACITÉ

25 ventes par An : C. A de 175.000 € TTC par négociateurs (résultat constaté auprès des personnes ayant suivi notre méthode).



MANUEL RSV

Manuel RSV : Techniques commerciales en transaction immobilière. (Utilisé par plus de 500 professionnels de l'immobilier en France).

PRESENTATION

Cabinet spécialisé en Coaching, conseil, formation commerciale & technique de prospection, analyse, transaction immobilière, actualités, marketing & communication.

Bénéficiez de 22 ans d'expérience. Thierry Oehler est le créateur de la méthode unique RSV (Réussir Ses Ventes).

Comment réaliser plus de 25 ventes par AN / Négociateur ?

Par l'utilisation de la méthode commerciale RSV adaptée à la transaction immobilière... Déjà utilisée par de nombreux professionnels en France Depuis 2011 (+ de 500 clients).

Nos missions :

- + Déplacements coaching d'agences partout en France.
- + Nous assurons également la formation d'agences immobilières ainsi que des groupes immobiliers locaux.





<https://www.youtube.com/channel/UC1ZXDD7rQ85QzPLkHIRMwEg>



- + DE 230 VIDEOS
- + de 3000 Abonnés
- + de 210 000 vues
- + de 18,6 K Heures de visionnage vidéos

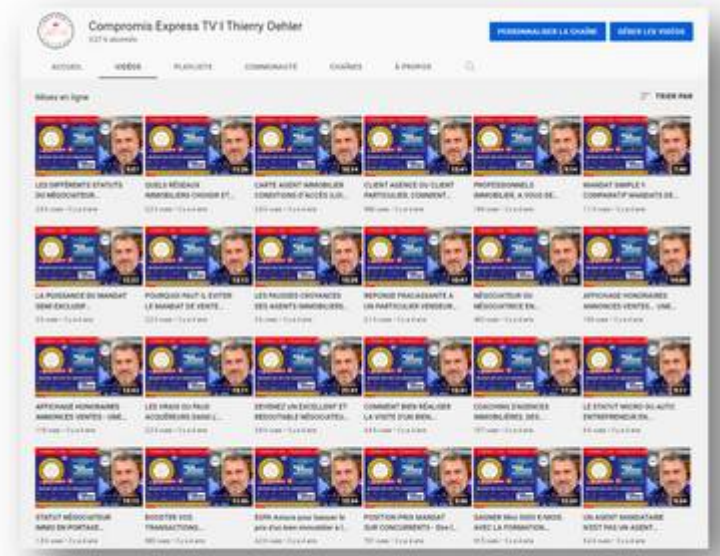
Nos Clients, Professionnels de L'immobilier depuis le début
 40 % Débutant en démarrage + Agents mandataires des réseaux: IAD, SAFTI, PROPRIETES PRIVEES, DR HOUSE IMMO, MEGAGENCE, BSK, BL AGENTS, 3G IMMO, CAPIFRANCE, OPTIMHOME etc.
 40 % Agences Immobilières, Agents immobiliers, Négociateurs salariés / Agents commerciaux
 20 % Groupement d'agences immobilières (Agences Ind. avec plusieurs établissements)
 Etudiants inclus (Bts Professions immobilières)

IMPORTANT !! LA METHODE RSV N'A AUCUNE CORRESPONDANCE AVEC LES FORMATIONS BASIQUES D'INTEGRATION DES RESEAUX DE MANDATAIRES. Avec les formations RSV, chaque agent gagne immédiatement plusieurs années d'activité.

THIERRY OEHLER

En Mars 2017, Thierry Oehler lance la Chaîne Youtube Compromis Express TV (Vidéos gratuites) Suivez-nous.

- + Consultant & Formateur en Immobilier depuis plus de 22 ans.
- + Fondateur & Directeur de plusieurs enseignes immobilières.
- + Auteur ouvrage technique RSV & Vidéos RSV PREMIUM
- + Consultant en immobilier de luxe en France et à l'étranger.
- + Spécialiste en marketing et techniques commerciales.
- + Coaching d'agences, mandataires, négociateurs indépendants.
- + Expert immobilier agréé en valeur vénale.



Présentation des Formations Immobilières RSV (Réussir Ses Ventés)

PUBLICS : DEBUTANTS ET CONFIRMES

- AGENTS IMMOBILIERS / MANDATAIRES / AGENTS COMMERCIAUX / NEGOCIATEURS IMMOBILIERS SALARIES
- Créateurs et repreneurs d'entreprises dans le domaine de l'immobilier.

PRE-REQUIS : Justifier d'un projet de création d'entreprise ou reprise dans le domaine de l'immobilier.

MODALITES D'ADMISSION : Sans dispositions particulières

TYPE : Formation en distanciel et individuelle. Consultation de vidéos en accès privé sur notre site web (1 connexion via login + mot de passe)

> Formation en salle possible selon les dates et sur inscription obligatoire.

POINTS FORTS DE LA FORMATION :

Formation commerciale globale spécifique transaction immobilière vous offrant les manuels de formation, les fiches activités, les vidéos e-learning et un accompagnement téléphonique pour une parfaite mise en application.

RESULTATS ATTENDUS :

Etre performant en transaction immobilière avec une méthode commerciale unique (La transaction de A à Z)
Disposer des connaissances afin d'atteindre la réalisation d'au moins 20 ventes annuelles.

Chaque module de formation comprend des heures d'accompagnement par Téléphone.



Formations Immobilières RSV (Réussir Ses Ventes)

Nos formations spécifiques comprennent

NOS OUTILS / MODALITES PEDAGOGIQUES

- ❖ Manuels formation RSVpremium PDF Total de 220 pages (RSV 66 Prospection + RSV 150 La transaction immobilière)
- ❖ Accès privé à + de 45 vidéos e-learning (1 utilisateur) sur le site www.cefrancetv.fr (Formation RSV Premium)
- ❖ Fiches Métiers – Activité transaction immobilière
- ❖ Fiche EGFA calcul global acquisition (propriété Ce France TV)
- ❖ Fiches informations activité
- ❖ Fiches argumentaire prospection de biens.
- ❖ Assistance téléphonique incluses (sur RDV)
- ❖ Manuel de l'autoentrepreneur, de l'agent immobilier





Classement des agents mandataires en immobilier Clients Formations RSV* / par réseaux

2017-2019

2021

2020

LES RESEAUX IMMOBILIERS
AGENTS MANDATAIRES SOUHAITANT SE FORMER* !

SAFTI iad megAgence Proprietes-privées.com

2017>>> N°1 IAD N°2 MEG AGENCE N°3 SAFTI
***Palmarès en nombre d'agents mandataires ayant acquis l'ouvrage RSV en 2017-2019**
CLIENTS METHODE RSV 2017-2019

AGENTS MANDATAIRES/AG COMMERCIAUX 75 % AGENCES IMMOBILIERES 25 %
AUTRES CLIENTS METHODE RSV TRANSACTION IMMOBILIERE 2017-2019

CAPFRANCE - PROPRIETES PRIVEES - OPTIMHOME - EFFICITY - MIMMO - LESPORTESCLIES - RSK IMMO - BIRHOUSEIMMO - LAFOURMI IMMO - SEXTANT - EXPERTIMMO - A LALECARNE - LEBONAGENT - BLAGENTS - FACILIS - HAPPY IMMO...

LES RESEAUX IMMOBILIERS
AGENTS MANDATAIRES SOUHAITANT SE FORMER* !

SAFTI iad megAgence Proprietes-privées.com

2020>>> N°1 IAD N°2 MEG AGENCE N°3 SAFTI
***Palmarès en nombre d'agents mandataires CLIENTS RSV200 Et/ou RSV PREMIUM en 2019**
CLIENTS METHODE RSV 2019

AGENTS MANDATAIRES/AG COMMERCIAUX 60 % AGENCES IMMOBILIERES 30% GROUPEMENT AGENCES 10 %
AUTRES CLIENTS METHODE RSV TRANSACTION IMMOBILIERE 2019

CAPFRANCE - PROPRIETES PRIVEES - OPTIMHOME - EFFICITY - MIMMO - LESPORTESCLIES - RSK IMMO - BIRHOUSEIMMO - LAFOURMI IMMO - SEXTANT - EXPERTIMMO - A LALECARNE - LEBONAGENT - BLAGENTS - FACILIS - HAPPY IMMO...

LES RESEAUX IMMOBILIERS
AGENTS MANDATAIRES SOUHAITANT SE FORMER* !

SAFTI iad megAgence Proprietes-privées.com

2021>>> N°1 IAD N°2 MEG AGENCE N°3 SAFTI
***Palmarès en nombre d'agents mandataires ayant acquis l'ouvrage RSV en 2020**
CLIENTS METHODE RSV200 et/ou RSV PREMIUM 2020

AGENTS MANDATAIRES/AG COMMERCIAUX 50 % AGENCES IMMOBILIERES 30% GROUPEMENT AGENCES 20%
AUTRES CLIENTS METHODE RSV TRANSACTION IMMOBILIERE 2019/2020

CAPFRANCE - PROPRIETES PRIVEES - OPTIMHOME - EFFICITY - MIMMO - LESPORTESCLIES - RSK IMMO - BIRHOUSEIMMO - LAFOURMI IMMO - SEXTANT - EXPERTIMMO - A LALECARNE - LEBONAGENT - BLAGENTS - FACILIS - HAPPY IMMO...

* Sur un nombre total d'environ 200 nouveaux clients / AN - AGENTS SEULS ou PETITES AGENCES

<http://www.cefrancetv.fr>

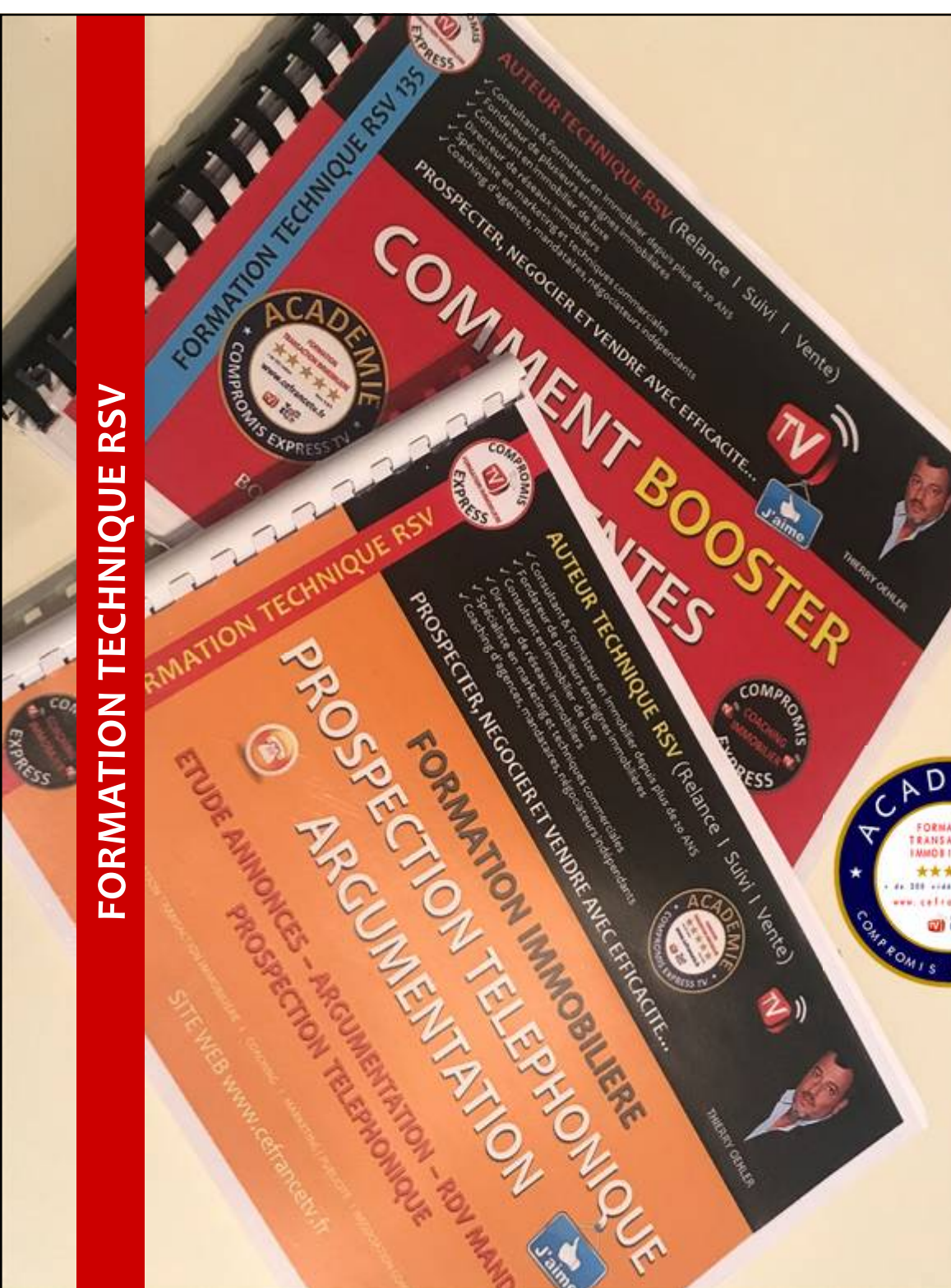
NOS FORMATIONS

**COMMENT BOOSTER SES VENTES
ET DEVENIR
UN EXCELLENT NEGOCIATEUR IMMOBILIER
AVEC + DE 25 VENTES* PAR AN !
Soit en moyenne 2 ventes / Mois !**

- ❖ NEGOCIATEURS ET AGENTS IMMOBILIERS
- ❖ AGENCES IMMOBILIERES
- ❖ AGENTS COMMERCIAUX AGENCES
- ❖ AGENTS MANDATAIRES
- ❖ GROUPEMENTS & RESEAUX IMMOBILIERS

***Avec Méthodes RSV = BASE 25 ventes par An / CA de 175.000 €ttc par négociateurs ayant réalisés la formation globale RSV135+RSV66 AVEC COACHING PERSONNALISE SUR 6 MOIS.**

Honoraires moyens constatés de 7000 €TTC/dossier (France entière).





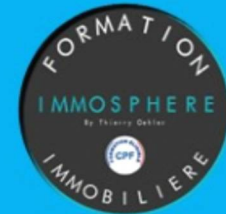
FORMATION IMMOBILIERE TECHNIQUES COMMERCIALES RSV PREMIUM

LA TRANSACTION IMMOBILIERE DE A à Z

Inclus Book RSV200 + Vidéos e-learning + Accompagnement Téléphone

FORMATION TECHNIQUE RSV PREMIUM

FORMATION TECHNIQUE RSV PREMIUM



FORMATION TRANSACTION IMMOBILIERE | COACHING | MARKETING / PUBLICITE | NEGOCIATION COMMERCIALE

1



Vous êtes un particulier ou une entreprise ?
Vous pouvez sous certaines conditions obtenir le financement de nos formations.
Veuillez prendre contact avec votre organisme Compétent (CPF / OPCO / AGEFIS etc)

INCLUS RSV200



FORMATION N° 1

Référence RSVPREMIUM

Formations RSV200 + 40 Vidéos e-learning TECHNIQUES COMMERCIALES SPECIFIQUES TRANSACTION

OBJECTIFS : DEVENIR PERFORMANT EN TRANSACTION IMMOBILIERE / ATTEINDRE 20 VENTES PAR AN

- ✓ Acquérir les connaissances nécessaires au démarrage de son activité immobilière.
- ✓ Acquérir les méthodologies de prospection et argumentation immobilière.
- ✓ Savoir S'organiser pour gérer son planning et son activité (rdv mandats et rdv visites clients).
- ✓ Acquérir les connaissances en vue de la prise de RDV mandats.
- ✓ Etre efficace lors de visites immobilières acheteurs.
- ✓ Etre performant dans la négociation des transactions immobilières.
- ✓ Maitriser le suivi des dossiers vendeurs/acquéreurs, la signature du compromis de vente et le suivi dossier prêt bancaire et acte notaire.

DUREE : 2 SEMAINES A SON RYTHME (en moyenne 40 Heures pour la partie documents PDF et 15 heures de consultation vidéos (accès privé – 1 utilisateur – login et mot de passe)

Suivez cette formation 100% en ligne (par email) à domicile à votre propre rythme.

20 minutes par jour ?... ou 3 heures chaque week-end ?... C'est vous qui choisissez où et quand suivre la formation...

COACHING A LA DEMANDE (5 Heures incluses sur RDV)

Cette formation en ligne (email) ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver une ou plusieurs séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.

Manuels PDF 200 Pages A4 + Fiches Conseils et Documents Activités.

INTITULE FORMATION RSVPREMIUM	TARIF
Formation RSVPREMIUM Formation RSV 200 + vidéos + coaching Tél.	399 €

Voir la formation complète et s'inscrire ICI (cliquez sur le lien ou nous contacter)

<https://eaplusconsulting.catalogueformpro.com/0/entrepreneuriat/619672/formation-immobiliere-activite-transactions-immobilières>

SOMMAIRE

Book RSV150 Pages

PREFACE : LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER EN FRANCE

1) VENDEURS & ACHETEURS, LES DIFFÉRENTS PROFILS

- +Les profils vendeurs
- +Les profils acheteurs
- +les 3 phases, prospection de l'acheteur
- +Les règles d'OR du négociateur
- +Les faux vendeurs (les profils)
- +Synthèse
- +Pourquoi beaucoup de vendeurs ne sont-ils pas satisfait des professionnels ?

2) SECTEUR GEOGRAPHIQUE ET TYPES DE BIENS ?

- +Le secteur / identification de votre zone de travail
- +Les prix M² sur son secteur
- +Choix du type de biens (appartements, maisons, terrains)
- +Comparatif FINANCIER vente appartement et maison (les plus, les moins)

3) LE MANDAT QUALIFIÉ (Analyse – Explication)

- + Sélections des annonces Vrais vendeurs
- +Les mandats qualifiés
- +Optimiser ses ventes immobilières

4) LA METHODE IMMOBILIERE UNIQUE TECHNIQUE RSV

PROSPECTION DES ANNONCES (Pige)

- +Le matériel à utiliser
- +Les sites d'annonces immobilières (PAP)
- +Schéma explicatif mandats ciblés
- +Sélection des annonces sur le secteur (presse, internet etc.)
- +Créer son portefeuille d'annonces
- +Sélection des annonces (TECHNIQUE RSV)
- +Ventilation efficace des annonces particuliers (Corbeille Noire /Bleu / Rouge)
- +Sélection des annonces qualifiées

5) LA PROSPECTION TELEPHONIQUE (Appels /PIGE)

- +Utiliser la fiche argumentaire (les points clés)
- + Argumentaire sur mesure (à élaborer pendant les heures d'accompagnement)

6) LA PROSPECTION PHYSIQUE SUR LE TERRAIN

- +La prospection des Appartements
- +La prospection des maisons

7) TECHNIQUE DE SUIVI ET RELANCE DES PROPRIETAIRES

- +Le propriétaire vendeur
- +La technique RELANCE RSV
- +Comment gérer ses relances avec efficacité ?

8) LES RENDEZ-VOUS VISITES POUR PRISE MANDAT

- + Généralités
- +Le 1^{er} RDV avec le propriétaire vendeur
- +La fiche EGFA
- +Analyse des Concurrents
- +Explication du Calcul Global Acquisition

9) LE RATIO MANDATS / VENTES

- +Quel est le ratio mandats et ventes (Honoraires moyens)
- +Combien de ventes mensuelles par négociateur
- + Quel CA mensuel / Annuel

10) LA TECHNIQUE R.S.V POUR LES MANDATS DE VENTE

- +La méthode globale J+15
- +Le schéma perte des mandats concurrents
- +L'organisation du suivi propriétaire

11) LES DEMANDES CLIENTS (ACHETEURS)

- +Les demandes clients
- +Comment les traiter lors de renseignements annonces
- +Protéger ses honoraires

12) VISITES & OFFRE D'ACHAT

- +Préambule
- +La visite avec les acheteurs
- +Capoter l'intérêt d'achat des acheteurs (signaux)
- +Conseils pour une visite efficace, les erreurs à ne pas commettre !
- +Comment provoquer une offre d'achat
- +Négocier le prix avec le vendeur
- +Faire une proposition à 20 h 30, pourquoi ?
- +Découverte du seuil (prix vendeur)
- +La contre-proposition du vendeur
- +Offre validée aux acheteurs
- +Provoquer le compromis de vente.

13) LA NEGOCIATION COMMERCIALE

- +Préambule
- +Les différentes techniques de négociations de prix
- +Le compromis de vente
- +Récapitulatif Général transaction immobilière

14) LES FICHES ACTIVITES CONSEILS ET OUTILS

- +Documents utiles et fiches conseils (Espace Google drive)

15) ASSISTANCE & COACHING TELEPHONIQUE (3 H)

- +Assistance téléphonique
- +Livre d'or (vos commentaires)
- +Quizz Quel négociateur êtes-vous ?



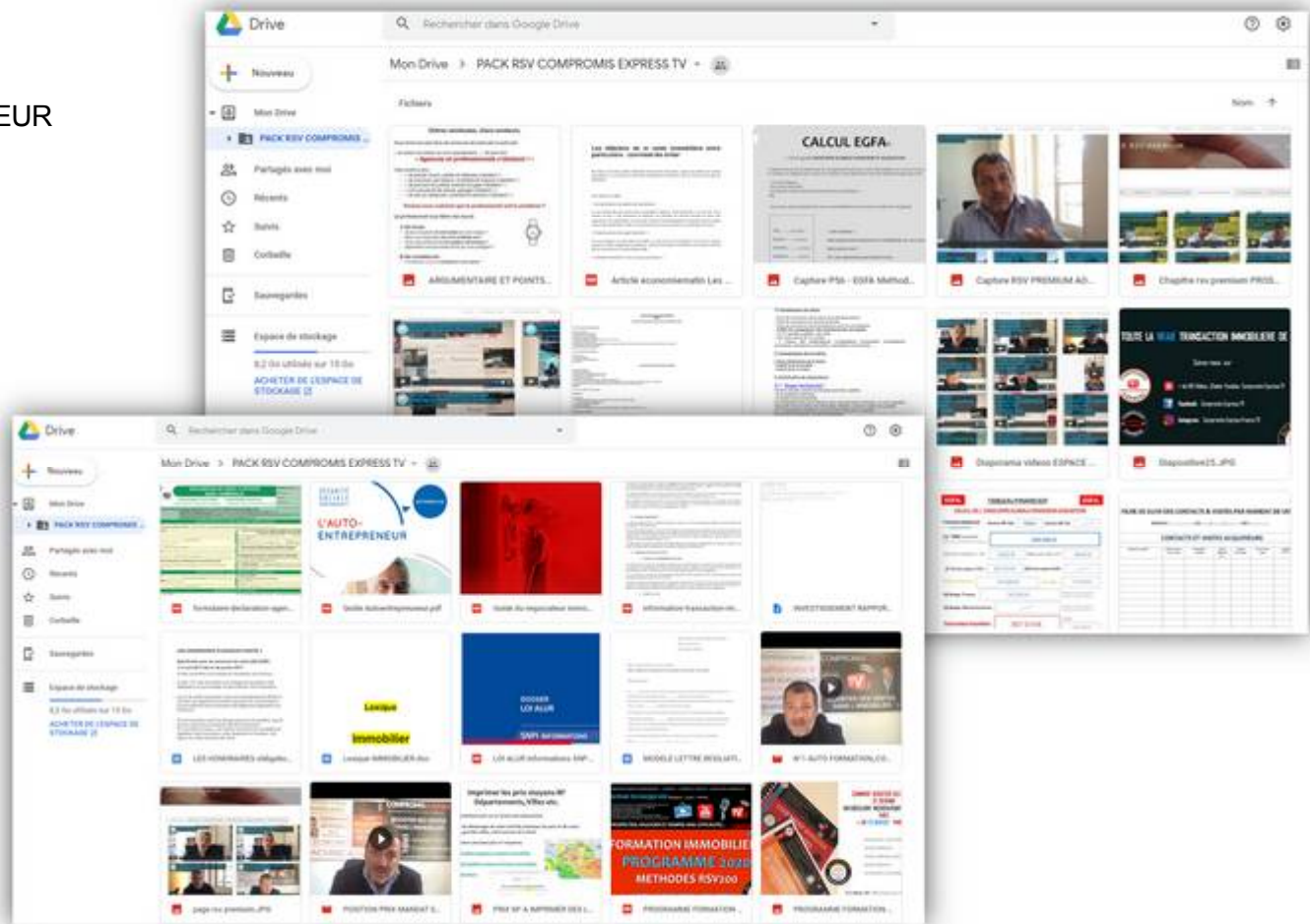
INCLUS RSV 66



Inclus ! Divers documents accessibles par lien privé dans l'espace Google DRIVE... Compromis Express TV

- FICHE EGFA (RDV MANDAT – Comment faire baisser le prix ?)
- FICHE SUIVI VISITES PAR MANDAT
- FICHE CONSEILS DIVERS
- FICHE ARGUMENTAIRE PROSPECTION
- FICHE SITES WEB DES PRIX M²
- FICHE CREATION STATUT AUTO ENTREPRENEUR
- DOC LEXIQUE IMMOBILIER
- VIDEOS EXPLICATIVES BOOK RSV
- FICHE RESILIER MANDAT CONCURRENT
- FICHE INVESTISSEMENT LOCATIF
- DOSSIER COMPLET LOI ALUR
- FICHE AFFICHAGE HONORAIRES
- FICHE PUBLICITE DES PRIX ANNONCES
- GUIDE COMPLET DU NEGOCIATEUR

ETC



INCLUS AVEC TOUTES NOS FORMATIONS RSV

NOUVEAU PROGRAMME au 1^{er} JANVIER 2022

PERFORMANCE IMMOBILIERE

PREMIUM + / 20 AGENTS seulement en FRANCE !

Coaching PRO
Accompagnement Privé 6 Mois



FORMULE PREMIUM+ PERFORMANCE

INTITULE FORMATION	TARIF HT
Formation RSV PREMIUM PLUS COACHING	2800 €/6MOIS

En 2021, Plus de 25 Agents ont choisis d'être accompagnés pendant 6 Mois !

COMMENT BOOSTER SES VENTES ET DEVENIR UN EXCELLENT NEGOCIATEUR IMMOBILIER AVEC + DE 25 VENTES* PAR AN ! (En moyenne 2 ventes /Mois)

- ✓ Formation immobilière continue sur 6 mois renouvelable – 1AN max (Transaction uniquement)
- ✓ Explication globale métier (Transaction de A à Z)
- ✓ Coaching et assistance Prioritaire
- ✓ Entretien téléphonique hebdomadaire sur RDV
- ✓ Suivi progression activité (Prospection, RDV visites, suivi de vos dossiers etc...)
- ✓ Aide et conseils à la négociation de prix

PACK GLOBAL RSV PREMIUM PLUS (INCLUS TOUS LES BOOKS ET FICHES)

Tarifs applicable au 1^{er} janvier 2022 (Hors offres spéciales)

- Tarif Agents Immobiliers, mandataires ou négociateurs: 2800 €/agent OU
- Tarif Agences Immobilières 2 personnes (Petites structures): 2800 €/Agence.
- Tarif Agences immobilières 5 PERSONNES: 5800 € par agence (une entité max 4/5 pers).
- Tarif groupement agences: sur devis / Nous contacter
- Tarif réseaux immobiliers: sur devis / Nous contacter

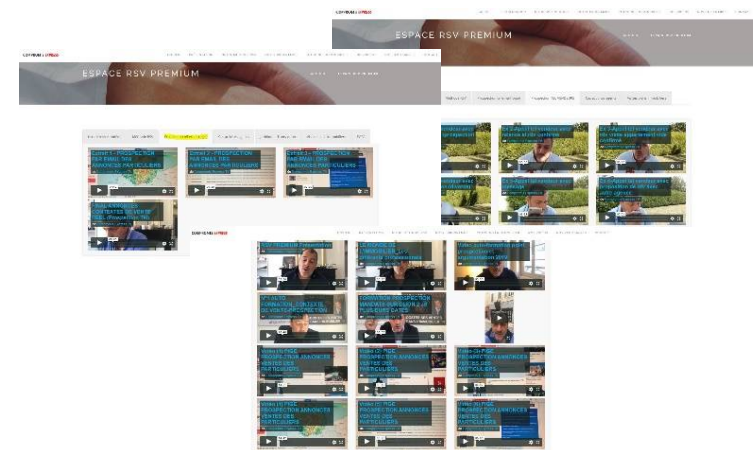
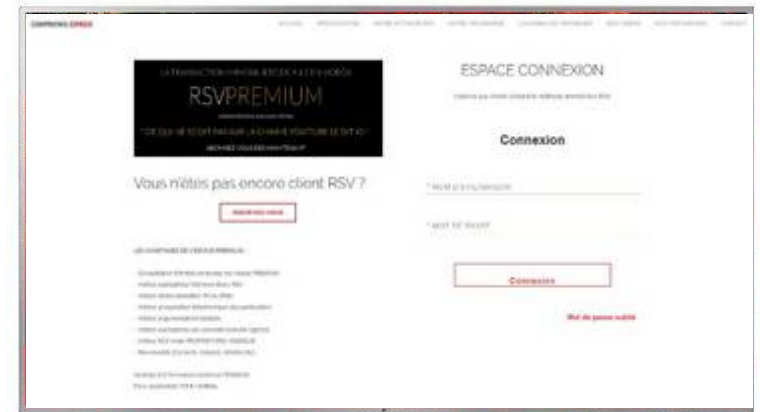
Site web



<http://www.cefrancetv.fr>

Espace Privé RSV PREMIUM

« Ce qui ne se dit pas sur la chaîne Youtube se dit ICI »



TEMOIGNAGES



Fabien Casais recommande Compromis Express TV.

29 octobre, 22:38

Efficace en 1 mois j'ai rentré 8 mandats pour 4 ventes. Mes amis ne croyais pas en moi, maintenant ils me demandent comment j'ai fais.
Merci pour les deux dernières vidéos



Fabienne Maïni recommande Compromis Express TV.

22 octobre, 16:30

De très bons conseils d'un homme de terrain, une méthode accessible, dans les règles de l'art, de la déontologie et de l'humour, que demander de plus ? Thierry est quelqu'un de disponible, réactif en cas d'urgence, il suit de près ses élèves et est toujours présent pour répondre aux questions. Et toujours de bonne humeur (sauf quand certains le mettent en colère 😂).



Fabrice Cohonner recommande Compromis

24 octobre, 14:54

je recommande la méthode RSV premium,
j'ai pu rentrer plus de mandats qualifié grâce à cette méthode en prime le coaching par téléphone qui est d un grand soutien.
je recommande.



Cyrille

À moi

Bonjour Thierry

J'espère que vous vous portez bien

Encore merci pour votre formation qui m'a permis de doubler mes ventes malgré la crise sanitaire que nous traversons...

Méthode qui demande beaucoup de rigueur mais très efficace !!!

En parallèle pouvez-vous, s'il vous plaît, m'envoyer

Et également m'informer si vous allez bientôt faire une nouvelle opération « booster ses ventes »

Un grand merci par avance.

Bon courage à vous.

À bientôt

Cyrille.

Envoyé de mon iPhone



Mélanie GBI recommande Compromis Express TV.

28 octobre, 20:17

tant dans l'immobilier, Thierry m'a été d'une aide précieuse.
ode claire et efficace.
très sympathique et disponible.



Kathleen Blaison-Dumoulin recommande Compromis Express

TV.
21 octobre, 16:27

Un grand MERCI Thierry. Je suis agent immobilier avec de nombreuses années d'expérience et grâce à ta méthode j'apprends encore des choses. C'est juste magique de découvrir des astuces et de constater qu'elles fonctionnent. J'hésite à recommander ta méthode car grâce à elle, nous allons tous être meilleurs et la concurrence sérieuse 😊

LISTE NON EXHAUSTIVE

NOUS CONTACTER

COMPROMIS EXPRESS TV

FORMATION COMMERCIALE PROSPECTION - NEGOCIATION
FORMATION GLOBALE TRANSACTIONS IMMOBILIERES.

Auteur: **Thierry OEHLER** Formateur Youtubeur

Tél: 00 33 (0)7 81 986 984 (veuillez utiliser l'application Whatsapp) 

compromisexpressfrance@gmail.com

Site web: <http://www.cefrancetv.fr>

Chaîne Youtube: **Compromis Express TV**

Abonnez-vous gratuitement à la chaîne et recevez les nouvelles vidéos mise en ligne.

Facebook: Compromis Express TV

Twitter: @cefrancetv

www.cefrancetv.fr



+ Chaîne Youtube: Compromis Express TV



Facebook: Compromis Express TV



Instagram: Compromis Express France TV



Organisme de formation cliquez ici
<https://www.eaplusconsulting.com/>

Consultez votre compte formation
<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

ENVOYE PAR EMAIL APRES VALIDATION DE LA COMMANDE,

Confidentialité totale assurée. **Les coordonnées des clients ne sont en aucun cas transmises.** Conformément aux conditions générales de vente, L'ouvrage est pour un usage strictement personnel. Il n'est ni repris, ni échangé, ni remboursé.

Transmission et copie même partielle formellement INTERDITE.

Compromis express est une marque déposée à l' INPI France.

DROITS D' AUTEUR – CONTREFAÇON

Au titre de l'article L.335-3 du code de la Propriété Intellectuelle, la contrefaçon correspond à la « reproduction, représentation ou diffusion, par quelque moyen que ce soit, d'une œuvre de l'esprit en violation des droits de l'auteur »

Et la loi française est farouchement protectrice du droit d'auteur. Hormis la citation courte, assortie d'une mention de l'auteur, on ne peut copier un écrit sans l'autorisation de l'auteur. La contrefaçon est un délit, ce qui signifie que les sanctions sont pénales.

Les peines prévues par la loi vont jusqu'à 300.000 € d'amende et 3 ans de prison. C'est le juge qui décide, au vu des ressemblances plutôt que des différences, si une œuvre en pille suffisamment une autre pour déclarer s'il y a violation du **droit d'auteur** et contrefaçon. Le jugement sera donc forcément teinté de subjectivité. **Il est par conséquent préférable de bien réfléchir avant d'écrire, et de veiller à ne pas piller un auteur sans son autorisation.**

TOUTE LA VRAIE TRANSACTION IMMOBILIERE DE A à Z

Suivez-nous sur



+ de 220 Vidéos...Chaîne Youtube: Compromis Express TV



Compromis Express TV



Compromis Express France TV

SITE WEB www.cefrancetv.fr



Devenez Membre Gratuitement du Groupe Facebook CLUB IMMO
Publiez vos annonces ou demandes:

<https://www.facebook.com/groups/clubimmopublic>