

## Notas Curso Reglas y Reglamentos “Compliance 101”

*Creando una mejor experiencia para todos los suscriptores!*

### Requisitos de formación de MLS

Los nuevos miembros deben tomar los siguientes cursos en un plazo de 60 días:

- **MLS Básico**
- **Reglas y Reglamentos de MLS “Compliance 101”**

Los corredores y agentes que añaden sus propios listados deben tomar:

- **Añadir y editar listados**

Se requiere un **curso de actualización de Reglas y Reglamentos “Compliance”** cada dos años.

### Resumen del curso

- Visión general de MLS y reglas y reglamentos
- Dónde encontrar las reglas y regulaciones
- Listados
- Información requerida
- Compensación y cooperación
- Fotos y visitas virtuales
- Observaciones sobre el listado
- Cambios de estado
- Datos MLS
- Principales infracciones

### ¿Por qué MLS?

- Proporciona un marco para la integridad de los datos
- Proporciona un medio de cooperación (*ofertas unilaterales de compensación*), ya que a nivel nacional las ventas internas están por debajo del 25%.
- La cooperación impulsa los negocios

### ¿Por qué la clase de reglas y regulaciones?

- Entender las reglas de MLS garantiza que todos tengamos mejores datos
- Las infracciones pueden ser costosas para su empresa y la de otros
- Al asegurar que todos los agentes están en la misma página, todos tenemos una mejor herramienta

### Visión general de StellarMLS

- La mayor MLS del estado de Florida
- Sirve a múltiples juntas de REALTOR® en toda Florida y Puerto Rico
- Ofrece una variedad de herramientas y servicios a los clientes

### Suscripciones de MLS

- Una suscripción a MLS es sólo para un usuario
- El MLS contiene datos altamente sensibles y confidenciales
- Está estrictamente prohibido compartir contraseñas, y las multas pueden oscilar entre 500 dólares (primera infracción) y 15.000 dólares (infracciones múltiples)
- Los asistentes sin licencia deben tener su propia cuenta adquirida a través de su Realtor® Board local
- En lugar de compartir contraseñas, utilice la función de configuración del equipo en Matrix
- Se utiliza un programa que detecta las ubicaciones de inicio de sesión
-

## Reglas y Reglamentos

### Reglamento de MLS

- Las normas y los reglamentos garantizan que se compartan datos precisos y oportunos
- Las normas también mantienen el carácter cooperativo de MLS
- Las reglas se pueden buscar fácilmente y están disponibles para todos los suscriptores en cualquier momento

### ¿De dónde proceden las reglas?

- Varias normas proceden directamente del Manual de Política de listados Múltiples de NAR (Asociación Nacional de Relator). Otras normas, más específicas de nuestro mercado, son promulgadas por el Consejo de Administración de Stellar MLS como resultado de una tendencia de la industria.

### ¿Dónde encontrar las reglas y regulaciones?

- Se puede acceder a las [Reglas y Regulaciones](#) de Stellar MLS desde el widget de enlaces externos en la página de inicio de Matrix, la pestaña de recursos en [www.stellarmls.com](http://www.stellarmls.com), o en la parte inferior de la página de inicio de la Universidad Stellar MLS.

### ¿Cómo buscar?

- El reglamento puede encontrarse fácilmente en la página de Stellar MLS bajo Reglas y Reglamentos.
- En la página de inicio de Reglas y Reglamentos, hay una lista de cada artículo, y se puede extraer un artículo específico.
- También en la barra de búsqueda, en el que se puede escribir una palabra clave y encontrará la norma correspondiente a esa palabra clave.
- Las reglas y reglamentos no deben descargarse. Es recomendable consultar siempre el Reglamento disponible en línea para asegurarse de tener la versión más actualizada.

## Listados

### La MLS acepta:

- Derecho exclusivo de venta de listados "Exclusive Right to Sell Listing"
- Listados exclusivos de agencias "Exclusive Agency Listing"
- *Listados exclusivos con excepciones "Exclusive Listing with Exceptions"* - Un prospecto nombrado en un acuerdo de listado donde si esa persona compra, no se debe ninguna comisión (debe ser revelado). El corredor colaborador es responsable de informarse sobre las condiciones de la exclusión.

### La MLS no acepta:

- Listados Netos "Net Listing"
- Listados abiertos "Open Listing"

### Clasificaciones de los listados

- Asegúrese de introducir los listados en la clasificación adecuada
- Las propiedades multifamiliares que generan ingresos, como los dúplex, los triplex, etc., se incluyen en la categoría "Ingresos", no en la de "Residencial".
- Los terrenos vacantes residenciales van en "Terrenos vacantes"

## Tipos de servicios de listado

### Listados de servicios limitados “Limited Service Types”

- Redacción específica en el contrato de venta (no es una **venta directa**)
- El corredor realiza funciones a la carta por una tarifa fija
- El agente colaborador puede recibir instrucciones para trabajar directamente con el vendedor
- Todavía hace una oferta de compensación
- El agente del listado es totalmente responsable de mantener y actualizar el listado en MLS

### Datos vendidos/listados sólo de entrada “Sold Data/For Entry Listings (SDEO)”

- Los agentes que lleven a los compradores a listados fuera de MLS o para la venta de una propiedad no listada pueden introducir la transacción como un listado de "Datos Vendidos/Sólo para Entrada".
- Debe presentarse en un plazo de 30 días y contener al menos una foto
- Formularios de inscripción separados para estos.
- Véase [el artículo 5.1H](#) para más detalles

## Entrada de los listados

- Los listados **deben** introducirse en un plazo de 2 días hábiles a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo de listado firmado
- Única excepción: renuncia firmada por el propietario a la entrada en MLS por parte de los vendedores
- Esto no se aplica a los listados comerciales ni a los alquileres de corta duración (menos de 6 meses)

## Listados exentos “Exempt Listing”

- Si el listado no se introduce en MLS en un plazo de 2 días laborables, se **debe** firmar la "Renuncia del propietario a la entrada en MLS" (No Entry Into MLS Form) y enviarla a Stellar MLS. El formulario puede ser completado manualmente y enviado a [admin@stellarmls.com](mailto:admin@stellarmls.com), o puede ser completado digitalmente a través de Transaction Desk y Authentisign y será enviado automáticamente a Stellar MLS después de que todos hayan firmado.
- De lo contrario, está sujeto a una multa de 500 dólares de MLS y a una posible violación del Código de Ética

## ¿Por qué es tan importante?

- Requerido por las reglas de MLS
- La entrada puntual de los listados a MLS forma parte de los acuerdos de listado de FR
- El formulario de renuncia del propietario a la inscripción en MLS es el permiso **escrito** del vendedor para no publicar el listado en MLS

## ¿Dónde se pueden encontrar los formularios de exclusión del propietario?

- En Matrix Widget - Enlaces externos – Exclusión de listados formulario
- Biblioteca de documentos en StellarMLS.com
- Form Simplicity and Transaction Desk

## Proceso para ingresar una forma en Stellar MLS

Ingrese a la página de Stellar MLS

Seleccione My Stellar MLS Account en la sección de Stellar MLS Account

Seleccione Owner Exclusion para ingresar un formulario y siga las instrucciones de como ingresarlo.

## Formularios de entrada de datos “Data Entry Form”

- Antes de introducir un listado en MLS, los vendedores deben completar y firmar un **formulario de introducción de datos**
- Formulario disponible para cada tipo de listado
- ¿Por qué es necesario el formulario?
  - Proporciona una vía para recopilar datos completos sobre el listado.
  - El vendedor firma una "declaración de indemnización". Esto proporciona al corredor, a la junta y a MLS una protección adicional si el vendedor dio información incorrecta para el listado de MLS, o el vendedor disputa lo que está en MLS.

## Elementos comunes regulados y que requieren divulgación

### Disposiciones de Venta Especiales

Deben darse a conocer las siguientes disposiciones especiales de venta:

- Venta Corta “short sale” ([artículo 4.14](#) y [artículo 5.1](#))
- REO/Bank Owned ([Artículo 4.18](#))
- Subastas ([artículo 5.24](#))
- Consulte la sección correspondiente del Reglamento para conocer los requisitos de divulgación

### Nueva construcción

- Para ser considerado como residencial, debe tener:
  - Lote específico
  - Estructura específica
  - Precio específico
- En caso contrario, introdúzcalo en el apartado de terrenos vacantes
- Pre-Construcción significa que el terreno aún no se ha iniciado véase [el artículo 4.21](#).
- En construcción significa que el terreno se ha abierto pero la construcción aún no se ha completado, véase [el artículo 4.22](#).

### Casas prefabricadas/móviles “Mobile Homes”

- Debe estar en un terreno propiedad del vendedor o en un parque de casas móviles propiedad del residente
- De lo contrario, no se permite en MLS
- Comprobar los datos de propiedad en los registros fiscales

### Viviendas para personas mayores/55+

- Al introducir las restricciones de edad para un listado, debe incluir una de las siguientes:
  - Verificación de la fecha de renovación válida en el Directorio FCHR 55+
  - Declaración jurada de vivienda para personas mayores firmada por el miembro de la junta directiva o el gerente, cargada como archivo adjunto

### Propiedad del agente o familiar

- Debe revelarse si se enumeran bienes personales o bienes de un miembro de la familia - [Artículo 9.4](#)
- Campo de información del agente inmobiliario y observaciones
- También debe revelar por escrito si la compra de la propiedad para sí mismo o para un miembro de la familia al corredor del listado a más tardar en el momento de la presentación de la oferta.

## Compensación y cooperación

### **Normas de compensación**

- Las comisiones y las divisiones son a discreción del corredor del listado. Stellar MLS no puede participar en estas decisiones.
- Antes de activar el listado, debe introducir el importe de la compensación ofrecida al agente colaborador. *Debe coincidir con el contrato de venta.*
- Debe ser una oferta global y unilateral de compensación (sin condiciones adicionales en las observaciones)

### **Compensación Variable Dual**

- El importe de la comisión es mayor si el agente colaborador trae al comprador que si el agente con contrato de venta trae al comprador
- Debe ser revelado, ya que el corredor cooperante tiene desventaja en caso de múltiples ofertas

## Contenido del listado, fotos y visitas virtuales

### **Fotos del listado**

- Se requiere al menos una foto antes de activar el listado (un máximo de 100 fotos)
- La primera foto debe ser una de las siguientes:
  - Foto exterior de la fachada (**sin señalización del corredor**)
  - Vista del agua DESDE la propiedad en cuestión
  - Foto aérea (**no procedente de una fuente protegida por derechos de autor**)
- Si la vista del agua o la foto aérea están en la primera ranura, el exterior frontal debe ser la segunda foto
- No se pueden copiar las fotos de otros corredores sin un consentimiento por escrito
- No puede haber marcas de agentes/empresas, letreros o cualquier otro texto en las fotos

### **Presentación Virtual**

- Utilizar un programa de edición de fotos para crear una foto o un renderizado conceptual de cómo **podría ser el** interior de la propiedad si se pusiera en escena o se viviera en ella
- Debe indicar "Montaje/Presentación virtual" en el pie de foto de cada foto montada virtualmente
- Debe marcar la casilla "Virtualmente preparado" S/N para activar el campo de "Comentarios Públicos"

### **Permitido**

- Modificar la foto del interior para incluir los objetos personales que no se transmiten con la venta (es decir, muebles, obras de arte, plantas, etc.)
- Retirada y/o sustitución del mobiliario existente
- Añade muebles de exterior o plantas en maceta en el patio o lanai

### **Prohibido**

- Cambiar los colores de la pintura (interior o exterior) o el paisajismo
- Hacer que una habitación parezca más grande o más pequeña de lo que realmente es
- No se podrán retirar, modificar o añadir instalaciones permanentes
- Las vistas no se pueden modificar
- No puede modificar aspectos materiales del inmueble (arreglar daños en las paredes, eliminar manchas, etc.)
- Sin marca ni texto

## Visitas virtuales

- Sólo se permiten visitas virtuales sin logo del agente u oficina en MLS
- No hay información de contacto ni logo de agente u oficina
- Sólo se pueden colocar visitas virtuales en los enlaces de visitas virtuales
- Los vídeos de YouTube deben ser un enlace incrustado (sin información visible del canal)

## Comentarios y campos de texto del listado

### Comentarios Públicos

- Los comentarios públicos se pueden ver en los sitios públicos y en los informes de los clientes
- Limítese a los hechos sobre la propiedad
- No hay información de agentes/empresas, sitios web, recomendaciones de vendedores, información de exposiciones, información de jornadas de puertas abiertas, etc.

### Comentarios públicos ética y vivienda justa “Fair Housing”

- Tenga cuidado de no utilizar términos confusos de la propiedad. Términos subjetivos (por ejemplo, "cerca de la playa").
- Evite las condiciones de financiación que puedan dar lugar a la publicación de información obligatoria
- Tenga cuidado de no "dirigir" o referirse a ciertos compradores (Fair Housing)
- Palabras restringidas-El sistema puede resaltar las palabras en amarillo para que usted compruebe que no ha violado la Ley de Vivienda Justa en su uso. Si el contexto es correcto, podrá enviar su anuncio. Cualquier palabra resaltada en rojo está en la lista de palabras restringidas y debe ser reemplazada.

### Comentarios en Showing Time

- Único lugar para introducir la información confidencial de la muestra de una propiedad (códigos, etc.)
- Sólo se puede ver haciendo clic en el botón ShowingTime del listado
- Los suscriptores deben tener una licencia de bienes raíces válida para acceder a Showing Time

### Direcciones de Conducir

- Dirección de giro por giro requerida desde una intersección principal
- No hay referencias a un GPS o mapa electrónico
- No hay URLs ni información de contacto

## Cambios de estado

### Reglas de cambio de estado

- Los cambios de estado deben realizarse en un plazo de 2 días hábiles (incluidos los cambios de precio y de fecha de caducidad)
- Debe estar por escrito de parte del vendedor(es)

### Listados pendientes

- Cambiar el estado a Pendiente en un plazo de 2 días hábiles a partir de la fecha de entrada en vigor del contrato
- Indique si se aceptan otras ofertas mientras la propiedad se encuentra bajo el estado de pendiente, **En caso afirmativo, la propiedad debe permanecer disponible para ser mostrada.**
- Si el contrato fracasa, vuelva a cambiar a Activo en un plazo de 2 días hábiles
- Si la fecha de cierre prevista se retrasa, asegúrese de actualizar la fecha de cierre

### Listados vendidos

- Cambio a vendido dentro de los 2 días hábiles siguientes al cierre de la transacción
- Facilite toda la información pertinente (precio de venta, agente vendedor, condiciones, etc.)

### Temporalmente fuera del mercado

- Los listados activos en MLS deben estar disponibles para ser mostrados
- Si un listado no está disponible para ser mostrado, el estado puede ser cambiado a "Temporalmente fuera del mercado" (**con el permiso escrito del vendedor**)
- Puede permanecer en estado "Temporalmente fuera del mercado" hasta la fecha de caducidad

### Listados – Estado de Retiro

- Dos estados
  - Retirado con Condiciones
  - Cancelado
- El corredor “bróker” puede seguir teniendo derecho a una indemnización por un listado retirado con condiciones, hasta la fecha en que expiren las condiciones.

### Días en el mercado

- Días activos en el mercado (ADOM) vinculados a un ID de MLS específico
- La creación de un nuevo anuncio hace que el ADOM se restablezca a 0. Dentro de la misma oficina, un anuncio debe estar fuera del mercado durante 30 días para poder crear un nuevo anuncio con un nuevo ID MLS.
- Los días acumulados en el mercado (CDOM) están ligados al ID de la propiedad
- Un anuncio caducado o retirado debe estar fuera del mercado durante 60 días para que el CDOM se restablezca a 0

### Manipulaciones del listado

- Razones válidas para crear un nuevo número de identificación:
  - Ejecución de un nuevo acuerdo de contrato por parte de la nueva oficina
  - Ejecución de un nuevo contrato de venta de una propiedad por parte de la misma agencia con fecha de 30 días o más después de la expiración o la retirada de la venta original
- La creación de un nuevo identificador de listado antes de 30 días a partir de un listado caducado/retirado de la misma oficina para hacerlo aparecer como nuevo es una manipulación del listado, sujeta a una multa de 500 dólares
- Véase [el artículo 4.15](#) para más detalles

### Datos MLS

- Al introducir un listado, hay varias opciones sobre dónde enviar los datos del listado
- Esto se basa en las preferencias del vendedor, y varias de estas opciones se abordan en el contrato de venta

### Distribución del listado

- Los corredores “bróker” eligen a dónde se distribuyen los listados de la oficina.
- Definiciones clave de los campos de distribución del listado:
  - Internet S/N: Seleccionando Sí se envían los listados a IDX Feeds (sitios web de otros corredores), se abren otras opciones en esta sección, y se envían a cualquier canal de distribución a través de ListHub.



- Comentarios en la pantalla de IDX/VOW: algunos feeds de IDX y sitios web de oficinas virtuales permiten a los espectadores dejar comentarios o escribir reseñas. Puede optar por no participar en este "blogging" para cada listado.
- Mostrar la dirección de la propiedad en Internet S/N: El listado puede ir a varios sitios de Internet sin mostrar la dirección completa. Puede no aparecer en la búsqueda en el mapa.
- IDX/VOW AVM S/N: Algunos sitios IDX y sitios web de oficinas virtuales tienen modelos de valoración automatizados, o modelos informáticos para recomendar un valor para la propiedad. Puede excluirse de ellos seleccionando "no", pero esto sólo excluye los AVM en los sitios IDX/VOW, no en los sitios para consumidores como Zillow.
- Terceros S/N: Da permiso para que los sitios de terceros utilicen los datos para compilaciones estadísticas. Esto no controla los listados que van a sitios de terceros.

### Uso de los datos de MLS

- IDX es la única forma autorizada de anunciar en línea el listado activo de otro corredor sin permiso
- Los anuncios impresos no pueden contener listados activos de otros corredores sin autorización escrita
- Los anuncios impresos pueden contener información sobre listados vendidos y datos agregados, siempre que se utilice la información adecuada [del artículo 6.5](#) y el anuncio no sea engañoso

### Infracciones

#### Cómo se detectan las infracciones

- Para mantener la integridad de los datos, Stellar MLS supervisa de cerca los listados y aplica estrictamente las normas
- El programa analiza automáticamente los listados en busca de infracciones comunes
- Los suscriptores también pueden denunciar las infracciones que encuentren en los listados

#### Cómo reportar una violación

- Si observa una infracción en un listado, puede denunciarla de forma anónima haciendo clic en el enlace que aparece en la parte inferior del anuncio

[Si cree que hay una violación en esta lista, haga clic aquí para informar el problema.](#)

### Infracciones

- En el caso de las infracciones leves, se puede emitir primero una advertencia de cortesía. Las infracciones deben corregirse en un plazo determinado antes de que se imponga una multa.
- Para las infracciones más graves, se imponen multas automáticas. [Artículo 11.4](#)
- Las infracciones deben corregirse con prontitud, o el importe de la multa aumentará.
- Si se emite una multa por error, existe un proceso de renuncia y apelación. [Artículo 12](#)



**Las 5 principales infracciones son:**

- #6: Información de contacto en comentarios públicos
- #5: Listados exentos
- #4: Listado pendiente con fecha de cierre vencida
- #3: No informar de un listado vendido
- #2: Manipulación del listado
- #1: Infracciones de fotografía, montajes y visitas virtuales

**Asistencia**

En caso de duda, consulte siempre la última versión del Reglamento en línea

**Si necesita ayuda con las** notificaciones de cumplimiento, las normas y los reglamentos, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

**Llamada gratuita:** (800) 686-7451

**Local:** (407) 960-5300

**Correo electrónico:** [dataintegrity@stellarmls.com](mailto:dataintegrity@stellarmls.com)

**Horario:** De lunes a viernes, de 8:00am a 5:00pm