

## Curso de Renovación de las Reglas y Reglamentos de MLS

### ¿Qué es esta clase?

- El sector de bienes raíces es un sector complejo y de alto riesgo, por lo que se requiere mucho entrenamiento. Aquí, en MLS, tomamos muy en serio nuestro compromiso en el sector, proporcionando datos de bienes raíces precisos, actualizados y completos.
- Como resultado, hemos establecido unas reglas y reglamentos.
- Debido a los cambios en el mercado, las prácticas y la tecnología, estas normas deben actualizarse periódicamente.
- Por ello, el Consejo de Administración de MLS requiere que se realice una formación de renovación cada dos años.
- El propósito de este curso es guiarle a través de la constante evolución de MLS y actualizarle sobre cualquier cambio que pueda afectar a la forma de compartir o utilizar los datos en MLS.
- Esta clase es independiente del Código de Ética (Code of Ethics) (que es un requisito de la NAR y de su junta local de REALTOR® cada dos años) y también es independiente de la educación continua que el Departamento de Regulación Profesional de Negocios de Florida (Florida Department of Business Professional Regulation) requiere para la renovación de la licencia.

### Cooperación clara “Clear Cooperation”

- Una de las principales promesas que Stellar MLS hace a sus clientes es ofrecer los mejores datos.
- Además, uno de los principios fundamentales de un servicio de listado múltiple es que los participantes y los suscriptores cooperen y se compensen mutuamente por conectar a los compradores con los vendedores.
- Stellar MLS exige que los tipos de listados obligatorios se envíen a MLS en un plazo de 5 días laborables a partir de:

La fecha en que los propietarios firman un contrato de listado

o

La fecha de entrada en vigor del contrato de listado.

- En noviembre de 2019, “National Association of Realtors” aprobó la Declaración de Política 8.0, que debe ser adoptada por todos los MLS propiedad de REALTORS. Esta nueva política requiere que, para cualquier tipo de listado obligatorio, el listado **debe ser entrado a MLS dentro de 1 día laboral de la comercialización pública.**
- En Stellar MLS, los tipos de listados obligatorios incluyen la venta o el intercambio de:
  - Viviendas unifamiliares
  - Condominios, cooperativas y “townhomes”
  - Lotes o parcelas residenciales vacantes
  - Casas móviles “Mobile Homes” con terreno
  - Dúplex, tríplex o cuádruplex

- Los listados comerciales, los alquileres y los inmuebles de propiedad personal de los agentes son tipos de listados opcionales.

### ¿Qué es el mercadeo público?

El mercadeo público es cualquier tipo de comunicación masiva o cualquier forma en la que el público u otra agencia pueda encontrar su listado. No incluye la comunicación 1:1 con un comprador potencial ni las conversaciones entre agentes de la misma oficina. Algunos ejemplos de mercadeo público son:

- Folletos expuestos en las ventanas
- Letrero en propiedad
- Mercadeo digital en sitios/páginas web
- Brokerage Website Display (incluyendo IDX y VOW)
- Mercadeo de comunicaciones digitales (envíos de correos electrónicos)
- Redes de intercambio de listados de múltiples corredores

### Listados exentos

- Los vendedores aún pueden optar por firmar un formulario de exclusión para no publicar su listado en MLS.
- Stellar MLS ha dividido el Formulario de Exclusión de Propietarios en dos formularios separados.
- Existe un Formulario de Exclusión Temporal que se debe utilizar si un vendedor quiere que su listado aparezca en MLS, pero necesita más de 5 días hábiles/laborables para tener la propiedad lista para la entrada en MLS o para mostrar ;a propiedad.
- También existe un formulario exclusivo para los vendedores que prefieren que su listado se comercialice de forma privada a compradores individuales.
- Sin embargo, aunque exista un formulario de exclusividad temporal o de oficina, si se lleva a cabo cualquier comercialización pública, el listado debe entrar en MLS en el plazo de un (1) día laborable.

### Búsqueda y presentación de los formularios de exclusión

Puede encontrar los formularios de exclusión:

- 1) En los enlaces externos "External Links" en la página de Matrix
- 2) La biblioteca de documentos "Document Library" en StellarMLS.com
- 3) Form Simplicity y/o Transaction Desk

Los formularios se pueden enviar iniciando sesión de Stellar Central, bajo Acciones Rápidas "Quick Actions" (columna derecha), clic en "Submit Owner(s) Exclusion" y luego en Exclusión del propietario "Owner's Exclusion". Aquí, cada agente puede ver sus propios formularios de exclusión y los corredores "brokers" pueden ver todos los formularios de exclusión presentados para su oficina.

### Informar de las infracciones "Reporting Violations"

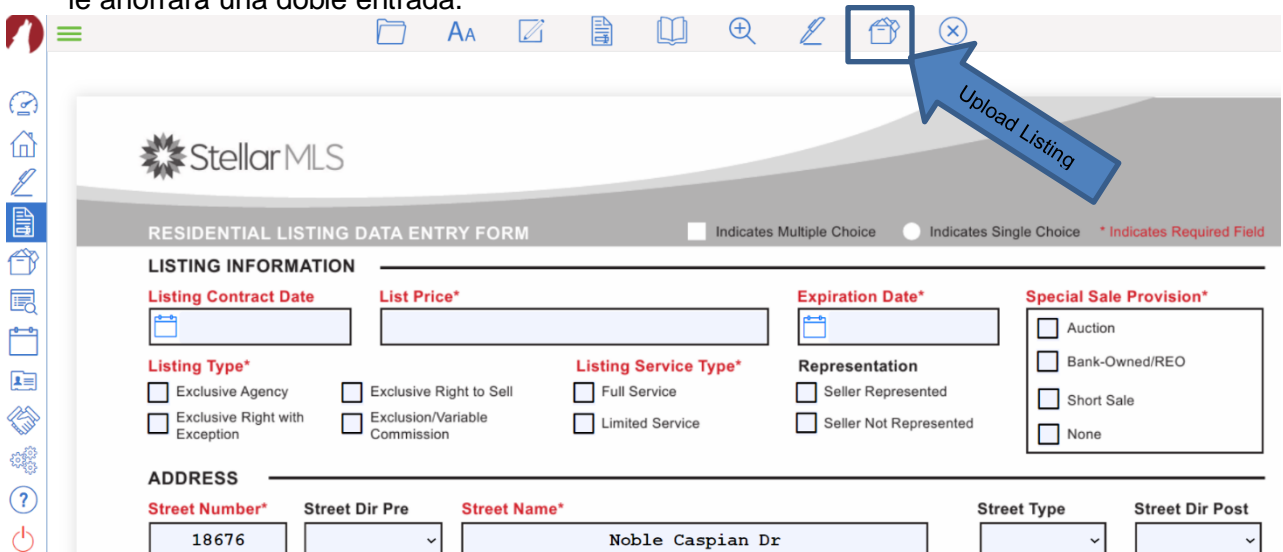
Si sospecha que un listado residencial está siendo retenido en MLS, ahora tiene una manera para buscar formularios de exclusión y reportar violaciones a Stellar MLS.

Para buscar una dirección y ver si se ha presentado un Formulario de Exclusión en Stellar MLS, en Stellar Central bajo Acciones Rápidas "Quick Actions" clic en Reporte una Infracción "Report Clear Cooperation Violation" y haga clic en el botón Buscar por Listados "Search For

Listing”. Entonces podrá escribir la dirección de la propiedad en cuestión para ver si se ha presentado un Formulario de Exclusión. Si no encuentra que se ha presentado un Formulario de Exclusión o ve que se está llevando a cabo una comercialización pública, tendrá que subir una prueba de la comercialización pública de la propiedad, como una foto. El equipo de integridad de datos de Stellar MLS hará un seguimiento para ver si existe una infracción.

### Formularios de introducción de datos del listado y visualización de la autorización del propietario

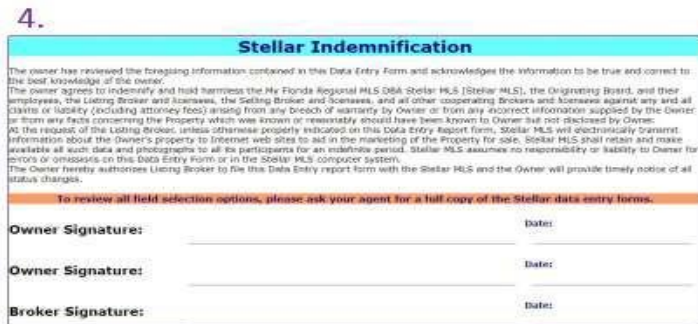
- Una vez que esté listo para introducir su listado en MLS, es fundamental recopilar primero los datos de la propiedad.
- MLS ofrece un formulario de entrada de datos “Listing Data Entry Form” para ayudar a recopilar los datos de la propiedad, y este también debe ser firmado por el vendedor.
- Además de poder descargarlo este formulario desde los enlaces externos “External Links” en Matrix, también está disponible en Transaction Desk. Si accede a este formulario en Transaction Desk, puede completarlo automáticamente a partir de los registros públicos y, a continuación, enviar a Matrix como un listado incompleto, lo que le ahorrará una doble entrada.



The screenshot shows the StellarMLS Residential Listing Data Entry Form. The form is divided into two main sections: Listing Information and Address. The Listing Information section includes fields for Listing Contract Date, List Price\*, Expiration Date\*, and Special Sale Provision\*. The Address section includes fields for Street Number\* (18676), Street Dir Pre, Street Name\* (Noble Caspian Dr), Street Type, and Street Dir Post. A blue arrow points to an 'Upload Listing' button in the top right corner of the form area.

- Aunque recomendamos el uso de este formulario para recopilar todos los datos de la propiedad, ahora, como alternativa a la obtención de este formulario particular firmado por el vendedor, hay una nueva pantalla de autorización del propietario en Matrix que puede ser firmada por el vendedor en su lugar.
  - Si entramos en uno de nuestros listados incompletos y vamos al menú desplegable de Visualización “Display”, podemos seleccionar Autorización del Propietario “Owner’s Authorization”.
  - Esto muestra al vendedor cómo se verá su propiedad en MLS, pero también le da la oportunidad de firmar la declaración de "indemnización" requerida. (Tenga en cuenta que esto solo está disponible para los listados incompletos y no para los activos).

- My Listings**
1. My Active Listings (0)  
My Expiring Listings (14 days) (0)  
My Incomplete Listings (1)



Only available on Incomplete listings

### Listados SDEO (Sold Data Entry Only)

- Los listados de Datos Vendidos/Sólo para Entrada (SDEO) son transacciones en las que el suscriptor de Stellar MLS llevó a un comprador a una propiedad no listada en MLS (como una Venta por Propietario (FSBO), una Nueva Construcción, un listado con una Renuncia del Propietario o una propiedad fuera del área de servicio de Stellar MLS).
- Los agentes suelen llevar a los compradores a propiedades que no figuran en MLS. Estos agentes (y sus corredores "brokers") desean que se acredite ese listado en los informes de mercado de MLS. Estas transacciones también son importantes para las estadísticas de MLS y para los agentes que buscan ventas comparables al valorar las propiedades.
- En el pasado, había una opción bajo el campo Tipo de servicio de listado para indicar que un listado era de Datos vendidos/Sólo para entrada, pero esto tenía varias limitaciones.
- Ahora hay nuevos formularios de entrada para los listados de SDEO. Estos tienen un número reducido de campos requeridos que eliminan los detalles de la transacción y requieren información sobre la propiedad.
- Estos listados irán directamente a Vendido. El agente del listado siempre estará marcado como agente "No-Stellar MLS".

### Reglas de SDEO

**H.** Sold Data For Entry Only. These entries are optional; however, Participants must adhere to the following guidelines.

- i. The listing cannot be uploaded until the transaction has closed.
- ii. Sales must be loaded within 30 days of the closing date.
- iii. Must upload one front exterior photo.

1. Los listados no pueden ser entrados en MLS hasta que se haya cerrado la transacción.
2. El listado debe introducirse en los 30 días siguientes al cierre
3. Debe incluirse al menos una foto.

### Ofertas de indemnización/compensación

- Tenga en cuenta que uno de los principales objetivos de MLS es dar a los profesionales de bienes raíces la oportunidad de cooperar con otras agencias.
- MLS tiene una sección en la que se hace una "oferta de compensación global y unilateral".
- Hay tres campos: uno que le pregunta lo que pagaría a un agente individual que le trae un comprador, otro que le pregunta lo que pagaría a un "no representante" (Non Rep), o a alguien que tiene una declaración de "no relación de corretaje" (No Brokerage Relationship) firmada con su comprador, y un campo que le pregunta lo que pagaría a un agente de transacciones que le trae un comprador.
  - Recuerde que la relación de Agente de Transacciones es la relación por defecto en Florida a menos que haya un Agente Único o que se haya firmado una Divulgación de Relación de Corretaje (Single Agent or No Brokerage Relationship Disclosure).
  - Esto sólo es preguntar lo que pagará la intermediación del comprador, esto no es preguntar lo que le pagará el vendedor.
- Las leyes federales antimonopolio y la política de NAR nos prohíben regular la forma en que usted divide sus comisiones.
  - Sin embargo, lo que introduzca aquí no debe ser diferente de la notificación que se haga al vendedor sobre el importe de la cooperación. Por ejemplo, no hay ninguna norma que diga que hay que ofrecer un porcentaje fijo, y a menudo se ve la oferta de compensación como un porcentaje ajustado a una cantidad en dólares.
  - Bajo ninguna circunstancia se debe referir a las cantidades en dólares deducidas de un porcentaje como "cuota de MLS", ya que es engañoso, haciendo parecer que se trata de una cuota cobrada por MLS
- Por último, estas ofertas de compensación deben ser ofertas "globales y unilaterales". No pueden incluirse condiciones adicionales en las Observaciones (como que sólo se pagará esta cantidad si se hace una oferta de precio completo o si el agente colaborador tiene una llave electrónica).

### Construcciones Nuevas

- La documentación incompleta de las construcciones nuevas es una de las principales infracciones en MLS.
- Para que la nueva construcción se inscriba como propiedad residencial, debe haber una estructura específica, en un lote específico, que se ofrezca a un precio específico.
  - Si esto no existe, por ejemplo, si un constructor tiene diferentes planes de piso que construirán por diferentes precios, que no podría ser introducido en MLS como Nueva Construcción - sólo el lote puede ser catalogado como "Terreno Vacante".
  - Pre-construcción significa que la tierra aún no se ha movido, pero todavía hay un lote específico, la estructura, y el precio. El constructor DEBE tener un interés en la transacción para que esto se introduzca en MLS.
  - En construcción significa que se ha movido el suelo, pero que la construcción aún no se ha completado.
- Tanto para la pre-construcción como para la construcción, se requieren requisitos específicos de divulgación en MLS. Consulte el artículo 4.21 del Reglamento para conocer los detalles de la pre-construcción, y el artículo 4.22 para conocer los detalles

de la construcción.

### Comentarios Públicos

Las observaciones públicas son un gran lugar para entrar todos los datos interesantes sobre un listado, pero como estas observaciones se ven en los informes de los clientes y en los sitios públicos, también pueden poner a un agente en problemas.

No puede haber información de identificación, información de contacto, sitios web, información de los proveedores, información de los códigos de seguridad o de entrada a una propiedad, códigos, información de Open House, nombre del propietario, comentarios inapropiados, etc. en los comentarios públicos, ya que éstas aparecen en los informes de los clientes.

### Comentarios Públicos Auto-completar

- Como estamos buscando constantemente formas de innovar el proceso de entrada de los listados para usted y garantizar el cumplimiento de nuestras normas, el sistema publicará automáticamente en los Comentarios Públicos las divulgaciones requeridas para ciertos tipos de listados.
- Ahora, si marca "Short Sale" en el campo Disposición de venta especial, "Preconstrucción" o "En construcción" en el campo Condición de la propiedad, "Fraccionario" en el campo Propiedad, o la casilla de verificación para indicar una presentación virtual, en los comentarios públicos aparecerá automáticamente las divulgaciones requeridas de las Reglas y Reglamentos de MLS.
- Sólo los comentarios públicos se completarán automáticamente. Tendrá que consultar las reglas y reglamentos de MLS para estos tipos de listados específicos para ver si hay requisitos adicionales para los comentarios del agente de bienes raíces, las fotos o los documentos adjuntos.
- Tenga en cuenta que cuando marca estos activadores, los términos autocompletados están en un campo oculto. No los verá en sus observaciones públicas cuando introduzca su listado. No es necesario que escriba estas declaraciones en los comentarios públicos. Simplemente proceda con los otros comentarios que quiera hacer sobre la propiedad. Una vez que envíe el listado, tanto los comentarios del sistema como los suyos serán visibles.

#### Public Remarks (English Only)

This is a test. This is a test.



Characters Remaining: 1497



*No verá estas divulgaciones automáticas en las Observaciones Públicas, ya que estarán en una capa oculta.*



County: Manatee

Subdiv: BEAU VUE ESTATES

Beds: 2

Baths: 2/0

Pool: Private, Community

Property Style: Single Family Residence

Lot Features: Cul-de-sac

Total Acreage: Up to 10,889 Sq. Ft.

Garage: Yes Attch: Yes Spcs: 2

Garage/Parking Features: Oversized

LP/SqFt: \$199.87

New Construction: No

Flood Zone Code: AE

Status: Incomplete

List Date: 12/06/2018

List Price: \$299,000

Year Built: 1968

Special Sale: Short Sale

ADOM:

CDOM:

Pets:

Carport: No Spcs:

Heated Area: 1,496 SqFt / 139 SqM

Total Area: 1,800 SqFt / 167 SqM

1 / 4 Enter a caption here.

Short Sale

*Sin embargo, una vez que envíe el listado, las observaciones aparecerán con los comentarios adicionales que usted escriba.*

## Presentación Virtual

La presentación virtual se define como el uso de un software de edición de fotos para crear una foto o una representación conceptual de cómo podrían lucir las habitaciones interiores y/o el interior de la propiedad si se viviera en ella.

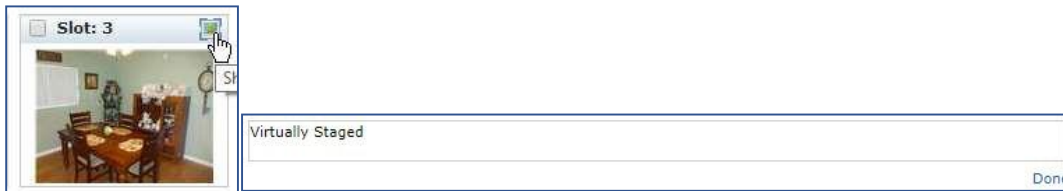
- En el pasado, esta práctica estaba estrictamente prohibida por MLS, pero a partir de julio de 2018, ciertos tipos de presentación virtual están ahora permitidos siempre que

<p>Public Remarks (English Only)</p> <div style="background-color: #ffff00; height: 70px; width: 100%;"></div> <p>Characters Remaining: 1530</p>	<p><b>Virtually Staged</b> <input type="checkbox"/></p> <p>Check this box ONLY if one or more photos have been digitally edited by adding images of furniture, mirrors, artwork, plants, etc. OR Removing existing furniture from a photo and replacing it with digital images of furniture, mirrors, artwork, plants, etc., is allowed. Auto-populated remarks will be placed in Public Remarks when this box is checked.</p>
--	--

se divulgue la propiedad.

- Para las fotos de interiores, puedes modificar los muebles o la decoración existentes en una habitación o añadir muebles y obras de arte virtuales a una habitación vacía.
- Sin embargo, no puede tapar huecos o daños de ningún tipo, sustituir topes de cocina o baños, armarios, suelos, etc., ni cambiar los colores de la pintura en las paredes. Tampoco debe hacer que una habitación parezca más grande o más pequeña de lo que es en realidad ni cambiar la vista de la propiedad.
- Recuerde que las adiciones o sustituciones virtuales no son reales; por lo tanto, asegúrese de no mis representar la propiedad.
- En el caso de las fotos de exteriores, puede añadir una mesa y sillas o plantas en un patio o lanai, pero no puede mejorar las características exteriores de la casa de ninguna manera. Tampoco puede cambiar virtualmente el paisaje o las vistas panorámicas de la propiedad.
- Se debe indicar cuando se hacen cambios a las fotos digitalmente. Al lado del campo de comentarios públicos cuando se introduce un listado, hay una casilla de verificación para indicar si se ha utilizado una presentación virtual. Esto se publicará automáticamente en los comentarios públicos con una divulgación requerida. Además, para cada foto que se utilizó la presentación virtual, debe añadir un título que indica "Virtually Staged".

Marque la casilla junto a los Comentarios Públicos para autocompletar esta información.



En el campo de la descripción de la foto, añade "Virtually Staged" a cada foto virtualmente alterada.

### Listados retirados "Withdraw Listings"

- En 2018, el estado de listado Retirado se dividió en dos categorías: Retirada condicional y Cancelada (antes Retirada incondicional).
- En muchos contratos de venta, hay un párrafo sobre las Resoluciones condicionales "Conditional Terminations", que básicamente establece que, si un vendedor retira la venta, hasta la fecha en que expiran las condiciones, el agente de ventas original sigue teniendo derecho a su comisión si la propiedad se vende.
- Si un corredor renuncia a estas condiciones, o si las condiciones caducan, entonces el listado se cancela y es libre de volver a ser listado por otro corredor.
- Para los listados retirados condicionalmente, la fecha en que las condiciones expiran debe ser introducida en MLS, y en esa fecha, el sistema cambia automáticamente a el estado Cancelado.
- Si está buscando listados retirados, asegúrese de utilizar el estado Cancelado y no el estado Condicional Retirado. Además, antes de volver a poner en el mercado una propiedad retirada, si encuentra un listado "Withdrawn Conditional" en MLS (no cancelado), el corredor original todavía puede tener derechos de compensación.

### Primera foto

Una violación común en los listados en MLS es tener una foto incorrecta como primera foto del listado. Al introducir fotos en MLS, la primera foto del listado debe ser una de las siguientes:

- 1) Una foto exterior de la fachada, sin ninguna señalización del corredor ni información de identificación
- 2) Una vista del agua tomada DESDE la propiedad - una vista genérica del agua no tomada desde la propiedad no puede ser utilizada como primera foto del listado
- 3) Una toma aérea de una fuente sin derechos de autor. Recuerda que las tomas aéreas de Google Maps o sitios similares tienen derechos de autor y no pueden utilizarse en un listado.

Si se utiliza una vista del agua o una foto aérea como primera foto del listado, entonces una foto exterior frontal debe estar en la segunda foto del listado.

### Listados pendientes

Cuando un listado está bajo contrato, el estado debe cambiarse a pendiente en un plazo de dos (2) días laborables, y debe indicarse una fecha de cierre prevista. Si esta fecha de cierre prevista se retrasa, asegúrese de volver a entrar en su listado para actualizarla.

**Esta es la violación más común de MLS.**



---

### **Manipulaciones del listado**

Otra infracción común (y costosa) de MLS son las manipulaciones de los listados.

Tenga en cuenta que todos los listados de MLS tienen dos recuentos de días en el mercado. El recuento de días activos en el mercado (ADOM) está vinculado a un número de identificación del listado y se restablece cada vez que se activa un nuevo número de identificación del listado. El recuento de Días Acumulados (CDOM) está vinculado a un número de identificación de la propiedad, y no se restablece a 0 hasta que un listado haya expirado o se haya retirado durante 60 días.

Sólo hay dos razones válidas para crear un nuevo número de listado:

1. Ejecución de un nuevo acuerdo de contrato por parte de la nueva oficina
2. Ejecución de un nuevo contrato de venta de una propiedad por parte de la misma correduría/oficina con fecha de 30 días o más después de la expiración o retirada de la venta original.

La creación de un nuevo ID 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.