

Guía Rápida del MLS

1 Plazos Clave

CUANDO ESTO OCURRE...	USTED DEBE...	DETALLES	REGLA
El vendedor firma un contrato de listado	Ingresarlo en 7 días	El plazo comienza cuando se obtienen todas las firmas del vendedor.	6.1(a)
Usted promociona la propiedad al público de cualquier forma	Ingresarlo en 1 día hábil	Reemplaza el plazo de 7 días. Cuentan los letreros, publicaciones en redes sociales, volantes, correos masivos, sitios web y redes entre corredores.	1.01
El vendedor autoriza un cambio de precio o del listado	Actualizar en 72 horas	Requiere la autorización por escrito del vendedor.	1.4
Cualquier cambio de estatus: bajo contrato, contingente, kick-out, pendiente, retirado, cancelado, cerrado	Actualizar en 72 horas	Reporte el precio de venta al cierre.	1.4, 2.5, 21(b)
Se cumple o renueva una contingencia, o se cae una venta pendiente	Actualizar en 72 horas	Una venta pendiente cancelada vuelve a Active.	2.6, 2.8
El personal del MLS solicita documentos para una auditoría	Entregarlos en 24 horas	Por ejemplo, el contrato de listado o el contrato de compraventa.	6.1(d)
Se extiende el contrato de listado	Antes de que venza	La extensión debe estar firmada por el vendedor.	1.10

No existe "Coming Soon". El Florida Keys MLS no ha adoptado ninguna opción de mercadeo diferido. En cuanto anuncie una propiedad en cualquier medio, debe estar en el MLS dentro de un día hábil. No se permiten exclusivas de oficina que se promocionen al público.

2 Cómo Ingresar un Listado

- **Se requiere contrato firmado.** Debe incluir la autorización por escrito del vendedor para someter el listado al MLS.
- **Ingreso diferido.** El vendedor puede autorizar por escrito una fecha de ingreso posterior, pero solo mientras la propiedad no se promocioe en absoluto.
- **Un listado por propiedad.** No puede ingresar una propiedad que ya esté listada con un estatus distinto de Expired, Sold o Cancelled. Un comprador bajo contrato no puede volver a listarla hasta el cierre.
- **Completo y correcto.** Llene todos los campos requeridos y corrija de inmediato los errores conocidos.
- **Al menos una foto,** salvo que el vendedor indique lo contrario por escrito.
- **Sin ofertas de compensación** a corredores de compradores en el MLS.
- **Dirección.** Use la dirección física o, si no existe, el número de parcela o la descripción legal. En condominios, ingrese la dirección física, no el nombre del complejo.
- **Condominios.** Indique los períodos mínimo y máximo de alquiler.
- **Atributos del vecindario** deben estar en la misma isla que la propiedad.
- **Nombre del vendedor** debe aparecer, salvo que el vendedor autorice por escrito omitirlo.
- **Subastas.** Se permiten, pero debe divulgar todas las condiciones de la subasta y los cargos por ofertar.
- **Cambios de precio.** El precio no puede cambiar mientras la propiedad esté bajo contrato. Se aceptan autorizaciones por correo electrónico si indican el cambio, la dirección de la propiedad y el nombre y correo del propietario.

3 Visitas y Disponibilidad

- Los listados activos deben estar disponibles para mostrarse. Anote en los comentarios del agente las fechas en que no estén disponibles.
- Si una propiedad no puede mostrarse por **30 días o más**, cámbiela a Withdrawn o Cancelled.

4 Guía de Estatus

Los estatus aparecen en inglés tal como se muestran en Flex.

ESTATUS	QUÉ SIGNIFICA	¿SE PUEDE SOLICITAR?
Active	Disponible, abierto a ofertas y accesible para visitas.	No
Contingent / Contingent Show	Bajo un contrato bilateral con contingencias que aún no se cumplen.	No
Kick Out	Bajo contrato con una contingencia mayor, como que el comprador necesite vender otra casa. Sigue abierto a ofertas. Si llega una oferta de respaldo aceptable, el primer comprador tiene 24 horas para seguir adelante o cancelar.	No
Pending	Se cumplieron todas las contingencias y la venta va hacia el cierre.	No
Withdrawn	Retirado del mercado a petición escrita del vendedor, pero aún bajo un contrato de listado vigente.	No
Cancelled	El vendedor y el corredor listador terminaron el contrato de listado.	Sí
Expired	Venció el plazo del contrato de listado.	Sí

5 Fotos, Medios y Comentarios

MEDIOS SIN MARCA (FOTOS, RECORRIDOS, VIDEOS)

Haga: incluya una foto del frente, use fotos actuales y de alta resolución, y destaque las características principales.

No incluya: nombres de agentes o compañías, teléfonos, correos, sitios web, logotipos, letreros ni fotos de agentes. Se permiten fotos de estilo de vida, pero los agentes no pueden aparecer en ellas.

RECORRIDOS Y VIDEOS CON MARCA

Puede mostrarse usted, su compañía y su información de contacto, pero solo en medios **identificados como con marca** y colocados en el campo correspondiente.

Incluir marca en medios sin marca se multa bajo 6.1(f).

PERMISO PARA FOTOS

- Obtenga permiso por escrito antes de usar fotos, videos o recorridos que usted no haya creado.
- Las fotos enviadas al MLS quedan licenciadas al MLS y protegidas por sus derechos de autor.
- No use fotos ni descripciones que tergiversen la condición de la propiedad.
- No use el listado ni las fotos de otro agente en su publicidad sin su permiso.

LOS COMENTARIOS PÚBLICOS Y DOCUMENTOS NO PUEDEN INCLUIR

- Información de contacto del agente, la oficina o la compañía
- Enlaces a sitios web o nombres de proveedores externos
- El nombre o la información de contacto del propietario
- Referencias a la caja de llaves (lockbox) o instrucciones de visita
- Lenguaje inapropiado

¿Usa datos del MLS en su publicidad? Si usa datos de listados o ventas en un anuncio, incluya un aviso como: "Basado en información del Florida Keys MLS para el periodo (fecha) a (fecha). No todos los listados son nuestros. Se considera confiable, pero no está garantizado."

6 Listados Duplicados

Puede ingresar más de un número de MLS para la misma propiedad solo en estos casos, y cada entrada adicional debe marcarse como **DUPLICATE LISTING**:

- Un dúplex, con cada lado y el conjunto listados por separado (3 números)
- Una casa con un lote adicional: la casa sola, el lote solo y ambos (3 números)
- Comercial más residencial, o comercial más oportunidad de negocio

Cuando se venda, cierre solo un número de MLS y cancele los duplicados.

7 Acceso al MLS y Asistentes

Nunca comparta su usuario. Darle acceso al MLS a otra persona conlleva una **multa de \$5,000**. Registre a sus asistentes para que tengan su propio usuario.

TIPO DE ASISTENTE	REGISTRO	MENSUAL
Sin licencia, o que no es miembro de MLKAR	\$25	\$10
Con licencia, miembro de MLKAR con acceso al MLS	\$0	\$0

Los asistentes reciben un enlace de Super User a su panel de Flex con su propio usuario. Su actividad queda registrada por separado, lo que le protege a usted.

8 Multas

INFRACCIÓN	1. ^a	2. ^a	3. ^a	4. ^a	REGLA
Compartir el acceso al MLS con una persona no autorizada	\$5,000 por cada vez				6.1(h)
Cambio de estatus o precio tardío (después de 72 horas) Se cuenta por día de retraso. Las multas se duplican por infracciones repetidas en el mismo año calendario.	Advertencia	\$250	\$500	Suspensión de 30 días*	6.1(c)
No ingresar al MLS dentro de 1 día hábil de promocionar al público	Advertencia	\$250	\$500	Suspensión	6.1(l)
Mal uso del correo masivo del MLS (personal, ajeno a bienes raíces o quejas)	Advertencia	\$250	\$500	Suspensión	6.1(j)
Infracción de las reglas de IDX	Suspensión del feed + advertencia	\$50	\$100	—	6.1(g)
Listado nuevo no ingresado en 7 días	Advertencia	\$50	\$100	—	6.1(a)
Datos incorrectos, información de contacto en comentarios, documentos, fotos o recorridos, o propiedad sin ubicar en el mapa	Advertencia	\$50	\$100	—	6.1(b)
Documentos de auditoría no entregados en 24 horas Puede cobrarse otra infracción a las 48 horas.	Advertencia	\$50	\$100	—	6.1(d)
Usar fotos sin permiso por escrito	Advertencia	\$50	\$100	—	6.1(e)
Marca en fotos, recorridos o videos sin marca	Advertencia	\$50	\$100	—	6.1(f)
Tergiversar la condición de la propiedad	Advertencia	\$50	\$100	—	6.1(k)
Listado sin foto	Advertencia	\$50	\$100	—	Política

*El acceso al MLS permanece suspendido hasta que se paguen todas las multas y se corrija el estatus. Ninguna multa individual puede exceder \$15,000 (Sección 7).

9 Cómo se Aplican las Reglas

- **Notificación.** El personal envía la citación por correo electrónico al agente y al corredor.
- **30 días** para pagar o apelar. Las apelaciones van al Comité del MLS y, si se confirma la citación, a una audiencia de Normas Profesionales (Professional Standards).
- **Multas sin pagar.** Después de 30 días recibirá un aviso de 10 días. Si la multa sigue sin pagarse, se suspende el servicio del MLS.
- **Infracciones sin corregir** siguen aumentando, duplicándose hasta el límite de \$15,000.
- **Cargos administrativos.** \$200 en cada 3.^a infracción. \$250 si un panel de audiencia determina que hubo una infracción.
- **Capacitación.** Una 2.^a infracción de la misma regla requiere tomar una clase del MLS dentro de 60 días.
- **Audiencia obligatoria** después de más de 3 sanciones administrativas en un año calendario.
- Las infracciones se reinician cada año calendario. Los asuntos de ética se remiten a la Asociación.

10 Facturación del MLS

PLAN	COSTO	FACTURACIÓN Y PAGO
Anual	\$480/año	Se factura el 1 de octubre junto con las cuotas locales; vence el 1 de enero. Solo cheque. Ahorra \$120 al año.
Semestral	\$240 × 2	Se factura el 1 de enero y el 1 de julio; vence en 30 días. Solo cheque. Ahorra \$120 al año.
Mensual	\$50/mes	Pago automático (tarjeta o banco, requiere formulario de autorización) o factura electrónica mensual pagada en línea. Vence en 30 días.

Días 1–30 Factura vigente	Día 31 Recordatorio de pago vencido	Día 38 Cargo por mora de \$25	Día 45 El acceso puede suspenderse. Cargo de reactivación de \$50.
-------------------------------------	---	---	--

Las facturas de cuotas anuales se envían el 1 de octubre y vencen el 1 de enero. Recibirá una factura electrónica de MLKAR por las cuotas locales y otra de NRDS por las cuotas de NAR y Florida Realtors. Para cambiar de plan, comuníquese con la oficina.