

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: SERVICIOS DE LISTADOS MÚLTIPLES (MLS)

A la hora de comprar o vender una vivienda, su profesional de bienes raíces podría recurrir a un servicio de listados múltiples (MLS, por sus siglas en inglés) para encontrar propiedades en venta o poner en venta su propiedad. Aquí le acercamos información útil sobre este recurso:

¿Qué son los servicios MLS? Son plataformas en línea que recopilan información sobre propiedades en venta publicada por agentes de bienes raíces de un mercado determinado. Permiten que los agentes accedan de manera eficiente a datos de suma utilidad sobre esas propiedades y mercados; además, suelen compartir la información en sitios web tanto nacionales como locales que publican este tipo de datos sobre propiedades en venta. Hay gran cantidad de servicios MLS en EE. UU., cada uno con sus propias reglas con el fin de garantizar que toda la información publicada esté completa y sea tanto precisa como transparente.

¿Qué valor aportan los servicios MLS? Estos servicios permiten que los agentes de bienes raíces vean, compartan y publiciten aquellas propiedades que se encuentran en venta, de modo de que estén accesibles para la mayor cantidad posible de compradores potenciales. Los servicios MLS son la fuente de información más exacta, confiable y detallada sobre las propiedades (tanto las que ya se vendieron como las que están en venta), en la cual se publican datos como su precio de venta, dirección, características, declaraciones sobre su estado y superficie en pies cuadrados. Asimismo, son un medio que promueve el acceso justo a la vivienda y la igualdad de oportunidades al brindarles a los profesionales de bienes raíces y sus clientes una vía de acceso a información organizada de manera uniforme.

Como comprador, ¿cómo me ayudan estos servicios a comprar una vivienda? Mediante los servicios MLS, su agente accede a gran cantidad de viviendas que están en venta y se pone en contacto con otros agentes que trabajan para vender las propiedades de sus clientes.

Como vendedor, ¿cómo me ayudan estos servicios a vender una vivienda? Los servicios MLS son la fuente de datos sobre propiedades en venta que inspira la mayor confianza, ya que la información es verificada por profesionales de bienes raíces. Publicar una propiedad en una de estas plataformas le permite al vendedor llegar a la mayor cantidad posible de compradores y, potencialmente, atraer la mejor oferta.

¿Es obligatorio que publique los datos de mi vivienda en uno de estos servicios? No. Es importante que analice las ventajas y desventajas de esta decisión con su agente. Si decide que prefiere no publicar su vivienda en un servicio MLS, puede que le soliciten firmar un documento para que deje constancia por escrito de que, como vendedor, decidió no utilizar este tipo de plataformas.

¿Puedo hacer una oferta a través de un servicio MLS para remunerar a un agente del comprador? Una oferta de remuneración tiene lugar cuando el vendedor o el agente del vendedor le ofrece el pago de una remuneración al agente de un comprador por sus gestiones para que un comprador cierre de forma exitosa la operación de compra de la vivienda. Desde el 17 de agosto de 2024, no se permite hacer ofertas de remuneración a través de los servicios MLS, pero sí pueden promocionarse este tipo de ofertas por otros medios publicitarios de uso habitual, por ejemplo, mediante volantes, carteles, correos electrónicos u otros medios de comunicación. Puede leer más sobre las ofertas de remuneración [aquí](#).

¿Es posible ofrecer concesiones a través de los servicios MLS? Para atraer más compradores, los vendedores tienen la opción de ofrecer concesiones, es decir, proponer asumir el pago de ciertos costos asociados con la compra de una vivienda. Algunos servicios MLS permiten que se publiquen comunicaciones sobre las concesiones que ofrecen los vendedores, pero ello dependerá de las normas locales que sean aplicables. Puede leer más sobre las concesiones [aquí](#).

¿Cómo accedo a la información de los servicios MLS? Muchos servicios MLS comparten datos en distintos sitios web a los que pueden acceder los consumidores. Si es un comprador, su agente le hará saber cuáles son los servicios MLS que mejor se ajustan a sus criterios de búsqueda. Tanto para los compradores como para los vendedores, quienes trabajen con un agente que tenga acceso a un servicio MLS podrán evaluar con ese agente los beneficios que aportan este tipo de plataformas. Recuerde que los agentes que son [REALTORS®](#) rigen su conducta de acuerdo con los deberes éticos que se establecen en el Código de Ética, incluido el compromiso de [proteger y promover](#) los intereses de sus clientes. Su agente lo ayudará a analizar las opciones que tiene a su disposición y a desarrollar una estrategia acorde a sus necesidades.

Puede haber variaciones en las prácticas aplicables según las diferentes leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a su abogado para obtener más detalles sobre las leyes del estado en que compre una vivienda. En [facts.realtor](#), podrá consultar más información y recursos.