

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: MODALIDADES DE PROMOCIÓN DE LA VENTA

La nueva política de MLS de NAR se implementará en todo el país hasta el 30 de Septiembre de 2025. Tenga en cuenta que la modalidad de comercialización pospuesta puede no estar disponible en todos los mercados hasta esa fecha.

Quienes buscan [promocionar la venta de su vivienda](#) tienen una diversidad de opciones a su alcance. Un agente REALTOR® podrá asesorarlo para diseñar la estrategia de comercialización que mejor se ajuste a sus necesidades. Estos son los principales puntos para tener en cuenta:

¿Qué papel desempeñan los servicios MLS para comercializar una vivienda? Los [Servicios de Listados Múltiples](#) (servicios MLS) son plataformas en línea que recopilan información sobre propiedades en venta publicada por agentes de bienes raíces de un mercado determinado. Son útiles para que los vendedores lleguen a la mayor cantidad posible de compradores, ya que posibilitan que otros agentes vean, compartan y promuevan las viviendas que están en venta. Estos servicios también comparten la información sobre las propiedades con sitios web públicos que los consumidores pueden consultar y muestran las viviendas que están disponibles para su venta. Muchos servicios MLS exigen que su agente añada los datos de la vivienda dentro del día hábil posterior a que la propiedad se haya empezado a comercializar públicamente (eso ocurre, por ejemplo, al poner un letrero de “En Venta” en el frente de la vivienda o al publicar sobre su puesta en venta en las redes sociales), lo cual asegura la igualdad de oportunidades y promueve el acceso justo a la vivienda.

¿Es posible ejercer cierto control respecto de dónde y cómo se muestra la información de mi vivienda? Sí, hay opciones para los vendedores que deseen limitar la exposición de los datos de su vivienda por motivos de privacidad u otras razones. A estos casos, NAR los llama “propiedades exceptuadas”. Hay dos modalidades:

- **Modalidad de promoción exclusiva:** La propiedad no se comparte en ningún servicio MLS ni se comercializa públicamente. Solo está disponible para otros agentes en la oficina de su agente de listado. De todos modos, es posible que su agente debe presentar los datos de la vivienda en venta al servicio MLS para cumplir con los requisitos locales de estos servicios, pero no quedará visible para otros agentes con acceso a la plataforma MLS.
- **Modalidad de comercialización pospuesta:** Si bien la propiedad se comparte en un servicio MLS, no está disponible para que otras personas la promocionen a través de los mecanismos IDX y de sindicación durante un plazo determinado (es decir, su comercialización se pospone durante un período, que varía según el lugar). Estos dos mecanismos permiten la publicidad de las propiedades en venta en sitios web que son de acceso público por parte de los consumidores. ¡Puede que usted mismo haya ingresado a alguno de esos sitios! Mientras esté vigente el plazo de comercialización pospuesta, tanto usted como su agente pueden promocionar la vivienda con la frecuencia y en la forma que mejor les parezcan (p. ej., en el sitio web del agente de listado, mediante letreros en el frente de la propiedad, a través de avisos en periódicos, etc.). Su agente lo asesorará sobre el enfoque que resulte más beneficioso tanto para usted como para su vivienda.

¿Cómo hará mi agente para encontrar compradores mediante la modalidad de promoción exclusiva? Los vendedores que deseen avanzar con esta modalidad podrán encontrar compradores directamente a través de la firma de bienes raíces a cargo del listado de la vivienda. Es decir, los agentes del comprador de esa firma que tengan clientes interesados en comprar la vivienda pueden ponerse en contacto con el agente de listado para presentar una oferta.

¿Cómo hará mi agente para encontrar compradores mediante la modalidad de comercialización pospuesta? Durante el plazo en que la comercialización esté pospuesta, los vendedores y sus agentes de listado pueden de todas formas promocionar la propiedad para atraer compradores de la manera que mejor se ajuste a las necesidades y objetivos del vendedor. Los agentes de los compradores con acceso al servicio MLS verán la modalidad en que se encuentra categorizada la propiedad y podrán

ponerse en contacto con su agente de listado si creen que sus clientes podrían estar interesados en comprar la vivienda.

¿Cuál es el primer paso que debo dar para que mi vivienda quede categorizada como propiedad exceptuada? Si decide que su propiedad quede clasificada en la modalidad de promoción exclusiva o de comercialización pospuesta, su agente le pedirá que firme un documento para dejar constancia de su renuncia a los beneficios de los servicios MLS y/o de promoción pública, ya sea de manera permanente o durante un plazo determinado (a través de los mecanismos IDX y de sindicación).

Las prácticas pueden variar según las leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a un abogado para obtener detalles sobre la ley estatal vigente donde esté comprando una vivienda. Visite facts.realtor para más información y recursos