

Resumen del curso MLS Basic




Acceda al MLS a través de <https://stellarmls.com>. Ingrese las credenciales que le enviaron al registrarse con su asociación local de Realtor® o el MLS.

La siguiente pantalla le mostrará el panel principal con una variedad de productos que le provee Stellar MLS. Abajo se describe para que sirve cada producto.





Cuenta de Stellar MLS

My Stellar MLS Account	Verifique sus datos en esta sección
Make a Payment	En esta sección puede pagar su servicio del MLS
My Profile	Provea información sobre usted y su compañía para nosotros enviarle información pertinente a las herramientas de trabajo indispensables para su negocio
Class Sign Up	Aquí puede inscribirse para las clases que le ofrece Stellar MLS en las distintas asociaciones de la región.
Class History	Vea las clases de Stellar MLS en las cuales ha participado.
Customer Support	Póngase en contacto con nuestro servicio al cliente si necesita ayuda con las herramientas de trabajo o los reglamento del MLS.



Herramientas principales

	Product	Descripción
	Matrix	Matrix provee acceso al MLS y es nuestra herramienta principal. A través de Matrix usted puede agregar o buscar propiedades y comunicárselas a sus clientes de manera automatizada. Matrix también tiene herramientas para vigilar cambios en el mercado bienes raíces y para producir reportes con estadísticas relacionada a dicho mercado.
	Remine	Remine provee una función de análisis predictivo que le permite al agente buscar individuos con altas probabilidades de vender o comprar propiedad. Este producto le permite crear listas con la información de contacto de estas personas para crear etiquetas u otra publicidad con el objetivo de iniciar la comunicación con ellos. Remine también ofrece integración con otras aplicaciones para facilitar el trabajo del agente de bienes raíces.
	Realist iMapp	Realist y iMapp proveen acceso a datos fiscales y registros públicos de las propiedades. Ambos programas sirven la misma función pero presentan la información de manera distinta. El usuario puede aprender a utilizar uno o ambos de acuerdo a su preferencia. Realist and iMapp proveen información basada en los 67 condados del estado de Florida y muestra datos de virtualmente cada parcela en Florida. Los usuarios pueden usar estas herramientas para: <ul style="list-style-type: none">) Buscar información pertinente a propiedades y a través del registro público, establecer comparables, verificar zonas propensas a la




		<p>inundación y leer información demográfica y estadísticas sobre el mercado de bienes raíces.</p> <p>) Crear etiquetas con la dirección de miembros del público para enviar comunicados de acuerdo con su estrategia de publicidad.</p>
	<p>Transaction Desk & Authentisign</p>	<p>Transaction Desk es un sistema digital del almacenamiento de documentos. El usuario, a través de Transaction Desk, tiene acceso a contratos legales relacionados a bienes raíces, varios formularios que se emplean en la gerencia de la propiedad y Authentisign, un programa para firmar documentos digitalmente*</p> <p>*Nota: Authentisign ofrece firmas digitales ilimitadas por un costo de 35 USD al año.</p>
	<p>ShowingTime</p>	<p>ShowingTime automatiza el proceso de mostrar la propiedad al público. A través de ShowingTime al agente que tiene la propiedad puede ofrecerle instrucciones u códigos de acceso a otros agentes para mostrar su(s) propiedad(es). Este programa facilita la comunicación entre agentes vendedores, propietarios y agentes compradores a la hora de mostrar las propiedades en el MLS.</p>
	<p>State27Homes.com</p>	<p>State27homes.com es una página web en la cual el público puede encontrar las propiedades agregadas al MLS. Los usuarios obtienen acceso a una dirección web personalizada que se comparte con miembros del público con la finalidad de establecer clientes nuevos. Esta página también incluye un blog que habla sobre los diferentes atractivos del estado de Florida y una herramienta para ayudar al comprador a establecer los costos de vivienda de acuerdo a su situación económica.</p>
	<p>Go MLS App</p>	<p>Go MLS App es una aplicación móvil que ofrece una interfaz tanto para el agente de bienes raíces como para el público. Los agentes pueden usarla para buscar propiedades, compartirlas con sus clientes u otras personas, obtener instrucciones de cómo llegar a una propiedad, contactar a otros agentes, y acceder al registro público de la propiedad. Cuando un agente comparte esta aplicación con un cliente, cualquier propiedad que el cliente encuentre en la aplicación mostrará al agente como el contacto de esa propiedad.</p>
	<p>Cloud CMA</p>	<p>Cloud CMA le permite al usuario crear reportes personalizados con análisis del mercado, presentaciones de la propiedad y otros materiales de publicidad para facilitar la comunicación con los clientes o la persona interesada con la compra/venta de un inmueble.</p>
	<p>Down Payment Resource (DPR)</p>	<p>Aproximadamente el 70% de las propiedades que aparecen en el MLS califican para programas de ayuda económica para la cuota inicial (anticipo). DPR sirve para identificar dichos programas de asistencia. Cualquier propiedad en el MLS que califique para estos programas mostrará el icono de DPR de manera que el usuario esté al tanto de ello. A parte de esta</p>

		información, DPR también ofrece una página web personalizada para captar el interés del público.
	ListTrac	ListTrac provee herramientas de análisis para aquellos agentes que tienen propiedades en el MLS. A través de ListTrac el agente puede averiguar cuáles son los medios digitales en los que el público encuentra su(s) propiedad(es). Además de esto, LisTrac ofrece vínculos a las propiedades del agente para compartir en las redes sociales y provee un código y número telefónico que el público puede utilizar para averiguar los detalles de la(s) propieda(es) que el agente tiene en el MLS.
	Data Coop	Data Coop provee varios reportes que combinan datos del MLS y del registro público. Cada propiedad que aparece en el MLS tiene su propio acceso a este tipo de reportes. También se puede utilizar Data Coop para buscar propiedades que no existen en el MLS.
	HomeSnap	Esta aplicación móvil le permite a los agentes buscar propiedades directamente desde el celular, tomar una foto de cualquier propiedad para obtener su información en el MLS o en el registro público (basado en la ubicación del celular), ver actividad del mercado, crear comparables y comunicar datos de las propiedades y del mercado a sus clientes. Cuando un agente comparte esta aplicación con un cliente, cualquier propiedad que el cliente encuentre en la aplicación mostrará al agente como el contacto de esa propiedad.
	SmartCharts	SmartCharts muestra reportes con estadísticas de propiedades residenciales del MLS en un formato fácil de leer y entender. El usuario puede desglosar información basada inclusive en códigos postales y crear reportes del mercado local. Este producto también ofrece código HTML para que el usuario lo agregue a su página web y así mostrar este tipo de información. También hay una versión avanzada de SmartCharts disponible por un costo extra.





Herramientas extras

	Builders Update	La construcción nueva representa el 10% del inventario de bienes raíces en el país aproximadamente. Se anticipa que se construirán de 77.000 a 107.000 casas nuevas por año en Florida durante los próximos 10 años. Sin embargo, todos los proyectos de construcción nueva no aparecen en el MLS. Hasta cierto punto, la industria de bienes raíces y de la construcción están desconectadas.
	ePropertyWatch	La encuestas muestran que gran parte de las ventas de los agentes más experimentados proviene de un referido o de clientes anteriores. El programa ePropertyWatch le permite al usuario enviar reportes a clientes anteriores o futuros con información sobre cómo ha cambiado el valor de la propiedad en el vecindario y que otras tendencias nuevas afectan a la zona.


	<p>ReTechnology</p>	<p>Los suscriptores al MLS reciben automáticamente acceso tipo “premium” a la página web ReTechnology. Aquí el lector puede aprender sobre los distintos productos digitales relacionados con la industria de bienes raíces, leer artículos escritos por otros profesionales de la industria y acceder a cursos de bienes raíces por internet.</p>
	<p>MFCRE</p>	<p>My Florida Commercial Real Estate (MFCRE) es un sistema de intercambio de información de propiedades comerciales a nivel nacional. Aquellas asociaciones que usan el sistema conocido como “Catalyst Information Exchange” (por sus siglas en inglés), pueden mostrar sus propiedades comerciales a través de MFCRE. Este producto también ofrece una página web para que el público pueda buscar este tipo de propiedades ofrecidas por miembros de MFCRE. Los agentes de bienes raíces, a través de una membresía al MFCRE pueden agregar sus propiedades comerciales y además pueden ver los detalles de otros inmuebles que allí existen. <i>*Nótese que MFCRE es un sistema de intercambio de información y no es lo mismo que el MLS. En MFCRE no se garantiza una oferta de comisión. El acceso a MFCRE tiene costo extra.</i></p>
	<p>My Flood Status</p>	<p>Permite ordenar un reporte certificado y asegurado de la zona de inundación de cualquier propiedad. Esto es especialmente importante para propiedades ubicadas en zonas de inundación múltiples y sirve para determinar si la estructura está ubicada en una zona especial de alto riesgo. Cada reporte cuesta 25 USD e incluye cobertura E&O de 2 millones de dólares. También se ofrece una membresía disponible por 25 USD/mes que incluye 10 reportes/mes.</p>
	<p>MyRental</p>	<p>Los suscriptores a Stellar MLS reciben un descuento en los paquetes de información ofrecidos en MyRental para agentes que alquilan o gerencian propiedades. Este producto ofrece acceso al historial criminal (alerta de terrorismo/acosador sexual), direcciones previas, desalojo, reportes de crédito y categorización del inquilino.</p>
	<p>NHS Pro</p>	<p>Tanto Builders Update como NHS Pro son bases de datos que muestran proyectos de construcción nueva. Aunque estos dos programas son distintos, ambos intentan mostrar el mercado de construcción nueva y facilitar la cooperación entre el constructor y el agente de bienes raíces.</p>
	<p>Property Panorama</p>	<p>Property Panorama es un programa para crear visitas virtuales de manera que el usuario puede transformar las fotos de la propiedad a una presentación o visita virtual animada. A través de Property Panorama, el MLS crea una presentación de la propiedad automáticamente siempre y cuando el agente incluya al menos 5 fotos de la propiedad. Este programa ofrece paquetes para visitas virtuales más sofisticados (de hasta 25 fotos) por un costo de 1.99 USD por tour o 7.99 USD al mes, tours ilimitados.</p>

	Proxio	Stellar MLS le provee a todos sus suscriptores una membresía gratuita a Proxio. Las propiedades en el MLS se agregan a una base de datos internacional con más de 3 millones de propiedades en todo el mundo. En Proxio se puede promover bienes inmuebles internacionales además de interactuar con agentes de otros países. Proxio también permite crear un perfil y una página web de manera gratuita.
	Rate Plug	RatePlug sirve para crear publicidad en la que una agente puede mostrar información de sus prestamistas preferidos. Este producto es gratis para el agente pero tiene un costo para el (los) prestamista(s). RatePlug cumple con las leyes relacionadas al financiamiento de bienes inmuebles y puede servirle a aquellas personas que necesitan financiar una compra.
	RealBiz Media	Este programa sirve para crear visitas virtuales de manera que el usuario puede transformar las fotos de la propiedad a una presentación o visita virtual animada. RealBiz Media ofrecen paquetes para visitas virtuales más sofisticados (de hasta 25 fotos) por un costo de 1.99 USD por tour o 7.99 USD al mes, tours ilimitados.

Educación Stellar

	University	Esta página web le permite acceder a capacitaciones por internet para aprender a utilizar los productos incluidos con su suscripción al MLS. Las capacitaciones y demostraciones no tienen costo alguno.
	Class Sign-Up	Este programa le permite inscribirse en las clases que ofrece Stellar MLS en las diferentes asociaciones que representa. Estas clases no ofrecen créditos "CE" pero sirven para aprender a utilizar las herramientas incluidas con su suscripción al MLS. Las clases son gratuitas.
	El Reglamento del MLS	Aquí puede revisar el reglamento del MLS para asegurarse que sus listados contienen información confiable y contribuyen a crear un ambiente de cooperación en el MLS.
	Training Videos	Vea video-tutoriales sobre cómo utilizar los productos que recibe con su suscripción al MLS

¿Cómo navegar Matrix?

Al iniciar Matrix, lo primero que se muestra es la página principal (Home) de Matrix en donde encontrará una cantidad de secciones llamadas “Widgets” con información pertinente a su actividad en Matrix. Cada sección puede cambiarse de lugar en la pantalla arrastrándola desde su título con el ratón de la computadora (en indicador de la pantalla aparecerá con el símbolo ). También se pueden cerrar estas secciones haciendo clic en la esquina superior derecha de la sección encima del símbolo [X]. La sección que cierre estará disponible dentro de la sección que se llama Adicional de manera que se puede abrir nuevamente arrastrándola hacia afuera.

Secciones de la página principal

Noticias y Alertas – Stellar MLS agrega noticias relacionadas con sus productos, capacitaciones o la industria de bienes raíces en esta sección.

Supervisión del Mercado – Esta sección o herramienta sirve para hacerle seguimiento a un mercado en particular y a un(os) tipo(s) de propiedad(es) en particular configurada(s) por el usuario. Se puede hacer seguimiento en las últimas 24 horas, 3 o 7 días.

-) Por defecto, Supervisión del Mercado muestra cambios en el mercado residencial en los últimos 7 días. Sin embargo el usuario puede configurarlo de acuerdo a su mercado y periodo de tiempo específicos.
-) El usuario puede hacer clic en el estatus de su elección para ver qué cambios han ocurrido en los últimos 7 días relacionados con dicho estatus.

Publicación de Propiedades Prioritarias – Esta herramienta es parecida a Supervisión del Mercado. Sin embargo, Publicación de Propiedades Prioritarias le permite al usuario configurarla para mostrar información pertinente a los diferentes estatus que muestra Supervisión del Mercado pero basado en mercados (máximo de 10) escogidos por el usuario.

-) Por defecto, existe un Publicación de Propiedades Prioritarias por cada tipo de propiedad (residencial, comercial, etc.). Puede hacer clic en Personalizar para editar, nombrar o borrar Publicación de Propiedades Prioritarias existentes. Para crear uno nuevo haga clic en Añadir.
-) Escoja el tipo de propiedad para el Publicación de Propiedades Prioritarias que va a crear y luego dele un nombre. Luego haga clic en Editar Criterios para configurarlo de acuerdo a su mercado. Para terminar, haga clic en Guardar.
-) Una vez de vuelta en la página principal de Matrix, vaya a la sección de Publicación de Propiedades Prioritarias, seleccione el periodo de tiempo que guste y haga clic en el Publicación de Propiedades Prioritarias que creó para ver los resultados.

Mis Búsquedas Favoritas – Al nombrar y guardar una búsqueda, Matrix le permite mostrar un máximo de 10 búsquedas guardadas en esta sección de la página principal.

Mis Listados – Desde esta sección se puede acceder a sus propiedades activas, pendientes, incompletas, vencidas y aquellas que cerró recientemente, incluyendo propiedades que tenga su oficina.

Mis Carritos – Usted puede guardar cualquier propiedad a un carrito personal o el de cualquiera de sus clientes en Matrix y accederlas desde esta sección.

Mis Estadísticas – Desde esta sección, usted puede crear varios reportes con estadísticas además de guardar la configuración de dichos reportes.

Conserjería – Al crear un auto email en Matrix, hay una opción llamada modo conserjería. Si la habilita, Matrix le enviará una notificación a usted por cada propiedad que sale al mercado y que cumple con los criterios asociados con el auto email. Usted debe decidir si enviarle esas propiedades a su cliente. Esta sección le permite revisar las propiedades asociadas con los auto emails configurados con modo conserjería.

Visitantes Recientes del Portal – Cuando le envía un propiedad a sus clientes de Matrix, el cliente recibe un correo electrónico con un vínculo a una página web donde el cliente podrá ver la propiedad y marcarla como favorita, posibilidad o descartarla. Esta sección muestra cuales de sus clientes visitaron esa página web y si marcaron alguna propiedad.

Contactos Usados Recientemente – Esta sección muestra cuales de sus clientes en Matrix han actualizado su perfil o si se les ha enviado un correo electrónico.

Solicitudes de Contacto – Con Matrix el agente puede crear una página web. Esa página ofrece un formulario que el público puede usar para ponerse en contacto con el agente. Esta sección muestra si alguna persona a usado el formulario para establecer contacto con el agente.

Enlaces Externos – Aquí se encuentran una variedad de vínculos a varios formularios, servicios y productos relacionados a la industria y a Stellar MLS.

Adicional – Esta sección almacena cualquiera de las otras secciones que el usuario haya cerrado.

Menú de pestañas en Matrix

Estas pestañas de navegación se encuentran en la parte superior de Matrix.

Inicio – Lo lleva a la página principal de Matrix.

Búsqueda – Le permite escoger que tipo de búsqueda ejecutar.

Stats – Sirve para crear reportes con estadísticas y funciona en conjunto con la sección Mis Estadísticas

Mi Matrix – Aquí se pueden configurar/controlar varios aspectos de Matrix. Usted puede configurar aspectos como su lista de contactos, búsquedas guardadas, auto emails, CMAs, propiedades, página web del agente, etc.

Impuesto – Le provee vínculos al registro público de las propiedades a través de Realist o iMapp.

Enlaces – Provee una lista más amplia que la sección Enlaces Externos con enlaces a un sin fin de productos y servicios relacionados con la industria de bienes raíces en Florida y con Stellar MLS.

Finanzas – Le da acceso a calculadoras de hipotecas, hojas de cálculo ganancia/pérdida y estimación de costos de cierre.

Agregar/Editar – Aquí puede agregar/actualizar su foto al igual que agregar o editar sus propiedades en Matrix (asume autorización adecuada).

Informes de Mercado – Le permite crear reportes de ventas del agente y mirar que otros agentes participan en algún mercado en particular.

Ayuda – Muestra varios recursos de ayuda al usuario/agente.

Búsqueda básica

Varios tipos de búsquedas se pueden ejecutar bajo la pestaña de Búsqueda:

Residencial, Comercial, Ingresos/Multifamilia (*duplexes, triplexes y 4+ unidades*), Terrenos (*incluye terrenos en zonas residenciales*), Alquiler, Distintas propiedades (*cualquier categoría en una sola búsqueda*), Agente, Oficina y Jornada puerta abiertas

Cada tipo de búsqueda ofrece una opción rápida (Básico) y una detallada (Detalle). La búsqueda detallada ofrece criterios extra como por ejemplo criterios relacionados con los garajes, acceso/vista a la playa, lago, etc.

Estatus (Estado) de la propiedad

Por defecto, el estatus Activo viene seleccionado. Seleccionar cualquier otro estatus agregar un rango de tiempo que representa número de días (0-180, quiere decir “los últimos 6 meses o 180 días”). Estas cantidades pueden ajustarse.

Otro ejemplo, 0-365 mostrara propiedades en ese estatus en los últimos 365 días o un año. 0-30, “los últimos 30 días”. También se puede utilizar un rango de fechas, por ejemplo, desde el 1//3/2018 hasta el 3/31/2018.

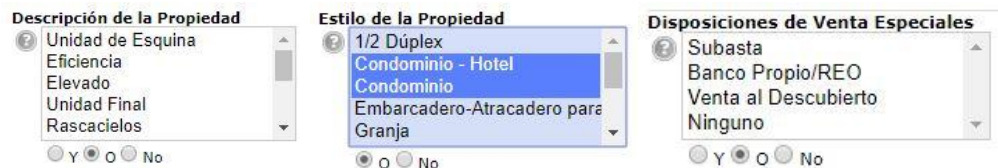
Estado - Fecha o Rango

<input checked="" type="checkbox"/> Activo	
<input type="checkbox"/> Pendiente	
<input type="checkbox"/> Temp Fuera de Mercado	
<input type="checkbox"/> Retiro No Condicional	
<input type="checkbox"/> Retiro Condicional	
<input checked="" type="checkbox"/> Vendido	0-30
<input type="checkbox"/> Expirado	
<input type="checkbox"/> Arrendado	

Estilo de la propiedad

Seleccione el estilo que busca. Las opciones para propiedades residenciales incluye Residencia de Familia Única (Single Family Residence) , Condominio (Condo), Casa Urbana (Townhouse), Casa Móvil (Mobile Home), etc.

Las secciones que ofrecen múltiples opciones solo permite escoger una a la vez. Para seleccionar más de una debe mantener presionada la tecla “Ctrl” (tecla “Command” en computadoras Apple) en su computadora mientras selecciona las opciones.



The image shows three search filter panels. The first, 'Descripción de la Propiedad', has a list with 'Unidad de Esquina' selected and radio buttons for 'Y', 'O', and 'No'. The second, 'Estilo de la Propiedad', has a list with '1/2 Dúplex', 'Condominio - Hotel', 'Condominio', 'Embarcadero-Atracadero para', and 'Granja', with 'Condominio' selected and radio buttons for 'O' and 'No'. The third, 'Disposiciones de Venta Especiales', has a list with 'Subasta', 'Banco Propio/REO', 'Venta al Descubierto', and 'Ninguno', with 'Venta al Descubierto' selected and radio buttons for 'Y', 'O', and 'No'.

Luego seleccione entre los botones de “And”, “Or”, or “Not” para indicar si quiere que todas las opciones se cumplan And o si solo una de las opciones se cumpla Or o ninguna de las opciones se cumpla Not

Precio

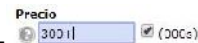
En la mayoría de las búsquedas (excepto por Alquileres) la casilla para el precio viene denotado en miles (000s). Hay cuatro maneras de buscar basado en el precio.

Número exacto: Propiedades que cuesten exactamente 300.000 USD, escriba 300



A search input field for price with the value '300' and a dropdown menu set to '(000s)'.

Mínimo: Propiedades a 300.000 USD o más, escriba 300+



A search input field for price with the value '300+' and a dropdown menu set to '(000s)'.

Máximo: Propiedades a 300.000 USD o menos, escribe 300-



A search input field for price with the value '300-' and a dropdown menu set to '(000s)'.

Rango: Propiedades entre 300.000 USD y 350.000 USD, escriba 300-350



A search input field for price with the value '300-350' and a dropdown menu set to '(000s)'.

Dormitorios y baños

Las casillas para dormitorios, baños, tamaño de la vivienda, año de construcción, etc., funcionan de la misma manera que la casilla para el precio. Se puede buscar basado en un número exacto, mínimo, máximo o en un rango.



Por ejemplo, para encontrar exactamente 3 baños, escriba 3. Para 3 o más baños, escriba 3+. Menos de 3 baños, 3-. De 3 a 4 baños, escriba 3-4.

Nótese que para efecto de los baños, hay una casilla para el Total de Baños pero además hay casillas separadas para Baños Completos y para Medios Baños. Cuando use la casilla de Total de Baños, escriba el numero entero de baños combinados que desea. Por ejemplo, escribir 3 en esta casilla puede resultar en propiedades con 2 baños completos y 1 medio baño (total de 3) o propiedades con 3 baños completos y 0 medio baño (total de 3). Medio baño se refiere a un baño sin ducha/regadera.

Ubicación geográfica


En el centro de la pantalla de búsqueda, encontrara casillas para buscar propiedades basadas en la dirección, el código postal, condado o nombre de la urbanización

Condado/Municipio: Seleccione los condados en los que busca propiedad. Para seleccionar múltiples opciones recuerde emplear la tecla “Ctrl” o “Command” si usa Apple.


Zip de MLS: Puede escribir el código postal o utilizar el icono  para buscar códigos postales basado en el nombre de la ciudad. Para usar más de un código postal, sepárelos con una coma. Si desea excluir algún código postal, use el botón  Not bajo la casilla de código postal.

Ciudad/Barrio: Escriba el nombre de la ciudad en las que busca. Para buscar en más de una ciudad, separe los nombres de las ciudades con comas. Para excluir alguna ciudad, escribe el signo de exclamación antes del nombre de la ciudad como se muestra abajo.

Para buscar en múltiples ciudades:

Ciudad
 |Dunedin, Oldmar, Safety Har|


Para excluir una ciudad (Palm Harbor):

Ciudad
 |!Palm Harbor|

Urbanización:


Matrix permite buscar basado en el nombre de una urbanización. Sin embargo es importante utilizar el nombre correo de la urbanización para tener el resultado que se busca. Utilizar sufijos como por ejemplo “Ph 2” puede ofrecer limitaciones en los resultados. Es recomendable utilizar agregar el símbolo del asterisco (comodín) antes y después del nombre de la urbanización. AL hacer esto, los resultados incluirán propiedades que cumplen con todos los criterios de su búsqueda y que además contienen el nombre de dicha urbanización. Por ejemplo, si se escribiera *Palmer Rancher*, los resultados incluirían propiedades tanto en Arielle at Palmer Rancher como en Mira Lago at Palmer Rancher, etc.

Nombre de Subdivisión Legal

 |*Palmer Ranch*|


Búsquedas basadas en el mapa


Otra manera de buscar propiedades basado en ubicación geográfica es a través del mapa de Matrix. Esta función ofrece la opción de seleccionar áreas específicas en el mapa en donde se espera encontrar propiedades. Cuando use el mapa considere no crear un conflicto entre las casillas de ubicación geográfica y el mapa. Por ejemplo, si selecciona el condado de Volusia en la casilla de condado y al mismo tiempo selecciona el área del condado de Seminole en el mapa, no obtendrá ningún resultado.


En la parte superior derecho del mapa hay una casilla que dice Saltar a Dirección. Allí se puede escribir el nombre de una ciudad, código postal o una dirección específica y al presionar la tecla de “Enter” el mapa se ajustará de acuerdo a la información que ingreso en esa casilla 


Existen varias herramientas para seleccionar áreas en el mapa:




Tiempo de Viaje INRIX  - Permite configurar una búsqueda de mapa basada en el tiempo aproximado de manejo (en carro) desde o hasta algún lugar específico incluyendo la hora de llegada.

Arrastrar Círculo  – Permite dibujar un círculo que muestra distancias a partir de un punto de referencia. Por ejemplo, su cliente busca casas ubicadas a 3 millas de su lugar de trabajo (referencia).

Arrastrar Rectángulo  – Permite dibujar un rectángulo en el mapa para indicarle a Matrix la zona del mapa en la que está buscando.

Arrastrar Polígono  – Permite seleccionar zonas específicas en el mapa (punto por punto) mediante el trazado de un polígono para indicarle a Matrix la zona en la que busca propiedades. Para completar el dibujo del polígono, haga clic en el punto en donde comenzó el trazado. El punto rojo permite incluir o excluir la zona dentro del polígono.


Borrar Todas las Formas  – Borra los dibujos trazados en el mapa.

Capas  – Agrega información adicional al mapa como por ejemplo, zonas propensas a la inundación, códigos postales, etc.

Recentrar  – Ajusta el mapa a su posición original.

Otras casillas de búsqueda

En la parte inferior de la pantalla puede agregar más casillas de búsqueda.

 Campos Adicionales [Añadir](#)

Al hacer clic en Añadir, se le presentara una lista de categorías que puede incorporar en su búsqueda. Además se puede buscar alguna categoría específica de acuerdo a lo que esté buscando. A medida que encuentre la categoría que busca, haga clic en Añadir -> para agregar dicha categoría a su búsqueda. Por último, haga clic en Regresar para volver a la pantalla anterior y ejecutar su búsqueda o agregar otros criterios.

Campos Disponibles

- Fecha de Cierre Prevista
- Param. de Vista de Calle
- Vista
- Vista al Agua
- Vista al Agua S/N

Buscar:

[← Regresar](#)

Campos Seleccionados

Vista

[Añadir ->](#)

[Eliminar <-](#)


[Mover hacia arriba](#)

[Mover hacia abajo](#)

Es importante distinguir entre la categoría y las opciones que existen bajo la categoría. Por ejemplo, Vista es una categoría y las opciones que se ofrecen bajo Vista incluyen Jardín, Campo de golf, Cancha de tenis, etc. Esto quiere decir que si busca una casa con vista a un campo de golf, se debe agregar la categoría Vista y luego seleccionar la opción de Campo de golf.

Una vez que agregue cualquier categoría a su búsqueda, debe volver a la pantalla principal para seleccionar la opción que desee incluir en su búsqueda.

Tabla de resultados

Después de agregar sus criterios de búsqueda, haga clic en el botón de “Resultados” para ver una tabla con las propiedades que cumplen con dichos criterios. Usted puede ordenar los resultados basado en el título de cada columna (clic en el título de la columna) o también los puede ordenar arrastrándolos mediante el símbolo de arrastrar y soltar  (este símbolo aparece siempre y cuando usted configure la tabla de resultados para que muestre todas las propiedades en una sola pantalla). En la tabla de resultados encontrará varios símbolos que representan lo siguiente:



- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">  = Fotos de la propiedad  = Historial MLS de la propiedad  = Estimados del costo de la propiedad  = Registro público de la propiedad en Realist | <ul style="list-style-type: none">  = Ubicación geográfica de la propiedad  = Documentos adjuntados  = Asistencia económica cuota inicial  = Registro público en iMapp |
|--|--|





En la tabla de resultados también se puede observar el número de MLS de la propiedad, estatus (estado), dirección, # de dormitorios, baños, si tiene piscina, año de construcción, etc.

Para ver los detalles de cada propiedad y la oferta de comisión, haga clic en su número de MLS. El reporte que aparece se llama Sinopsis del Corredor. Bajo la sección que se llama Mostrar el usuario puede cambiar el tipo de reporte a mostrar.

El reporte titulado Sinopsis del Corredor está dividido de la siguiente manera:

-) Resumen – Fotos, condado, urbanización, estatus, precio, dormitorios, baños, días en el mercado, pies cuadrados, etc.
-) Información Tributaria, Terreno y Sitio– Impuestos, descripción legal, tamaño del terreno, etc.
-) Información de Interiores – Servicios públicos, características del interior, tamaño de los dormitorios, etc.
-) Información Exterior– Características del exterior, tipo de techo, etc.
-) Información de la Comunidad– Costo de la asociación, restricciones de mascotas, de alquiler, etc.
-) Información del Agente de Bienes Raíces– Agente/oficina que tiene la propiedad, oferta de comisión, como mostrar la/llegar a la propiedad y notas para Realtors.

En la parte superior del reporte aparecen varios de los iconos que aparecen en la tabla de resultados más los que están abajo:

 Tour 1  Visita virtual  Pedir mostrar la propiedad  Reportes Data Coop





 Reportes de las condiciones del mercado  Ejecutar transacción en Form Simplicity

 Ejecutar transacción en Transaction Desk

Para volver a la table de resultados debe hacer clic en Vista de Agente Individual.

¿Qué se puede hacer con los resultados?

En la parte inferior de la table de resultados hay 4 funciones. Cada una ofrece opciones a ejecutar con los resultados.

Acciones 

Permite ejecutar correos electrónicos, imprimir propiedades, configurar instrucciones para llegar a las propiedades, crear análisis de mercado (CMAs), exportar datos de la propiedad, etc.

- J) Correo Electrónico: Permite adjuntar y enviar propiedades a clientes. Esta opción es el correo electrónico estándar y no tiene la función automatizada del auto email. El auto email se encuentra bajo la categoría de Guardar (Save).
- J) Imprimir: Permite imprimir reportes de propiedades. El usuario puede seleccionar varios tipos de reportes e incluir el encabezado personalizado del agente.
- J) CMA: Esta función no crea un CMA automáticamente. Sin embargo, el usuario puede usar Matrix para buscar comparables, seleccionarlos y luego iniciar el proceso para crear un CMA a través de esta función (detalles en la clase “CMA Tools”).
- J) Indicaciones: Produce instrucciones de cómo llegar a la(s) propiedad(es) seleccionadas. Se puede cambiar el orden de las propiedades, enviar instrucciones por correo electrónico o imprimir las mismas.
- J) Estadísticas: Produce resumen de estadísticas de las propiedades (detalles en la clase Working with Buyers).
- J) Exportar: Exporta datos de las propiedades en formato Excel (detalles en la clase Working with Buyers).
- J) CMA Rápido: Funciona como el botón de CMA. Hay que empezar por buscar comparables y seleccionarlos. Quick Rápido creará un CMA con información básica (detalles en la clase “CMA Tools”).
- J) Cloud CMA: Funciona como el botón CMA pero habilita la creación de un CMA a través de CloudCMA (detalles en la clase “CMA Tools”).
- J) Mostrando Carrito: Permite agregar las propiedades seleccionadas a un carrito para solicitar mostrarlas a través de ShowingTime (detalles en la clase Working with Buyers).
- J) Informes de Clientes en PDF: Crea reportes personalizados en formato PDF (detalles en la clase Working with Buyers).

Ajustar


Permite refinar los resultados a un grupo selecto de propiedades y también ver a cuáles de sus contactos ya le ha enviado propiedades.

- J) Ver como: Seleccione a un contacto en el menú que se despliega para ver si ya le ha enviado alguna propiedad y cuando lo hizo (detalles en la clase Working with Buyers).
- J) Mostrar Seleccionados: Filtra las propiedades de acuerdo a cuales selecciono.
- J) Descartar: Descarta las propiedades seleccionadas.
- J) Clasificar: Ordena las propiedades seleccionadas de acuerdo a varias opciones (detalles en la clase Working with Buyers).

Guardar

Permite nombrar y guardar búsquedas, crear auto emails o un código de búsqueda rápida.

- J) Nueva Búsqueda Guardada: Guarda los criterios de la búsqueda ejecutada en la pantalla para uso futuro. Si ejecuta una búsqueda guardada mas adelante los resultados serán actualizados de acuerdo con el momento en que se ejecuta la búsqueda. Al guardar una búsqueda hay un botón que le permite mostrarla en la página principal de Matrix.
- J) Nuevo Correo Electrónico Automático: Configura el correo electrónico automático. Su cliente recibirá los resultados iniciales de la búsqueda automáticamente además de recibir actualizaciones continuas basadas en los criterios usados en la búsqueda para el auto email.

Seleccione a un contacto y escoja si desea recibir copia del correo electrónico automático. Escriba el sujeto o título del correo electrónico automático. El texto del mensaje inicial (Correo Electrónico de Bienvenida) y del mensaje recurrente (Correo electrónico Recurrente) aparecen automáticamente y puede ser modificado a su gusto. El mensaje inicial es el que recibirá su cliente tan pronto guarde el correo electrónico automático. El mensaje recurrente es el que recibirá su cliente con cada nueva actualización. Si desea editar y guardar el texto de estos mensajes, haga clic en el icono .

En la sección de Configuración del correo electrónico automático, puede habilitar la opción que dice Activar modo conserjería para autorizar cuales propiedades enviarle a su cliente. Con esta opción seleccionada Matrix no enviara ninguna propiedad o actualización hasta que usted la autorice. Si no selecciona esta opción, debe escoger un horario que Matrix utilizara para enviar las propiedades sin autorización previa.

También encontrará una opción que dice Activar como Búsqueda Favorita en la pestaña Inicio para mostrar la búsqueda asociada con el auto email en la página principal de Matrix.

) Nuevo Atajo a Speedbar: detalles en la clase Working with Buyers.

Carritos Carritos

Bajo el menú de Carritos, usted puede crear uno o varios carritos que le permiten guardar las propiedades que usted desee. Usted puede asociar los carritos a sus contactos en Matrix. Sin embargo, sus contactos no pueden ver las propiedades que usted guardo en sus carritos. Los carritos actúan como una carpeta en donde se pueden guardar las propiedades que usted quiera volver a ver más adelante. Las propiedades que se guardan en los carritos mostrarán el estatus (estado) en que se encuentran al momento de abrir el contenido del carrito. Usted puede acceder a sus carritos desde la página principal de Matrix, en la sección de Carritos o en la pestaña Mi Matrix > Mis Carritos.

El portal del cliente

Cuando le envía propiedades a sus clientes desde Matrix, el cliente recibe un correo electrónico con un enlace que le permite ver las propiedades en el portal del cliente (página web). Abajo se muestra un descripción de las distintas funciones del portal.

El portal tiene cinco pestaña:

Buscar una Vivienda – Su cliente puede ejecutar su propia búsqueda además de guardarlas. Cualquier propiedad que encuentre su cliente, usted aparecerá como el contacto para esa propiedad.

Mis Búsquedas – Aquí su cliente puede ver los resultados de las búsquedas que usted le envió y de aquellas que el cliente guardó.



Favoritos – El cliente puede ver las propiedades que marcó como favoritas.


Mensajes – El cliente puede leer cualquier nota que haya dejado en cualquier propiedad y las respuestas a esas notas por parte del agente que le envió las propiedades al cliente.

Mi Agente – Aquí el cliente puede ver información sobre el agente que lo trajo al portal (detalles en los párrafos posteriores) Esta sección es lo primero que el cliente ver cuando visita el portal por primera vez

Cuando el cliente visita el portal encontrara una lista con las propiedades que le envió su agente. Para poder ver los detalles de cada propiedad, el cliente debe hacer clic en la dirección de la propiedad que le interesa. El portal nunca muestra la comisión del agente.

El cliente puede hacer clic en el ícono del corazón  para marcar la propiedad

como favorita: , posibilidad:  o para descartarla: 

Cada propiedad ofrece un espacio en donde el cliente puede dejarle un mensaje  a su agente. El agente puede leer estos mensajes directamente en Matrix. Además puede configurar a Matrix para que le envíe una notificación cada vez que un cliente deja un mensaje en una propiedad o marca la misma.

Recuerde que usted puede ver quien le ha dejado un mensaje sobre alguna propiedad o marcado la misma como favorita, posibilidad o descarta a través de la sección que se llama Visitantes Recientes del Portal en la página principal de Matrix.

En Matrix (bajo la pestaña “Mi Matrix”), si va a su lista de contactos, ahí también puede ver este tipo de información al lado derecho de cada uno de sus contactos.

Para recibir notificaciones cada vez que alguno de sus clientes visita el portal por primera vez, o marca alguna propiedad como favorita, posibilidad o descartada, vaya a la pestaña de Mi Matrix, escoja Configuración y luego haga clic en Configuración de Notificaciones del Portal. Puede recibir las notificaciones vía email o mensaje de texto a su celular.


Para personalizar Matrix

Agregue su foto en la pestaña Añadir/Editar – Todos los usuarios de Matrix tienen una foto de perfil la cual aparece en el directorio de agentes de Matrix, en su perfil de State27homes.com, en su perfil de la aplicación móvil My MLS App y en Data Coop. Para agregar/cambiar esta foto, haga clic en la pestaña Añadir/Editar, seleccione Modificar Miembro, escriba su número de MLS (ID del Agente) y haga clic en Búsqueda. Allí podrá agregar/cambiar su foto.

Mi Matrix/Mi Información – En la pestaña Mi Matrix, hay una opción que se llama Mi Información en donde aparece información sobre usted, el agente. Nótese que esa sección muestra las pestañas que se describen abajo:

-) Información – Aquí aparece su nombre, título, número telefónico, correo electrónico, etc. Esta información llegó a Matrix directamente de su asociación. Si alguno de estos datos sobre usted es incorrecto, por favor pídale a la asociación que los corrija de manera que Matrix reciba la actualización de sus datos. Estos datos estarán disponibles para personalizar el encabezado del agente que los clientes ven en el portal del cliente.
-) Encabezado y Pie de Página – Aquí puede crear el encabezado que aparecerá en el portal de sus clientes y en la página web (si así lo desea) que se puede crear en Matrix. Seleccione la imagen de fondo del su encabezado o cargue su propia imagen si así lo desea. Suba una foto suya para agregarla a su encabezado. Escoja hasta 5 líneas de texto para completar su encabezado y además usted puede cambiar los colores que se usan automáticamente en el encabezado. Por último, escoja si desea incluir un pie de página para efecto de

los reportes de propiedades, El pie de página no tiene uso para el portal de los clientes..

-) Portada de CMA – Puede crear una portada para los reportes CMA que se crean en Matrix.
-) Firma de Correo Electrónico – Puede crear una firma electrónica que será parte de los correos electrónicos que le envía a sus clientes. Si desea agregar su foto a la firma, haga clic en  para seleccionar ya sea la foto del encabezado o la de la portada del reporte CMA. También puede vincular fotos tuyas a su firma que existan en internet.
-) Página Web del Agente – Matrix le permite crear una página web básica a través de esta pestaña. Detalles en la clase “MLS Marketing Tools”.
-) Perfil del Portal – Aquí puede agregar más fotos, un saludo general, un video de YouTube, o inclusive las propiedades que tenga, para mostrarlas en el portal de clientes o en la página web del agente.

Lista de cosas para hacer para empezar a usar Matrix

Al culminar este curso, le recomendamos completar lo siguiente en Matrix:

- Agregue su foto a través de la pestaña Añadir/Editar
- Personalice Matrix como lo indicamos arriba. Complete las siguientes pestañas bajo Mi Matrix:
 - Información
 - Encabezado y Pie de Página
 - Portada de CMA
 - Firma de Correo Electrónico
 - Página Web del Agente (opcional)
 - Perfil del Portal
 - Foto
 - Saludo del portal
 - Presentacion de diapositivas y enlaces al inventario
 - Vídeo (opcional)
 - Informacion de contacto
- Configure las notificaciones del portal en Mi Matrix>Configuración>Configuración de Notificaciones del Portal
- Organice las secciones de la página principal de Matrix a su gusto
- Personalice las secciones Supervisión del Mercado y Publicación de Propiedades Prioritarias
- Agregue sus contactos a Matrix
- Practique ejecutar búsquedas, guárdelas y muéstrelas en la página principal de Matrix
- Practique los auto emails. Envíese uno o más auto email y mire las propiedades en el portal de clientes para familiarizarse con lo que recibirá su cliente.