



CALIFORNIA
ASSOCIATION
OF REALTORS®

Issues Briefing Paper

www.car.org

January 14, 2009

Executive Office:
525 South Virgil Ave.
Los Angeles, CA 90020
213.739.8200

Legislative Office:
980 Ninth St., Ste. 1430
Sacramento, CA 95814
916.444.2045

CALMLS Informe de Situación y petición de Fondos

Este documento es para estudio, y NO ha sido aprobado por los Directores de CALMLS, el Comité de Planificación Estratégica y Presupuestaria, el Comité de MLS y Tecnología, el Comité Ejecutivo o el Comité de Dirección de la Asociación de REALTORS® de California.

Objetivos Estratégicos

CALMLS fue creada para operar una MLS de ámbito estatal (MLS) que facilite a sus miembros una Fuente completa de información inmobiliaria sobre las propiedades en California. Prevista para ponerse en marcha en Junio de 2009, CALMLS se basará en la tecnología online, ámbito estatal, y un apoyo generalizado de sus miembros para establecer nuevos estándares de calidad para las MLS. Adicionalmente, conseguirá los 6 principios directores definidos por el Comité de Dirección de la CAR en 2005. En tres años CALMLS empezará a dar beneficios, y contará con los 110.000 REALTORS® del estado como clientes, convirtiéndose en el líder del mercado para servicios MLS en Estados Unidos. Este documento presenta una dirección estratégica que los directores del CALMLS consideramos la más viable para alcanzar sus objetivos, así como una petición de fondos para poner en marcha el proceso.

Modelo de Negocio

CALMLS funcionará como un proveedor de MLS, ofreciendo sus productos y servicios a profesionales a través de los proveedores autorizados por las Asociaciones de REALTOR® locales. Facilitará dos formas diferentes de participación en la MLS:

- **Primaria** - CALMLS facilita la tecnología MLS y la información de ámbito estatal a la Asociación de REALTOR® a precio mayorista.
- **Híbrido** – La Asociación local o la MLS Regional facilita información a CALMLS, pero continúa operando su actual sistema como MLS Primaria.

CALMLS enfocará sus esfuerzos en 1) el servicio al miembro y al cliente 2) selección y implantación de las soluciones tecnológicas 3) estandarización de las reglas y de su cumplimiento estableciendo un comité de apelación para decisiones de nivel local, y 4) coordinación y establecimiento de grupos interlocutores que faciliten el input desde el nivel local. Las Asociaciones Locales de REALTOR® que participen en el servicio Primario o Híbrido, serán la puerta de acceso al sistema, y facilitarán los servicios locales que se les requieran. CALMLS pretende adaptar sus ofertas de servicios y sus procedimientos a lo largo del tiempo, adaptándolos para seguir las sugerencias que reciban de las asociaciones participantes, las de sus miembros, y la evolución tecnológica, para asegurar su posición de liderazgo a nivel nacional como proveedor de MLS.

Revisión y Actualización

CALMLS surge en abril de 2008, tras la aprobación por los directores de la CAR del establecimiento de una MLS de ámbito estatal de su propiedad, en enero de 2008. Los directores voluntarios de CALMLS y su equipo contratado han realizado a lo largo del resto del año las investigaciones y los trabajos necesarios para lanzar una MLS. Los directores voluntarios de CALMLS y el equipo contratado ha pasado el resto de 2008 realizando los estudios y trabajo necesarios para la puesta en marcha de una MLS en Junio de 2009. Los esfuerzos se concentraron en cuatro áreas clave: 1) contactar con miembros, Asociaciones Locales y MLSs, 2) Revisión de las tecnologías y selección de proveedores, 3) Planificación de Marketing y Comunicación, y 4) Planificación estratégica del negocio. Las metas alcanzadas hasta la fecha incluyen:

- Formación de un Comité de Dirección muy activo compuesto por 17 miembros, entre los que se incluyen comerciales, gerentes y propietarios de agencias de diferentes zonas del estado, y de empresas de distintos tamaños.
- Definición y revisión de un reglamento para una MLS de ámbito estatal
- Realización de un Plan de Negocio exhaustivo, con un modelo financiero para tres años
- Selección de un Socio tecnológico
- Participación en casi 100 reuniones de contacto con usuarios y presentaciones a Asociaciones Locales y miembros de la CAR

La revisión del Plan de Negocio por parte de Consejo de Dirección de CALMLS y los expertos de la CAR supuso la exploración de diversas posibles estrategias. Tras un importante proceso de análisis relativo a la viabilidad de su puesta en marcha, y el impacto de los costes y beneficios sobre los usuarios, en diciembre quedó clara la existencia de una opción principal para la puesta en marcha del sistema CALMLS de ámbito estatal.

Selección de Tecnología e Información sobre el Proveedor

Tras analizar numerosas ofertas de un buen número de posible proveedores de tecnología, CALMLS quería asegurarse de que la selección de tecnología para su MLS iba más allá de seleccionar una de las que se usan actualmente, y que se sentaban los cimientos para establecer una base de datos de propiedades centralizada que permitiría a sus miembros un acceso fácil a los datos necesarios de todas las propiedades en California. Para ello, CALMLS ha seleccionado un proveedor para su tecnología MLS. Se trata de un producto de la siguiente generación totalmente nuevo, creado de cero para responder a las limitaciones de los productos que actualmente se pueden encontrar en los mercados, sobre una plataforma adaptable a las necesidades tecnológicas en permanente evolución. Con independencia de la plataforma y buscador que emplee el usuario, este sistema basado en la tecnología internet es considerablemente más veloz que cualquier otro producto del mercado y ofrece funcionalidades muy mejoradas que ahorrarán tiempo y esfuerzo a los usuarios. A pesar de tratarse de una nueva compañía, su equipo tiene una larga experiencia en desarrollo de MLS y en la operativa del inmobiliario. Este software ha realizado pruebas con asociaciones de otros estados y recientemente ha incorporado la información de una de las mayores MLS regionales sin dificultades, mostrando su capacidad de trabajar adecuadamente con los millones de datos y de imágenes que tendría que manejar una MLS del Estado. Además, CALMLS está en proceso de aplicarse a otras bases de datos centralizadas que también están

lanzándose hacia la nueva generación de información sobre propiedades y tecnología para inmobiliarios.

Dirección Propuesta

Como continuación del intenso proceso de análisis, los Directores de CALMLS tienen previsto realizar las siguientes acciones necesarias para poner en marcha la MLS estatal:

- Comprar los activos de al menos una MLS regional, y posiblemente dos o tres, en colaboración con los miembros y directores de la asociación local.
- Usar el software del nuevo proveedor como nueva tecnología MLS para complementar los sistemas actuales adquiridos recientemente de proveedores de MLS regionales, y convertirlo en una tecnología más para el sistema de ámbito estatal.
- Obtener un préstamo de 3 millones de dólares de la CAR, que será devuelto con un 6% de interés en 7 años.

En los pasados 60 días, CALMLS ha identificado varios proveedores de MLS regionales de diferentes zonas del estado que están dispuestos a asumir el liderazgo para convertirse en los principales proveedores de servicios para el lanzamiento del proyecto de ámbito estatal. CALMLS ha iniciado negociaciones serias con dos de ellos y espera llegar a un acuerdo con uno de ellos o con ambos en el primer trimestre de 2009.

Las ventajas de esta propuesta incluyen:

- **Aceleración de los beneficios para los miembros** – Esto facilitará una base inmediata que acortará el tiempo necesario para que los miembros puedan unirse a la MLS única, y acceder a información a nivel estatal sin tener que pagar cuotas a diferentes MLS y adaptarse a diferentes reglamentos.
- **Rapidez en completar información de ámbito estatal** – Con un amplio grupo inicial de Asociaciones Locales participando, y cooperando con los actuales proveedores de información, CALMLS partirá de una base de datos amplia de datos principales y podrá actuar con rapidez para obtener una cobertura completa de información de ámbito estatal.
- **Costos reducidos y ofertas mejoradas par a las Asociaciones Locales que participen** – CALMLS podrá ofrecer los principales servicios de las MLS y los servicios optativos que se le soliciten al mejor precio posible, permitiendo una mayor flexibilidad en sus políticas de precios y en su oferta de servicios a las Asociaciones que participen.
- **Experiencia operativa inmediata** – CALMLS utilizará a los actuales empleados y directivas de las MLS regionales para asegurar una continuidad en las decisiones estratégicas futuras, y garantizar que los futuros usuarios de las MLS reciben un servicio excelente.
- **Nueva Tecnología como menos riesgo (posibilidad de elección)** – Traer un Nuevo socio para la tecnología MLS que complemente la actual tecnología MLS que esté funcionando correctamente permitirá a cada participante o suscriptor seleccionar los restantes sistemas que mejor trabajo según sus necesidades.
- **Mejora de eficiencia** – La utilización de una base única, al eliminar los conflictos entre estándares, reducirá de forma significativa los costes operativos para CALMLS y para los

agentes. Además, al tener un gran número de usuarios, CALMLS podrá negociar los precios más competitivos para los servicios de tecnología de MLS.

Estimaciones Financieras

CALMLS generará 13.8 millones de dólares en su primer año de operación (2009), alcanzando los 24 millones de dólares al tercer año (2011). Las pérdidas operativas serán de 720.000\$ en 2009, además de los 500.000\$ ya autorizados para los grupos de trabajo y costes de puesta en marcha del proyecto, planificación del negocio, y desarrollo de marca. Para el tercer año, CALMLS generará unos ingresos que superarán a los costes en 1,53 Millones de dólares , y estará posicionado para un crecimiento continuado para beneficio de los miembros, suscriptores y Asociaciones Locales participantes, habiendo construido una base de usuarios de más de 110.000 miembros. Tras establecer unas reservas adecuadas, los excesos en los ingresos se podrán destinar a reducir los costes de mayorista a las Asociaciones locales y/o a aumentar los servicios a los miembros. CALMLS estima una necesidad de financiación de 3 millones de dólares adicionales, de las cuales, 1,75 millones de dólares serán para las adquisiciones propuestas.

3 Year Projections (1,000s)			
	2009	2010	2011
Ingresos	\$13,861	\$22,623	\$24,101
Gastos	\$14,582	\$22,119	\$22,573
Posibles Beneficios	(\$721)	\$504	\$1,528
Usuarios totales de CALMLS a final de año			
Usuarios de CALMLS	99,000	105,000	110,000

Conclusión

Los directores y consejeros de CAR nunca se han encontrado en una situación tan crítica para apoyar una iniciativa que aumentará fundamentalmente los servicios más importantes de sus miembros. Apoyándose en los conocimientos y e la experiencia de las actuales MLSs regionales, y combinándolas con una nueva tecnología MLS que use regulaciones estándar, hará que este sueño de ámbito estatal se haga realidad. Se han empleado incontables horas en pensar y trabajar para desarrollar esta propuesta, y los Directores de CALMLS creen que es la mejor manera de alcanzar más rápidamente los seis principios acordados en 2005.

Recomendación

Por todas esta razones, y con el objeto de dar el siguiente paso, los Directores de CALMLS solicitan un préstamo de 3 millones de dólares, a devolver en 7 años con un 6% de interés, para apoyar las operaciones bajo el modelo propuesto por los Directores de CAR de una MLS de ámbito estatal sin ánimo de lucro.