Test-4-X

www.test-4-x.com/realestate

United States • Nevada Real Estate Salesperson License Exam

# Nevada

## Study Guide

| KNOWLEDGE POINTS | CHAPTERS | EDITION |
| --- | --- | --- |
| 275 | 26 | 2026-10-18 |

© 2026 Test4X. All rights reserved.
For personal study use. Not for resale or redistribution.

Questions or corrections: support@test-4-x.com

# Disclaimer

This study guide is compiled from official government handbooks and other publicly available sources, for educational purposes only. It is intended to help you study and prepare; it does not constitute legal or professional advice.

Rules and regulations change. Always refer to the official handbook published by your licensing authority for the most current and authoritative information. The publisher assumes no liability for any decision made on the basis of this material.

This publication is independent. It is not affiliated with, endorsed by, or sponsored by any licensing or examining authority. All trademarks are the property of their respective owners.

Edition 2026-10-18 • 275 knowledge points • 26 chapters

Spotted an error, or have a question about this guide?
**support@test-4-x.com**

# Contents


| | | |
|---|---|---|
| 01 | NRS 645 General provisions and definitions (645.0005–645.045) | 1 |
| 02 | Administration: Real Estate Division, Commission, Administrator (645.050–645.220) | 6 |
| 03 | Regulation of practices: license required, exemptions, duties of licensees, agency disclosures, property management permits (645.230–645.6058) | 12 |
| 04 | Advance fees; licensing, education, examinations, fees, brokerage offices (645.310–645.575) | 25 |
| 05 | Property managers (645.6052–645.6058) | 37 |
| 06 | Disciplinary and other actions (645.630–645.760) | 40 |
| 07 | Expiration and renewal of licenses; fees; Education, Research and Recovery Fund | 47 |
| 08 | Business brokers; brokerage agreements involving commercial real estate; prohibited acts and penalties (645.8xx–645.990) | 52 |
| 09 | NAC 645 General provisions and administration (645.005–645.095) | 59 |
| 10 | Licenses, certificates and examinations (645.100–645.380) | 65 |
| 11 | Education: prelicensing, postlicensing, continuing education (645.400–645.467) | 74 |
| 12 | Standards of practice: broker responsibilities, advertising, offers, disclosures, records, trust accounts, advance fees, fines (645.600–645.695) | 85 |
| 13 | Regulation of owner-developers and property managers (645.700–645.8xx) | 97 |
| 14 | Proceedings before the Commission | 103 |
| 15 | Education, Research and Recovery Fund; advisory committee | 108 |
| 16 | Permit to engage in business as business broker | 111 |
| 17 | Supplement: Property Condition Disclosure | 114 |
| 18 | Supplement: Condominium/HOA | 116 |
| 19 | Supplement: Landlord-Tenant | 118 |
| 20 | Supplement: Transfer Tax and Recording | 121 |
| 21 | Supplement: Fair Housing Additions | 123 |
| 22 | Supplement: Other State Disclosures | 125 |
| 23 | Supplement: Property Tax | 128 |
| 24 | Supplement: Foreclosure | 130 |

# Contents (cont.)

25 Supplement: Closing Practice 132

26 Supplement: Subdivision/Timeshare Registration 134

CHAPTER 1

# NRS 645 General provisions and definitions (645.0005–645.045)

## 1.1 Definición de Relación de Agencia

« Agencia » significa una relación entre un principal y un agente que surge de un acuerdo de corretaje o un acuerdo de administración de propiedad, mediante el cual el agente se compromete a realizar ciertos actos en nombre del principal en transacciones con un tercero. El término no incluye una relación que surja únicamente de negociaciones o comunicaciones con un cliente de otro corredor con la autorización escrita de ese corredor conforme a NRS 645.635(2).

- ✓ La agencia surge de un acuerdo de corretaje o un acuerdo de administración de propiedad
- ✓ La agencia requiere que el agente actúe en nombre del principal en transacciones con un tercero
- ✓ Las comunicaciones con un cliente de otro corredor (con autorización escrita) no crean una relación de agencia

## 1.2 Definición del Acuerdo de Corretaje

Un « acuerdo de corretaje » es un contrato ESCRITO entre un cliente y un corredor en el que el corredor acepta recibir una consideración valiosa del cliente u otra persona por asistir, solicitar o negociar la venta, compra, opción, alquiler o arrendamiento de bienes raíces, o la venta, intercambio, opción o compra de un negocio. No incluye un acuerdo de administración de propiedades.

- ✓ Un acuerdo de corretaje debe ser por escrito
- ✓ Un acuerdo de corretaje no incluye un acuerdo de administración de propiedades
- ✓ Cubre la venta, compra, opción, alquiler o arrendamiento de bienes raíces, o la venta/intercambio/opción/compra de un negocio

## 1.3 Administración de Propiedades y Definiciones Relacionadas

La « administración de propiedades » es el mantenimiento y la administración física, administrativa o financiera de bienes raíces, o la supervisión de tales actividades, a cambio de una compensación de conformidad con un acuerdo de administración de propiedades. Un « acuerdo de administración de propiedades » es un contrato POR ESCRITO entre un cliente y un corredor para aceptar una consideración valiosa por proporcionar servicios de administración de propiedades. Un « administrador de propiedades » es una persona que se dedica a la administración de propiedades que, como empleado o contratista independiente, está asociada con un corredor de bienes raíces licenciado, ya sea o no por compensación.

- ✓ La administración de propiedades requiere un acuerdo de administración de propiedades y compensación
- ✓ Un acuerdo de administración de propiedades debe ser por escrito
- ✓ Un administrador de propiedades debe estar asociado con un corredor de bienes raíces licenciado

## 1.4 Definición de Corredor de Bienes Raíces

Un « corredor de bienes raíces » es una persona que, por cuenta de otro y a cambio de compensación (o expectativa de la misma): (a) vende, intercambia, otorga opciones, compra, renta, arrienda, negocia, o lista/solicita a posibles compradores de bienes raíces, mejoras o casas prefabricadas/usadas/móviles transferidas con bienes raíces; (b) se dedica al negocio de honorarios anticipados para promocionar la venta/arrendamiento de oportunidades comerciales o bienes raíces; (c) se dedica a la administración de propiedades; o (d) se dedica al corretaje comercial. Ayudar en la venta/arrendamiento de tierras públicas a cambio de compensación también hace que una persona sea corredor. Se excluye a un empleado que acepta reservaciones de alojamiento de 31 días o menos que no realiza tareas relacionadas con transferencias.

- ✓ Un corredor actúa por cuenta de otro a cambio de compensación que cubre ventas, arrendamientos, negociaciones, administración de propiedades, honorarios anticipados o corretaje comercial
- ✓ Quien ayuda o asiste en la venta, compra, renta o arrendamiento de tierras públicas a cambio de compensación es un corredor
- ✓ Un empleado que acepta reservaciones para alquileres de alojamiento de 31 días o menos (sin funciones de transferencia) no es un corredor

## 1.5 Exenciones de la aplicabilidad del capítulo

El capítulo 645 no se aplica a ciertas personas: (a) un propietario/arrendador o su empleado regular que realiza actos enumerados incidentes a la gestión o inversión en su propia propiedad (« gestión » significa preservar/aumentar los ingresos, NO actividades de ventas); (b) un empleado de un corredor que cobra alquileres en nombre del corredor; (c) una persona que realiza funciones de administrador de propiedades para una propiedad mientras mantiene una oficina en esa propiedad (y no administra otra propiedad); y (d) una persona que administra una comunidad de interés común, hotel condominio, proyecto de condominio, tiempo compartido o PUD bajo capítulos NRS especificados si es miembro en buen estado con credenciales apropiadas.

- ✓ Los propietarios/arrendadores que administran su propia propiedad están exentos, pero « gestión » excluye actividades de ventas
- ✓ Un empleado de un corredor que cobra alquileres en nombre del corredor está exento
- ✓ Una persona que administra una sola propiedad mientras mantiene una oficina en ella está exenta
- ✓ Los administradores de comunidades de interés común/hoteles condominio/tiempos compartidos/PUD calificados con credenciales apropiadas están exentos

## 1.6 Definiciones de Cuota Anticipada y Listado de Cuota Anticipada

Una « cuota anticipada » es una cuota contratada, reclamada, exigida, cobrada, recibida o recopilada para un listado de cuota anticipada, anuncio u oferta de venta o arrendamiento de propiedad, emitida para promover la venta o arrendamiento de un negocio o bien raíz antes de la última impresión/emisión, que no sea por un periódico de circulación general. Un « listado de cuota anticipada » incluye nombres/listas de propietarios, arrendadores, locadores o ubicaciones de propiedades ofrecidas en renta/venta/arrendamiento/intercambio; nombres/ubicaciones de compradores potenciales, compradores, arrendatarios o inquilinos; y acuerdos de corretaje para prestar servicios o para ubicar/promover la venta o arrendamiento de un negocio o bien raíz por una cuota anticipada.

- ✓ Una cuota anticipada se cobra antes de la última impresión/emisión y no incluye periódicos de circulación general
- ✓ Los listados de cuota anticipada incluyen listas de propietarios, compradores potenciales o acuerdos de corretaje para promover venta/arrendamiento por una cuota anticipada
- ✓ Las publicaciones destinadas a la circulación general se excluyen de los listados de cuota anticipada

## 1.7 Definiciones de Cliente, Negocio y Corredor de Negocios

Un «cliente» es una persona que ha celebrado un acuerdo de corretaje o un acuerdo de administración de propiedades con un corredor. Un «negocio» significa los activos tangibles y el fondo de comercio de una empresa existente. Un «corredor de negocios» es una persona que, actuando en nombre de otro y por compensación, vende/intercambia/alquila/arrienda un negocio vendido como parte de un interés inmobiliario, negocia tales transacciones, o enumera/solicita compradores de un negocio donde un componente implica un interés inmobiliario.

- ✓ Un cliente es una persona que ha celebrado un acuerdo de corretaje O un acuerdo de administración de propiedades con un corredor
- ✓ Un negocio significa los activos tangibles y el fondo de comercio de una empresa existente
- ✓ Un corredor de negocios actúa en nombre de otro por compensación respecto a un negocio vendido como parte de un interés/patrimonio inmobiliario

## 1.8 Definiciones de Corredor-Agente de Ventas y Agente de Ventas

Un «corredor-agente de ventas inmobiliario» posee una licencia de corredor (o aprobó el examen de corredor) pero está asociado como empleado/contratista independiente con un corredor autorizado como agente de ventas, o con un propietario-desarrollador registrado como gerente de ventas. Un «agente de ventas inmobiliario» es una persona asociada como empleado/contratista independiente con un corredor autorizado o propietario-desarrollador registrado para realizar actos dentro de la definición de corredor. En este capítulo, «agente de ventas inmobiliario» incluye «corredor-agente de ventas» cuando sea aplicable.

- ✓ Un corredor-agente de ventas posee una licencia de corredor pero trabaja bajo otro corredor autorizado o propietario-desarrollador
- ✓ Un agente de ventas debe estar asociado con un corredor autorizado o propietario-desarrollador registrado
- ✓ El término «agente de ventas inmobiliario» incluye «corredor-agente de ventas» cuando sea aplicable

## 1.9 Definiciones administrativas clave

«Administrador» significa el Administrador de Bienes Raíces. «Comisión» significa la Comisión de Bienes Raíces. «Director» significa el Director del Departamento de Comercio e Industria. «División de Bienes Raíces» y «División» significan la División de Bienes Raíces del Departamento de Comercio e Industria. Estas entidades administran y hacen cumplir el Capítulo 645.

- ✓ El Administrador es el Administrador de Bienes Raíces; la Comisión es la Comisión de Bienes Raíces
- ✓ La División es la División de Bienes Raíces del Departamento de Comercio e Industria
- ✓ El Director es el Director del Departamento de Comercio e Industria

## 1.10 Definiciones de Bienes Raíces y Propietario-Desarrollador

«Bienes raíces» significa todo derecho o interés en propiedad real, incluyendo propiedades en plena propiedad, arrendamientos, e intereses en condominios, casas adosadas o desarrollos de unidades planificadas, corporales o incorporales, ya sea ubicados en Nevada o en otro lugar. Un «propietario-desarrollador» es una persona que posee cinco o más lotes dentro de una subdivisión registrada (o mapa de parcelas aprobado) en cada uno de los cuales hay una residencia unifamiliar nunca vendida anteriormente.

- ✓ Los bienes raíces incluyen intereses ya sea que la propiedad esté ubicada en Nevada o en otro lugar
- ✓ Un propietario-desarrollador posee cinco o más lotes con residencias unifamiliares no vendidas anteriormente en una subdivisión registrada

CHAPTER 2

# Administration: Real Estate Division, Commission, Administrator (645.050–645.220)

## 2.1 Exenciones de Licencia del Capítulo 645

Ciertos individuos y entidades están exentos de los requisitos de licencia del Capítulo 645. Estos incluyen bancos, compañías de ahorro, cooperativas de crédito, compañías fiduciarias, asociaciones de ahorro y préstamo, bancos de ahorro, y asociaciones de préstamos hipotecarios o agrícolas que traten con propiedades adquiridas para desarrollo, uso comercial, o mediante ejecución hipotecaria. También están exentos las corporaciones que actúan a través de oficiales regulares (quienes no reciben compensación especial) respecto a propiedad corporativa; abogados en el ejercicio de sus deberes legales; receptores designados por la corte, síndicos de quiebra, administradores, o albaceas; fideicomisarios que actúan bajo acuerdos de fideicomiso, escrituras de fideicomiso, o testamentos; transacciones de concesiones mineras; y el Estado de Nevada o sus subdivisiones políticas.

- ✓ Los bancos e instituciones de crédito están exentos cuando tratan con propiedades adquiridas para desarrollo, negocios, o mediante ejecución hipotecaria de préstamos que originaron o poseen
- ✓ Los abogados en el ejercicio de sus deberes legales, y los receptores designados por la corte/síndicos de quiebra/administradores/albaceas están exentos
- ✓ Las corporaciones que actúan a través de oficiales regulares que no reciben compensación especial por la propiedad de la corporación están exentas
- ✓ El Estado de Nevada y sus subdivisiones políticas, y las transacciones de concesiones mineras, están exentas

## 2.2 Comisión de Bienes Raíces: Creación y Poderes

La Comisión de Bienes Raíces está compuesta por cinco miembros designados por el Gobernador. La Comisión actúa en calidad consultiva ante la División de Bienes Raíces, adopta reglamentos y realiza audiencias. Debe adoptar reglamentos que establezcan normas para la operación de oficinas de los titulares de licencias y para su conducta comercial y ética. La Comisión puede delegar su autoridad al Administrador mediante reglamento. La notificación de demanda puede realizarse en la oficina principal de la División de Bienes Raíces.

- ✓ La Comisión está compuesta por cinco miembros designados por el Gobernador
- ✓ La Comisión actúa en calidad consultiva ante la División, adopta reglamentos y realiza audiencias
- ✓ La Comisión debe adoptar reglamentos que establezcan normas para la operación de oficinas y conducta comercial y ética
- ✓ La Comisión puede delegar su autoridad al Administrador mediante reglamento

## 2.3 La División de Bienes Raíces administra el Capítulo 645

El Capítulo 645 es administrado por la División de Bienes Raíces, que opera bajo la supervisión administrativa del Director. La División lleva a cabo la implementación diaria de la ley de licencias de bienes raíces de Nevada.

- ✓ La División de Bienes Raíces administra todas las disposiciones del Capítulo 645
- ✓ La División está sujeta a la supervisión administrativa del Director

## 2.4 Miembros de la Comisión: Límite de Servicio Consecutivo

Los miembros de la Comisión son elegibles para reelección, pero no pueden servir más de 6 años consecutivos. Después de servir 6 años consecutivos, un miembro no es elegible para reelección hasta que hayan transcurrido 3 años. Cuando un sucesor completa un término no expirado, ese tiempo no cuenta hacia el límite de 6 años a menos que el saldo no expirado exceda 18 meses.

- ✓ Los miembros no pueden servir más de 6 años consecutivos
- ✓ Después de 6 años consecutivos, un miembro debe esperar 3 años antes de la reelección
- ✓ El tiempo servido completando un término no expirado cuenta hacia el límite de 6 años solo si el saldo no expirado excede 18 meses

## 2.5 Miembros de la Comisión: Calificaciones

Cada miembro de la Comisión debe ser ciudadano estadounidense, residente de Nevada durante al menos 5 años, e involucrado activamente en negocios como corredor de bienes raíces en Nevada durante al menos 3 años inmediatamente anteriores a su nombramiento, o como corredor-vendedor de bienes raíces en Nevada durante al menos 5 años inmediatamente anteriores a su nombramiento. Los miembros deben tomar el juramento constitucional de cargo y jurar que están legalmente calificados.

- ✓ Los miembros deben ser ciudadanos estadounidenses y residentes de Nevada durante al menos 5 años
- ✓ Los miembros deben haber sido corredor de bienes raíces en Nevada durante al menos 3 años, O corredor-vendedor durante al menos 5 años, inmediatamente anteriores a su nombramiento
- ✓ Los miembros deben tomar el juramento constitucional y jurar que están legalmente calificados

## 2.6 Administrador: Calificaciones y Restricciones

El Administrador debe poseer un amplio conocimiento de las prácticas inmobiliarias generalmente aceptadas y estar razonablemente informado sobre las leyes que rigen los contratos de agencia inmobiliaria. El Administrador no puede tener interés en ninguna empresa inmobiliaria o sociedad de corretaje, ni actuar como corredor, vendedor o agente. La misma restricción de conflicto de intereses se aplica a todos los empleados de la División de Bienes Raíces.

- ✓ El Administrador debe tener un amplio conocimiento de la práctica inmobiliaria y la ley de contratos de agencia
- ✓ El Administrador no puede tener interés en ninguna empresa inmobiliaria o de corretaje, ni actuar como corredor, vendedor o agente
- ✓ Ningún empleado de la División puede tener interés en una empresa inmobiliaria o de corretaje, ni actuar como corredor, vendedor o agente

## 2.7 Inspección Regular de Registros del Corredor

La División debe inspeccionar regularmente los archivos de transacciones, registros de confianza y cuentas comerciales inmobiliarias pertinentes de todos los corredores de bienes raíces y promotores-propietarios para asegurar el cumplimiento del Capítulo 645. La Comisión adopta regulaciones relacionadas con estas inspecciones.

- ✓ La División debe inspeccionar regularmente los archivos de transacciones, registros de confianza y cuentas comerciales de los corredores y promotores-propietarios
- ✓ La Comisión adopta regulaciones que rigen estas inspecciones

## 2.8 Obligación de la División de Preparar Formularios de Deberes Owed

La División debe preparar y distribuir a los licenciados y gerentes de propiedades formularios que establezcan los deberes owed: uno para un licenciado/gerente de propiedades que actúe solo para una parte, uno para actuar para más de una parte, y uno para un corredor que asigne diferentes licenciados o gerentes de propiedades afiliados a partes separadas en una transacción o acuerdo de administración de propiedades.

- ✓ La División prepara un formulario de « Deberes Owed » para actuar solo para una parte
- ✓ La División prepara un formulario para actuar para más de una parte (representación dual)
- ✓ La División prepara un formulario para un corredor que asigna diferentes licenciados afiliados a partes separadas

## 2.9 Miembros de la Comisión: Residencia Regional

De los cinco miembros de la Comisión: tres deben residir o tener un lugar principal de negocios en el condado de Clark; uno en el condado de Washoe; y uno en Carson City o en uno de los condados rurales especificados (Churchill, Douglas, Elko, Esmeralda, Eureka, Humboldt, Lander, Lincoln, Lyon, Mineral, Nye, Pershing, Storey o White Pine). Esta distribución tiene como objetivo lograr una representación regional proporcional y se reconsiderará después de cada censo decenal.

- ✓ Tres miembros deben ser del condado de Clark; uno del condado de Washoe; uno de Carson City o de los condados rurales especificados
- ✓ La distribución tiene como objetivo lograr una representación regional proporcional y se reconsiderará después de cada censo decenal
- ✓ Si ninguna persona calificada de una región está dispuesta a servir, las reglas de recurso estatutarias rigen el nombramiento o el asiento se deja vacante

## 2.10 Oficiales de la Comisión, Reuniones y Quórum

En la primera reunión de cada año fiscal, la Comisión elige un Presidente, Vicepresidente y Secretario. La Comisión celebra al menos dos reuniones ordinarias anualmente, una en la parte sur y otra en la parte norte del Estado. La mayoría de la Comisión constituye un quórum, y el acto de la mayoría en sesión constituye el acto de la Comisión. Una vacante no impide que los miembros restantes ejerzan su poder. Debe darse aviso escrito de las reuniones con al menos 3 días hábiles de anticipación.

- ✓ La mayoría de la Comisión constituye un quórum, y el acto de la mayoría en sesión es el acto de la Comisión
- ✓ Deben celebrarse al menos dos reuniones ordinarias anualmente, una en el norte y otra en el sur
- ✓ Una vacante no impide que los miembros restantes ejerzan su autoridad
- ✓ Debe darse aviso escrito de las reuniones con al menos 3 días hábiles de anticipación

## 2.11 Registros de la División: Inspección Pública y Confidencialidad

La División adopta un sello para autenticar sus procedimientos. Los registros de la División generalmente están abiertos a la inspección pública, pero la División puede negarse a hacer públicos (a menos que lo ordene un tribunal) los exámenes de corredores de bienes raíces y agentes de ventas, así como los registros penales y financieros de los titulares de licencias, solicitantes y propietarios-desarrolladores. Las copias certificadas de los registros de la División son admisibles en la corte con el mismo efecto que los originales.

- ✓ Los registros de la División están abiertos a la inspección pública excepto los exámenes y registros penales/financieros, que pueden ser retenidos a menos que un tribunal ordene la divulgación
- ✓ Las copias certificadas y selladas de los registros de la División son admisibles en la corte con igual efecto que los originales

## 2.12 Órdenes de Restricción e Investigaciones de Fraude

Cuando la División cree que una persona ha violado o está a punto de violar el Capítulo 645, puede presentar una acción a su propio nombre en la corte de distrito para prohibir la violación. No se puede otorgar ninguna orden de restricción preliminar o orden de restricción temporal sin al menos 5 días de aviso a la parte contraria. La División también puede investigar fraude sospechoso, engaño o publicidad falsa en transacciones que involucren terrenos vacantes/sin mejorar o subdivisiones fuera de los límites de la ciudad, y remitir la evidencia al Fiscal General o fiscal de distrito para acciones legales.

- ✓ La División puede presentar una acción a su propio nombre para prohibir violaciones del Capítulo 645
- ✓ No se puede otorgar ninguna orden de restricción preliminar u orden de restricción temporal sin al menos 5 días de aviso a la parte contraria
- ✓ La División puede investigar y remitir evidencia de fraude, engaño o publicidad falsa en transacciones de terrenos sin mejorar o subdivisiones al Fiscal General o fiscal de distrito

CHAPTER 3

# Regulation of practices: license required, exemptions, duties of licensees, agency disclosures, property management permits (645.230–645.6058)

## 3.1 Licencia Requerida para Participar en Actividades Inmobiliarias

NRS 645.230 hace ilegal que cualquier persona, LLC, sociedad, asociación o corporación participe, actúe en capacidad de, anuncie o pretenda actuar como corredor de bienes raíces, corredor-vendedor o vendedor en Nevada sin antes obtener la licencia apropiada de la División de Bienes Raíces. Las actividades adicionales requieren credenciales adicionales: la administración de propiedades requiere licencia Y permiso; el corretaje comercial requiere licencia Y permiso de corredor comercial (NRS 645.863). Los administradores de propiedades designados deben cumplir con NRS 645.6055 y los corredores comerciales designados con NRS 645.867.

- ✓ Ninguna persona puede actuar como corredor, corredor-vendedor o vendedor en Nevada sin antes obtener una licencia de la División de Bienes Raíces
- ✓ La administración de propiedades requiere una licencia de bienes raíces MÁS un permiso para participar en administraci☒☒n de propiedades
- ✓ El corretaje comercial requiere una licencia de bienes raíces MÁS un permiso de corredor comercial conforme a NRS 645.863
- ✓ Incluso la publicidad o la pretensión de actuar en estas capacidades sin licencia es ilegal

## 3.2 Deberes del Licenciado que Actúa como Agente

La NRS 645.252 requiere que un licenciado que actúa como agente divulgue a cada parte, tan pronto como sea practicable: hechos materiales y relevantes sobre la propiedad conocidos o razonablemente cognoscibles; cada fuente de compensación; que el licenciado es un principal o tiene un interés en un principal; que el licenciado actúa para más de una parte (se requiere consentimiento escrito); y cualquier cambio en la relación. El licenciado debe ejercer habilidad razonable y diligencia hacia todas las partes y proporcionar el formulario de divulgación de deberes de la División (NRS 645.193) a cada parte representada y cada parte no representada. A menos que se acuerde por escrito, el licenciado no tiene obligación de verificar independientemente las declaraciones de inspectores/expertos certificados, inspeccionar las finanzas de una parte o investigar la condición de la propiedad.

- ✓ Un licenciado debe divulgar hechos materiales sobre la propiedad conocidos o razonablemente cognoscibles, tan pronto como sea practicable
- ✓ Un licenciado debe divulgar todas las fuentes de compensación y cualquier interés como principal en la transacción
- ✓ La representación dual requiere consentimiento escrito que incluya declaraciones específicas (conflicto de intereses, confidencialidad, ausencia de coerción, etc.)
- ✓ El licenciado debe proporcionar el formulario de divulgación de deberes de la División a las partes representadas y no representadas, y no tiene obligación de verificar independientemente a los expertos, inspeccionar finanzas o investigar la condición de la propiedad a menos que se acuerde por escrito

## 3.3 Requisitos de consentimiento escrito para representación dual

Cuando un licenciatario actúa para más de una parte conforme a NRS 645.252(1)(d), el licenciatario debe obtener el consentimiento escrito de cada parte antes de continuar. El consentimiento escrito debe incluir: una descripción de la transacción; una declaración de que el licenciatario actúa para partes con intereses adversos y tiene un conflicto de intereses; una declaración de que la información confidencial no será divulgada durante 1 año después de la revocación/terminación (a menos que sea ordenado por un tribunal o autorizado por escrito); una declaración de que no se requiere que la parte consienta; y una declaración de que el consentimiento se otorga sin coerción y la parte entiende sus términos.

- ✓ Un licenciatario que actúa para múltiples partes debe obtener el consentimiento escrito de cada parte antes de continuar actuando
- ✓ El consentimiento escrito debe divulgar el conflicto de intereses e intereses adversos de las partes
- ✓ La información confidencial no puede ser divulgada durante 1 año después de la terminación, a menos que sea ordenado por un tribunal o autorizado por escrito
- ✓ El consentimiento debe establecer que la parte no está obligada a consentir y otorga consentimiento sin coerción

## 3.4 Deberes en Virtud de un Acuerdo de Corretaje para Representar a un Cliente

NRS 645.254 impone deberes adicionales a un agente con licencia que tiene un acuerdo de corretaje para representar a un cliente: ejercer habilidad razonable y cuidado para ejecutar el acuerdo; no divulgar información confidencial del cliente durante 1 año después de la revocación/terminación (a menos que haya orden judicial o permiso escrito); buscar una transacción al precio/términos del cliente u otro precio aceptable; presentar todas las ofertas lo antes posible a menos que el cliente renuncie en un formulario de la División; divulgar hechos materiales conocidos sobre la transacción; aconsejar al cliente que busque asesoramiento experto más allá de la experiencia del agente; y contabilizar todo el dinero/propiedad en el cual el cliente pueda tener interés lo antes posible.

- ✓ Un agente represente debe presentar todas las ofertas lo antes posible a menos que el cliente renuncie en un formulario prescrito por la División
- ✓ La información confidencial del cliente no puede ser divulgada durante 1 año después de la terminación a menos que haya orden judicial o permiso escrito
- ✓ El agente debe aconsejar al cliente que obtenga asesoramiento experto sobre asuntos que van más allá de la experiencia del agente
- ✓ El agente debe contabilizar todo el dinero y propiedad en el cual el cliente pueda tener interés lo antes posible

## 3.5 Un acto constituye el ejercicio como agente de bienes raíces/vendedor

NRS 645.260 establece que cualquier persona o entidad que, por cuenta de otra y a cambio de compensación o la expectativa de compensación, realice o ofrezca o acuerde realizar cualquier acto o transacción único dentro de la definición de agente de bienes raíces (NRS 645.030) — ya sea como parte incidental de una transacción o la transacción completa — está actuando en la capacidad de agente de bienes raíces o vendedor conforme al Capítulo 645.

- ✓ Un acto único realizado por otra persona a cambio de compensación activa el requisito de estar licenciado
- ✓ El acto puede ser incidental o constituir la transacción completa y aún así constituye actividad de agente/vendedor de bienes raíces

## 3.6 Prueba de Licencia Requerida para Demandar por Compensación

La NRS 645.270 establece que una persona o entidad que actúe como corredor o agente inmobiliario en Nevada no puede iniciar ni mantener ninguna acción judicial para cobrar compensación por actos bajo la NRS 645.030 sin alegar y probar que fue un corredor o agente inmobiliario licenciado en el momento en que surgió la causa de acción.

- ✓ Una persona no puede demandar para cobrar compensación inmobiliaria sin alegar y probar su licencia
- ✓ La licencia debe haber existido en el momento en que surgió la causa de acción

## 3.7 Prohibido Compartir Comisiones con Personas Sin Licencia

NRS 645.280 hace ilegal que un corredor licenciado, corredor-vendedor o vendedor pague parte alguna de una comisión, compensación o tarifa de búsqueda de una transacción inmobiliaria a cualquier persona que no sea un corredor licenciado, corredor-vendedor o vendedor por servicios prestados. Un corredor puede pagar una comisión a un corredor licenciado de otro estado. Un vendedor/corredor-vendedor no puede estar asociado con ni aceptar compensación de nadie excepto del corredor o desarrollador-propietario bajo el cual está licenciado, y solo puede pagar comisiones a través de ese corredor o desarrollador-propietario.

- ✓ Las comisiones o tarifas de búsqueda no se pueden pagar a personas sin licencia por servicios prestados
- ✓ Un corredor de Nevada puede pagar una comisión a un corredor licenciado de otro estado
- ✓ Un vendedor/corredor-vendedor solo puede aceptar compensación del corredor o desarrollador-propietario bajo el cual está licenciado y solo puede pagar comisiones a través de ese corredor o desarrollador-propietario

## 3.8 Cuentas de Depósito en Fideicomiso, Mezcla de Fondos y Mantenimiento de Registros

La NRS 645.310 requiere que todos los depósitos retenidos por un corredor/desarrollador de bienes raíces en espera de conclusión o terminación sean completamente contabilizados. Los agentes de ventas/corredores-agentes que reciben dinero en nombre de un corredor deben entregarlo prontamente al corredor/desarrollador de bienes raíces. Un corredor NO debe mezclar dinero o propiedad de clientes con sus propios fondos. El dinero que pertenece a otros debe depositarse prontamente en una cuenta de depósito en fideicomiso separada y designada en un banco o cooperativa de crédito de Nevada; el corredor es personalmente responsable y responsable del depósito. El corredor debe mantener registros detallados, equilibrar cada cuenta de depósito en fideicomiso al menos mensualmente, proporcionar a la División una conciliación anual, notificar a la División sobre bancos/cuentas, y designar al corredor como fiduciario permitiendo retiros sin aviso previo. Todos los registros y dinero están sujetos a inspección y auditoría de la División. Si un corredor con dinero en cuenta de depósito en fideicomiso fallece o se incapacita mentalmente, la División puede solicitar al tribunal de distrito que designe un fiduciario.

- ✓ Un corredor no debe mezclar dinero o propiedad de clientes con sus propios fondos
- ✓ El dinero que pertenece a otros debe depositarse prontamente en una cuenta de depósito en fideicomiso separada y designada en un banco o cooperativa de crédito de Nevada
- ✓ El corredor debe equilibrar cada cuenta de depósito en fideicomiso al menos mensualmente y proporcionar a la División una conciliación anual
- ✓ Los registros de cuentas de depósito en fideicomiso y dinero están sujetos a inspección y auditoría de la División en todo momento
- ✓ Los agentes de ventas deben entregar prontamente cualquier dinero recibido a su corredor o desarrollador de bienes raíces

## 3.9 Requisitos para Acuerdos de Agencia Exclusiva de Corretaje

NRS 645.320 requiere que todo acuerdo de corretaje que contenga una disposición de representación de agencia exclusiva: tenga una fecha de terminación definida, especificada y completa en sus términos; no contenga disposición alguna que requiera que el cliente notifique al corredor su intención de cancelar las características exclusivas después de la terminación; y sea firmado por el cliente (o su representante autorizado) y el corredor (o su representante autorizado) para ser exigible.

- ✓ Un acuerdo de agencia exclusiva de corretaje debe tener una fecha de terminación definida, especificada y completa
- ✓ No puede requerir que el cliente notifique al corredor su intención de cancelar las características exclusivas después de la terminación
- ✓ Debe ser firmado por el cliente y el corredor (o sus representantes autorizados) para ser exigible

## 3.10 Prácticas discriminatorias prohibidas

NRS 645.321 hace ilegal discriminar por razón de raza, credo religioso, color, origen nacional, discapacidad, orientación sexual, identidad o expresión de género, ascendencia, estado familiar o sexo al: negar acceso o membresía a cualquier servicio de listado múltiple, organización de corredores inmobiliarios o servicio de venta o alquiler de viviendas, o en los términos de tales servicios; o negar acceso a una transacción inmobiliaria residencial o en sus términos o condiciones. Las violaciones se castigan con una multa de $500 por la primera infracción; por una segunda infracción, el licenciatario debe demostrar por qué no debe revocarse su licencia. El estatuto define «discapacidad» (impedimento físico o mental que limita sustancialmente las actividades principales de la vida, un registro de, o ser considerado como teniendo tal impedimento) y «estado familiar» (convivir con un menor de 18 años con custodia legal o permiso escrito).

- ✓ La discriminación en el acceso a servicios de listado múltiple, organizaciones de corredores o transacciones inmobiliarias residenciales basada en categorías protegidas es ilegal
- ✓ Las clases protegidas incluyen raza, religión, color, origen nacional, discapacidad, orientación sexual, identidad o expresión de género, ascendencia, estado familiar y sexo
- ✓ Una primera infracción resulta en una multa de $500; una segunda infracción requiere que el licenciatario demuestre por qué no debe revocarse su licencia

## 3.11 Cumplimiento y Enjuiciamiento de Actividades sin Licencia

La NRS 645.230 autoriza a la División de Bienes Raíces a presentar una queja ante cualquier tribunal de jurisdicción competente y asistir en la presentación de la ley o hechos en el juicio. El fiscal de distrito de cada condado debe enjuiciar las violaciones que ocurran en su condado, a menos que lo haga el Fiscal General. A solicitud del Administrador, el Fiscal General enjuiciará una violación en lugar del fiscal de distrito.

- ✓ La División de Bienes Raíces puede presentar una demanda ante el tribunal y asistir en el enjuiciamiento de violaciones de las leyes de licencias inmobiliarias
- ✓ Los fiscales de distrito deben enjuiciar las violaciones en su condado, a menos que lo haga el Fiscal General
- ✓ El Fiscal General enjuiciará a solicitud del Administrador, reemplazando al fiscal de distrito

## 3.12 Multa Administrativa por Ejercicio sin Licencia

Conforme a la NRS 645.235, además de cualquier otro recurso o sanción, la Comisión puede imponer una multa administrativa a cualquier persona que deliberadamente ejerce u ofrece ejercer una actividad que requiere licencia/permiso/certificado/registro/autorización sin poseerlo, O que ayuda u ofrece ayudar a otra persona a cometer tal violación. La multa no puede exceder el mayor entre la ganancia/beneficio económico obtenido o 5,000 dólares. La Comisión considera la gravedad, daño, ganancia, historial de violaciones previas y otros hechos relevantes. La persona debe recibir notificación y oportunidad de ser escuchada, y tiene derecho a revisión judicial conforme al capítulo 233B. Esta sección no aplica cuando un estatuto específico exenta a la persona y actúa dentro de esa exención.

- ✓ La Comisión puede multar a cualquier persona que deliberadamente actúa sin la autorización requerida o ayuda a otra persona a hacerlo
- ✓ La multa administrativa no puede exceder el mayor entre la ganancia/beneficio económico o 5,000 dólares
- ✓ La persona debe recibir notificación y oportunidad de ser escuchada, con revisión judicial disponible conforme al capítulo 233B
- ✓ La multa no aplica a personas exentas por un estatuto específico que actúan dentro de la exención

## 3.13 Las obligaciones estatutarias reemplazan las obligaciones de common law

La NRS 645.251 establece que un licenciatario no está obligado a cumplir con ningún principio de common law que de otro modo pudiera aplicarse a los deberes establecidos en las NRS 645.252, 645.253 y 645.254 y sus regulaciones de implementación. Los deberes estatutarios rigen las obligaciones del licenciatario.

- ✓ Los licenciatarios siguen los deberes estatutarios (NRS 645.252-645.254) en lugar de los principios de agencia de common law
- ✓ La common law se descarta solo para los deberes específicos establecidos en esos estatutos y regulaciones

## 3.14 Requisitos de la Opinión de Precio del Corredor (BPO)

La NRS 645.2515 permite que un titular de licencia activo en regla prepare y cobre una tarifa por una opinión de precio del corredor (un análisis escrito, opinión o conclusión del precio estimado) para vendedores, compradores, terceros que realizan diligencia debida o acreedores. Sin embargo, una BPO preparada para un acreedor NO PUEDE usarse en lugar de una tasación para determinar si se aprueba un préstamo hipotecario. Una BPO debe incluir el propósito previsto, descripción de la propiedad, datos/base del mercado, supuestos, fecha, divulgación de intereses del titular de licencia, número de licencia/nombre/firma, nombre del corredor asociado (si corresponde), y una renuncia en negrita de 14 puntos que indique que no es una tasación y que una tasación requiere un tasador licenciado/certificado. El corredor asociado es responsable de las actividades de BPO del titular de licencia.

- ✓ Solo un titular de licencia activo en regla puede preparar una BPO y cobrar una tarifa
- ✓ Una BPO no puede usarse en lugar de una tasación para aprobar un préstamo hipotecario para un acreedor
- ✓ Una BPO debe incluir una renuncia en negrita de 14 puntos que indique que no es una tasación
- ✓ La BPO debe incluir el número de licencia, nombre y firma de cada titular de licencia que la preparó, y el nombre del corredor asociado si el preparador es un agente de ventas/corredor-agente de ventas

## 3.15 Agentes afiliados asignados a partes separadas

NRS 645.253 establece que cuando un corredor asigna diferentes agentes afiliados a partes separadas en una transacción, estos agentes no necesitan obtener el consentimiento escrito de representación dual requerido por NRS 645.252(1)(d). Cada agente no debe divulgar información confidencial del cliente excepto al corredor (conforme a NRS 645.254). La misma regla se aplica a los administradores de propiedades afiliados asignados a partes separadas en un acuerdo de administración de propiedades (NRS 645.6057).

- ✓ Los agentes afiliados asignados a partes separadas no necesitan el consentimiento escrito de representación dual
- ✓ Cada agente puede divulgar información confidencial del cliente solo al corredor
- ✓ El mismo principio se aplica a los administradores de propiedades afiliados que representan partes separadas en un acuerdo de administración de propiedades

## 3.16 Prohibición de Renuncia a los Deberes del Titular de la Licencia

NRS 645.255 prohíbe la renuncia a cualquier deber de un titular de licencia según NRS 645.252 o 645.254, o de un administrador de propiedades según NRS 645.6057, EXCEPTO el deber de presentar todas las ofertas (NRS 645.254(4)), que puede ser renunciado en un formulario de la División.

- ✓ Ningún deber de un titular de licencia según NRS 645.252/645.254 o de un administrador de propiedades según NRS 645.6057 puede ser renunciado
- ✓ La única excepción es el deber de presentar todas las ofertas, que puede ser renunciado conforme a NRS 645.254(4)

## 3.17 Acción por Daños y Estándar de Cuidado

NRS 645.257 permite que una persona dañada como resultado proximal del incumplimiento de deberes por parte de un licenciado o gerente de propiedad bajo NRS 645.252, 645.253, 645.254, o 645.6057 presente una acción por daños reales. El conocimiento del cliente sobre hechos materiales no se imputa al licenciado o gerente de propiedad. El estándar de cuidado es el de un licenciado/gerente de propiedad razonablemente prudente, medido por el conocimiento requerido bajo los estatutos de licencia/educación aplicables (NRS 645.343/645.345 para licenciados; NRS 645.6052 para gerentes de propiedad).

- ✓ Una persona dañada puede demandar a un licenciado o gerente de propiedad por daños reales causados por el incumplimiento de deberes estatutarios
- ✓ El conocimiento del cliente sobre hechos materiales no se imputa al licenciado o gerente de propiedad
- ✓ El estándar de cuidado es el de un licenciado o gerente de propiedad razonablemente prudente basado en el conocimiento requerido

## 3.18 Responsabilidad del Agente por Tergiversación del Cliente

La NRS 645.259 establece que un agente no puede ser responsable por la tergiversación de un cliente a menos que el agente tuviera conocimiento de la misma Y no informara al destinatario de que la declaración era falsa. Un agente tampoco es responsable por el incumplimiento del vendedor de las divulgaciones requeridas por las NRS 113.130/113.135 si esa información es un registro público fácilmente disponible — pero el agente aún no está exonerado del deber de divulgar hechos materiales conforme a la NRS 645.252(1)(a).

- ✓ Un agente es responsable por la tergiversación de un cliente solo si tenía conocimiento de ella y no corrigió la declaración
- ✓ Un agente no es responsable por el incumplimiento del vendedor de divulgar información de registro público conforme a las NRS 113.130/113.135
- ✓ El agente permanece obligado por el deber de divulgar hechos materiales de la propiedad conforme a la NRS 645.252(1)(a)

## 3.19 Registro del Propietario-Desarrollador y Gerente de Ventas

El NRS 645.283 permite a un propietario-desarrollador registrado emplear a vendedores inmobiliarios autorizados para vender residencias unifamiliares que el propietario-desarrollador posee y no ha vendido previamente dentro del área registrada, pero únicamente si un corredor de bolsa-vendedor inmobiliario autorizado y calificado se asocia como gerente de ventas supervisando a los vendedores. El área de registro puede ampliarse mediante solicitud y pago de cuota, y se mantiene vigente mediante renovación anual. El NRS 645.287 establece que los propietarios-desarrolladores no enfrentan requisitos educativos ni de examen, pero deben cumplir con estándares de buen carácter moral y estabilidad financiera, y mantener un lugar principal de negocios con registros de vendedores. El NRS 645.289 requiere que el corredor de bolsa-vendedor inmobiliario gerente de ventas tenga al menos 2 años de experiencia durante los 4 años anteriores y notifique a la División al iniciar y finalizar la asociación.

- ✓ Un propietario-desarrollador solo puede emplear vendedores inmobiliarios autorizados si un corredor de bolsa-vendedor inmobiliario calificado se desempeña como gerente de ventas
- ✓ El gerente de ventas debe tener al menos 2 años de experiencia durante los 4 años anteriores
- ✓ El registro del propietario-desarrollador no requiere examen ni educación, pero requiere buen carácter moral y estabilidad financiera, y se renueva anualmente
- ✓ El gerente de ventas debe notificar a la División cuando comienza y termina la asociación

## 3.20 Entrega de Copia del Acuerdo de Corretaje

NRS 645.300 requiere que un licenciatario que prepare o haya preparado un acuerdo de corretaje que lo emplee para comprar o vender bienes inmuebles por compensación entregue una copia al cliente que lo firma en el momento en que se obtiene la firma, si es posible, o de lo contrario dentro de un tiempo razonable. El recibo puede constar en el anverso del acuerdo.

- ✓ Se debe entregar una copia del acuerdo de corretaje al cliente firmante en el momento de la firma, si es posible, o dentro de un tiempo razonable
- ✓ El recibo de la copia puede documentarse en el anverso del acuerdo de corretaje

## 3.21 Investigación y auditoría de cuentas financieras del corredor

NRS 645.313 autoriza a la División a investigar y auditar todas las cuentas financieras relacionadas con el negocio de un corredor (ya sea una cuenta de depósito en garantía o no) si tiene motivos razonables para creer que el corredor utiliza la cuenta para fines comerciales Y tiene motivos o quejas creíbles de insolvencia o prácticas financieras riesgosas, o determina que la auditoría es razonablemente necesaria para hacer cumplir el capítulo. La Comisión puede disciplinar (NRS 645.630) a un corredor o licenciatario que intencionalmente no coopere o impida una auditoría, o a un corredor que sea insolvente o cree un riesgo sustancial de insolvencia. «Insolvente» significa la incapacidad de cumplir con los pasivos comerciales a su vencimiento, creando un riesgo sustancial de daño al público o a un consumidor.

- ✓ La División puede auditar cualquier cuenta comercial de un corredor cuando tiene motivos razonables para creer en insolvencia o necesidad de cumplimiento
- ✓ Un licenciatario que intencionalmente no coopere o impida una auditoría está sujeto a disciplina conforme a NRS 645.630
- ✓ La insolvencia o las prácticas financieras que crean un riesgo sustancial de insolvencia son motivos para disciplina

## 3.22 Requisitos de Divulgación en Publicidad

La NRS 645.315 requiere que en cualquier anuncio que ofrezca servicios con licencia, el licenciado incluya su número de licencia y divulgue su corredor: un corredor divulga cualquier corredor bajo el cual realiza negocios, y un corredor-vendedor/vendedor divulga el corredor con el cual está asociado. Un corredor-vendedor/vendedor no puede anunciarse únicamente bajo su propio nombre cuando actúa en esa capacidad; toda publicidad debe ser bajo la supervisión directa y en el nombre de la correduría asociada. La Comisión establece por regulación las condiciones para la publicidad bajo un apodo.

- ✓ La publicidad de servicios con licencia debe incluir el número de licencia del licenciado y divulgar la correduría
- ✓ Un corredor-vendedor/vendedor no puede anunciarse únicamente bajo su propio nombre y debe anunciarse bajo el nombre de la correduría bajo su supervisión
- ✓ La Comisión regula las condiciones para la publicidad bajo un apodo

## 3.23 Prohibición de transacciones engañosas o fraudulentas

NRS 645.3205 prohíbe que un tenedor de licencia trate con cualquier parte en una transacción inmobiliaria de manera engañosa, fraudulenta o deshonesta.

- ✓ Un tenedor de licencia no puede tratar con ninguna parte de manera engañosa, fraudulenta o deshonesta
- ✓ Este deber se aplica a todas las partes en la transacción, no solo a los clientes

## 3.24 La Autoridad del Gobierno Local No Se Ve Afectada

NRS 645.250 establece que el Capítulo 645 no afecta el poder de las ciudades y pueblos para gravar, otorgar licencias y regular a los corredores inmobiliarios o agentes de ventas. Los requisitos del Capítulo 645 se suman a las ordenanzas municipales existentes o futuras.

- ✓ Las ciudades y pueblos retienen la autoridad para gravar, otorgar licencias y regular a los corredores inmobiliarios y agentes de ventas
- ✓ Los requisitos del Capítulo 645 se suman a las ordenanzas locales, no las reemplazan

## 3.25 Divulgación de servicios de gestión de activos del corredor

La NRS 645.256 requiere que un corredor que acepte proporcionar servicios de gestión de activos a un cliente divulgue anualmente tales acuerdos a la División y proporcione prueba anual de cumplimiento con NRS 645H.490. El incumplimiento permite a la División tomar medidas administrativas, incluyendo suspensión de licencia o permiso o una multa administrativa.

- ✓ Un corredor que proporciona servicios de gestión de activos debe divulgar anualmente tales acuerdos a la División
- ✓ El corredor debe demostrar anualmente el cumplimiento con NRS 645H.490
- ✓ El incumplimiento permite a la División tomar medidas incluyendo suspensión o una multa administrativa

## 3.26 Divulgaciones para Casas Móviles/Manufacturadas Usadas

La NRS 645.258 requiere que un agente inmobiliario con licencia en una transacción que involucre una casa móvil o manufacturada usada no convertida en propiedad real (NRS 361.244) proporcione al comprador un formulario de la División que divulgue: año, número de serie y fabricante; que es propiedad personal sujeta a impuestos sobre la propiedad personal; los requisitos de la NRS 489.521 y 489.531; y otras divulgaciones requeridas por la División. Estas divulgaciones no constituyen garantías de título o condición. Un corredor que represente a un cliente en tal transacción debe asegurar que el cliente cumpla con la NRS 489.521 y 489.531.

- ✓ Los agentes con licencia deben proporcionar un formulario de divulgación de la División para casas móviles/manufacturadas usadas no convertidas en propiedad real
- ✓ La divulgación debe indicar que la casa es propiedad personal sujeta a impuestos sobre la propiedad personal
- ✓ Estas divulgaciones no constituyen una garantía de título o condición

## 3.27 Cobro al corredor por costos de auditoría

NRS 645.314 permite que el administrador cobre al corredor los costos y honorarios reales de una auditoría financiera cuando la División solicita documentación requerida (según NRS 645.310), el corredor no cumple dentro de un plazo razonable, y la División tiene motivos razonables para creer que la documentación ayudaría a investigar una infracción disciplinaria. Al corredor se le factura al completarse la auditoría y debe pagar dentro de 90 días; el pago tardío incurre en una penalización del 10% más 1% por mes (condonable por justa causa). La falta de pago es motivo de acción disciplinaria.

- ✓ El administrador puede cobrar al corredor los costos reales de auditoría cuando el corredor no produce la documentación requerida
- ✓ Los costos de auditoría deben pagarse dentro de 90 días, con una penalización del 10% más 1% por mes por pago tardío
- ✓ La falta de pago de los costos de auditoría es motivo de acción disciplinaria

CHAPTER 4

# Advance fees; licensing, education, examinations, fees, brokerage offices (645.310–645.575)

## 4.1 Calificaciones generales para una licencia

La División puede aprobar una licencia para una persona que tenga una buena reputación de honestidad, confiabilidad e integridad (con prueba satisfactoria), no haya hecho declaraciones falsas de hechos materiales en la solicitud, sea competente para salvaguardar el interés público, haya aprobado el examen y haya presentado toda la información requerida.

- ✓ El solicitante debe tener una buena reputación de honestidad, confiabilidad e integridad con prueba satisfactoria (NRS 645.330(1))
- ✓ El solicitante debe aprobar el examen y presentar toda la información de solicitud requerida
- ✓ No se puede hacer ninguna declaración falsa de hechos materiales en la solicitud

## 4.2 Condenas penales y denegación de licencia

La División puede denegar una licencia a cualquier persona condenada por, o que haya declarado culpable/culpable pero mentalmente incapacitada/nolo contendere por, delitos tales como falsificación, malversación de fondos, obtención de dinero bajo falsas pretensiones, hurto, extorsión, conspiración para fraude, ejercicio de negocio inmobiliario sin licencia, posesión de sustancia controlada para la venta, o cualquier delito que implique torpeza moral. La División no expedirá licencia a tal persona hasta al menos 3 años después de que la persona pague cualquier multa/restitución O la expiración de la libertad condicional/probatoria/sentencia, lo que sea más tardío.

- ✓ Los delitos enumerados (falsificación, malversación de fondos, hurto, extorsión, torpeza moral, etc.) pueden ser motivo de denegación (NRS 645.330(2))
- ✓ No se expide licencia hasta al menos 3 años después del pago de multa/restitución O la expiración de libertad condicional/probatoria/sentencia, lo que sea más tardío
- ✓ La suspensión/revocación anterior en este u otro estado es motivo para denegar una licencia

## 4.3 Requisito de Experiencia del Corredor

Salvo lo dispuesto en NRS 645.332, una persona no puede ser autorizada como corredor de bienes raíces a menos que se desempeñe activamente a tiempo completo como corredor-vendedor o vendedor autorizado en Nevada, o como corredor, corredor-vendedor o vendedor autorizado a tiempo completo en otro estado o D.C., durante al menos 2 de los 4 años inmediatamente anteriores a la emisión de la licencia de corredor.

- ✓ Los solicitantes de licencia de corredor necesitan al menos 2 de los 4 años anteriores de experiencia autorizada a tiempo completo (NRS 645.330(4))
- ✓ La experiencia puede obtenerse en Nevada o en otro estado/D.C.

## 4.4 Requisitos educativos para agentes de bienes raíces

Un solicitante original de agente de bienes raíces debe completar al menos 120 horas de instrucción en principios, prácticas, procedimientos, leyes y ética inmobiliaria (puede ser un curso de extensión/correspondencia de NSHE, universidad/colegio acreditado o escuela aprobada por la Comisión). El curso debe incluir la divulgación de información requerida en transacciones, al menos 15 horas en preparación de contratos y al menos 15 horas en agencia.

- ✓ El solicitante de agente de bienes raíces necesita al menos 120 horas de instrucción previa a la licencia calificada (NRS 645.343(1))
- ✓ Debe incluir al menos 15 horas en preparación de contratos y al menos 15 horas en agencia
- ✓ Debe incluir instrucción sobre divulgación de información requerida en transacciones

## 4.5 Requisitos de Educación para Corredores

Un solicitante de corredor/vendedor-corredor original debe completar los cursos universitarios especificados: 3 unidades de derecho inmobiliario (incluyendo al menos 18 horas de clase de derecho inmobiliario de Nevada), 3 unidades de principios inmobiliarios, 9 unidades de tasación inmobiliaria y negocios/economía, 9 unidades de bienes raíces/negocios/economía, 3 unidades de gestión de corredores, al menos 1 unidad de preparación de contratos, y al menos 1 unidad de agencia. Desde el 1 de enero de 1986, los solicitantes también deben completar 64 unidades semestrales de cursos universitarios (inclusive de lo anterior). Los licenciatarios activos fuera del estado pueden recibir crédito de 16 unidades por cada 2 años de experiencia activa en los últimos 10 años, hasta 8 años, pero no se puede aplicar a los requisitos de gestión de corredores o de ley de Nevada de 18 horas.

- ✓ El solicitante de corredor debe completar 64 unidades semestrales de cursos universitarios (NRS 645.343(3))
- ✓ Los requisitos incluyen 3 unidades de gestión de corredores y 18 horas de clase de derecho inmobiliario de Nevada
- ✓ El crédito de experiencia (16 unidades por 2 años, máximo 8 años) no se puede aplicar a los requisitos de

gestión de corredores o de ley de Nevada

## 4.6 Formulario de Licencia y Asociación con un Solo Corredor

La División emite a cada licenciatario una licencia que muestra el nombre, la dirección y (para el corredor-vendedor/vendedor) el nombre del corredor asociado, con el sello de la División. Un corredor-vendedor o vendedor NO PUEDE estar asociado con o empleado por más de un corredor o promotor-desarrollador al mismo tiempo.

- ✓ Un corredor-vendedor o vendedor no puede estar asociado con más de un corredor o promotor-desarrollador a la vez (NRS 645.520(3))
- ✓ Las licencias de corredor-vendedor/vendedor muestran el nombre del corredor asociado

## 4.7 Requisitos de Educación Continua

La Comisión prescribe estándares de educación continua que requieren un mínimo de 36 horas, permitiendo material y fuentes de temas variados pero calificando únicamente cursos impartidos por una universidad acreditada o colegio comunitario que aborden temas apropiados. La Comisión adopta temas obligatorios para todos los titulares de licencia y puede exentar a los titulares de 65 años o más (con licencia vigente en Nevada durante 30 años o más) de educación continua, excepto temas obligatorios. Se puede requerir un plan de estudios post-licencia dentro del primer año, y los titulares cuya licencia estuvo inactiva durante 1 año o más, o fue suspendida/revocada, pueden ser requeridos a completar capacitación en administración de corredores antes de la reexpedición/reactivación. Una licencia no puede ser renovada o reactivada a estado activo sin completar la educación continua requerida.

- ✓ Los estándares de educación continua requieren un mínimo de 36 horas (NRS 645.575(2))
- ✓ Una licencia no puede ser renovada o reactivada a estado activo sin completar la educación continua requerida
- ✓ Los titulares de 65 años o más con 30 años o más de licencia vigente en Nevada pueden solicitar exención de educación continua, excepto temas obligatorios

## 4.8 Períodos de Renovación de Licencias

Una licencia original debe renovarse antes del vencimiento del período de licencia inicial de 12 meses; posteriormente, la licencia debe renovarse antes del vencimiento de cada período de licencia subsecuente de 24 meses.

- ✓ Las licencias originales tienen un período de licencia inicial de 12 meses consecutivos y deben renovarse antes del vencimiento (NRS 645.490)
- ✓ Los períodos de renovación posteriores son de 24 meses consecutivos

## 4.9 Contabilización de honorarios anticipados

Cualquier persona o entidad que cobre o recaude honorarios anticipados debe proporcionar a su cliente un detalle de cómo se utilizó ese dinero dentro de 3 meses después del cobro o recaudación. La División de Bienes Raíces también puede exigir dicho detalle en cualquier momento.

- ✓ El detalle de la utilización de honorarios anticipados debe proporcionarse dentro de 3 meses del cobro o recaudación (NRS 645.322)
- ✓ La División de Bienes Raíces puede exigir un detalle de los honorarios anticipados recaudados

## 4.10 Licencia requerida para aceptar listados con tarifa inicial

Una persona no puede aceptar un listado con tarifa inicial a menos que esté licenciada como agente de bienes raíces, agente-vendedor o vendedor bajo el Capítulo 645.

- ✓ Aceptar un listado con tarifa inicial requiere una licencia de bienes raíces (NRS 645.323)
- ✓ Aplica a agentes de bienes raíces, agentes-vendedores y vendedores

## 4.11 Acuerdos de Corretaje y Honorarios Anticipados

La Comisión puede prescribir formularios de acuerdos de corretaje que incluyan disposiciones de honorarios anticipados y exigir reportes/formularios de contabilidad. Los titulares de licencia deben mantener cada acuerdo de corretaje que celebren disponible para revisión y auditoría por parte de la División. La violación de las reglas, regulaciones, órdenes o requisitos de la Comisión es causa de acción disciplinaria.

- ✓ El titular de licencia debe mantener cada acuerdo de corretaje disponible para revisión y auditoría por parte de la División (NRS 645.324)
- ✓ La violación de las reglas/órdenes de la Comisión es causa de acción disciplinaria contra un titular de licencia

## 4.12 Reciprocidad y Solicitantes de Otros Estados

Un solicitante de agente de ventas está exento de la porción uniforme (nacional) del examen si posee una licencia válida en otro Estado/territorio/D.C. con requisitos sustancialmente equivalentes y aprobó el examen de ese Estado. La División puede otorgar una licencia de corredor o corredor-agente de ventas por reciprocidad si existe un acuerdo recíproco y la licencia del solicitante está válida. La División puede rechazar la reciprocidad por conducta que sería motivo para denegación o disciplina.

- ✓ El agente de ventas está exento de la porción uniforme nacional si posee una licencia equivalente válida de otro Estado y aprobó el examen de ese Estado (NRS 645.332(1))
- ✓ La reciprocidad de corredor/corredor-agente de ventas requiere un acuerdo recíproco y una licencia válida (NRS 645.332(2))
- ✓ La División puede rechazar una licencia recíproca por conducta que sería motivo para denegación o

disciplina

## 4.13 Contenido de la Solicitud de Licencia

Las solicitudes deben ser por escrito en formularios de la División e indicar el nombre/edad/domicilio del solicitante (así como miembros/directores/administradores para entidades), el nombre comercial del corredor (aplican reglas de nombres ficticios), ubicación comercial, ocupación durante los 2 años anteriores, experiencia previa en bienes raíces, condenas penales/acusaciones, condenas por delitos enumerados/depravación moral, rechazos/revocaciones/suspensiones de licencia previas, e información de puestos de la entidad. Un solicitante agente-corredor/agente debe proporcionar una declaración verificada del corredor asociado que exprese la intención de asociarse y la responsabilidad por las actividades del solicitante.

- ✓ La solicitud debe revelar condenas penales/acusaciones y condenas por delitos enumerados o depravación moral (NRS 645.350(2))
- ✓ Un solicitante agente-corredor/agente debe proporcionar una declaración verificada del corredor asociado que acepte la responsabilidad (NRS 645.350(3))
- ✓ La solicitud debe revelar cualquier rechazo, revocación o suspensión de licencia previa en cualquier jurisdicción

## 4.14 Investigación de Antecedentes e Impresiones Digitales

Cada solicitante debe pagar una tarifa por una investigación de antecedentes y, por su cuenta, hacer que se prepare un conjunto completo de impresiones digitales y presentar una tarjeta de impresiones con autorización escrita para presentación al FBI/Repositorio Central, o proporcionar verificación escrita de que las impresiones se remitieron al Repositorio Central. La División puede presentar impresiones al FBI y otras agencias y solicitar información de antecedentes.

- ✓ Cada solicitante debe pagar una investigación de antecedentes y proporcionar impresiones digitales por su cuenta (NRS 645.355)
- ✓ Las impresiones digitales se presentan al Repositorio Central/FBI con autorización escrita del solicitante

## 4.15 Licencia de Corredor para Entidades (LLC, Asociación, Corporación)

Una LLC, asociación o corporación que ejerza actividades como corredor debe designar a su gerente/miembro/oficial para solicitar la licencia de corredor. Una vez que esa persona aprueba el examen y cumple con todos los requisitos, la División expide una licencia de corredor al designado en nombre de la entidad. El designado solo puede actuar como corredor en calidad de agente de la entidad, no en su propio nombre (excepto según NRS 645.385). Otros miembros/oficiales que realicen actos de corretaje deben obtener licencias de corredor separadas a su propio nombre.

- ✓ La entidad corredor debe designar a un gerente/miembro/oficial para que sea titular de la licencia de corredor (NRS 645.370)
- ✓ El licenciatario designado actúa como corredor solo como agente de la entidad, no en su propio nombre, excepto según NRS 645.385
- ✓ Otros miembros/oficiales que realicen actos de corretaje necesitan sus propias licencias de corredor separadas (NRS 645.380)

## 4.16 Requisitos de Examen y Examen Nacional

La División debe determinar mediante examen escrito que el solicitante posee los conocimientos apropiados sobre materias habituales en el negocio inmobiliario, y puede contratar a una organización de pruebas profesionales. La División puede aceptar la porción uniforme de un examen inmobiliario nacional hacia los requisitos de Nevada. Los exámenes deben realizarse al menos bimensualmente. Los honorarios de examen y licencia se establecen por regulación de la Comisión, y la tarifa de licencia original más la tarifa del Fondo de Recuperación se pagan en el momento de presentar la solicitud.

- ✓ La División determina los conocimientos mediante examen escrito y puede aceptar la porción uniforme del examen nacional (NRS 645.460)
- ✓ Los exámenes se realizan al menos bimensualmente (NRS 645.450)
- ✓ La tarifa de licencia original y la tarifa del Fondo de Recuperación se pagan al momento de presentar la solicitud de licencia (NRS 645.410)

## 4.17 Examen de Corredor Antes de Cumplir el Requisito de Experiencia

Un solicitante de corredor puede tomar el examen escrito antes de cumplir con el requisito de experiencia de 2 de 4 años, pero la División no aprobará la licencia de corredor hasta que se cumplan todos los requisitos. Un solicitante que apruebe el examen de corredor bajo esta disposición recibe una licencia de corredor-vendedor y puede obtener posteriormente una licencia de corredor después de una solicitud apropiada y cumplir con el requisito de experiencia.

- ✓ El examen de corredor puede tomarse antes de cumplir el requisito de experiencia, pero la licencia no se emite hasta que se cumplan todos los requisitos (NRS 645.475)
- ✓ Aprobar el examen de corredor sin la experiencia requerida resulta en una licencia de corredor-vendedor hasta que se cumpla el requisito de experiencia

## 4.18 Acción sobre solicitudes; Invalidación por error

La División debe notificar por escrito a los solicitantes los resultados del examen y actuar sobre las solicitudes de licencia dentro de 60 días de recibir una solicitud completa, extendible si se requiere investigación adicional. La carga de la prueba recae en el solicitante para establecer su calificación. Aprobar el examen no crea ningún derecho adquirido a una licencia pendiente de apelación. La División puede invalidar una licencia emitida por error relacionada con calificación/aptitud; el titular debe entregarla dentro de 20 días y tiene derecho a una audiencia como en caso de denegación.

- ✓ La División debe actuar sobre solicitudes de licencia completas dentro de 60 días, extendible para investigación adicional (NRS 645.420)
- ✓ La carga de la prueba recae en el solicitante para establecer su calificación para una licencia
- ✓ La División puede invalidar una licencia emitida por error; el titular debe entregarla dentro de 20 días y puede solicitar una audiencia

## 4.19 Derechos de Repostulación y de Audiencia por Denegación

Un solicitante denegado por una razón distinta a la reprobación del examen no puede solicitar nuevamente hasta que la División otorgue permiso por petición. Si se deniega una solicitud, la División da aviso dentro de 15 días; el solicitante puede solicitar una audiencia dentro de 30 días, celebrada en la próxima reunión de la Comisión si se solicita con al menos 20 días de anticipación y la solicitud contiene alegaciones que calificarían al solicitante. La Comisión dicta una decisión por escrito dentro de 60 días de la audiencia final. Una declaración falsa de un hecho material puede ser por sí sola motivo suficiente para la denegación.

- ✓ El solicitante denegado (distinto a reprobación del examen) no puede solicitar nuevamente hasta que la División otorgue permiso por petición (NRS 645.430)
- ✓ La División debe dar aviso de denegación dentro de 15 días; el solicitante solicita una audiencia dentro de 30 días (NRS 645.440)
- ✓ Una declaración falsa de un hecho material en la solicitud puede, por sí sola, justificar la denegación

## 4.20 Licencia Limitada a la Persona y Lugar Designados

Una licencia inmobiliaria otorga autoridad para realizar actos licenciados solamente a la persona nombrada en la licencia y solamente desde el lugar de negocio especificado en ella.

- ✓ Solo el titular de la licencia designado puede realizar actos bajo la licencia (NRS 645.510)
- ✓ Los actos licenciados solo pueden realizarse desde el lugar de negocio especificado en la licencia

## 4.21 Custodia, Exhibición y Mantenimiento de Licencias

La licencia de un agente-vendedor o vendedor se entrega al agente asociado (o propietario-desarrollador) y se mantiene bajo la custodia y control del agente. Cada agente debe exhibir su licencia de manera visible en su lugar de negocio (con una licencia adicional exhibida en cada oficina sucursal) y mantener las licencias de todos los agentes-vendedores/vendedores asociados, guardadas de manera segura y disponibles para inspección pública/División durante las horas de negocio.

- ✓ Las licencias de los licenciatarios asociados se mantienen bajo custodia y control del agente/propietario-desarrollador (NRS 645.530)
- ✓ El agente debe exhibir de manera visible su propia licencia y obtener/exhibir una licencia adicional para cada oficina sucursal
- ✓ Las licencias de los licenciatarios asociados deben mantenerse de manera segura y estar disponibles para inspección durante las horas de negocio

## 4.22 Requisito del Lugar de Negocio del Corredor

Todo corredor debe tener y mantener un lugar de negocio definido en Nevada — una o más habitaciones para negocios de bienes raíces (y actividades relacionadas) — que sirva como la oficina donde la licencia se muestra de manera prominente. El lugar de negocio debe especificarse en la solicitud y designarse en la licencia, y ninguna licencia autoriza negocios desde ninguna oficina que no sea la designada. Las ciudades, municipios y condados pueden requerir una licencia de ingresos para un corredor/promotor-propietario que mantenga una oficina allí.

- ✓ El corredor debe mantener un lugar de negocio definido en Nevada con la licencia mostrada de manera prominente (NRS 645.550)
- ✓ Ninguna licencia autoriza negocios desde ninguna oficina que no sea la designada en la licencia
- ✓ Los gobiernos locales pueden requerir una licencia de ingresos para la oficina de un corredor/promotor-propietario

## 4.23 Aviso de cambio de nombre, ubicación o asociación

El corredor o un oficial corporativo debe entregar un aviso escrito a la División dentro de 10 días de cualquier cambio de nombre o ubicación del negocio de cualquier titular de licencia, o de cualquier cambio de asociación de cualquier agente de bienes raíces asociado/agente de bienes raíces. Al transferir la asociación, se presenta la solicitud y la tarifa para la reemisión de la licencia por el plazo no vencido; una transferencia solo puede realizarse hacia una asociación con un corredor licenciado o un propietario-desarrollador registrado que certifique la honestidad, veracidad y buena reputación del receptor de la transferencia. El incumplimiento de presentar el aviso es causa de revocación o inactivación involuntaria.

- ✓ Se debe entregar un aviso escrito de cualquier cambio de nombre, ubicación o asociación a la División dentro de 10 días (NRS 645.570)
- ✓ La transferencia de asociación requiere solicitud y tarifa; el nuevo corredor o propietario-desarrollador debe certificar la buena reputación del receptor
- ✓ El incumplimiento de presentar el aviso requerido es causa de revocación o inactivación involuntaria de la licencia

## 4.24 Estado de Licencia Inactiva y Reinstatement

La División puede colocar una licencia en estado inactivo a solicitud del licenciatario; por un corredor/funcionario corporativo que no notifique a la División de un cambio de nombre/ubicación de la empresa; por un corredor-vendedor/vendedor que no notifique cambio de corredor/desarrollador propietario dentro de 30 días de la terminación; por no renovar antes del vencimiento; tras la inactivación del corredor supervisor; o como resultado de un procedimiento disciplinario formal. Un licenciatario en estado inactivo no puede realizar negocios de bienes raíces hasta cumplir todos los requisitos de reinstatement.

- ✓ Una licencia puede colocarse en estado inactivo por razones enumeradas, incluyendo no renovar o notificar cambios (NRS 645.577)
- ✓ Un licenciatario en estado inactivo no puede realizar negocios de bienes raíces hasta ser reinstalado al estado activo

## 4.25 Terminación de la Asociación—Deberes del Corredor y del Licenciatario

Cuando un corredor-agente de ventas/agente de ventas termina la asociación/empleo, el corredor/propietario-desarrollador debe entregar o enviar por correo certificado la licencia a la División con una declaración escrita de las circunstancias de la terminación dentro de 10 días, e informar simultáneamente al licenciatario en su última dirección conocida (con una copia acompañando la licencia). El licenciatario debe, dentro de 30 días, asociarse con otro corredor/propietario-desarrollador o solicitar estado inactivo. Es ilegal que el agente de ventas realice actos licenciados después de que la División reciba la licencia hasta que sea transferida, reexpedida o se emita una nueva licencia.

- ✓ En la terminación, el corredor/propietario-desarrollador debe devolver la licencia a la División con una declaración dentro de 10 días (NRS 645.580)
- ✓ El licenciatario debe reafiliarse o solicitar estado inactivo dentro de 30 días de la terminación
- ✓ El agente de ventas no puede realizar actos licenciados entre la devolución de la licencia y su transferencia/reexpedición

## 4.26 Instituciones Financieras de Depósito Prohibidas de Obtener Licencia

Ninguna institución financiera de depósito (banco, asociación de ahorros y préstamos, banco de ahorros, sociedad de ahorro y préstamo, unión de crédito o institución similar que mantiene depósitos/ahorros, emite certificados de depósito o proporciona cuentas retirables) ni su sociedad tenedora, matriz, filial o afiliada puede ser autorizada, directa o indirectamente, para vender bienes raíces en Nevada. El propósito es mantener las instituciones de depósito separadas del negocio de bienes raíces y prevenir la competencia desleal.

- ✓ Ninguna institución financiera de depósito ni su sociedad tenedora/matriz/filial/afiliada puede ser autorizada para vender bienes raíces (NRS 645.335)
- ✓ La prohibición se aplica tanto directa como indirectamente

## 4.27 Cumplimiento de Manutención Infantil para Obtener la Licencia

Una persona física que solicite la emisión o renovación de una licencia debe presentar la declaración de manutención infantil requerida (y número de seguro social para la emisión). No se puede emitir ni renovar una licencia si el solicitante no presenta la declaración o indica incumplimiento con una orden de manutención infantil o un plan de pago aprobado. Si hay incumplimiento, la División aconseja al solicitante que se comunique con la agencia de ejecución para resolver el atraso.

- ✓ No se puede emitir ni renovar la licencia si el solicitante no presenta la declaración de manutención infantil (NRS 645.358)
- ✓ No se puede emitir ni renovar la licencia si el solicitante no cumple con una orden de manutención infantil o un plan de pago aprobado

## 4.28 PLLC/Corporación para Corredor-Vendedor o Vendedor

Una persona natural calificada que sea el único accionista de una corporación o el gerente de una LLC puede ser autorizada en nombre de esa entidad para asociarse con un corredor autorizado como corredor-vendedor o vendedor. Solo ese único accionista/gerente puede actuar, y solo como agente de la entidad—no en su propio nombre. Un cónyuge con interés comunitario en acciones (quien no las vota) no se considera un segundo accionista. La entidad debe presentar una declaración de propiedad dentro de 30 días de la emisión y dentro de 30 días de cualquier cambio de propiedad. La licencia expira automáticamente con la muerte del accionista/gerente autorizado o la emisión de acciones a más de una persona distinta del cónyuge.

- ✓ El único accionista de una corporación o gerente de una LLC puede ser autorizado en nombre de la entidad (NRS 645.387)
- ✓ La entidad debe presentar una declaraci⊠⊠n de propiedad dentro de 30 días de la emisión y dentro de 30 días de cualquier cambio de propiedad
- ✓ La licencia expira automáticamente con la muerte del accionista/gerente autorizado o la emisión de acciones a más de una persona (distinta del cónyuge)

## 4.29 Notificación de Proceso para No Residentes

No se puede emitir licencia alguna a un residente no-Nevada hasta que el solicitante designe, por escrito, al Administrador como agente para la notificación de proceso en cualquier acción en contra del solicitante, acordando que la notificación al Administrador tiene la misma validez que la notificación personal. La designación estipula jurisdicción en cualquier distrito de Nevada y permanece en vigor mientras exista responsabilidad pendiente. Una vez notificado, el Administrador envía el proceso por correo certificado a la última dirección conocida del licenciatario.

- ✓ Los solicitantes no residentes deben designar al Administrador como agente para la notificación de proceso antes de obtener la licencia (NRS 645.495)
- ✓ La notificación al Administrador tiene la misma validez legal que la notificación personal al licenciatario

## 4.30 Señalización de Oficina del Corredor

Cada corredor autorizado debe erigir y mantener un letrero en un lugar bien visible en el lugar de negocios que muestre claramente el nombre del corredor o el nombre comercial de la licencia. El tamaño y la colocación del letrero deben cumplir con las regulaciones de la Comisión, y letreros similares deben mantenerse en todas las oficinas sucursales.

- ✓ El corredor debe mostrar un letrero bien visible con el nombre del corredor o negocio en el lugar de negocios (NRS 645.560)
- ✓ Letreros similares deben mantenerse en todas las oficinas sucursales; tamaño y colocación según las regulaciones de la Comisión

## 4.31 Terminación del Corredor de la Entidad; Nueva Licencia

Un corredor licenciado como gerente de LLC, miembro de una asociación u oficial corporativo que interrumpe esa conexión y desea actuar individualmente o asociarse con otra entidad debe presentar una solicitud y pagar una tarifa de transferencia de $20 para obtener una nueva licencia (como corredor individual, o como gerente/miembro/oficial de la nueva entidad). El pago de la tarifa no extiende ni altera el período de licencia original.

- ✓ Un corredor que abandona una entidad debe presentar una solicitud y pagar una tarifa de transferencia de $20 para obtener una nueva licencia (NRS 645.590)
- ✓ La tarifa de transferencia no extiende ni altera el período de licencia original

## 4.32 Estado Inactivo Durante el Servicio Militar

Un licenciatario llamado al servicio militar de EE.UU. debe, a solicitud, ser relevado del cumplimiento del Capítulo 645 y colocado en estado inactivo por el período de servicio militar más 6 meses después del alta.

- ✓ Un licenciatario en servicio militar puede solicitar estado inactivo por el período de servicio más 6 meses después del alta (NRS 645.600)

CHAPTER 5

# Property managers (645.6052–645.6058)

## 5.1 Permiso requerido para participar en administración de propiedades

Una persona licenciada bajo el Capítulo 645 como agente de bienes raíces, agente-vendedor o vendedor puede solicitar a la División de Bienes Raíces un permiso para participar en la administración de propiedades. El solicitante debe proporcionar prueba de haber completado al menos 24 horas de instrucción en el aula en administración de propiedades y cumplir con todos los demás requisitos de la Comisión. El permiso vence y se renueva al mismo tiempo que la licencia de bienes raíces del titular.

- ✓ Un permiso de administración de propiedades requiere 24 horas de instrucción en el aula en administración de propiedades
- ✓ Solo las personas ya licenciadas como agente de bienes raíces, agente-vendedor o vendedor pueden solicitar el permiso
- ✓ El permiso vence y se renueva simultáneamente con la licencia de bienes raíces del licenciado
- ✓ La renovación requiere al menos 3 horas de educación continua en administración de propiedades (parte de la educación continua requerida bajo NRS 645.575)

## 5.2 Gerente de propiedad designado para una oficina

Si un corredor de bienes raíces no posee un permiso de administración de propiedades pero tiene la intención de realizar actividades de administración de propiedades en una oficina, el corredor debe designar a un gerente de propiedad calificado para supervisar esas actividades y presentar un aviso de designación a la División. El gerente de propiedad designado debe ser una persona física que cumpla con calificaciones específicas.

- ✓ Un corredor sin permiso de administración de propiedades que realiza actividades de administración de propiedades debe designar a un gerente de propiedad designado y notificar a la División
- ✓ El gerente de propiedad designado debe poseer una licencia de corredor de bienes raíces o corredor-vendedor y un permiso de administración de propiedades
- ✓ El gerente de propiedad designado debe tener 2 años de experiencia activa en administración de propiedades dentro de los 4 años inmediatamente anteriores a la designación
- ✓ El gerente de propiedad designado debe cumplir con NRS 645.6052 a 645.6058 y está sujeto a todos los recursos y sanciones del capítulo

## 5.3 Requisitos del acuerdo de administración de propiedades

Un corredor que tenga un permiso de administración de propiedades no puede actuar como administrador de propiedades hasta obtener un acuerdo de administración de propiedades escrito firmado por el corredor y el cliente. El acuerdo debe contener disposiciones obligatorias específicas que cubran el plazo, depósitos, compensación, alcance de la agencia, cancelación y administración de activos.

- ✓ Se requiere un acuerdo de administración de propiedades escrito y firmado antes de actuar como administrador de propiedades
- ✓ El acuerdo debe especificar el plazo y cualquier circunstancia/término de renovación
- ✓ Debe incluir disposiciones para la retención y disposición de depósitos de inquilinos
- ✓ Debe establecer la tarifa/compensación del corredor y el alcance de la autoridad de la agencia
- ✓ Debe establecer las circunstancias de cancelación (con o sin causa) y los servicios de administración de activos proporcionados

## 5.4 Requisitos de permiso para organizaciones

Para ejercer la administración de propiedades como organización, una persona designada debe obtener el permiso: una sociedad designa a un miembro, una corporación designa a un oficial/empleado, una LLC designa a su gerente, y un corredor propietario único designa a una persona licenciada bajo el corredor. La entidad no puede ejercer la administración de propiedades hasta que el designado obtenga un permiso. Si el designado se va, la entidad debe designar a otra persona calificada.

- ✓ Una sociedad designa a un miembro; una corporación a un oficial/empleado; una LLC a su gerente; un propietario único a una persona licenciada bajo el corredor
- ✓ La organización no puede ejercer la administración de propiedades hasta que la persona designada obtenga un permiso
- ✓ Un titular de permiso puede actuar como administrador de propiedades solo en representación de la entidad, no en su propio nombre
- ✓ Si el designado cesa su asociación con la entidad, debe designarse una nueva persona calificada
- ✓ Otros miembros/oficiales/empleados que deseen administrar propiedades deben obtener sus propios permisos individuales y actuar solo como agentes de la entidad

## 5.5 Deberes del administrador de propiedades según el acuerdo

Un titular de permiso que celebra y ejecuta un acuerdo de administración de propiedades tiene deberes estatutarios, incluyendo divulgación, habilidad razonable y cuidado, proporcionar el formulario de divulgación de la División, buscar arrendamientos en términos acordados, asesorar a los clientes para que busquen expertos, y contabilizar el dinero. Ciertos deberes no aplican a menos que se acuerden por escrito.

- ✓ Debe divulgar hechos materiales, todas las fuentes de compensación, interés principal, y cualquier relación de doble agencia tan pronto como sea practicable
- ✓ La representación dual requiere consentimiento escrito incluyendo una declaración de conflicto de intereses y disposiciones de confidencialidad
- ✓ Debe ejercer habilidad y cuidado razonable y proporcionar el formulario de divulgación de la División (NRS 645.193) a las partes
- ✓ Debe buscar arrendamiento/inquilinato al precio y términos indicados o aceptables para el cliente y contabilizar todo dinero tan pronto como sea practicable
- ✓ A menos que se acuerde por escrito, no tiene obligación de verificar independientemente las declaraciones del inspector, inspeccionar las finanzas de una parte, o investigar la condición de la propiedad

CHAPTER 6

# Disciplinary and other actions (645.630–645.760)

## 6.1 Deber de informar condenas penales y declaraciones de culpabilidad

Un licenciado, administrador de propiedades o propietario-desarrollador debe notificar a la División por escrito si es condenado o presenta una declaración de culpabilidad, culpabilidad pero enfermo mental, o nolo contendere por un delito grave relacionado con la práctica, o cualquier delito que implique fraude, engaño, tergiversación o vileza moral. La notificación debe ser oportuna.

- ✓ Debe notificar a la División por escrito de un delito grave relacionado con la práctica o cualquier delito que implique fraude, engaño, tergiversación o vileza moral (NRS 645.615)
- ✓ La notificación vence no más de 10 días después de la condena o presentación de la declaración, Y al presentar una solicitud de renovación
- ✓ Se aplica a declaraciones de culpabilidad, culpabilidad pero enfermo mental, y nolo contendere

## 6.2 Disciplina autorizada y fundamentos según NRS 645.630

La Comisión puede imponer una multa administrativa de no más de $10,000 por violación y/o suspender, revocar, negar la renovación, o establecer condiciones en una licencia, permiso o registro. Los fundamentos incluyen obtener una licencia por representación falsa o fraudulenta, tergiversación material, falsas promesas, mezcla de fondos de clientes, conversión del dinero ajeno, incumplimiento de rendir cuentas o remitir dinero, y deficiencias en la cuenta fiduciaria.

- ✓ Multa administrativa de no más de $10,000 por cada violación (NRS 645.630)
- ✓ La Comisión puede multar, suspender, revocar, negar renovación, establecer condiciones o combinar acciones
- ✓ La mezcla de dinero del cliente con fondos propios o la conversión del dinero ajeno es fundamento para disciplina
- ✓ El corredor debe depositar el cheque o efectivo de garantía antes del final del siguiente día hábil bancario, a menos que el acuerdo de compra establezca lo contrario
- ✓ El corredor-agente/agente debe entregar prontamente los depósitos a su corredor o al promotor inmobiliario

## 6.3 Mantenimiento de cuenta fiduciaria y deberes contables

Un licenciatario requerido de mantener una cuenta fiduciaria debe equilibrarla al menos mensualmente y enviar una contabilidad anual a la División según lo requerido por NRS 645.310. El incumplimiento de cualquiera de estos es motivo de disciplina conforme a NRS 645.630.

- ✓ No equilibrar la cuenta fiduciaria al menos mensualmente es motivo de disciplina (NRS 645.630(1)(g))
- ✓ No presentar la contabilidad anual requerida de la cuenta fiduciaria a la División es motivo de disciplina

## 6.4 Requisitos de manejo del dinero de la garantía

Se prohíbe aceptar algo que no sea efectivo como dinero de garantía a menos que este hecho se comunique al propietario antes de la aceptación de la oferta y se muestre en el recibo del dinero de garantía. Al aceptar un acuerdo, un corredor debe depositar cualquier cheque o efectivo de garantía antes del final del siguiente día hábil bancario, a menos que el acuerdo de compra disponga lo contrario.

- ✓ El dinero de garantía que no sea en efectivo debe divulgarse al propietario antes de la aceptación y mostrarse en el recibo (NRS 645.630(1)(j))
- ✓ El corredor debe depositar el dinero de garantía antes del final del siguiente día hábil bancario, a menos que el acuerdo de compra disponga lo contrario (NRS 645.630(1)(k))

## 6.5 Motivos adicionales: prácticas comerciales impropias y violaciones de la ley

NRS 645.633 enumera motivos disciplinarios adicionales, incluida la violación de cualquier orden de la Comisión, acuerdo de la División o disposiciones de los capítulos 116, 119, 119A, 119B, 645A o 645C; pago de comisiones a personas sin licencia; condenas por delito grave o fraude; negligencia grave o incompetencia; trato engañoso, fraudulento o deshonesto; y disciplina recíproca por suspensión o revocación de licencia fuera del estado.

- ✓ El pago de comisión o tarifa de búsqueda a una persona sin licencia es un motivo disciplinario, excepto los pagos a un corredor licenciado en su estado de residencia (NRS 645.633)
- ✓ La negligencia grave o incompetencia en el desempeño de actos licenciados es un motivo disciplinario
- ✓ Cualquier trato engañoso, fraudulento o deshonesto es un motivo disciplinario
- ✓ La Comisión puede tomar medidas recíprocas por suspensión o revocación de licencia en otra jurisdicción
- ✓ La falta de incluir una fecha de vencimiento fija en un acuerdo de corretaje, o de dejar una copia con el cliente, es un motivo

## 6.6 Violación de vivienda justa como motivo disciplinario

Negarse a mostrar, vender o alquilar bienes raíces a compradores o inquilinos calificados por motivos de raza, color, origen nacional, sexo, orientación sexual, identidad o expresión de género, o grupo étnico es un motivo disciplinario conforme a NRS 645.635(9).

- ✓ La negativa discriminatoria de mostrar, vender o alquilar a personas calificadas basada en clases protegidas es motivo disciplinario (NRS 645.635(9))
- ✓ Las clases protegidas incluyen raza, color, origen nacional, sexo, orientación sexual, identidad o expresión de género, y grupo étnico

## 6.7 Responsabilidad vicaria y supervisión del corredor

Una violación por parte de un licenciatario no justifica automáticamente disciplinar a un asociado a menos que el asociado supiera o debería haber sabido. La conducta persistente y consistente es prueba prima facie de conocimiento. Un propietario-desarrollador que sabía o debería haber sabido de una violación cometida por un licenciatario empleado puede ser disciplinado y multado hasta 5,000 dólares. Un corredor que no mantenga una supervisión adecuada de un licenciatario asociado puede ser disciplinado y multado hasta 5,000 dólares.

- ✓ Un asociado no es disciplinado por una violación de otro licenciatario a menos que el asociado supiera o debería haber sabido (NRS 645.660)
- ✓ Un propietario-desarrollador que sabía o debería haber sabido de una violación cometida por un empleado puede ser multado hasta 5,000 dólares
- ✓ Un corredor que no mantenga una supervisión adecuada de un licenciatario asociado puede ser multado hasta 5,000 dólares

## 6.8 Procedimiento de audiencia disciplinaria y notificación

Antes de que la Comisión revoque, suspenda o deniegue la renovación, el Administrador presenta una demanda y programa una audiencia ante la Comisión. La audiencia debe celebrarse dentro de 90 días después de la presentación de la demanda. El licenciado debe recibir al menos 30 días de notificación escrita con copia de la demanda y documentos de apoyo. La notificación se completa mediante entrega personal o correo certificado a la última dirección conocida; el corredor asociado o el promotor inmobiliario también debe ser notificado.

- ✓ La Comisión debe celebrar la audiencia dentro de 90 días después de que el Administrador presente la demanda (NRS 645.680)
- ✓ El licenciado debe recibir al menos 30 días de notificación escrita con copia de la demanda y documentos de apoyo
- ✓ La notificación se completa mediante entrega personal o correo certificado a la última dirección conocida

## 6.9 Autoridad de investigación del Administrador

El Administrador puede investigar las acciones de cualquier corredor de bienes raíces, corredor-vendedor, vendedor, propietario-desarrollador, o cualquier persona que actúe en tal capacidad dentro de Nevada. Este amplio poder investigativo es el punto de partida para los procedimientos disciplinarios.

- ✓ El Administrador puede investigar las acciones de cualquier licenciatario, propietario-desarrollador, o persona que actúe en tal capacidad dentro del Estado (NRS 645.610)
- ✓ La autoridad de investigación se extiende a cualquier persona que actúe en capacidad autorizada, ya sea o no licenciada

## 6.10 Confidencialidad de registros de quejas e investigaciones

Las quejas presentadas ante la División y los documentos recopilados durante una investigación para determinar si se debe iniciar una acción disciplinaria son confidenciales. Solo pueden divulgarse según sea necesario para administrar el capítulo o a una junta de licencias o agencia gubernamental/encargada de la aplicación de la ley que investigue a un licenciatario. Una vez que se inicia la acción disciplinaria ante la Comisión, esos registros se hacen públicos.

- ✓ Las quejas y documentos de investigación son confidenciales y se divulgan solo según sea necesario o a agencias gubernamentales/encargadas de la aplicación de la ley (NRS 645.625)
- ✓ Una queja presentada ante la Comisión para iniciar una acción disciplinaria y los documentos que considera la Comisión son registros públicos
- ✓ Las órdenes que imponen disciplina más las conclusiones de hecho y conclusiones de derecho son registros públicos (NRS 645.630)

## 6.11 Causales disciplinarias específicas de la gestión de propiedades

Para los titulares de permisos de gestor de propiedades, la Comisión puede actuar si, en relación con la propiedad administrada, la persona es condenada por violar NRS 202.470 (molestia), no informa al propietario de un aviso escrito de una posible violación de NRS 244.360, 244.3603 o 268.4124, o no corrige tal violación potencial cuando el propietario lo ordena por escrito y la corrección está dentro del alcance del acuerdo de administración. La División mantiene un registro de tales quejas.

- ✓ Un gestor de propiedades puede ser disciplinado por no informar al propietario de un aviso gubernamental escrito de una molestia/violación potencial (NRS 645.633(3))
- ✓ Un gestor de propiedades puede ser disciplinado por no corregir una violación potencial cuando el propietario lo ordena por escrito, si está dentro del alcance del acuerdo de administración
- ✓ La División debe mantener un registro de quejas relacionadas con actividades de gestión de propiedades

## 6.12 Conducta no profesional en transacciones inmobiliarias

La NRS 645.635 enumera motivos disciplinarios relacionados con el manejo de transacciones: ofrecer propiedad sin consentimiento del propietario, negociar eludiendo un acuerdo de agencia exclusiva sin permiso escrito, no entregar oportunamente copias de acuerdos, no proporcionar estados de liquidación, tergiversar el precio de venta a prestamistas, no producir registros bajo investigación, no reducir/presentar ofertas escritas de buena fe auténticas, y presentar a sabiendas avalúos falsos.

- ✓ Debe entregar un estado de liquidación detallado al vendedor dentro de 10 días hábiles después del cierre (NRS 645.635(4))
- ✓ Debe presentar todas las ofertas escritas de buena fe al vendedor hasta que se acepte una oferta y el corredor tenga conocimiento de la aceptación
- ✓ No puede negociar directamente con un cliente que tiene una agencia exclusiva o derecho de venta con otro corredor sin el permiso escrito de ese corredor
- ✓ Debe producir documentos, libros o registros bajo investigación por parte de la División

## 6.13 Disciplina por incumplimiento en el pago de dinero adeudado

Además de otros recursos, la Comisión o la División puede negarse a emitir, negarse a renovar, suspender o revocar una licencia, permiso, certificado o registro de una persona que no ha pagado el dinero adeudado a la Comisión o a la División.

- ✓ Puede negarse a emitir una licencia/permiso a una persona que adeuda dinero a la Comisión o a la División (NRS 645.647)
- ✓ Puede negarse a renovar, suspender o revocar por incumplimiento en el pago de dinero adeudado a la Comisión o a la División

## 6.14 La disciplina subsiste después de la expiración o entrega voluntaria de la licencia

La expiración, revocación o entrega voluntaria de una licencia, permiso o registro no impide que el Administrador, la Comisión o la División inicien o continúen investigaciones o procedimientos disciplinarios, ni impide la imposición o cobro de multas o sanciones.

- ✓ La entrega voluntaria o expiración de una licencia no detiene la investigación o acción disciplinaria (NRS 645.675)
- ✓ Las multas y sanciones aún pueden ser impuestas y cobradas a pesar de la expiración, revocación o entrega de la licencia

## 6.15 Respuesta a los cargos y plazo de prescripción

El titular de licencia debe presentar una respuesta ante la Comisión dentro de 30 días después de la notificación; la falta de respuesta permite que la División solicite un fallo en rebeldía. Un procedimiento disciplinario debe iniciarse dentro de 5 años después del acto imputado, excepto que los períodos de tergiversación o falta de divulgación corren desde el descubrimiento, y el período de 5 años se suspende durante cualquier litigio relacionado pendiente.

- ✓ La respuesta debe presentarse dentro de 30 días después de la notificación o la División puede solicitar un fallo en rebeldía (NRS 645.685)
- ✓ Un procedimiento disciplinario debe iniciarse dentro de 5 años después del acto imputado
- ✓ Para tergiversación o falta de divulgación, el período corre desde el descubrimiento; se suspende durante cualquier acción relacionada pendiente

## 6.16 Decisión de la Comisión, notificación y suspensión de apelaciones

La Comisión dicta una decisión informal dentro de 15 días después de la audiencia final y emite una notificación escrita dentro de 60 días por correo certificado. Si la decisión es adversa, la notificación establece una fecha de entrada en vigor no menor a 30 días después de la notificación. La decisión no se suspende por apelación a menos que la corte de distrito lo ordene; una apelación de una decisión de la corte de distrito que confirma la revocación/suspensión no suspende la orden a menos que la corte otorgue una suspensión con una garantía de costos de $1,000.

- ✓ La Comisión debe dictar una decisión informal dentro de 15 días y emitir notificación escrita dentro de 60 días después de la audiencia final (NRS 645.740)
- ✓ La fecha de entrada en vigor de una decisión adversa debe ser al menos 30 días después de la fecha de notificación
- ✓ La apelación no suspende la decisión de la Comisión a menos que la corte lo ordene; se requiere una garantía de costos de $1,000 para una suspensión en apelación

## 6.17 Suspensión de licencia por incumplimiento de pago de manutención infantil

Si la División recibe una orden judicial conforme a NRS 425.540 para la suspensión de licencias de una persona por atrasos de manutención infantil o incumplimiento de procesos de paternidad/manutención, la licencia se considera suspendida al final del día 30 después de la orden, a menos que la División reciba una carta de cumplimiento. La licencia se restablece al recibir una carta que demuestre el cumplimiento o la satisfacción del atraso.

- ✓ La licencia se considera suspendida al final del día 30 después de la orden judicial, a menos que se reciba una carta de cumplimiento (NRS 645.648)
- ✓ La División debe restablecer la licencia al recibir una carta que demuestre que la persona cumplió con la citación/orden de captura o satisfizo el atraso

## 6.18 Efecto de la revocación en entidades comerciales

Si la licencia de un gerente (LLC), socio (asociación) u oficial (corporación) es revocada o suspendida, la entidad no puede realizar negocios a menos que se terminen el interés y la participación de la persona infractora. Esa persona puede reincorporarse a la entidad después de la terminación de la suspensión o reinstatement de la licencia.

- ✓ La entidad no puede realizar negocios a menos que el gerente/socio/oficial disciplinado sea removido y su participación sea terminada (NRS 645.670)
- ✓ La persona puede reasimir su conexión con la entidad después de la terminación de la suspensión o reinstatement de la licencia

## 6.19 Poderes de audiencia de la Comisión y citaciones

La audiencia se lleva a cabo en la hora y lugar elegidos por la Comisión, pero a solicitud escrita del titular de la licencia, debe llevarse a cabo en el distrito norte o sur donde se encuentra su principal lugar de negocios. Se hace una transcripción estenográfica si se solicita para revisión judicial. La Comisión puede administrar juramentos, certificar actos, emitir citaciones en todo el estado, tomar declaraciones y hacer cumplir las citaciones a través de la corte de distrito.

- ✓ La audiencia debe llevarse a cabo en el distrito (norte o sur) del principal lugar de negocios del titular de la licencia a solicitud escrita (NRS 645.690)
- ✓ La Comisión puede administrar juramentos, certificar actos y emitir citaciones para testigos y documentos en todo el estado (NRS 645.700)
- ✓ Los tribunales de distrito pueden compeler la asistencia de testigos y hacer cumplir las citaciones de la Comisión por desacato (NRS 645.720)

CHAPTER 7

# Expiration and renewal of licenses; fees; Education, Research and Recovery Fund

## 7.1 Restricciones sobre la emisión de una nueva licencia después de la revocación

Después de que la Comisión revoque una licencia, permiso o registro, no se puede emitir uno nuevo a la misma persona dentro de 1 año después de la fecha de revocación. Incluso después de 1 año, la reemisión solo es a discreción exclusiva de la División de Bienes Raíces, y solo si la persona cumple con todos los requisitos para una licencia, permiso o registro original.

- ✓ No se puede emitir una nueva licencia/permiso/registro dentro de 1 año de la revocación
- ✓ Después de 1 año, la reemisión es a discreción exclusiva de la División de Bienes Raíces
- ✓ El solicitante debe cumplir con todos los requisitos para una licencia original

## 7.2 Expiración de la Licencia y Períodos de Licencia

Cada licencia expira a la medianoche del último día del último mes de su período de licencia. El período de licencia inicial para una licencia de corredor, corredor-vendedor o vendedor es de 12 meses consecutivos que comienzan el primer día del primer mes calendario después de la expedición. Cada período de renovación subsecuente es de 24 meses consecutivos. Todas las demás licencias tienen un período de 24 meses a menos que un estatuto específico disponga lo contrario.

- ✓ Las licencias expiran a la medianoche del último día del último mes del período de licencia
- ✓ El período de licencia inicial para corredor/corredor-vendedor/vendedor es de 12 meses
- ✓ Los períodos de renovación subsecuentes son de 24 meses
- ✓ Todas las demás licencias tienen un período de 24 meses a menos que un estatuto disponga lo contrario

## 7.3 Efecto del Incumplimiento de Renovación de Licencia o Permiso

Si un titular de licencia no solicita la renovación antes del vencimiento, no se puede emitir ninguna licencia excepto mediante una nueva solicitud original. Sin embargo, dentro de 1 año de la expiración, se puede emitir una renovación tardía mediante el pago de una tarifa de $100 (para licencias) además de la tarifa de renovación normal. Para permisos, la tarifa de renovación tardía dentro de 1 año es $20, más cumplimiento con los requisitos de educación continua bajo NRS 645.6052 o 645.863.

- ✓ El incumplimiento de renovación antes del vencimiento normalmente requiere una nueva solicitud original
- ✓ Dentro de 1 año de la expiración, una licencia puede renovarse tardíamente con una tarifa de penalización de $100 más la tarifa de renovación
- ✓ Dentro de 1 año de la expiración, un permiso puede renovarse tardíamente con una tarifa de penalización de $20 más la tarifa de renovación y cumplimiento de educación continua

## 7.4 Recuperación del Fondo: Procedimiento y Límites

Una persona que obtiene una sentencia definitiva en contra de un titular de licencia basada en fraude, tergiversación o engaño en una transacción que requiere licencia puede peticionar al tribunal para obtener pago del Fondo por daños reales impagos, pero no más de $25,000 por sentencia. La responsabilidad total del Fondo para cualquier titular de licencia no puede exceder $100,000. Un titular de licencia no puede recuperar daños relacionados con una transacción en la cual actuó como titular de licencia. La petición debe presentarse dentro de 1 año después de la terminación de todos los procedimientos.

- ✓ La recuperación se limita a $25,000 por sentencia para daños reales impagos
- ✓ La responsabilidad total del Fondo por titular de licencia no puede exceder $100,000
- ✓ La recuperación requiere una sentencia definitiva basada en fraude, tergiversación o engaño
- ✓ La petición debe presentarse dentro de 1 año después de la terminación de todos los procedimientos
- ✓ El peticionario no puede ser el cónyuge del deudor y debe demostrar esfuerzos razonables para cobrar del deudor

## 7.5 Suspensión de Licencia Después del Pago del Fondo

Cuando el Administrador realiza un pago del Fondo en la cuenta de un tenedor de licencia, la licencia de ese tenedor se suspende automáticamente en la fecha efectiva de la orden de pago del tribunal. La licencia no puede ser reinstalada y ninguna nueva licencia será otorgada hasta que el tenedor de licencia reembolse el monto total más los intereses (tasa preferencial del banco más grande de Nevada más 2 por ciento), calculados desde la fecha en que se realizó el pago del Fondo.

- ✓ La licencia de un tenedor se suspende automáticamente cuando el Fondo realiza un pago en su cuenta
- ✓ Sin reinstalación ni nueva licencia hasta que se realice el reembolso completo más intereses
- ✓ Los intereses son iguales a la tasa preferencial del banco más grande de Nevada más 2 por ciento

## 7.6 Revisión Judicial de Decisiones Disciplinarias

Una sentencia o decisión de la Comisión de Bienes Raíces en una acción disciplinaria es definitiva cuando favorece al licenciatario. Sin embargo, si la decisión es en contra del licenciatario, este tiene derecho a solicitar revisión judicial conforme al capítulo 233B de la NRS (la Ley de Procedimiento Administrativo de Nevada).

- ✓ Una decisión de la Comisión es definitiva e inapelable cuando es a favor del licenciatario
- ✓ Un licenciatario que haya sido condenado puede obtener revisión judicial conforme al capítulo 233B de la NRS

## 7.7 Cronograma de Cuotas de la División

NRS 645.830 establece las cuotas específicas pagaderas a la División. Licencias originales: corredor/corredor-vendedor/corredor corporativo $105, vendedor $85, oficina de sucursal $120. Renovaciones: corredor/corredor-vendedor/corredor corporativo $180, vendedor $140, oficina de sucursal $110. Multas por presentación tardía: corredor $95, vendedor $75. Una cuota de educación/investigación/recuperación inmobiliaria de $40 se paga tanto en la solicitud original como en la renovación. Otras cuotas incluyen $20 por cambio de nombre/dirección, transferencias y licencias duplicadas.

- ✓ La cuota de licencia de corredor original es $105; la cuota de licencia de vendedor original es $85
- ✓ La cuota de renovación de licencia de corredor es $180; la cuota de renovación de licencia de vendedor es $140
- ✓ La multa por renovación tardía es $95 para corredores y $75 para vendedores
- ✓ Una cuota de educación, investigación y recuperación inmobiliaria de $40 se paga en la solicitud original y en cada renovación

## 7.8 Fondo de Educación, Investigación y Recuperación de Bienes Raíces

El Fondo es un fondo de ingresos especiales utilizado para satisfacer reclamaciones contra los titulares de licencias. Se debe mantener un saldo mínimo de 300,000 dólares. Los saldos superiores a 300,000 dólares al cierre del año fiscal pueden utilizarse para educación e investigación de bienes raíces (con aprobación de la Comisión) u otros propósitos autorizados por la legislación. Cada corredor, corredor-vendedor y vendedor paga la cuota de educación/investigación/recuperación en la solicitud inicial y en la renovación. Los promotores-propietarios no necesitan contribuir al Fondo.

- ✓ Se debe mantener un saldo mínimo de 300,000 dólares en el Fondo
- ✓ El Fondo satisface reclamaciones contra titulares de licencias por fraude, tergiversación o engaño
- ✓ Cada corredor, corredor-vendedor y vendedor debe contribuir al Fondo en la solicitud y renovación
- ✓ Los promotores-propietarios no están obligados a contribuir al Fondo

## 7.9 Requisitos de la Audiencia de Petición del Fondo

En la audiencia, el demandante debe probar que no es cónyuge del deudor, que cumplió con todos los requisitos del Fondo, que obtuvo una sentencia calificable, que un auto de ejecución fue devuelto sin satisfacerse, que se realizaron búsquedas razonables de los bienes del deudor, que se realizaron esfuerzos razonables para recuperarse de cada deudor, y que la petición fue presentada dentro de un año. El Administrador puede contestar, defenderse y utilizar métodos de revisión apropiados en nombre del Fondo, y puede transigir un reclamo sujeto a la aprobación del tribunal.

- ✓ El demandante debe mostrar un auto de ejecución devuelto sin satisfacerse y ningún activo embargable encontrado
- ✓ El demandante debe haber realizado búsquedas razonables y esfuerzos para recuperarse de cada deudor condenado
- ✓ El Administrador puede defender el Fondo y puede transigir reclamaciones sujetas a la aprobación del tribunal
- ✓ Una sentencia por incumplimiento, consentimiento o estipulación no es evidencia prima facie para propósitos del Fondo

## 7.10 Sitio Web de Renovación Electrónica y Aranceles

La División puede crear y mantener un sitio Web seguro para renovar cualquier licencia, permiso, certificado o registro. Para las renovaciones realizadas a través de este sitio Web, la División puede cobrar un arancel adicional que no exceda su costo real de prestación del servicio.

- ✓ La División puede ofrecer renovación en línea a través de un sitio Web seguro
- ✓ Cualquier arancel adicional de renovación electrónica no debe exceder el costo real de la División

## 7.11 Cuota de tecnología y exenciones de cuotas

Además de otras cuotas, cada solicitante de emisión o renovación de una licencia de corredor, corredor-vendedor o vendedor debe pagar una cuota de tecnología de $15. Las cuotas de cursos de instrucción y educación continua no se aplican a las instituciones del Nevada System of Higher Education, agencias estatales o agencias reguladoras federales. La Comisión debe adoptar regulaciones que establezcan cuotas para investigaciones antecedentes.

- ✓ Una cuota de tecnología de $15 se aplica a cada emisión y renovación de licencia
- ✓ Las cuotas de cursos y educación continua no se aplican a instituciones del NSHE, agencias estatales o agencias reguladoras federales
- ✓ La Comisión adopta regulaciones que establecen cuotas para investigaciones antecedentes

## 7.12 Distribución cuando las reclamaciones exceden el máximo del Fondo

Cuando las reclamaciones presentadas contra el Fondo superan la responsabilidad máxima por los actos de un licenciatario, la responsabilidad máxima por licenciatario se distribuye entre los demandantes proporcionalmente a sus reclamaciones respectivas en relación con el total de reclamaciones, u de otra manera que el tribunal estime equitativa.

- ✓ Las reclamaciones que exceden el máximo por licenciatario se distribuyen prorrateo entre los demandantes
- ✓ El tribunal puede distribuir de otra manera que estime equitativa

CHAPTER 8

# Business brokers; brokerage agreements involving commercial real estate; prohibited acts and penalties (645.8xx–645.990)

## 8.1 Actos ilícitos y sanciones (NRS 645.990)

Obtener fraudulentamente una licencia o vender bienes inmuebles es un delito de categoría D, mientras que otras violaciones del capítulo conllevan multas progresivas y sanciones por delito menor. Los tribunales pueden revocar o suspender licencias tras la condena.

- ✓ Obtener una licencia o vender bienes inmuebles mediante tergiversación intencional, engaño o fraude es un delito de categoría D con restitución obligatoria
- ✓ Un titular de licencia/permiso/propietario-desarrollador que cometa actos conforme a NRS 645.630/645.633/645.635 puede ser multado hasta $5,000 por infracción
- ✓ Otras violaciones del capítulo constituyen un delito grave para personas naturales, o multa de hasta $2,500 para una entidad
- ✓ Oficiales/agentes que participan personalmente en una violación de una entidad están sujetos a sanciones de persona natural
- ✓ Un tribunal puede revocar o suspender la licencia de una persona condenada, además de otras sanciones

## 8.2 Distribución de Reclamaciones del Fondo de Recuperación y Prioridad

Cuando el Fondo de Recuperación es insuficiente para satisfacer las reclamaciones autorizadas, se aplican reglas de distribución e intereses. Las reclamaciones se distribuyen sin considerar el orden de presentación, pero las reclamaciones no pagadas se satisfacen posteriormente en el orden originalmente presentado más un interés anual del 6% una vez que se depositan fondos suficientes.

- ✓ La distribución debe realizarse sin considerar el orden de prioridad en que se presentaron las reclamaciones o se dictaron las sentencias
- ✓ El tribunal puede, a petición del Administrador, unir a todos los reclamantes en una sola acción para determinar equitativamente sus derechos
- ✓ Si el Fondo es insuficiente, las reclamaciones no pagadas se satisfacen posteriormente en el orden originalmente presentado más un interés del 6% anual

## 8.3 Subrogación del Administrador a los Derechos del Acreedor Judicial

Cuando el Administrador paga dinero del Fondo de Recuperación a un acreedor judicial, el Administrador se subroga en los derechos del acreedor y cualquier cantidad recuperada se deposita en el Fondo.

- ✓ El Administrador se subroga en todos los derechos del acreedor judicial hasta la cantidad pagada
- ✓ Cualquier cantidad e interés recuperado de la sentencia debe depositarse en la Tesorería Estatal para acreditarse al Fondo

## 8.4 Permiso de Corredor de Negocios: Elegibilidad y Requisitos

Un corredor de bienes raíces con licencia, un corredor-vendedor o un vendedor puede solicitar a la División de Bienes Raíces un permiso para ejercer como corredor de negocios, sujeto a requisitos de educación y otros. El permiso vence con la licencia subyacente y requiere educación continua para la renovación.

- ✓ El solicitante debe ser un corredor de bienes raíces con licencia, un corredor-vendedor o un vendedor
- ✓ El solicitante debe completar al menos 24 horas de instrucción relacionada con corretaje de negocios
- ✓ Un permiso vence en la misma fecha que la licencia del titular y se renueva con la licencia
- ✓ La renovación requiere al menos 3 horas de educación continua relacionada con corretaje de negocios

## 8.5 Permiso de Corredor de Negocios para Organizaciones

Las sociedades, corporaciones, sociedades de responsabilidad limitada y propietarios únicos deben designar a una persona calificada para obtener el permiso de corredor de negocios; la entidad no puede participar en actividades de corretaje de negocios a menos que el designado tenga el permiso.

- ✓ Una sociedad designa a un socio; una corporación designa a un oficial o empleado; una LLC designa a su gerente; un propietario único se designa a sí mismo o designa a un titular de licencia
- ✓ La entidad no puede operar como corredor de negocios a menos que la persona designada tenga un permiso
- ✓ Un titular de permiso actúa únicamente en nombre de la entidad designante, no en su propio nombre
- ✓ Si el designado se va, la entidad debe designar a otra persona calificada para obtener el permiso

## 8.6 Requisitos del Agente de Negocios Designado

Un agente de bienes raíces que no posee un permiso de agente de negocios pero que realiza actividades de agenciamiento de negocios en una oficina debe designar a un agente de negocios calificado para supervisar esas actividades y notificar a la División.

- ✓ El agente debe designar a un agente de negocios calificado y enviar notificación del nombramiento a la División
- ✓ El agente de negocios designado debe poseer una licencia de agente de bienes raíces o agente vendedor Y un permiso de agente de negocios
- ✓ Debe tener 2 años de experiencia activa en agenciamiento de negocios dentro de los 4 años inmediatamente anteriores al nombramiento
- ✓ El agente de negocios designado debe cumplir con todas las disposiciones del capítulo y está sujeto a sus recursos y sanciones

## 8.7 Definiciones de acuerdo de corretaje de bienes raíces comerciales

Los términos clave definidos rigen los acuerdos de corretaje comercial (NRS 645.8701–645.8811). Un acuerdo de corretaje es un contrato escrito para pagar una comisión por servicios relacionados con la disposición de bienes raíces comerciales. Los bienes raíces comerciales excluyen propiedades residenciales pequeñas.

- ✓ «Acuerdo de corretaje» significa un contrato escrito en el que el propietario acepta pagar una comisión por servicios relacionados con la disposición de bienes raíces comerciales
- ✓ «Bienes raíces comerciales» excluye propiedades mejoradas de 4 o menos unidades residenciales, terrenos no mejorados zonificados para 4 o menos unidades, y unidades residenciales unifamiliares vendidas unidad por unidad
- ✓ «Disposición» significa la transmisión voluntaria o transferencia de título o interés en bienes raíces comerciales
- ✓ «Ingresos netos del propietario» significa los ingresos brutos en la disposición, menos los gravámenes/embargos prioritarios y los costos de cierre del depósito

## 8.8 Derecho del Corredor sobre los Ingresos Netos del Propietario

Un corredor de bienes raíces tiene un derecho sobre los ingresos netos del propietario provenientes de la disposición de bienes raíces comerciales por la comisión devengada conforme a un acuerdo de corretaje. El derecho pertenece al corredor designado y se adhiere a la propiedad personal, no al título de la propiedad inmueble.

- ✓ Una comisión se considera devengada cuando el corredor ha cumplido sus obligaciones conforme al acuerdo de corretaje
- ✓ El derecho pertenece al corredor designado, no a un empleado o contratista independiente
- ✓ Un derecho registrado es un derecho sobre propiedad personal y no se adhiere al título de la propiedad inmueble
- ✓ El derecho solo puede ser renunciado por el corredor mediante una renuncia escrita en mayúsculas limitada a una sola transacción, firmada en o antes de la ejecución del acuerdo
- ✓ El registro o cumplimiento de un derecho no releva al propietario de su obligación de cerrar el depósito en garantía

## 8.9 Requisitos de notificación para hacer valer la reclamación del corredor

Para hacer valer una reclamación de comisión, el corredor debe proporcionar notificación escrita al propietario y al agente de depósito en garantía dentro de 7 días después de que se haya ganado la comisión, que contenga la información especificada, verificada bajo juramento.

- ✓ El corredor debe proporcionar notificación escrita de la reclamación dentro de 7 días después de que se haya ganado la comisión tanto al propietario como al agente de depósito en garantía
- ✓ La falta de notificación oportuna impide el cumplimiento de la reclamación
- ✓ La notificación al agente de depósito en garantía no es requerida si la identidad del agente de depósito en garantía es desconocida en el momento en que se da la notificación al propietario
- ✓ La notificación debe incluir el nombre del propietario, número de licencia, monto reclamado, descripción de la propiedad y una copia del acuerdo de corretaje, verificado bajo juramento con reconocimiento

## 8.10 Deber del propietario de confirmar o negar la reclamación

Un propietario notificado de un aviso de reclamación debe confirmarlo o negarlo por escrito dentro de 5 días después de la notificación, pero no más tarde de 7 días antes de la disposición. Si el propietario niega o no responde, el corredor puede registrar la reclamación con el registrador del condado.

- ✓ El propietario debe confirmar o negar la reclamación por escrito dentro de 5 días después de la notificación, pero no más tarde de 7 días antes de la disposición
- ✓ Si se confirma, el propietario puede instruir al agente de depósito en garantía para pagar el monto reclamado
- ✓ Si el propietario niega o no responde, el corredor puede registrar el aviso de reclamación en la oficina del

registrador del condado

## 8.11 Obligaciones del agente de depósito en garantía al recibir notificación de un reclamo

Al recibir o tener conocimiento de un reclamo registrado, el agente de depósito en garantía debe reservar las ganancias netas del propietario equivalentes al monto reclamado y seguir reglas estrictas de liberación y notificación hasta que se determinen los derechos.

- ✓ El agente de depósito en garantía debe reservar las ganancias netas del propietario equivalentes al monto reclamado, o la totalidad de las ganancias netas si los fondos son insuficientes
- ✓ Si los fondos son insuficientes, el agente de depósito en garantía debe notificar al corredor por escrito dentro de 3 días, pero no después del cierre del depósito en garantía
- ✓ El agente de depósito en garantía no debe liberar los fondos reservados hasta que se determinen los derechos del propietario y del corredor conforme a NRS 645.8791
- ✓ La reserva no exime al propietario de la obligación de cerrar el depósito en garantía

## 8.12 Prohibición de presentar documentos falsos (NRS 645.993)

Es ilegal presentar cualquier documento falso o que contenga una declaración material falsa e intencional ante el Administrador, la División o la Comisión.

- ✓ Es ilegal presentar cualquier documento requerido ante el Administrador, la División o la Comisión que sea falso o contenga una declaración material falsa e intencional
- ✓ Una violación constituye un delito grave

## 8.13 Renuncia de Derechos del Fondo de Recuperación

Un demandante que no cumple con las disposiciones del Fondo de Recuperación (NRS 645.841 a 645.8494) renuncia a todos los derechos bajo esas disposiciones.

- ✓ El incumplimiento de cualquier disposición de NRS 645.841 a 645.8494 constituye una renuncia de derechos
- ✓ El pago de las obligaciones del Fondo no anula los procedimientos disciplinarios separados

## 8.14 El reembolso del Fondo de recuperación no impide la disciplina

Nada en las disposiciones del Fondo de recuperación limita la autoridad de la Comisión para disciplinar a un licenciatario, y el reembolso total al Fondo no anula otros procedimientos disciplinarios.

- ✓ Las disposiciones del Fondo de recuperación no limitan la autoridad disciplinaria de la Comisión por violaciones del capítulo
- ✓ El reembolso total al Fondo no anula ni modifica ningún otro procedimiento disciplinario

## 8.15 Depósito de Fondos y Inmunidad del Agente de Depósito en Garantía

Después del cierre del depósito en garantía en una transacción reclamada, el agente de depósito en garantía puede depositar las ganancias netas reservadas ante la corte de distrito, liberándose de responsabilidad adicional. Los agentes de depósito en garantía son inmunes a la responsabilidad civil por cumplimiento y pueden cobrar honorarios.

- ✓ El agente de depósito en garantía puede depositar las ganancias netas reservadas ante la corte de distrito donde se registra la reclamación y queda liberado de responsabilidad adicional
- ✓ Un agente de depósito en garantía no es responsable en ninguna acción civil por acciones tomadas para cumplir con estas disposiciones
- ✓ Un agente de depósito en garantía puede cobrar y percibir una tarifa por los servicios proporcionados bajo estas disposiciones

## 8.16 Demanda civil y orden de comparecencia sobre reclamación del corredor

Un propietario puede presentar una demanda civil y solicitar una orden que requiera que el corredor demuestre por qué no debe desestimarse la reclamación. La falta de comparecencia del corredor resulta en desestimación con perjuicio y cancelación de la reclamación.

- ✓ Si el corredor no comparece en la audiencia de orden de comparecencia, el tribunal desestima la reclamación con perjuicio y cancela el aviso registrado
- ✓ El tribunal hace una determinación preliminar sobre qué parte tiene una probabilidad razonable de tener derecho a los fondos
- ✓ Las reclamaciones frívolas pueden ser manejadas conforme a NRS 108.2275 y el tribunal puede otorgar daños y perjuicios compensatorios al propietario
- ✓ La parte que prevalece tiene derecho a los costos y una cantidad razonable por honorarios de abogado

## 8.17 Prioridad y liberación de reclamación registrada

Una reclamación de corredor registrada tiene prioridad sobre gravámenes registrados posteriormente, pero no sobre gravámenes de mecánico. El corredor debe liberar la reclamación dentro de 3 días después de que sea pagada o satisfecha.

- ✓ Una reclamación registrada tiene prioridad sobre cualquier gravamen, reclamación o gravamen registrado después de ella
- ✓ La prioridad no se aplica contra los gravámenes de mecánico registrados según NRS 108.221 a 108.246
- ✓ El corredor debe registrar una liberación escrita dentro de 3 días después de que la reclamación sea pagada o satisfecha

CHAPTER 9

# NAC 645 General provisions and administration (645.005–645.095)

## 9.1 Requisito de educación posterior al otorgamiento de licencia

«Educación posterior al otorgamiento de licencia» significa el plan de estudios de educación continua posterior al otorgamiento de licencia que, de conformidad con NRS 645.575, una persona debe completar dentro del primer año después de su otorgamiento de licencia inicial. Un «curso aprobado» incluye cursos aprobados para educación continua (NAC 645.455) o educación posterior al otorgamiento de licencia (NAC 645.4444).

- ✓ La educación posterior al otorgamiento de licencia debe completarse dentro del primer año después del otorgamiento de licencia inicial
- ✓ Requerida conforme a NRS 645.575
- ✓ Los cursos aprobados pueden ser para educación continua o educación posterior al otorgamiento de licencia

## 9.2 Tipos de acuerdos de listado y corretaje

NAC 645 define acuerdos de listado de agencia exclusiva, acuerdos de listado de derecho exclusivo de venta o arrendamiento, y acuerdos de corretaje exclusivo para compradores. Todos deben cumplir con los requisitos de NRS 645.320. Distinción clave: en un listado de agencia exclusiva, el vendedor/arrendador puede vender por su propio esfuerzo sin deber comisión; en un derecho exclusivo de venta/arrendamiento, el corredor recibe compensación sin importar quién (corredor, vendedor o cualquiera) produzca el comprador, excepto para personas específicamente exentas.

- ✓ Todos los acuerdos exclusivos deben cumplir con los requisitos de NRS 645.320
- ✓ Listado de agencia exclusiva: sin comisión adeudada si el vendedor/arrendador vende únicamente por sus propios esfuerzos
- ✓ Derecho exclusivo de venta/arrendamiento: el corredor recibe compensación incluso si el vendedor encuentra al comprador, a menos que el comprador esté específicamente exento
- ✓ Acuerdo de corretaje exclusivo para comprador: otorga al corredor el derecho exclusivo de representar a un comprador/inquilino

## 9.3 Motivos de Denegación de Solicitud, Licencia o Permiso

Conforme a NAC 645.095, la División puede denegar una solicitud de registro de propietario-desarrollador, una licencia o un permiso por cualquier motivo suficiente según NRS 645.330, o cuando: la solicitud no está en forma apropiada, carece de las tarifas requeridas, tiene formularios incompletos/insatisfactorios, contiene una declaración falsa, tiene otras deficiencias, la investigación no demuestra afirmativamente las calificaciones necesarias (incluyendo buen carácter moral y responsabilidad financiera), el solicitante violó deliberadamente (u ofreció ayuda/instigación a la violación de) los capítulos 113, 116, 119, 119A, 645, 645A, 645C o 645D de NRS, el cheque de tarifa no es pagado, o (para propietario-desarrollador) el solicitante no verifica el estatus de contratista licenciado.

- ✓ La División puede denegar por declaraciones falsas, forma impropia, tarifas faltantes o deficiencias
- ✓ La investigación debe demostrar afirmativamente buen carácter moral y responsabilidad financiera
- ✓ La violación deliberada de los capítulos especificados de NRS (113, 116, 119, 119A, 645, 645A, 645C, 645D) es motivo de denegación
- ✓ Un cheque de tarifa impagado es motivo de denegación
- ✓ Los solicitantes propietario-desarrollador deben verificar que son contratistas licenciados en Nevada

## 9.4 Requisito de Experiencia Activa para Obtener la Licencia

Para los propósitos de NRS 645.343 (calificación de corredor), la «experiencia activa» significa la experiencia adquirida mientras se participa en actividades inmobiliarias descritas en NRS 645.030, 645.035 y 645.040. Para ser contabilizada, la solicitud debe haber trabajado al menos 30 horas a la semana durante al menos 48 semanas de cualquier período de 12 meses.

- ✓ La experiencia activa requiere un mínimo de 30 horas por semana
- ✓ El mínimo de 30 horas debe cumplirse durante al menos 48 semanas de cualquier período de 12 meses
- ✓ Se aplica a las actividades descritas en NRS 645.030, 645.035 y 645.040

## 9.5 Estatus Activo vs Estatus Renovado Inactivo

«Estatus activo» significa que una persona posee una licencia vigente, está en buen estado ante la División y puede ejercer actividades inmobiliarias. «Estatus renovado inactivo» significa que el titular de la licencia posee una licencia vigente no suspendida/no revocada pero la ha cancelado y no puede realizar transacciones inmobiliarias hasta ser reactivado; la División conserva la licencia mientras está inactiva.

- ✓ Estatus activo = licencia vigente, en buen estado, puede ejercer bienes raíces
- ✓ Estatus renovado inactivo = licencia en poder de la División; titular NO PUEDE realizar transacciones inmobiliarias
- ✓ Un titular debe ser reactivado a estatus activo antes de conducir negocios
- ✓ «Reactivación» significa el retorno al estatus activo

## 9.6 Inactivación Involuntaria por la División

«Inactivación involuntaria» significa transferir una licencia de estado activo a estado inactivo renovado por iniciativa de la División (no a solicitud del licenciado). Esto puede ocurrir, por ejemplo, cuando un cheque o giro presentado a la División es devuelto por fondos insuficientes o para el pago.

- ✓ La inactivación involuntaria es iniciada por la División, no por el licenciado
- ✓ Un cheque o giro devuelto por autorización puede resultar en la inactivación involuntaria de esa autorización

## 9.7 Definición de Licenciatario

«Licenciatario» significa cualquier persona que posea una licencia como agente inmobiliario, agente-vendedor o vendedor de conformidad con el capítulo 645 del NRS. Estas tres categorías de licencia son reconocidas conforme a la NAC 645.

- ✓ Licenciatario incluye agente inmobiliario, agente-vendedor y vendedor
- ✓ Las tres categorías están autorizadas conforme al capítulo 645 del NRS

## 9.8 Lugar Principal de Negocio y Oficina Sucursal

«Lugar principal de negocio» significa la oficina principal de un corredor de bienes raíces con licencia utilizada para conducir un negocio general de bienes raíces. «Oficina sucursal» significa una oficina operada por un corredor de bienes raíces o una corporación con licencia, separada de la ubicación principal, para conducir un negocio general de bienes raíces — no incluye una oficina de ventas de desarrollo cercana utilizada únicamente para actividades de venta de ese desarrollo.

- ✓ El lugar principal de negocio es la oficina principal del corredor para negocios generales de bienes raíces
- ✓ Una oficina sucursal está separada de la ubicación principal y se utiliza para negocios generales de bienes raíces
- ✓ Una oficina de ventas de desarrollo utilizada únicamente para las ventas de ese desarrollo NO es una oficina sucursal

## 9.9 Relación de Empleo entre Agente Inmobiliario y Corredor

«Empleo» significa la relación entre un agente inmobiliario y el corredor con el que el agente inmobiliario está asociado. Incluye tanto relaciones de empleador-empleado como relaciones de contratista independiente. Esto confirma que un agente inmobiliario siempre trabaja bajo la supervisión de un corredor asociado.

- ✓ El empleo cubre tanto relaciones de empleador-empleado como relaciones de contratista independiente
- ✓ Un agente inmobiliario está asociado con un corredor

## 9.10 Prueba de carácter moral y apelación de denegación

Conforme a NAC 645.095, el Administrador puede requerir prueba de carácter moral, considerando los resultados de la investigación de la División, cualquier historial de arresto y condena, la naturaleza/historial de los negocios del solicitante, y cualquier incumplimiento anterior de los capítulos 113, 116, 119, 119A, 645, 645A, 645C o 645D del NRS. Un solicitante denegado por la División puede apelar ante la Comisión conforme a NRS 645.440; si la Comisión revierte y determina que el solicitante califica, la solicitud puede aceptarse a partir de la fecha de presentación original o pago de la tarifa (la que sea posterior) sin tarifa adicional.

- ✓ El Administrador puede considerar el historial de arresto/condena, historial comercial y cumplimiento anterior del NRS al evaluar el carácter moral
- ✓ Un solicitante denegado puede apelar ante la Comisión conforme a NRS 645.440
- ✓ Si la Comisión revierte, la solicitud se remonta a la presentación original o pago de tarifa sin tarifa adicional

## 9.11 Definición de Educación a Distancia

«Educación a distancia» significa la instrucción impartida por video, computadora, televisión, correspondencia, Internet u otros medios electrónicos (o una combinación), de modo que el instructor/supervisor y el estudiante estén separados por distancia, tiempo o ambos. Esto es relevante para la forma en que pueden impartirse los cursos de educación requeridos.

- ✓ La educación a distancia se imparte por medios electrónicos (video, computadora, televisión, Internet, correspondencia)
- ✓ El instructor y el estudiante están separados por distancia, tiempo o ambos

## 9.12 Firma y Firmas Electrónicas

«Firmar» significa adjuntar una firma a un documento. «Firma» significa un nombre, palabra, símbolo o marca ejecutados o adoptados (o un documento cifrado/procesado) por una persona con intención presente de identificarse a sí misma y adoptar o aceptar un documento, e incluye expresamente una firma electrónica tal como se define en NRS 719.100.

- ✓ Una firma puede ser un nombre, palabra, símbolo o marca adoptada con intención de aceptar un documento
- ✓ Las firmas electrónicas (según NRS 719.100) se incluyen en la definición de firma

## 9.13 Definición de Residencia Unifamiliar

A efectos de NRS 645.018, «residencia unifamiliar» incluye, sin limitación, una vivienda residencial adosada, un condominio, un apartamento cooperativo, una casa prefabricada y una unidad de casa adosada. Esto amplía lo que se considera una residencia unifamiliar para fines de divulgación y otros requisitos.

- ✓ Una residencia unifamiliar incluye condominios, apartamentos cooperativos, casas prefabricadas y unidades de casas adosadas
- ✓ Incluye viviendas residenciales adosadas, no solo casas independientes

## 9.14 Distribución del folleto de divulgación residencial

Conforme a la NAC 645.075, la División debe poner a disposición de los titulares de licencia copias del folleto preparado según la NRS 645.194 (divulgaciones de propiedades residenciales) mediante métodos que incluyen publicación en su sitio web, suministro de copias electrónicas a escuelas/instructores/patrocinadores autorizados, autorización de reproducción gratuita y envío de copias impresas bajo solicitud. Previa solicitud en una oficina de la División, esta debe proporcionar una copia impresa a cualquier persona.

- ✓ La División debe poner a disposición de los titulares de licencia el folleto de divulgación de la NRS 645.194
- ✓ Los métodos de distribución incluyen publicación en el sitio web, envío bajo solicitud y autorización de reproducción
- ✓ Previa solicitud en una oficina de la División, debe proporcionarse una copia impresa a cualquier persona

## 9.15 Sanciones y tarifas por cheques devueltos

De conformidad con la NAC 645.085, si un cheque o giro presentado a la División se devuelve por fondos insuficientes/crédito o aviso de suspensión de pago, cualquier autorización ya obtenida se desactiva involuntariamente, y si aún no se ha obtenido, la División puede negarse a expedirla o reinstalarla. La División cobra una tarifa de 25 $ (o cantidad según la NRS 353C.115/NAC 353C.400) por cada cheque o giro devuelto.

- ✓ Un cheque/giro devuelto resulta en la desactivación involuntaria de la autorización ya obtenida
- ✓ Si la autorización aún no se ha obtenido, la División puede negarse a expedirla o reinstalarla
- ✓ Se cobra una tarifa de 25 $ (o cantidad estatutaria) por cada cheque o giro devuelto

## 9.16 Tarifa de Investigación de Antecedentes

Conforme a NAC 645.080, la tarifa por investigar los antecedentes de un solicitante, licenciatario, tenedor de certificado, registrado o tenedor de permiso no excederá el costo real de realizar la investigación.

- ✓ Las tarifas de investigación de antecedentes se aplican a solicitantes, licenciatarios, tenedores de certificados, registrados y tenedores de permisos
- ✓ La tarifa no excederá el costo real de la investigación

CHAPTER 10

# Licenses, certificates and examinations (645.100–645.380)

## 10.1 Requisitos de Solicitud de Licencia de Agente de Bienes Raíces

Un solicitante de una licencia de agente de bienes raíces en Nevada debe cumplir con un requisito de edad mínima y presentar un paquete de solicitud completo a la División conforme a NRS 645.350. La solicitud debe incluir tarjetas de huellas dactilares, comprobante de haber completado la educación requerida, una calificación de examen aprobatoria, una declaración verificada, comprobante de buen carácter, la declaración de bienestar/manutención infantil y los honorarios requeridos.

- ✓ El solicitante debe tener al menos 18 años de edad
- ✓ La solicitud debe incluir una tarjeta de huellas dactilares según lo requiere NRS 645.355
- ✓ Debe proporcionar comprobante de cumplimiento con los requisitos de educación para agentes conforme a NRS 645.343
- ✓ Debe demostrar una calificación aprobatoria (según NAC 645.220) en el examen de licencia
- ✓ Debe incluir comprobante de honestidad, veracidad y buena reputación, además de los honorarios requeridos

## 10.2 Requisitos de licencia de corredor

Un solicitante de licencia de corredor debe obtener primero la aprobación de su condición financiera de la División antes de presentar una solicitud. El solicitante debe cumplir con los requisitos de agente inmobiliario excepto la educación (sustituyendo la educación de corredor), y también debe demostrar que ha cumplido con el requisito de experiencia de corredor.

- ✓ Debe obtener la aprobación de la División de la condición financiera ANTES de solicitar
- ✓ Debe presentar comprobante de cumplimiento de los requisitos educativos de corredor conforme a NRS 645.343 en lugar de la educación de agente inmobiliario
- ✓ Debe demostrar el cumplimiento de los requisitos de experiencia de corredor conforme a NRS 645.330(4)

## 10.3 Tarifa de examen y calificación de aprobación

La tarifa de examen para una licencia original o reactivación (corredor, corredor-vendedor o vendedor) es de $100. Para aprobar, un solicitante debe obtener al menos el 75 por ciento.

- ✓ La tarifa de examen para licencia original o reactivación es de $100
- ✓ La calificación de aprobación requiere al menos el 75 por ciento
- ✓ El período de examen no debe exceder 4 horas sin consentimiento escrito previo de la División

## 10.4 Cambio de estado de licencia o asociación

Dentro de 10 días después de un cambio de asociación (que no sea terminación), nombre, lugar de negocios o estado, un licenciatario debe solicitar un cambio de licencia de la División en el formulario requerido y pagar los aranceles. El recibo de la División sirve como permiso de trabajo temporal pendiente de la nueva licencia. Un corredor puede cambiar de estado a corredor-vendedor mediante solicitud.

- ✓ La solicitud de cambio de licencia debe presentarse dentro de 10 días del cambio, con los aranceles requeridos
- ✓ El recibo de la División constituye un permiso de trabajo temporal pendiente de la nueva licencia
- ✓ Un corredor puede cambiar su estado a corredor-vendedor presentando un formulario ante la División

## 10.5 Educación Continua Requerida para la Renovación

La División no renovará una licencia activa de corredor, corredor-vendedor o vendedor a menos que el titular de la licencia proporcione prueba de cumplimiento con los requisitos de educación continua bajo NRS 645.575, incluyendo cualquier plan de estudios de educación continua posterior a la licencia.

- ✓ La licencia activa no puede renovarse sin prueba de cumplimiento de requisitos de educación continua
- ✓ Incluye el plan de estudios de educación continua posterior a la licencia según NRS 645.575

## 10.6 Renovación después de la expiración de la licencia (Reinstatement)

Un licenciatario que no presenta su solicitud de renovación antes del vencimiento no puede ejercer actividades inmobiliarias hasta su reinstatement. El reinstatement requiere completar el formulario apropiado, pagar las cuotas, pasar el examen si es requerido, y enviar otros documentos necesarios incluyendo tarjetas de huellas dactilares vigentes.

- ✓ Un licenciatario con una licencia vencida no puede ejercer actividades inmobiliarias hasta su reinstatement
- ✓ El reinstatement requiere solicitud, cuotas, examen si es requerido, y tarjetas de huellas dactilares vigentes

## 10.7 Requisitos de Licencia de Agente-Vendedor

Un solicitante de licencia de agente-vendedor debe cumplir con todos los requisitos de licencia de vendedor EXCEPTO el requisito de educación del vendedor. En su lugar, el solicitante debe presentar prueba de haber completado la educación requerida para una licencia de agente-vendedor conforme a la NRS 645.343.

- ✓ Debe cumplir todos los requisitos del vendedor de NAC 645.100 excepto la educación del párrafo (b)
- ✓ Debe presentar prueba de los requisitos de educación de agente-vendedor conforme a la NRS 645.343

## 10.8 Finalización Personal de la Solicitud

Cada solicitud de licencia debe ser completada personalmente por el solicitante. Se prohíbe expresamente que los miembros de la Comisión y los empleados de la División ayuden en la preparación de una solicitud.

- ✓ La solicitud debe ser completada personalmente por el solicitante
- ✓ Los miembros de la Comisión y los empleados de la División no pueden ayudar a preparar la solicitud

## 10.9 Requisito de Sustitución de Instrucción y Experiencia

Los solicitantes de licencia original deben presentar un certificado de una institución acreditada/aprobada que demuestre la finalización exitosa de los cursos requeridos según NRS 645.343. Los cursos universitarios/colegiales requieren un expediente académico oficial. La mera asistencia en clase no equivale a finalización exitosa. La experiencia activa puede sustituirse por unidades de universidad.

- ✓ Los solicitantes originales deben presentar un certificado que demuestre la finalización de los cursos requeridos
- ✓ La mera asistencia en clase NO constituye finalización exitosa
- ✓ Cada 2 años de experiencia activa se sustituye por 16 unidades semestrales de cursos de nivel universitario
- ✓ No se permite sustitución por ningún período inferior a 2 años
- ✓ La prueba de experiencia activa debe ser certificada por el(los) corredor(es) del solicitante

## 10.10 Investigación y carácter moral de los solicitantes

La División puede investigar a los solicitantes de licencia de corredor, requerir información adicional y requerir un informe de crédito reciente. El Administrador puede requerir comprobante de honestidad, veracidad y buena reputación de cualquier solicitante, incluyendo funcionarios/directores corporativos y miembros de asociaciones. La denegación de una licencia de corredor por falta de responsabilidad financiera no anula el derecho de apelación al aceptar una licencia de corredor-vendedor.

- ✓ La División puede requerir un informe de crédito con fecha dentro de 30 días de la solicitud, a expensas del solicitante
- ✓ El Administrador puede requerir comprobante de honestidad, veracidad y buena reputación de cualquier solicitante
- ✓ La denegación por falta de responsabilidad financiera no anula los derechos de apelación bajo NRS 645.440

## 10.11 Licencia y Supervisión de Sucursales

El corredor es responsable de todas las sucursales. Una licencia de sucursal solo puede ser emitida a nombre bajo el cual está autorizado el corredor. Un supervisor de sucursal solo puede administrar una sucursal. Cada sucursal debe ser supervisada por un corredor o corredor-vendedor con al menos 2 años de experiencia activa en los últimos 4 años.

- ✓ El corredor es responsable de todas las sucursales operadas
- ✓ La licencia de sucursal debe estar a nombre del mismo que la oficina principal del corredor
- ✓ Un supervisor no puede administrar más de una sucursal
- ✓ El supervisor de sucursal debe tener 2 años de experiencia activa en los últimos 4 años en Estados Unidos
- ✓ Si se establece una cuenta de confianza de sucursal, una de las firmas requeridas debe ser la del supervisor de sucursal

## 10.12 Gestión de Oficinas Principales y Sucursales

Un corredor-vendedor con al menos 2 años de experiencia activa en los 4 años inmediatamente anteriores puede actuar como gerente de oficina de una oficina principal o sucursal, y debe notificar a la División sobre el desempeño de esa función. Un corredor-vendedor que supervisa una sucursal tiene todos los deberes y sanciones aplicables a un corredor.

- ✓ El corredor-vendedor necesita 2 años de experiencia activa en los 4 años inmediatamente anteriores para gestionar una oficina
- ✓ El corredor-vendedor gestor debe notificar a la División sobre su función
- ✓ El corredor-vendedor supervisor tiene todos los deberes de un corredor y está sujeto a las sanciones del corredor

## 10.13 Solicitud de Certificado de Cooperación para Corredores de Otros Estados

Un corredor autorizado de otro estado que desee trabajar con un corredor de Nevada debe presentar una solicitud en un formulario de la División, enviando una copia de su licencia actual, un historial de empleo de 10 años, información de transacciones y clientes, y una declaración de consentimiento del corredor de Nevada. La solicitud debe ser completada personalmente por el corredor de otro estado. Las tarifas no son reembolsables si no se expide el certificado.

- ✓ El corredor de otro estado debe presentar una solicitud en un formulario de la División con una copia de su licencia actual de otro estado
- ✓ Debe incluir un historial de empleo de 10 años y una declaración de consentimiento del corredor de Nevada
- ✓ La solicitud debe ser completada personalmente por el corredor de otro estado; no se permite asistencia
- ✓ El solicitante debe estar en buen estado en la jurisdicción de su lugar principal de negocios
- ✓ Un residente de Nevada que tenga una licencia de otro estado NO es elegible para un certificado de cooperación

## 10.14 Uso y límites del certificado de cooperación

Un certificado de cooperación es válido por el período anterior entre 12 meses o la finalización/terminación de la transacción única identificada, no es transferible y solo puede emitirse a un corredor persona física (no una entidad). El corredor de Nevada debe estar a cargo de la transacción de principio a fin, y todo el dinero debe ser manejado únicamente por el corredor de Nevada conforme a la NRS 645.310. El certificado no puede utilizarse para listar/vender propiedad de Nevada para su propietario—solo para representar a residentes no-nevadenses que compren bienes raíces de Nevada.

- ✓ El certificado es válido por el período anterior entre 12 meses o finalización/terminación de la transacción única
- ✓ El certificado no es transferible y se emite únicamente a una persona física, no a una entidad
- ✓ El corredor de Nevada debe estar a cargo de la transacción desde el principio hasta el final
- ✓ Todo el dinero de la transacción solo puede ser manejado por el corredor cooperante de Nevada conforme a la NRS 645.310
- ✓ El certificado solo puede representar a residentes no-nevadenses que compren bienes raíces de Nevada, no para vender en nombre de propietarios de Nevada

## 10.15 Alcance del Examen de Licencia

El examen cubre Principios (derecho contractual, derecho inmobiliario/escrituración, listados, ventas, depósitos), Prácticas (economía de tierras/tasación, descripciones de propiedades, financiamiento/seguros, matemáticas, cuentas en depósito/cierres, subdivisiones, administración de propiedades, asuntos ambientales e impositivos) y Procedimientos & Ética, incluyendo capítulos de la NRS y leyes federales clave.

- ✓ El examen cubre Principios, Prácticas y Procedimientos & Ética
- ✓ Incluye leyes federales: Fair Housing Act, Truth in Lending, RESPA, ADA, ECOA, Interstate Land Sales Act y Lead-Based Paint Act
- ✓ Los exámenes para vendedores inmobiliarios y corredores pueden variar

## 10.16 Ayudas para el examen y conducta

El uso o posesión de métodos injustos, notas, dar o recibir ayuda, o no seguir las instrucciones durante el examen resulta en la denegación de la solicitud y la licencia. Solo se permite el uso de una calculadora silenciosa, inalámbrica, no programable, sin impresión de cinta ni teclado alfabético.

- ✓ El fraude, la ayuda o el incumplimiento de instrucciones resulta en la denegación de la solicitud y la licencia
- ✓ El solicitante no puede retener ningún material del examen
- ✓ Solo se permite una calculadora silenciosa, inalámbrica, no programable (sin impresión de cinta, sin teclas alfabéticas)

## 10.17 Período de aceptación de resultados del examen

La División solo acepta los resultados del examen durante 12 meses después de la fecha en que se emitieron los resultados.

- ✓ Los resultados del examen son válidos solo durante 12 meses después de su emisión
- ✓ Los resultados emitidos hace más de 12 meses no son aceptados

## 10.18 Terminación de Asociación o Empleo

Cuando un corredor-vendedor o vendedor termina su asociación, el corredor (o propietario-desarrollador) debe presentar un aviso de terminación en un formulario de la División, más cualquier información solicitada, además de los requisitos de NRS 645.580. Si el corredor no cumple oportunamente, el licenciatario puede solicitar una terminación administrativa.

- ✓ El corredor o propietario-desarrollador debe presentar un aviso de terminación en un formulario de la División al momento de la terminación
- ✓ Si el corredor no cumple oportunamente, el licenciatario puede solicitar una terminación administrativa
- ✓ El licenciatario puede entregar personalmente la licencia con el aviso original de terminación firmado

## 10.19 Colocación y Renovación del Estatus Renovado Inactivo

Un titular de licencia puede ser colocado en estatus renovado inactivo al solicitar a la División; no se otorga reembolso de cuotas para el período de licencia no vencido. Aquellos en estatus renovado inactivo deben solicitar la renovación en o antes de cada aniversario de la licencia.

- ✓ La colocación en estatus renovado inactivo requiere un formulario de solicitud de la División
- ✓ Sin reembolso de cuotas por el período no vencido de la licencia
- ✓ Los titulares de licencia en estatus renovado inactivo deben renovar en o antes de cada aniversario de la licencia

## 10.20 Reactivación desde el Estado Renovado Inactivo

Un titular de licencia en buena posición con estado renovado inactivo puede solicitar la reactivación al estado activo con el formulario requerido, cuotas, cuota del Fondo de Recuperación, prueba de educación continua y (para los corredores) un estado financiero. Si ha estado inactivo durante más de 2 años, el titular de la licencia también debe demostrar competencia y aprobar un examen con al menos 75 por ciento.

- ✓ La reactivación requiere cuotas, cuota del Fondo de Recuperación y prueba de educación continua
- ✓ La reactivación del corredor también requiere un estado financiero completado
- ✓ Si ha estado inactivo más de 2 años, debe demostrar competencia y aprobar un examen con al menos 75 por ciento

## 10.21 Incumplimiento del corredor de bienes raíces en renovar la licencia

Si un corredor de bienes raíces no renueva su licencia, las licencias renovadas de los agentes asociados se colocan inmediatamente en estado de renovación inactivo. Dentro de 30 días, un agente puede transferirse a otro corredor o reactivarse si el corredor original reinstala su licencia. El incumplimiento de la reasociación dentro de 30 días significa que el agente solo puede reintegrarse conforme a la NAC 645.325.

- ✓ Si un corredor de bienes raíces no renueva su licencia, las licencias renovadas de los agentes asociados se colocan inmediatamente en estado de renovación inactivo
- ✓ El agente tiene 30 días para transferirse a otro corredor o reactivarse bajo el corredor reinstalado
- ✓ El incumplimiento de la reasociación dentro de 30 días requiere la reintegración conforme a la NAC 645.325

## 10.22 Inactivación, Suspensión o Revocación Involuntaria

Si la licencia de un corredor se inactiva, suspende o revoca involuntariamente, el corredor debe entregar su licencia y la de los tenedores de licencia asociados a la División; no se otorgan reembolsos. Los tenedores de licencia asociados pueden transferirse a otro corredor. La licencia de un tenedor vence automáticamente en caso de muerte, y un corredor titular de licencia puede actuar como corredor de agencia durante hasta 60 días después de la muerte del corredor actuante, con aviso apropiado.

- ✓ El corredor debe entregar su propia licencia y la de los tenedores de licencia asociados en caso de inactivación, suspensión o revocación involuntaria
- ✓ No se otorga reembolso por inactivación, suspensión o revocación involuntaria
- ✓ La licencia de un tenedor vence automáticamente en caso de muerte
- ✓ En caso de muerte del corredor de agencia actuante, otro corredor titular de licencia puede servir hasta 60 días, con aviso escrito dentro de 7 días hábiles

## 10.23 Motivos para la inactivación involuntaria

La División puede inactivar involuntariamente una licencia si un corredor discontinúa negocios en la dirección registrada, un licenciatario ya no está asociado con su corredor, no reporta un cambio de dirección dentro de 10 días, no paga las tarifas de renovación, o no envía una solicitud de cambio de licencia requerida dentro de 10 días.

- ✓ La omisión de reportar un cambio de dirección comercial dentro de 10 días es motivo para la inactivación involuntaria
- ✓ El no pago de la tarifa de renovación es motivo para la inactivación involuntaria
- ✓ La reactivación requiere cumplir con los requisitos del NAC 645.325

## 10.24 Solicitudes de Licencia de Entidad Comercial

Cuando el solicitante es una sociedad, LLC o corporación, debe presentar una copia certificada o verificada de su documento de constitución (acuerdo de asociación, acta constitutiva u artículos de incorporación).

- ✓ El solicitante que es sociedad, LLC o corporación debe presentar una copia certificada o verificada de los documentos de constitución
- ✓ Se aplica al acuerdo de asociación, acta constitutiva o artículos de incorporación según corresponda

## 10.25 Verificación de Experiencia Activa

La División requiere una declaración verificada de un corredor empleador o un corredor-agente gestor que documente la experiencia de un tenedor de licencia, reportada en un formulario de la División que cubra el período de asociación, las horas promedio trabajadas y otras actividades contributivas.

- ✓ La declaración verificada debe provenir del corredor empleador o del corredor-agente gestor
- ✓ Debe reportar el período de asociación y las horas semanales promedio trabajadas bajo supervisión

## 10.26 Licencia Perdida, Destruida o Robada

Si una licencia debe ser entregada pero no puede serlo, el titular debe presentar una declaración jurada ante la División indicando que la licencia fue perdida, destruida o robada, incluyendo una promesa de devolverla si es recuperada.

- ✓ Debe presentar una declaración jurada declarando que la licencia fue perdida, destruida o robada
- ✓ La declaración jurada debe incluir una promesa de devolver la licencia si es recuperada

## 10.27 Licencia Independiente del Corredor junto con la Designación de Entidad

Un corredor designado por una asociación, LLC o corporación también puede obtener una licencia individual para actuar en su propio nombre presentando formularios de la División y pagando una tarifa de licencia original. Este corredor debe mantener registros de oficina separados y una cuenta fiduciaria separada, y la entidad debe reconocer el negocio independiente del corredor.

- ✓ Un corredor designado puede obtener una licencia individual adicional pagando una tarifa de licencia original
- ✓ Debe mantener registros separados y una cuenta fiduciaria separada de la entidad
- ✓ La entidad debe presentar una declaración reconociendo el negocio independiente del corredor

CHAPTER 11

# Education: prelicensing, postlicensing, continuing education (645.400–645.467)

## 11.1 Requisitos de certificación para cursos de licencia original

Una escuela aprobada debe exigir que cada estudiante asista a las horas requeridas y tome al menos dos exámenes como condición de certificación. Las escuelas solo pueden certificar el número de horas aprobadas por la División. Se debe completar todo el curso para satisfacer los requisitos de licencia — una parte no califica. Una « hora de instrucción » significa 50 minutos o más, y un crédito semestral equivale a 15 horas de instrucción.

- ✓ Los estudiantes deben asistir a las horas requeridas y tomar al menos dos exámenes para ser certificados
- ✓ Una « hora de instrucción » significa 50 minutos o más; un crédito semestral = 15 horas
- ✓ Se debe completar todo el curso; una parte no satisface los requisitos de licencia

## 11.2 Curso requerido para obtener una licencia de vendedor original

NAC 645.435 requiere un curso de preautorización para vendedor de al menos 120 horas de clases magistrales en el aula (o equivalente de educación a distancia), dividido por tema: al menos 45 horas sobre principios y prácticas (corretaje/agencia 21, tasación/economía 12, finanzas 12); al menos 45 horas sobre derecho de propiedad, regulación y ética (propiedad/transferencia/uso 25, capítulos 113/116/119/119A/645/645C/645D de NRS 18, práctica aplicada y divulgaciones estatutarias 2); al menos 15 horas sobre preparación de contratos; y al menos 15 horas sobre agencia (3 horas cada una sobre la base de la relación corredor-agente y reducción de riesgos).

- ✓ El curso de vendedor original debe ser de al menos 120 horas de clases magistrales en el aula o equivalente de educación a distancia
- ✓ Contenido: 45 horas principios/prácticas, 45 horas derecho/regulación/ética, 15 horas contratos, 15 horas agencia
- ✓ La porción de agencia debe incluir 3 horas sobre la base de la relación corredor-agente y 3 horas sobre reducción de riesgos

## 11.3 Educación posterior a la licencia para tenedores de licencia por primera vez

Cada tenedor de licencia por primera vez debe tomar un curso de educación posterior a la licencia prescrito enfocado en aplicaciones prácticas, completado dentro del primer año después de la licencia inicial. No debe repetir contenido de licencia original, debe ofrecerse en módulos (al menos 15 módulos que cubran temas como contratos, listados, representación del comprador, ética, publicidad, agencia, divulgaciones, administración de propiedades, depósito en garantía/título/cierre, financiamiento, negociación e impuestos), y debe proporcionarse mediante instrucción en vivo (los tenedores de licencia rurales pueden solicitar educación a distancia). Las exenciones se aplican a los tenedores de licencia que tengan una licencia fuera del estado, aquellos que tuvieron una licencia de Nevada dentro de los 5 años anteriores, y ciertos agentes inmobiliarios bajo NRS 645.343(4).

- ✓ Los tenedores de licencia por primera vez deben completar la educación posterior a la licencia dentro del primer año después de la licencia inicial
- ✓ El plan de estudios posterior a la licencia debe contener al menos 15 módulos y debe ser proporcionado mediante instrucción en vivo (con excepción para áreas rurales)
- ✓ Los cursos posteriores a la licencia son separados de la educación continua y no pueden acreditarse como educación continua

## 11.4 Requisitos generales para la renovación/reinstalación de licencia

Para renovar una licencia activa, un titular de licencia debe demostrar el cumplimiento de la capacitación posterior a la licencia (NAC 645.4442) para la renovación de una licencia inicial, o educación continua (NAC 645.448/645.449) para renovaciones posteriores. Para reinstalar una licencia inactiva, el titular de la licencia debe cumplir con los requisitos de NAC 645.4441. Para propósitos de cumplimiento, 50 minutos o más de instrucción real constituyen una hora de reloj. Los requisitos de reinstalación varían según el período de inactividad: menos de 2 años generalmente requiere la capacitación posterior a la licencia aplicable u 36 horas de educación continua; 2 años o más pueden requerir capacitación posterior a la licencia más 36 horas adicionales de educación continua.

- ✓ 50 minutos o más de instrucción real constituyen una hora de reloj
- ✓ La renovación de la licencia inicial requiere capacitación posterior a la licencia, no educación continua
- ✓ La reinstalación después de 2 o más años de inactividad puede requerir capacitación posterior a la licencia más 36 horas adicionales de educación continua

## 11.5 Horas de educación continua para la renovación de licencia

Para las renovaciones posteriores a la primera renovación de una licencia inicial, los agentes de ventas deben completar al menos 36 horas de educación continua, incluyendo relaciones de agencia (3), ley de Nevada (3), contratos (6), ética (3), reducción de riesgos (3) y 18 horas de educación continua designada. Los corredores/corredores-agentes de ventas deben completar 36 horas, incluyendo agencia (3), ley de Nevada (3), contratos (6), ética (3), gestión de correduría (6), reducción de riesgos (3) y 12 horas designadas. La prueba debe proporcionarse antes del final de cada período de renovación de 2 años. Al menos el 50% de la educación continua requerida debe ser por instrucción en directo (los titulares rurales pueden solicitar educación a distancia).

- ✓ Los agentes de ventas y corredores cada uno deben completar al menos 36 horas de educación continua por período de renovación de 2 años
- ✓ La educación continua de corredores debe incluir 6 horas de gestión de correduría; la de los agentes de ventas no
- ✓ Al menos el 50 por ciento de las horas de educación continua requeridas deben ser por instrucción en directo (excepción rural)

## 11.6 Restricciones en la Recepción de Créditos de Educación Continua

NAC 645.463 establece límites clave en créditos de EC: un curso no puede ser tomado para obtener crédito más de una vez durante un período de licencia único; los cursos utilizados para renovación o reinstalación deben completarse dentro de los 2 años inmediatamente anteriores a la fecha límite de renovación/reinstalación; un titular de licencia recibe crédito solo después de la certificación del patrocinador de asistencia y finalización de al menos el 90% del curso; y el patrocinador determina si se requiere un examen final para la finalización del curso.

- ✓ Un curso de EC no puede ser tomado para obtener crédito más de una vez durante un período de licencia único
- ✓ Los cursos de EC deben completarse dentro de los 2 años inmediatamente anteriores a la renovación/reinstalación
- ✓ La obtención de crédito requiere asistencia y finalización de al menos el 90 por ciento del curso

## 11.7 Definiciones clave de educación según NAC 645.400

NAC 645.400 define los términos fundamentales utilizados en toda la regulación educativa. Un «licenciatario por primera vez» no ha poseído una licencia inmobiliaria de Nevada dentro de los 5 años inmediatamente anteriores al momento en que se expide la licencia actual. Una «licencia inicial» es la primera licencia expedida a un licenciatario por primera vez. Un «área rural» es cualquier área ubicada a más de 100 millas de una ciudad de Nevada con una población de 40,000 o más habitantes. «Escuela» incluye cualquier institución del Sistema de Educación Superior de Nevada (o universidad/colegio acreditado equivalentemente) y cualquier escuela profesional o colegio autorizado por la Comisión de Educación Postsecundaria de Nevada.

- ✓ «Licenciatario por primera vez» = no ha poseído una licencia de Nevada dentro de los 5 años anteriores
- ✓ «Área rural» = más de 100 millas de una ciudad de Nevada con población de 40,000 o más habitantes
- ✓ «Licencia inicial» = primera licencia expedida a un licenciatario por primera vez

## 11.8 Aprobación de Escuelas por la División

Una escuela que desee ofrecer cursos que cumplan con los requisitos educativos para la obtención de licencia original debe presentar una solicitud anual a la División (en nombre de la Comisión) en un formulario prescrito y pagar las tarifas correspondientes. La solicitud debe incluir información extensa, incluyendo listas de instructores, sílabos de cursos, libros de texto, exámenes con respuestas y una declaración del requisito de aprobación del 75%. Una escuela que no cumpla con la definición de «escuela» de NSHE debe demostrar que está autorizada por la Comisión de Educación Postsecundaria de Nevada.

- ✓ La aprobación de la escuela debe solicitarse anualmente a la División y se deben pagar las tarifas correspondientes
- ✓ La solicitud debe indicar que un estudiante debe obtener al menos el 75 por ciento de los puntos posibles para aprobar un curso
- ✓ Las escuelas que no forman parte de NSHE deben demostrar su licencia por parte de la Comisión de Educación Postsecundaria de Nevada

## 11.9 Obligaciones de mantenimiento de registros y renovación de escuelas

Las escuelas aprobadas deben mantener los registros de asistencia y certificación de cada estudiante durante 7 años después de la inscripción, disponibles para inspección de la División durante el horario comercial, y proporcionar registros a estudiantes en transferencia y a la División bajo solicitud. Las escuelas deben notificar a la División dentro de 15 días de cualquier cambio material que afecte la aprobación, y deben presentar los materiales de renovación antes del 1 de julio cada año, incluyendo certificación, una declaración jurada y cuotas del curso. La División puede denegar la renovación a escuelas incumplidoras.

- ✓ Las escuelas deben mantener los registros de asistencia y certificación de estudiantes durante 7 años después de la inscripción
- ✓ Los cambios materiales que afecten la aprobación deben reportarse a la División dentro de 15 días
- ✓ Los materiales de renovación de la escuela deben presentarse antes del 1 de julio anualmente

## 11.10 Reglas de Certificación de Cursos por Correspondencia

Cuando una escuela ofrece un curso de licencia original por correspondencia, debe requerir que cada estudiante realice un examen final a libro cerrado con un proctor presente en una ubicación designada por la División, realice dos exámenes de progreso o cuestionarios además del examen final, compruebe su identidad antes de cualquier examen, y complete cada curso dentro de un tiempo mínimo y máximo establecido. Solo se pueden certificar las horas aprobadas, y una parte de un curso no satisface los requisitos de licencia.

- ✓ El examen final por correspondencia debe ser a libro cerrado y supervisado en una ubicación designada
- ✓ Se requieren dos exámenes de progreso o cuestionarios además del examen final
- ✓ El estudiante debe comprobarse su identidad antes de realizar cualquier examen

## 11.11 Curso de Gestión de Corredores para la Licencia de Corredor Original

Conforme a la NAC 645.437, un curso de gestión de corredores que cumpla con los requisitos de la NRS 645.343(2)(e) debe estar aprobado por la División e incluir las horas especificadas: 6 horas de política de oficina/gestión de riesgos/contratistas independientes, 3 horas de planes comerciales, 3 horas de formularios de corretaje, 6 horas de descripción general de financiamiento, 6 horas de leyes estatales y locales, 6 horas de leyes federales, 6 horas de relaciones agente-cliente, 3 horas de valuación/economía y 6 horas de tendencias emergentes. La División acepta, sin aprobación previa, tales cursos de NSHE o instituciones acreditadas equivalentemente si cumplen con estos mínimos.

- ✓ El curso de gestión de corredores debe estar aprobado por la División y cubrir el desglose de horas especificado
- ✓ Los cursos de NSHE e instituciones acreditadas equivalentemente se aceptan sin aprobación previa si cumplen con las horas/asignaturas mínimas
- ✓ Los cursos de gestión de corredores son un requisito distinto para la licencia original de corredor/corredor-vendedor

## 11.12 Aceptación de Cursos Previos a la Licencia: Aceptable e Inaceptable

La División debe aprobar las escuelas antes de que ofrezcan cursos de licencia original, pero acepta cursos (excepto gestión de corredores) de instituciones NSHE/acreditadas y cursos de avalúo de al menos 45 horas de ASA, Appraisal Institute o IAAO (45 horas = 3 créditos semestrales en avalúo). La División no acepta «cursos intensivos» diseñados para preparar para el examen, cursos de habilidades de oficina/secretariales no relacionados con actividades inmobiliarias (mecanografía, máquinas de oficina, software informático, mejora de memoria), ni cursos comerciales en publicidad o psicología. Los cursos de gestión de corredores requieren aprobación tanto del curso como de la escuela.

- ✓ Los «cursos intensivos» diseñados para preparar para el examen no se aceptan para la licencia original
- ✓ No se aceptan cursos de habilidades de oficina/secretariales, publicidad y psicología
- ✓ Los cursos de avalúo de 45+ horas de ASA, Appraisal Institute o IAAO cuentan como 3 créditos semestrales

## 11.13 Aprobación de Instructores y Requisitos de Calificación

Un instructor debe obtener la aprobación escrita de la División antes de enseñar un curso aprobado. La División no puede, sin aprobación de la Comisión, aprobar a alguien disciplinado en los últimos 5 años o más de una vez, o encontrado en un procedimiento que violó las leyes inmobiliarias. Las credenciales calificadas incluyen una licenciatura o grado superior más 2 años de experiencia a tiempo completo, 75 horas de enseñanza reciente más 3 años de experiencia, 6 años de experiencia a tiempo completo, o una combinación de 6 años de cursos y experiencia — más buena reputación y documentación. Los rechazos pueden apelarse ante la Comisión dentro de 30 días.

- ✓ Los instructores deben obtener la aprobación escrita de la División antes de enseñar un curso aprobado
- ✓ Se requiere aprobación de la Comisión para aprobar a alguien disciplinado en los últimos 5 años o más de una vez
- ✓ El rechazo de la aprobación del instructor puede apelarse ante la Comisión dentro de 30 días

## 11.14 Deberes de los Patrocinadores y Período de Aprobación de Cursos

Los patrocinadores de cursos no deben permitir que los titulares de licencia aprueben el examen sin la asistencia requerida, deben permitir la entrada de auditores de la División, notificar a la División dentro de 15 días de cambios materiales del curso y limitar los anuncios de productos a 1 minuto por crédito horario. La aprobación de la División para cursos originales, de post-licencia y de educación continua es válida por 1 año. Las solicitudes de renovación deben presentarse al menos 2 semanas antes del vencimiento, de lo contrario el patrocinador debe solicitar la aprobación original. La División enumera numerosos motivos para retirar o denegar la renovación (calidad deficiente, declaraciones falsas, violaciones de discriminación, disciplina, etc.).

- ✓ La aprobación del curso es válida por 1 año después de la aprobación original o renovación
- ✓ La renovación debe solicitarse al menos 2 semanas antes del vencimiento, de lo contrario debe buscarse la aprobación original
- ✓ Los patrocinadores deben notificar a la División dentro de 15 días de cualquier cambio material del curso

## 11.15 Retiro de la aprobación de curso/instructor y crédito estudiantil

Cuando el Administrador intenta retirar la aprobación de un curso o instructor, debe notificar al patrocinador con razones específicas; el patrocinador tiene 30 días para responder. El retiro se hace efectivo al enviar la decisión por correo certificado. Lo importante es que, si se retira la aprobación, la División aún otorga crédito a cualquier estudiante que haya iniciado el curso antes de que el patrocinador reciba el aviso escrito de retiro. Los patrocinadores pueden apelar ante la Comisión dentro de 30 días a partir de la fecha en que se hace efectivo el retiro.

- ✓ Los estudiantes que iniciaron un curso antes del aviso escrito de retiro aún reciben crédito
- ✓ El patrocinador tiene 30 días para responder a un aviso de retiro y 30 días para apelar después de que se hace efectivo
- ✓ El retiro se hace efectivo al enviar la decisión por correo certificado

## 11.16 Estándares de aprobación y finalización de cursos posteriores a la licencia

La aprobación del curso posterior a la licencia debe solicitarse en un formulario de la División y no puede ser otorgada retroactivamente. Los patrocinadores deben certificar la asistencia, mantener registros durante 4 años, asegurar que un instructor aprobado presida, requerir un examen final cerrado y supervisado con al menos el 75% para aprobar, verificar la identidad y requerir la finalización del curso completo. El crédito se otorga solo por horas aprobadas. Los certificados deben contener la información especificada, y los materiales del curso deben indicar la aprobación posterior a la licencia de Nevada, horas de crédito y número de patrocinador. Los patrocinadores de organizaciones profesionales no pueden restringir la asistencia a miembros.

- ✓ La aprobación retroactiva no se otorga para cursos posteriores a la licencia
- ✓ El examen final debe ser cerrado, supervisado y requerir al menos el 75 por ciento para aprobar
- ✓ Los registros de asistencia deben mantenerse durante al menos 4 años

## 11.17 Exención de Educación Continua para Agentes Inmobiliarios Seniors con Larga Trayectoria

Conforme a NAC 645.449, un agente inmobiliario que tenga 65 años o más y haya tenido una licencia en buen estado en Nevada durante 30 años o más puede solicitar al Division una exención del requisito estándar de 36 horas de educación continua. Si se aprueba, un agente de ventas debe completar al menos 12 horas de educación continua y un corredor/agente-corredor al menos 15 horas de educación continua, todas dedicadas a ética, conducta profesional o aspectos legales, incluyendo 3 horas en cada uno de los siguientes: relaciones de agencia, ley de Nevada, contratos, ética (y gestión de corredores para corredores). Esta exención no se aplica a la educación continua relacionada con permisos conforme a NRS 645.6052 o 645.863.

- ✓ La exención requiere tener 65 años o más y haber tenido licencia en buen estado en Nevada durante 30 años o más
- ✓ Los agentes de ventas exentos aún necesitan 12 horas de educación continua; los corredores necesitan 15 horas de educación continua en temas especificados
- ✓ La exención no releva a los titulares de permisos de los requisitos de educación continua relacionada con permisos

## 11.18 Estándares y Límites para Cursos de Educación Continua

Los cursos de educación continua deben contener información inmobiliaria actualizada que mejore el conocimiento profesional y se relacione con las leyes de Nevada. Los temas aceptables incluyen ética, cuestiones legislativas, administración de la ley inmobiliaria, financiamiento, evaluación de mercado, administración de corretaje, administración de propiedades, agencia, contratos, divulgaciones, bienes raíces comerciales, cuestiones ambientales y reducción de riesgos. Inaceptables: cursos intensivos, competencias de oficina/administrativas, reuniones de promoción de ventas, cursos de orientación y (excepto una excepción de la División) cursos de desarrollo de instructores. La División aprueba no más de 7 horas por día sin examen final, u 8 horas por día si se realiza un examen final.

- ✓ La División aprueba no más de 7 horas de educación continua por día sin examen final, u 8 con uno
- ✓ Los cursos intensivos, cursos de competencias administrativas y reuniones de promoción de ventas no califican para educación continua
- ✓ Los temas aceptables de educación continua incluyen ética, agencia, contratos, divulgaciones y reducción de riesgos

## 11.19 Aprobación de Cursos de Educación Continua, Registros y Presentación de Lista de Asistencia

La aprobación del curso de educación continua se solicita en un formulario de la División y puede otorgarse retroactivamente. Se otorga crédito solo si un curso en aula dura al menos 1 hora (o educación a distancia al menos 3 horas), la asistencia está certificada, los registros se conservan 4 años, y un instructor aprobado preside (aula) o se utiliza un examen final cerrado y supervisado que requiere 75% (a distancia). Los patrocinadores deben emitir certificados con contenido especificado y, dentro de 3 días hábiles después de la finalización, enviar electrónicamente una lista de asistencia a la División, corrigiendo errores dentro de 5 días hábiles. Las denegaciones pueden apelarse ante la Comisión dentro de 30 días.

- ✓ La educación continua en aula debe ser de al menos 1 hora; la educación continua a distancia debe ser de al menos 3 horas
- ✓ Los patrocinadores deben enviar electrónicamente listas de finalización dentro de 3 días hábiles
- ✓ Los registros de asistencia/finalización de educación continua deben conservarse durante al menos 4 años

## 11.20 Restricciones para Personas Asociadas con Escuelas que Toman el Examen

Según NAC 645.442, un propietario, instructor, afiliado u otra persona asociada con una escuela aprobada no puede tomar un examen de bienes raíces de la División a menos que primero presente una declaración escrita indicando que el propósito es cumplir con un requisito de licencia y un acuerdo escrito para solicitar una licencia después de aprobar. Tales escuelas y personas asociadas no pueden solicitar información para descubrir preguntas de exámenes anteriores ni distribuir o comunicar preguntas de examen sin la aprobación escrita previa del titular de los derechos de autor.

- ✓ Las personas asociadas con la escuela solo pueden tomar el examen declarando su intención de obtener una licencia y acordando solicitar una después de aprobar
- ✓ Las escuelas no pueden solicitar ni distribuir preguntas de exámenes anteriores sin la aprobación escrita del titular de los derechos de autor

## 11.21 Requisitos de aprobación para cursos de educación a distancia

La NAC 645.443 requiere que los cursos de educación a distancia aseguren la participación activa del estudiante con interacción sustancial, utilicen procesos de prueba y remediación si falta el contacto continuo del instructor por audiovisual, se diseñen para que un estudiante promedio complete dentro de las horas aprobadas, y proporcionen apoyo técnico. Un instructor aprobado debe responder las preguntas de los estudiantes dentro de 2 días hábiles (considerado oportuno). Los patrocinadores deben mantener las certificaciones de finalización del estudiante firmadas y los registros de contacto. La División considera si el curso tiene al menos 3 horas, requiere un examen escrito supervisado o seguro, y está acreditado o proviene de una institución acreditada.

- ✓ Las respuestas del instructor a las preguntas de los estudiantes son oportunas si se realizan dentro de 2 días hábiles
- ✓ El curso debe tener generalmente al menos 3 horas y requerir un examen escrito supervisado o seguro
- ✓ Los patrocinadores deben retener las certificaciones de finalización del estudiante firmadas y los registros de contacto del estudiante

## 11.22 Requisitos de Certificado de Finalización y Asistencia

Los estudiantes deben prestar atención a la instrucción y abstenerse de participar en actividades disruptivas o no relacionadas (incluyendo el uso de teléfono celular/portátil) para recibir un certificado y ser listados en el registro de asistentes. Un instructor debe negar un certificado a un estudiante que no cumple estas condiciones y omitir su nombre del registro. Un estudiante al que se le haya negado el certificado puede solicitar una revisión del administrador dentro de 30 días; si las alegaciones lo califican, se fija una audiencia informal. Los certificados deben contener los nombres del patrocinador y el titular de la licencia, número de licencia, título del curso/horas, fechas, número de curso de la División/declaración de aprobación, firma autorizada y declaración de aprobación.

- ✓ Los instructores deben negar certificados a estudiantes disruptivos o desatentos y omitirlos del registro
- ✓ Un estudiante al que se le haya negado el certificado puede solicitar una revisión del administrador dentro de 30 días
- ✓ Los certificados deben indicar el número de curso de la División y que el curso fue aprobado por la División

CHAPTER 12

# Standards of practice: broker responsibilities, advertising, offers, disclosures, records, trust accounts, advance fees, fines (645.600–645.695)

## 12.1 Supervisión de agentes licenciados asociados por el corredor (NAC 645.600)

Todo corredor debe enseñar a los agentes licenciados asociados los fundamentos de la práctica inmobiliaria/tiempo compartido y la ética profesional, y debe supervisar sus actividades, empleados y operaciones comerciales. La supervisión requiere políticas escritas, reglas, procedimientos y sistemas para revisar y gestionar transacciones, documentos, mantenimiento de registros, manejo de dinero, publicidad y cumplimiento legal, incluidas las leyes antidiscriminación. El corredor debe establecer un sistema de monitoreo, puede delegar la administración a un corredor-vendedor pero no puede renunciar a la responsabilidad general, y puede retener a los agentes licenciados como contratistas independientes mediante un acuerdo escrito, firmado y fechado.

- ✓ El corredor debe enseñar los fundamentos y la ética, y supervisar a los agentes licenciados, empleados y operaciones comerciales
- ✓ La supervisión incluye políticas sobre transacciones, documentos, mantenimiento de registros, manejo de dinero, publicidad y cumplimiento legal y antidiscriminación
- ✓ El corredor puede delegar a un corredor-vendedor pero retiene la responsabilidad supervisora general
- ✓ El acuerdo de contratista independiente debe estar firmado, fechado y describir la supervisión

## 12.2 Consideraciones en la determinación de mala conducta del licenciatario (NAC 645.605)

Al determinar negligencia grave/incompetencia bajo NRS 645.633(1)(h) o conducta engañosa/fraudulenta/deshonesta bajo NRS 645.633(1)(i), la Comisión considera factores que incluyen proteger al público contra el fraude, establecer hechos pertinentes, no exceder su campo de competencia sin divulgación, divulgar por escrito intereses/honorarios de referencia esperados, mantenerse actualizado sobre las leyes, fidelidad al principal y trato justo con todas las partes, acuerdos escritos firmados con copias para todos, obtener cambios por escrito, comunicar hechos materiales, y si el licenciatario obstaculizó una investigación de la División. Un licenciatario no puede aceptar compensación de más de una parte sin divulgación completa a todas las partes.

- ✓ El licenciatario debe divulgar por escrito cualquier interés, honorario de referencia o compensación esperada de proveedores de servicios
- ✓ No puede aceptar compensación de más de una parte sin divulgación completa y consentimiento de todas las partes
- ✓ Debe comunicar todos los hechos materiales razonablemente ascertainable a las partes
- ✓ Obstaculizar una investigación (retrasar documentos, información falsa, documentos falsificados/alterados, ocultar hechos) constituye mala conducta

## 12.3 Restricciones publicitarias y uso del nombre autorizado (NAC 645.610)

Los anuncios de servicios que requieren licencia no deben ser falsos o engañosos. Un licenciado no puede usar su nombre/teléfono en un anuncio «venta/renta por propietario» a menos que tenga interés de propiedad, en cuyo caso debe usar «venta/renta por propietario-corredor» o «propietario-agente». El nombre de la firma de corretaje debe aparecer con prominencia. Un licenciado no puede anunciar una propiedad listada exclusivamente por otro corredor sin consentimiento escrito previo (que el corredor de la lista no puede dar o retener sin el conocimiento del propietario). Los licenciados deben incluir conspicuamente su número de licencia en los anuncios. Los anuncios de franquicia deben incluir el nombre autorizado y notar que cada oficina es independientemente poseída y operada. «Anuncio» incluye ampliamente materiales impresos, de transmisión, electrónicos, de Internet, redes sociales, letreros, vallas publicitarias, tarjetas de presentación y documentos de transacción.

- ✓ La publicidad no debe ser falsa o engañosa
- ✓ Los anuncios «venta por propietario» con el nombre del licenciado requieren interés de propiedad y la redacción «propietario-corredor»/«propietario-agente»
- ✓ El nombre de la firma de corretaje debe identificarse claramente con prominencia
- ✓ Se requiere consentimiento escrito previo para anunciar una propiedad listada exclusivamente por otro corredor
- ✓ El licenciado debe incluir conspicuamente su número de licencia en los anuncios; los anuncios de franquicia deben indicar que cada oficina es independientemente poseída y operada

## 12.4 Divulgación de título no comercializable y estado de agente/principal (NAC 645.635, 645.637)

Un licenciatario no puede vender u ofrecer vender una propiedad inmobiliaria o un derecho de tiempo compartido sabiendo que el título es no comercializable, a menos que el comprador sea notificado antes de pagar cualquier parte del precio de compra. En toda transacción que implique a un licenciatario como agente o principal, el licenciatario debe divulgar claramente por escrito al cliente y a cualquier parte no representada la relación de agencia o el estado de principal. La divulgación debe realizarse tan pronto como sea practicable, pero no más tarde de cuando se firme cualquier documento escrito, confirmada luego en una disposición separada y conservada en los archivos de transacciones del corredor.

- ✓ Debe notificar al comprador sobre título no comercializable antes de que se pague cualquier parte del precio de compra
- ✓ El licenciatario debe divulgar por escrito la relación de agencia o el estado de principal al cliente y a las partes no representadas
- ✓ Divulgación requerida no más tarde de la firma de cualquier documento escrito, confirmada separadamente y conservada en los archivos del corredor

## 12.5 Divulgación del interés del licenciado en transacciones (NAC 645.640)

Un licenciado no debe adquirir, arrendar o disponer de ninguna propiedad/tiempo compartido (o interés) para sí mismo, su familia inmediata, su empresa/miembros, o una entidad en la que tenga un interés de propiedad sin antes divulgar por escrito (1) que está actuando para sí mismo/parte relacionada, y (2) que es un corredor de bienes raíces licenciado, corredor-vendedor, o vendedor (activo o inactivo). Si el licenciado anuncia tal propiedad o intención, debe incluir esta divulgación en el anuncio.

- ✓ Divulgación escrita requerida antes de adquirir/arrendar/disponer de propiedad para uno mismo, familia, empresa, o entidad de propiedad
- ✓ Debe divulgar el estado de licencia (activo o inactivo) como corredor/corredor-vendedor/vendedor
- ✓ La divulgación debe incluirse en cualquier anuncio de tales transacciones

## 12.6 Períodos de retención de registros y plazos de presentación de documentos (NAC 645.650)

Un corredor debe mantener registros completos de transacciones inmobiliarias y administración de propiedades durante al menos 5 años después del cierre o la última actividad que involucre la propiedad, incluidas las ofertas no aceptadas y las transacciones incompletas, a menos que la División indique lo contrario. Un agente de ventas o corredor-agente de ventas debe entregar la documentación a su corredor dentro de 5 días calendario después de que sea ejecutada por todas las partes.

- ✓ El corredor debe retener registros completos de transacciones y administración de propiedades durante al menos 5 años
- ✓ La retención incluye ofertas no aceptadas y transacciones incompletas
- ✓ El agente de ventas/corredor-agente de ventas debe entregar documentos al corredor dentro de 5 días calendario de la ejecución completa

## 12.7 Registros de transacciones y reglas de cuentas de fideicomiso (NAC 645.655)

Cada transacción de corretaje debe ser numerada consecutivamente o indexada para auditoría. Los registros completos deben conservarse en Nevada y estar abiertos a inspección/auditoría de la División; los registros almacenados electrónicamente requieren proporcionar acceso al equipo. El corredor debe dar aviso escrito de la ubicación exacta de los registros y no moverlos hasta notificar a la División. Ninguna cuenta de custodia/fideicomiso puede permitir un retiro sin la firma de un titular de licencia (el sello de goma es insuficiente), y un agente de ventas no puede ser el único firmante requerido (puede cofirmar con el corredor). Un corredor que se declara en quiebra debe terminar inmediatamente las cuentas de fideicomiso y depositar los fondos en depósito en garantía con instrucciones de desembolso. Un corredor de administración de propiedades debe mantener dos cuentas de fideicomiso de administración de propiedades separadas (una para operaciones de alquiler, una para depósitos de seguridad) distintas de otras cuentas de fideicomiso, con un mayor para cada unidad. Las cuentas de fideicomiso deben conciliarse mensualmente dentro de 30 días del estado de cuenta bancario; permitir que una cuenta/mayor permanezca en déficit más de 45 días consecutivos en un año está sujeto a disciplina.

- ✓ Los registros deben conservarse en Nevada, numerados/indexados, y abiertos a auditoría de la División
- ✓ Ningún retiro de cuenta de fideicomiso sin firma de titular de licencia; el agente de ventas no puede ser el único firmante
- ✓ Los administradores de propiedades deben mantener dos cuentas de fideicomiso separadas (operaciones de alquiler y depósitos de seguridad) con mayores por unidad
- ✓ Las cuentas de fideicomiso deben conciliarse mensualmente dentro de 30 días; un déficit durante más de 45 días consecutivos/año está sujeto a disciplina

## 12.8 Pago de depósitos y divulgación de intereses de cuenta de depósito en garantía (NAC 645.657, 645.660)

Un titular de licencia que reciba un depósito en nombre de un corredor o promotor-propietario debe pagarlo al corredor/promotor-propietario o a la empresa/compañía de depósito en garantía designada dentro de 1 día hábil después de recibir un contrato completamente ejecutado. Un titular de licencia no debe depositar dinero en ninguna empresa/compañía de depósito en garantía en la cual el titular de licencia o un asociado tenga un interés sin divulgar esta asociación a todas las partes.

- ✓ Los depósitos deben pagarse dentro de 1 día hábil después de recibir un contrato completamente ejecutado
- ✓ Debe divulgar a todas las partes cualquier interés del titular de licencia o asociado en la compañía de depósito en garantía utilizada

## 12.9 Prohibición de nombrar consideración falsa (NAC 645.525)

Un agente con licencia no puede participar en nombrar una consideración falsa en ningún documento, independientemente de que el vendedor la divulgue o esté de acuerdo con ella. La única excepción es cuando la consideración es claramente nominal (por ejemplo, «$10 y otra consideración valiosa»).

- ✓ El agente con licencia no debe participar en nombrar consideración falsa en ningún documento
- ✓ Excepción solo para consideración claramente nominal
- ✓ La divulgación o el acuerdo del vendedor no justifica la violación

## 12.10 Cooperación de agencia exclusiva y colocación de carteles (NAC 645.535)

Un agente de cooperación no puede invitar la cooperación de otro agente sin el consentimiento del agente de lista o corredor. Solo un agente puede colocar un cartel de venta/alquiler/arrendamiento/intercambio en la propiedad, a menos que el propietario lo autorice por escrito. Se requiere el consentimiento del corredor exclusivo antes de negociar con el propietario/mandante, y el corredor exclusivo debe cooperar con otros corredores cuando sirve al cliente, compartiendo comisiones sobre una base previamente acordada.

- ✓ Los carteles no deben ser colocados por más de un agente a menos que el propietario lo autorice por escrito
- ✓ Se debe obtener el consentimiento del corredor exclusivo antes de negociar con el propietario/mandante
- ✓ El corredor exclusivo debe cooperar con otros corredores cuando sea de interés del cliente

## 12.11 Autorización para negociar con un cliente de otro corredor (NAC 645.541)

Un corredor con autoridad exclusiva (agencia exclusiva, correduría exclusiva para compradores o derecho exclusivo de venta/arrendamiento) puede autorizar a otro licenciado a negociar directamente con el cliente si se obtiene autorización escrita de conformidad con NRS 645.635(2), en un formulario prescrito por la División. Tal negociación o comunicación NO crea una relación de agencia expresa o implícita entre el licenciado cooperante y el cliente del corredor autorizante.

- ✓ Se requiere autorización escrita en formulario prescrito por la División
- ✓ El corredor debe proporcionar una copia de la autorización a cualquier licenciado cooperante bajo solicitud
- ✓ La negociación/comunicación bajo esta autorización no crea relación de agencia con ese cliente
- ✓ «Negociar» significa comunicar/revisar los términos de una oferta, contraoferta o propuesta, o asistir en tal comunicación

## 12.12 Interpretación de «Presentar todas las ofertas» y «representación en agencia exclusiva» (NAC 645.546)

Según NRS 645.254, «presentar todas las ofertas» incluye aceptar o transmitir una oferta/contraoferta, responder las preguntas del cliente sobre ella y asistir en su preparación, comunicación o negociación. Según NRS 645.320, «representación en agencia exclusiva» significa una relación de agencia entre un solo corredor y un solo cliente, incluyendo acuerdos de listado en agencia exclusiva, acuerdos exclusivos de correduría de comprador o acuerdos de listado con derecho exclusivo de venta/arrendamiento.

- ✓ «Presentar todas las ofertas» incluye transmitir, responder preguntas sobre ofertas/contrapropuestas y asistir en su negociación
- ✓ «Representación en agencia exclusiva» = relación entre un solo corredor y un solo cliente
- ✓ Incluye agencia exclusiva, correduría exclusiva de comprador y acuerdos de listado con derecho exclusivo de venta/arrendamiento

## 12.13 Publicidad con seudónimos, equipos y diseminación por Internet (NAC 645.6105, 645.611, 645.613)

Un licenciatario puede hacer publicidad utilizando un seudónimo solo si no es sustancialmente engañoso respecto a la identidad/afiliación/naturaleza de los servicios, no utiliza números ni espacios, no sugiere prácticas discriminatorias y cumple con todas las disposiciones. Los términos «equipo» o «grupo» solo pueden usarse si no constituyen un uso de marca comercial ilegal/engañosamente similar, el equipo tiene más de un licenciatario, todos los miembros trabajan para el mismo corredor, y el nombre incluye el nombre y número de licencia de al menos un miembro. Un licenciatario que disemina información inmobiliaria no solicitada a través de Internet o correo electrónico se dedica a la publicidad y debe cumplir con las reglas de publicidad; hacer clic en una casilla de aceptación es insuficiente para crear una relación de agencia (se requiere una firma legal válida).

- ✓ El seudónimo no debe ser sustancialmente engañoso y no puede contener números ni espacios
- ✓ «Equipo»/«grupo» requiere más de un licenciatario, el mismo corredor, y el nombre/número de licencia de al menos un miembro
- ✓ La comercialización inmobiliaria no solicitada a través de Internet/correo electrónico es publicidad y debe cumplir con las reglas de publicidad
- ✓ Hacer clic en una casilla de aceptación no crea una agencia; se requiere una firma legal (apropiada) válida

## 12.14 Requisitos de señalización comercial y nombre ficticio (NAC 645.615, 645.620)

El letrero obligatorio del corredor (NRS 645.560) debe ser legible desde la acera, calle o carretera pública más cercana; si se encuentra en un edificio de oficinas, hotel o apartamento, debe aparecer en el directorio del edificio o en la entrada exterior. A petición, el corredor debe proporcionar una fotografía del letrero. Un corredor no puede operar bajo un nombre ficticio a menos que cumpla con el Capítulo 602 de NRS y presente una copia certificada del certificado del secretario del condado ante la División. Cualquier cambio o adopción de un nombre ficticio debe presentarse dentro de 10 días. Un corredor solo puede usar un nombre por licencia.

- ✓ El letrero del corredor debe ser legible desde la acera, calle o carretera pública más cercana
- ✓ El nombre ficticio requiere cumplimiento con el Capítulo 602 y presentación del certificado certificado ante la División
- ✓ Los cambios de nombre ficticio deben presentarse dentro de 10 días
- ✓ Un corredor solo puede usar un nombre por licencia

## 12.15 Ubicación de la oficina y presentación rápida de ofertas (NAC 645.627, 645.630)

Un corredor debe establecer una oficina fácilmente accesible al público y conforme a la zonificación local; una oficina en casa u oficina compartida requiere sala(s) separada(s) para el negocio de bienes raíces. Un agente con licencia debe entregar con prontitud cada oferta de buena fe (con todos los términos) al vendedor, y entregar con prontitud copias de cada aceptación de una oferta o contraoferta tanto al comprador como al vendedor.

- ✓ La oficina del corredor debe ser accesible al público y conforme a la zonificación local; las oficinas en casa u oficinas compartidas necesitan sala(s) separada(s)
- ✓ Toda oferta de buena fe con todos los términos debe entregarse con prontitud al vendedor
- ✓ Las copias de cada aceptación de una oferta o contraoferta deben entregarse con prontitud al comprador y al vendedor

## 12.16 Notificación de oferta/contraoferta rechazada (NAC 645.632)

Si un vendedor no acepta una oferta dentro de un tiempo razonable, el agente que representa al vendedor debe proporcionar al comprador (o al representante del comprador) una notificación escrita firmada por el vendedor indicando que la oferta no fue aceptada. Por el contrario, si un comprador no acepta una contraoferta dentro de un tiempo razonable, el agente que representa al comprador debe proporcionar al vendedor una notificación escrita firmada por el comprador indicando que la contraoferta no fue aceptada.

- ✓ El agente del vendedor debe entregar al comprador una notificación escrita firmada por el vendedor cuando una oferta no sea aceptada
- ✓ El agente del comprador debe entregar al vendedor una notificación escrita firmada por el comprador cuando una contraoferta no sea aceptada
- ✓ Se requiere notificación después de un tiempo razonable sin aceptación

## 12.17 Cooperación con inspecciones y auditorías de la División (NAC 645.645, 645.670)

Bajo demanda, un corredor debe proporcionar a la División documentos y permiso para realizar una inspección y auditoría completas, incluyendo cuentas de dinero bajo NRS 645.310 y 645.313; el permiso puede ser en un formulario de la División que libere a los bancos/tenedores de responsabilidad. Las inspecciones de la División pueden cubrir la dirección de la oficina, el letrero, los procedimientos de depósito, los registros de fideicomiso, sistemas de indexación/numeración, publicidad, disponibilidad de estatutos/reglamentos actuales y afiliaciones de desarrolladores bajo los Capítulos 119/119A.

- ✓ El corredor debe, bajo demanda, proporcionar documentos y permiso para inspección/auditoría completa incluyendo cuentas de dinero
- ✓ El formulario de permiso libera a los bancos/tenedores de responsabilidad por la divulgación
- ✓ Las inspecciones cubren el letrero, procedimientos de depósito, registros de fideicomiso, indexación, publicidad y disponibilidad de estatutos

## 12.18 Ausencia prolongada del corredor de la oficina (NAC 645.665)

Un corredor único en una oficina no puede ausentarse 30 días o más a menos que inactive su licencia o notifique a la División con anticipación. Para ausencias de 30 días o más, el corredor debe designar un gerente de oficina bajo NAC 645.178 o hacer otros arreglos aprobados por la División con anticipación. El incumplimiento es causa de suspensión.

- ✓ Un corredor único no puede ausentarse 30 días o más sin inactivar su licencia o notificar a la División con anticipación
- ✓ Una ausencia de 30 días o más requiere designar un gerente de oficina o hacer arreglos aprobados por la División

✓

El incumplimiento es causa de suspensión

## 12.19 Acuerdos de honorarios anticipados y deberes de listado de alquileres (NAC 645.675, 645.678)

Cada acuerdo de honorarios anticipados debe ser por escrito, describir los servicios, indicar el honorario total y la fecha de vencimiento, no garantizar un resultado, especificar una fecha de cumplimiento completo, no dar a entender que un comprador está disponible inmediatamente, y proporcionar un reembolso completo si los servicios no se proporcionan sustancial/materialmente. Las representaciones orales realizadas para inducir la firma se incorporan al acuerdo. Un corredor que opera una agencia de listado de alquileres por honorarios anticipados debe obtener la aprobación del propietario antes de publicar un alquiler, proporcionar reembolsos completos si los servicios no fueron sustancialmente recibidos, informar a los clientes por escrito del plazo de servicio, y no cobrar honorarios adicionales durante el período inicial.

- ✓ Los acuerdos de honorarios anticipados deben ser por escrito, describir servicios, indicar honorarios/fecha de vencimiento, y no garantizar resultados
- ✓ Debe proporcionar un reembolso completo si los servicios no se proporcionan sustancial/materialmente
- ✓ Las representaciones orales para inducir la firma se incorporan al acuerdo
- ✓ Los corredores de listado de alquileres necesitan aprobación del propietario antes de publicar y deben divulgar el plazo de servicio por escrito

## 12.20 Formulario de queja, investigaciones y acción del administrador (NAC 645.680)

La División prepara un formulario de queja/declaración jurada estándar para ciudadanos. Ante una queja o solicitud de investigación, el Administrador designa a un investigador del personal para examinar acciones que violen los Capítulos 113, 116, 119, 119A, 119B, 645, 645C o 645D o sus regulaciones; la investigación no tiene que limitarse a la queja. Un licenciatario debe divulgar todos los hechos y documentos pertinentes a los investigadores. Después de revisar el informe escrito, el Administrador puede desestimar, imponer una multa administrativa, negociar una resolución/sanciones, crear un comité asesor (si el licenciatario acepta una conferencia informal) o programar una audiencia conforme a NAC 645.810.

- ✓ El licenciatario debe divulgar todos los hechos y documentos pertinentes a los investigadores de la División
- ✓ Las investigaciones no tienen que limitarse al asunto específico mencionado en la queja
- ✓ El Administrador puede desestimar, imponer una multa, negociar, crear un comité asesor o programar una audiencia

## 12.21 Corrección de deficiencias en el aviso de la División (NAC 645.690)

La División puede otorgar a un titular de licencia hasta 10 días para corregir deficiencias relacionadas con publicidad, ubicación del negocio, operación de la oficina o señalización del corredor. El aviso enviado por correo al titular de la licencia debe indicar las deficiencias/violaciones, la acción recomendada y la fecha límite de corrección. El incumplimiento es motivo de suspensión o revocación. La División puede otorgar una prórroga de tiempo determinado cuando la corrección requiera prácticamente más tiempo.

- ✓ La División puede otorgar hasta 10 días para corregir deficiencias en publicidad, ubicación, oficina o señalización
- ✓ El aviso debe indicar las deficiencias, la acción recomendada y la fecha límite de corrección
- ✓ El incumplimiento es motivo de suspensión o revocación

## 12.22 Calendario de multas administrativas (NAC 645.695)

El Administrador puede imponer multas administrativas hasta los montos máximos establecidos por violación. Ejemplos: NRS 645.252 = $500; NRS 645.310(4)-(6) = $1,000; NRS 645.530 = $100 por licencia; NRS 645.633(i) (conducta engañosa/fraudulenta) = $1,000; NAC 645.650 y 645.655 (mantenimiento de registros/cuentas fiduciarias) = $1,000; NAC 645.610/620/627/632/637/640/645 = $500 cada una; NAC 645.855 = $2,000. Las multas varían según la disposición específica violada.

- ✓ Las multas administrativas tienen un tope de los montos especificados por disposición violada
- ✓ Las violaciones de cuentas fiduciarias y mantenimiento de registros (NAC 645.650, 645.655) conllevan multas de hasta $1,000
- ✓ La conducta engañosa/fraudulenta (NRS 645.633(i)) conlleva una multa de hasta $1,000; NAC 645.855 de hasta $2,000

## 12.23 Disposiciones de compensación del corredor exclusivo del comprador (NAC 645.551)

Un acuerdo de corretaje exclusivo del comprador puede autorizar al corredor a recibir compensación del vendedor/arrendador o de su corredor, y puede establecer que el comprador/inquilino no está obligado a compensar al corredor si la propiedad se compra o se arrienda únicamente por los esfuerzos propios del comprador/inquilino.

- ✓ El acuerdo puede autorizar al corredor a recibir compensación del vendedor/arrendador o de su corredor
- ✓ Puede establecer que el comprador/inquilino no está obligado a pagar si la propiedad fue adquirida únicamente por sus propios esfuerzos

CHAPTER 13

# Regulation of owner-developers and property managers (645.700–645.8xx)

## 13.1 Renovación del permiso de gestión de propiedades

La División puede renovar un permiso de gestión de propiedades si el titular presenta una solicitud de renovación junto con su solicitud de renovación de licencia de bienes raíces, una tarifa de renovación de $40 y documentación de 9 horas de instrucción continua de gestión de propiedades. La renovación es efectiva en la fecha más tardía entre la presentación de la renovación de licencia o el pago de la tarifa; el permiso vence en la misma fecha que la licencia del titular.

- ✓ La renovación requiere una solicitud presentada con la renovación de licencia, una tarifa de renovación de $40 y 9 horas de instrucción de gestión de propiedades
- ✓ Un permiso de gestión de propiedades vence en la misma fecha que la licencia de bienes raíces del titular

## 13.2 Requisito de registro del propietario-desarrollador

Un propietario-desarrollador debe obtener un registro separado de la División para cada subdivisión registrada que tenga la intención de vender. El registro es obligatorio antes de la venta de lotes o viviendas en esa subdivisión.

- ✓ Un propietario-desarrollador debe obtener un registro para CADA subdivisión registrada que tenga la intención de vender (NAC 645.700)
- ✓ El registro es obligatorio antes de la venta de la subdivisión

## 13.3 El registro de propietario-desarrollador no es una licencia

El registro como propietario-desarrollador no constituye una licencia. El registrado no puede utilizar el término «licenciado» en publicidad o presentaciones orales a posibles compradores, aunque «contratista licenciado» está permitido. El estado inactivo no está disponible para propietarios-desarrolladores.

- ✓ El registro de propietario-desarrollador NO es una licencia; el registrado no puede usar el término «licenciado» en publicidad o presentaciones
- ✓ El término «contratista licenciado» está permitido
- ✓ El estado inactivo NO está disponible para propietarios-desarrolladores
- ✓ Se debe mantener una copia de la carta de registro en cada oficina de ventas

## 13.4 Aviso de cambios del propietario-promotor

Todo propietario-promotor debe dar aviso escrito a la División en un plazo de 10 días de cualquier cambio de nombre, dirección o estado que afecte al propietario-promotor o a cualquier corredor-vendedor/vendedor con licencia bajo su empleo, en un formulario de la División con la tarifa apropiada, y debe notificar a la División de la ubicación de la oficina de ventas a ser utilizada por sus licenciatarios.

- ✓ Debe darse aviso escrito de cualquier cambio de nombre, dirección o estado a la División en un plazo de 10 días en un formulario de la División con la tarifa apropiada
- ✓ El propietario-promotor debe notificar a la División de la ubicación de la oficina de ventas utilizada por su corredor-vendedor o vendedor

## 13.5 Anulación y vencimiento del registro

El registro de un propietario-desarrollador se anula cuando no emplea a corredores-vendedores o vendedores con licencia. El registro es efectivo por 1 año a partir de su emisión y se renueva anualmente (sin límite de renovaciones) pagando la tarifa y presentando el formulario. Si no se renueva, las licencias de todos los vendedores renovados en su empleo se ponen en estado inactivo. Si se cancela/suspende/revoca, el propietario-desarrollador debe cesar inmediatamente sus actividades y entregar todas las licencias de empleados a la División.

- ✓ El registro es efectivo por 1 año a partir de su emisión; renovable anualmente sin límite de renovaciones
- ✓ El registro se anula cuando el propietario-desarrollador no emplea a corredores-vendedores o vendedores con licencia
- ✓ Si el propietario-desarrollador no renueva, las licencias de todos los vendedores renovados se ponen inmediatamente en estado inactivo
- ✓ Si el registro se cancela, suspende o revoca, el propietario-desarrollador debe cesar inmediatamente sus actividades y entregar todas las licencias de empleados a la División

## 13.6 Limitaciones para los titulares de licencia asociados con promotores-propietarios

Un titular de licencia asociado con un promotor-propietario solo puede vender/arrendar/alquilar (u ofrecer/negociar) el desarrollo registrado para ese promotor-propietario, y no puede participar en ninguna otra actividad enumerada en el NRS 645.030. Un titular de licencia empleado por un promotor-propietario no puede estar asociado simultáneamente con un corredor de bienes raíces, y los corredores que trabajan para promotores-propietarios deben cambiar su estado a agentes de ventas de bienes raíces. Los empleados no pueden hacer publicidad bajo su propio nombre (letrero/cartelera) a menos que esté en la oficina del empleador, y el nombre del empleado no puede dominar el letrero del promotor-propietario.

- ✓ Un titular de licencia de un promotor-propietario solo puede manejar el desarrollo registrado y no puede participar en ninguna otra actividad enumerada en el NRS 645.030
- ✓ Un titular de licencia empleado por un promotor-propietario no puede estar asociado con un corredor de bienes raíces simultáneamente
- ✓ Los corredores que trabajan para promotores-propietarios deben cambiar su estado a agentes de ventas de bienes raíces
- ✓ Se prohíbe la publicidad de empleados bajo su propio nombre a menos que esté ubicada en la oficina del empleador, y el nombre del empleado no puede dominar el letrero del promotor-propietario

## 13.7 Materias requeridas en 24 horas de instrucción en administración de propiedades

Las 24 horas de clase en aula deben incluir bloques de asuntos especificados: 4 horas sobre contratos/arrendamientos/solicitudes de alquiler/FCRA/FDCPA; 3 horas sobre mantenimiento de registros de cuentas de depósito en garantía e informes a la División; 1 hora sobre contabilidad computarizada; 2 horas sobre ley de administración de propiedades de Nevada; 3 horas sobre divulgaciones obligatorias (incluyendo NRS 645.252 y asuntos ambientales); 5 horas sobre ADA, Ley de Relaciones entre Propietarios e Inquilinos Residenciales (cap. 118A), Ley de Vivienda Justa de Nevada (cap. 118), y leyes sobre discriminación sexual/acoso sexual; 1 hora sobre deberes de corredores/supervisión; 2 horas sobre gestión de riesgos; y 3 horas sobre administración de propiedades comerciales. Las horas en los párrafos (d), (e) y (f) deben completarse en una institución educativa acreditada de Nevada.

- ✓ Las 24 horas incluyen bloques fijos: 4 (contratos/FCRA/FDCPA), 3 (cuentas de depósito en garantía), 1 (contabilidad), 2 (ley NV de administración de propiedades), 3 (divulgaciones), 5 (ADA/relaciones propietario-inquilino/vivienda justa/discriminación), 1 (deberes de corredores), 2 (gestión de riesgos), 3 (administración comercial)
- ✓ Los bloques de divulgación, ley NV y vivienda justa/ADA (párrafos d, e, f) deben completarse en una institución educativa acreditada de Nevada
- ✓ La División puede aceptar un curso reconocido o acreditado a nivel nacional para cumplir con los párrafos (a), (b), (c), (g), (h) e (i)

## 13.8 Requisito adicional para solicitante de gerente inmobiliario designado

Una persona designada para ejercer la administración de propiedades en nombre de una asociación, corporación, LLC o propietario único (conforme a NRS 645.6054) debe ser un corredor o vendedor-corredor con 2 años de experiencia activa a tiempo completo dentro de los 4 años inmediatamente anteriores a la solicitud.

- ✓ Un gerente inmobiliario designado para una entidad debe ser un corredor o vendedor-corredor
- ✓ El designado debe tener 2 años de experiencia activa a tiempo completo dentro de los 4 años inmediatamente anteriores a la solicitud

## 13.9 Terminación del administrador de propiedad designado

Si un titular de permiso designado cesa su asociación con la entidad, la entidad no puede participar en administración de propiedades a menos que designe un reemplazo dentro de 30 días. El corredor debe solicitar un extracto bancario dentro de 5 días de la salida del designado y presentar una conciliación de cuenta de depósito en garantía para los 30 días anteriores; la conciliación debe presentarse dentro de 15 días de la salida o antes del final del mes, lo que sea más tarde. El Administrador puede otorgar una extensión escrita por dificultades graves fuera del control de la entidad.

- ✓ Un administrador de propiedad designado de reemplazo debe ser nombrado dentro de 30 días o la entidad debe cesar la administración de propiedades
- ✓ El corredor debe solicitar un extracto bancario dentro de 5 días y presentar una conciliación de cuenta de depósito en garantía de 30 días dentro de 15 días de la salida (o antes del final del mes, lo que sea más tarde)
- ✓ El Administrador puede otorgar una extensión escrita solo por dificultades graves fuera del control de la entidad

## 13.10 Solicitud de registro de promotor-propietario

La solicitud debe ser completada por el promotor-propietario (o un socio/funcionario principal si se trata de una asociación o corporación), presentada ante una oficina de la División y acompañada de tarjetas de huellas dactilares tomadas por una agencia de aplicación de la ley o entidad autorizada. El solicitante debe proporcionar historial de arrestos/condenas, historial comercial, descripción legal de la propiedad de un mapa registrado, ubicaciones de oficinas de ventas, situación financiera e historial de quiebra. Debe incluir la verificación jurada del solicitante, comprensión de las responsabilidades del promotor-propietario, la tarifa inicial no reembolsable y (para asociaciones/corporaciones) acuerdo de asociación certificado o estatutos constitutivos, más copias del aviso de exención NRS 119.120, licencia comercial, autorización para emplear vendedores y certificado de nombre ficticio.

- ✓ La solicitud debe acompañarse de tarjetas de huellas dactilares; si se solicita una búsqueda de antecedentes penales, la solicitud no estará completa hasta que la División reciba la información
- ✓ Las solicitudes de asociación/corporación deben ser completadas por un socio o funcionario principal y presentar acuerdo de asociación certificado o estatutos constitutivos
- ✓ La tarifa de registro inicial es no reembolsable después de que el promotor-propietario esté registrado
- ✓ Una solicitud para ampliar el área geográfica de un registro existente debe utilizar un formulario de la División, proporcionar la misma información que una solicitud original e incluir la tarifa correspondiente

## 13.11 Registros del promotor-propietario y límites de venta

Todos los registros de venta de viviendas unifamiliares en la subdivisión de un promotor-propietario registrado deben conservarse en el lugar principal del negocio, disponibles para inspección de la División, con copias enviadas bajo solicitud. El promotor-propietario no puede vender ningún lote a menos que contenga una vivienda unifamiliar no vendida, o que una vivienda unifamiliar sea construida en el lote y sea comprada bajo el mismo acuerdo que la venta del terreno.

- ✓ Los registros de venta deben mantenerse en el lugar principal del negocio y estar disponibles para inspección de la División
- ✓ Un promotor-propietario solo puede vender un lote que contenga una vivienda unifamiliar previamente no vendida, o donde se construirá una vivienda y se comprará bajo el mismo acuerdo que el terreno

## 13.12 Acción disciplinaria contra promotores-propietarios

La Comisión puede multar, revocar o suspender el registro de un promotor-propietario (o combinar la multa con la revocación/suspensión) por violaciones de los capítulos 113, 116, 119, 119A, 645, 645C o 645D de las NRS o sus regulaciones. Si el Administrador cree que ha habido un cambio sustancial en la situación financiera del promotor-propietario desde la solicitud original, el Administrador debe investigar y, si el promotor-propietario se encuentra financieramente incompetente para mantener el negocio, debe presentar una demanda por revocación.

- ✓ La Comisión puede multar y/o revocar/suspender el registro de un promotor-propietario por violaciones de los capítulos 113, 116, 119, 119A, 645, 645C o 645D de las NRS
- ✓ Si se sospecha un cambio sustancial en la situación financiera, el Administrador debe investigar y presentar una demanda de revocación si el promotor-propietario es financieramente incompetente

CHAPTER 14

# Proceedings before the Commission

## 14.1 Requisitos de presentación de conciliación de cuenta de depósito en garantía

Los corredores de bienes raíces que mantengan cuentas de depósito en garantía deben presentar anualmente a la División una conciliación mostrando la conciliación de cada cuenta de depósito en garantía. La conciliación debe presentarse antes de la fecha de vencimiento de la licencia y debe cubrir el mes calendario inmediatamente anterior al mes de vencimiento. Los corredores no obligados a presentar una conciliación deben presentar un formulario de declaración anualmente informando a la División de este hecho.

- ✓ Un corredor debe presentar la conciliación de la cuenta de depósito en garantía a la División anualmente antes de la fecha de vencimiento de la licencia
- ✓ La conciliación debe incluir el mes calendario inmediatamente anterior al mes de vencimiento de la licencia
- ✓ Un corredor no obligado a conciliar debe presentar un formulario de declaración anualmente antes de la fecha de vencimiento de la licencia
- ✓ La violación del requisito de conciliación o declaración sujeta al corredor a una multa administrativa conforme a NAC 645.695

## 14.2 Retención de registros de la cuenta fiduciaria de administración de propiedades

Un corredor que se dedique a la administración de propiedades, o que se asocie con un administrador de propiedades que se dedique a la administración de propiedades, debe mantener registros contables completos de cada cuenta fiduciaria de administración de propiedades durante al menos 5 años después de la última actividad que implique esa cuenta. Si los registros se mantienen por computadora, se debe mantener una copia adicional en disco de computadora durante el mismo período de 5 años.

- ✓ Los registros de la cuenta fiduciaria de administración de propiedades deben conservarse durante al menos 5 años después de la última actividad que implique la cuenta
- ✓ Si se mantienen por computadora, se debe mantener una copia adicional en disco de computadora durante al menos 5 años
- ✓ Esto se aplica a los corredores que se dedican a la administración de propiedades o que se asocian con administradores de propiedades que se dedican a la administración de propiedades

## 14.3 Firma de Cheques de Cuenta de Depósito en Fideicomiso por Corredor-Agente de Bienes Raíces

Un corredor-agente de bienes raíces que posea un permiso de administración de propiedades puede firmar cheques en una cuenta de depósito en fideicomiso sin la firma del corredor empleador, pero solo si el corredor-agente ha obtenido permiso escrito del corredor autorizándolo. Una firma de sello de caucho no califica como firma válida para este propósito.

- ✓ Un corredor-agente de bienes raíces debe poseer un permiso de administración de propiedades y tener autorización escrita del corredor para firmar cheques de cuenta de depósito en fideicomiso solo
- ✓ Una firma aplicada por sello de caucho no constituye una firma válida para esta sección

## 14.4 Procedimiento de Audiencia y Deberes del Oficial Presidente

En una audiencia ante la Comisión, el oficial presidente debe confirmar la asistencia de las personas citadas y las pruebas, administrar juramentos al reportero y testigos, verificar que se presenten la demanda y la respuesta, escuchar mociones preliminares y dirigir a la División para que presente su caso. La División no puede presentar pruebas a la Comisión antes de la audiencia excepto la demanda y la respuesta. Las pruebas deben ser marcadas para identificación antes de ser recibidas.

- ✓ El oficial presidente administra juramentos al reportero y a todos los testigos que declaran
- ✓ La División no puede presentar pruebas antes de la audiencia excepto la demanda y la respuesta
- ✓ Las pruebas deben ser marcadas primero para identificación y pueden ser recibidas en cualquier momento durante el procedimiento
- ✓ El demandado puede contrainterrogar a los testigos de la División, y la División puede contrainterrogar a los testigos del demandado
- ✓ La Comisión puede renunciar a cualquier disposición de esta sección para agilizar o asegurar la equidad

## 14.5 Incumplimiento y Fecha de la Decisión

Si un demandado recibió notificación de la audiencia pero no presentó una respuesta dentro del tiempo prescrito por NRS 645.685, se puede declarar el incumplimiento del demandado y emitir una decisión basada en las alegaciones de la demanda. La fecha de decisión para propósitos de NRS 645.760 es la fecha en que la decisión escrita es firmada por un Comisionado o presentada ante la Comisión, lo que ocurra después.

- ✓ El incumplimiento de un demandado puede ser declarado y se puede emitir una decisión sobre la demanda si no se presenta una respuesta oportuna después de la notificación
- ✓ La fecha de decisión es la fecha en que la decisión escrita es firmada o presentada, lo que ocurra después

## 14.6 Procedimientos de Petición de Revisión

Un tenedor de licencia puede presentar una petición a la Comisión para una revisión dentro de 10 días después de recibir la decisión. La petición debe indicar con especificidad el punto de derecho o hecho pasado por alto o interpretado erróneamente y contener todos los argumentos de apoyo, y no puede exceder 10 páginas. No se permite argumentación oral. La petición no suspende la decisión a menos que se ordene. La presentación de una petición de revisión no detiene el período de apelación de 30 días a la corte del distrito.

- ✓ Un tenedor de licencia debe presentar una petición de revisión dentro de 10 días después de recibir la decisión
- ✓ Una petición de revisión no puede exceder 10 páginas y no se permite argumentación oral
- ✓ Los motivos para la revisión incluyen irregularidad, accidente o sorpresa, pruebas recién descubiertas, o error de derecho objetado en la audiencia
- ✓ La presentación de una petición de revisión no detiene el período de apelación de 30 días a la corte del distrito

## 14.7 Presentación de Prueba Documental por parte del Demandado

No menos de 5 días hábiles antes de una audiencia de la Comisión, el demandado debe proporcionar a la División una copia de todos los documentos razonablemente disponibles que se anticipan serán utilizados en apoyo de su posición, y debe complementarlos prontamente. En la audiencia, el demandado debe proporcionar 10 copias de cada documento a ser admitido. El incumplimiento en proporcionar los documentos requeridos permite que la Comisión los excluya.

- ✓ Un demandado debe proporcionar a la División copias de los documentos anticipados al menos 5 días hábiles antes de la audiencia
- ✓ Un demandado debe proporcionar 10 copias de cada documento a ser admitido en el momento de la audiencia
- ✓ La Comisión puede excluir documentos que el demandado no haya proporcionado conforme a lo requerido

## 14.8 Aplazamientos de Audiencias de la Comisión

Una audiencia puede ser aplazada mediante petición escrita del licenciatario o la División por causa justificada, o por consentimiento de las partes. Un aplazamiento no será otorgado a menos que sea solicitado de buena fe y no meramente para dilatar el procedimiento. Las solicitudes de aplazamiento previo a la audiencia deben ser notificadas a la Comisión y, si el Secretario no está disponible, serán revisadas por el Presidente o, en su ausencia, por el Vicepresidente.

- ✓ Un aplazamiento requiere causa justificada y debe ser solicitado de buena fe, no meramente para dilatar el procedimiento
- ✓ Una solicitud de aplazamiento previo a la audiencia debe ser notificada a la Comisión y resuelta por el Secretario, Presidente o Vicepresidente

## 14.9 Enmienda o Retiro de Demanda

Una demanda puede ser enmendada en cualquier momento. La Comisión otorgará una prórroga si una enmienda altera sustancialmente la demanda o si el demandado no puede prepararse oportunamente. Una demanda puede ser retirada en cualquier momento antes de que comience la audiencia.

- ✓ Una demanda puede ser enmendada en cualquier momento y retirada en cualquier momento antes de que comience la audiencia
- ✓ Se otorgará una prórroga si una enmienda altera sustancialmente la demanda o impide la preparación oportuna

## 14.10 Mociones ante la Comisión

Todas las mociones, a menos que se presenten durante una audiencia, deben ser por escrito y notificadas a la parte demandada y a la Comisión al menos 10 días hábiles antes de la audiencia sobre la moción. Una parte demandada puede presentar una respuesta escrita dentro de 7 días hábiles; una respuesta presentada menos de 3 días hábiles antes de la audiencia requiere permiso de la Comisión por causa justificada. La Comisión puede requerir argumentos orales o pruebas adicionales.

- ✓ Las mociones escritas deben notificarse a la parte demandada y a la Comisión al menos 10 días hábiles antes de la audiencia sobre la moción
- ✓ Una parte demandada puede responder dentro de 7 días hábiles; una respuesta tardía requiere permiso de la Comisión por causa justificada

## 14.11 Reglas de Prueba e Informalidad de los Procedimientos

La Comisión y el personal de la División no están sujetos a las reglas técnicas de prueba, y la informalidad no invalida ninguna orden o decisión. Las reglas de prueba judicial se siguen generalmente pero pueden ser relajadas para facilitar el esclarecimiento de los hechos. Todas las pruebas deben ser materiales y relevantes. La Comisión puede excluir pruebas inadmisibles, incompetentes, repetitivas o irrelevantes. Las objeciones deben ser brevemente expuestas cuando se presenta la prueba.

- ✓ La Comisión no está sujeta a las reglas técnicas de prueba y puede relajar las reglas judiciales para facilitar el esclarecimiento de los hechos
- ✓ Todas las pruebas presentadas deben ser materiales y relevantes para los asuntos en cuestión en la audiencia
- ✓ Una parte que se opone debe exponer los motivos cuando se presenta la prueba; la Comisión puede hacer constar, desestimar o recibir la prueba sujeta a una decisión posterior

CHAPTER 15

# Education, Research and Recovery Fund; advisory committee

## 15.1 Crédito de Educación Continua por Asistencia a Reuniones de la Comisión

Un titular de licencia puede obtener crédito de educación continua por asistir a una reunión de la Comisión de Bienes Raíces conforme a NAC 645.467. El crédito tiene un límite máximo y está sujeto a condiciones específicas relacionadas con el tipo de reunión, duración y certificación de asistencia. La asistencia parcial puede generar crédito parcial a discreción de la División.

- ✓ El crédito por asistencia a una reunión de la Comisión no puede exceder 6 horas durante un período de licencia
- ✓ La reunión no debe ser una audiencia en la cual el titular de licencia participa como resultado de una acción disciplinaria
- ✓ La reunión debe durar al menos 3 horas para ser elegible
- ✓ La División, en nombre de la Comisión, debe certificar la asistencia del titular de licencia
- ✓ Para asistencia parcial, la División puede determinar cuántas horas de crédito, si las hay, recibe el titular de licencia

## 15.2 Examen del deudor condenado antes de la petición de fondo

Cuando una persona presenta una petición en contra del Fondo de Educación, Investigación y Recuperación de Bienes Raíces, el Administrador debe asegurar que se hayan realizado búsquedas razonables para localizar los bienes del deudor condenado. El Administrador solicita al tribunal que requiera que el peticionario demuestre que examinó al deudor condenado conforme a NRS 21.270 a 21.340, sujeto a excepciones.

- ✓ El peticionario debe demostrar que realizó un examen del deudor condenado conforme a NRS 21.270 a 21.340
- ✓ El requisito de examen se exime si el deudor condenado no puede ser ubicado dentro de la jurisdicción con diligencia debida
- ✓ El requisito se exime si el deudor condenado ha presentado una petición de quiebra
- ✓ El requisito se exime si existe causa justa para no requerir el examen

## 15.3 Significado de Daños Reales No Pagados

Para reclamaciones del Fondo de Recuperación, el Administrador interpreta «daños reales no pagados» conforme a NRS 645.844 de manera restrictiva. Ciertos costos asociados con la sentencia se excluyen de lo que el Fondo pagará.

- ✓ «Daños reales no pagados» excluye honorarios de abogados
- ✓ «Daños reales no pagados» excluye intereses previos a la sentencia
- ✓ «Daños reales no pagados» excluye costos de la corte relacionados con la sentencia

## 15.4 Transacción de una Reclamación contra el Fondo

El Administrador puede transigir una reclamación contra el Fondo de Recuperación conforme a NRS 645.845 mediante una estipulación y petición conjunta ante el tribunal. Antes de presentar la solicitud, el Administrador debe dar al demandante advertencias escritas específicas sobre la representación y el asesoramiento legal.

- ✓ El Administrador debe advertir por escrito al demandante que la División no representa los intereses del demandante
- ✓ El Administrador debe advertir por escrito al demandante que busque asesoramiento legal independiente respecto a la transacción
- ✓ El Administrador debe transigir cualquier reclamación y defender cualquier acción del Fondo cuando se haya acordado un arreglo o pagado al demandante, incluyendo acuerdos con terceros

## 15.5 Establecimiento y membresía del comité asesor

La Comisión o el Administrador puede establecer comités asesores para ayudar con asuntos, evaluar cursos educativos o revisar investigaciones. Los miembros deben cumplir con las calificaciones de la Comisión y servir sin compensación, pero recibirán viáticos y gastos de viaje.

- ✓ La Comisión puede establecer un comité asesor para asuntos que considere apropiados; el Administrador puede establecer uno para evaluar cursos educativos o revisar investigaciones
- ✓ Los miembros del comité deben cumplir con las calificaciones para el nombramiento de la Comisión conforme a la subsección 3 de la NRS 645.090
- ✓ El Administrador designa a tres personas, siendo al menos una miembro actual o anterior de la Comisión, quien también actúa como presidente
- ✓ Los miembros sirven a voluntad de la División sin compensación, pero reciben viáticos y gastos de viaje
- ✓ Los miembros deben abstenerse de cualquier procedimiento en el que estarían prohibidos de participar como miembros de la Comisión

## 15.6 Revisión del comité asesor de investigaciones

Un comité asesor que asiste al Administrador revisa los informes de investigación para establecer causa probable, celebra conferencias informales y trabaja con el licenciatario para recomendar una resolución. Según la aceptación, la disciplina puede imponerse por acuerdo escrito o se puede programar una audiencia.

- ✓ El comité revisa el informe del investigador para determinar causa probable de violación de los capítulos 113, 116, 119, 119A, 119B, 645, 645C o 645D de la NRS o sus reglamentos
- ✓ Si tanto el Administrador como el licenciatario aceptan la recomendación, se celebra un acuerdo escrito y se puede imponer la disciplina autorizada por la NRS 645.630
- ✓ Si alguna de las partes rechaza la recomendación, el Administrador programa una audiencia conforme a la NAC 645.810 o negocia una resolución condicionada a la aprobación de la Comisión
- ✓ El Administrador debe presentar ante la Comisión un resumen escrito de los hechos y medidas disciplinarias cuando se impone disciplina

## 15.7 Presupuesto Anual del Fondo de Recuperación

Antes de la primera reunión de cada año fiscal, la Comisión prepara un presupuesto para la asignación anual de gastos del Fondo de Educación, Investigación y Recuperación de Bienes Raíces. Los fondos apoyan la investigación, cursos de educación e iniciativas educativas.

- ✓ Un presupuesto debe ser preparado antes de la primera reunión de cada año fiscal
- ✓ El Fondo asigna dinero para investigación, cursos de educación e iniciativas educativas

## 15.8 Procedimientos de Conferencia Informal Antes del Comité Asesor

Cuando un comité asesor revisa una investigación, el Administrador programa una conferencia informal y proporciona notificación escrita a las partes relevantes. El comité puede solicitar la asistencia de personas con información relevante.

- ✓ El Administrador debe proporcionar notificación escrita de la hora y lugar de la conferencia a cada miembro del comité, al licenciatario bajo investigación y a cada testigo solicitado
- ✓ El comité asesor puede solicitar la asistencia de cualquier persona que se crea que posee información relevante al asunto

CHAPTER 16

# Permit to engage in business as business broker

## 16.1 Asistencia de corredores a audiencias disciplinarias

Cuando se acusa a un agente inmobiliario autorizado o corredor-agente inmobiliario de violar el capítulo 645 del NRS o sus regulaciones, ciertos corredores deben asistir a la audiencia disciplinaria ante la Comisión. Esto garantiza que los corredores supervisores sean responsables de sus agentes licenciados asociados.

- ✓ El corredor principal con quien estaba asociado el agente en el momento de la presunta violación debe asistir a la audiencia disciplinaria
- ✓ El corredor con quien actualmente está asociado el agente también debe asistir a la audiencia disciplinaria ante la Comisión

## 16.2 Falta de comparecencia de una parte en la audiencia

Si una parte no comparece a una audiencia ante la Comisión sin una continuación solicitada o concedida, la Comisión puede proceder sin ella si se ha dado el aviso apropiado, y puede resolver el asunto con base en la evidencia disponible.

- ✓ Tras la presentación de pruebas por parte de la División y la determinación de la Comisión de que se ha dado el aviso apropiado, la Comisión puede proceder sin la parte ausente
- ✓ Si el demandado no comparece o no responde al aviso, los cargos en la demanda pueden considerarse como establecidos

## 16.3 Definiciones del permiso de corredor de negocios

Para las disposiciones de permiso de corredor de negocios (NAC 645.901 a 645.919), se definen términos clave. Un «Solicitante» es un titular de licencia que solicita un permiso; «Licencia» significa una licencia de corredor de bienes raíces, corredor-vendedor o vendedor; «Permiso» significa un permiso para ejercer como corredor de negocios; y «Corredor de negocios» tiene el significado definido en NRS 645.0075.

- ✓ «Solicitante» significa un titular de licencia que solicita un permiso
- ✓ «Permiso» significa un permiso para ejercer como corredor de negocios, y «Licencia» significa una licencia de corredor de bienes raíces, corredor-vendedor o vendedor

## 16.4 Interpretación de dedicarse a negocios como corredor de negocios

La Comisión interpreta « dedicarse a negocios como corredor de negocios » para incluir la venta, intercambio, opción, compra, negociación, listado o solicitud de compradores de cualquier negocio, sus activos o intereses de propiedad reportados al IRS. Excluye transacciones que involucren bienes raíces y un negocio relacionado donde más del 50% del ingreso bruto proviene del uso de la propiedad raíz.

- ✓ Incluye tratos en cualquier negocio para el cual los ingresos/gastos fueron reportados al IRS en el Formulario 1040, 1065, 1120 o 1120S, a menos que el 50% o más del ingreso bruto reportado (excluyendo ganancia de capital neto) provenga del alquiler de bienes raíces en el Formulario 8825
- ✓ Excluye bienes raíces con un negocio relacionado si más del 50% del ingreso bruto del negocio relacionado se deriva directamente del uso de la propiedad raíz (por ejemplo, instalaciones de almacenamiento, hoteles, moteles, ranchos)

## 16.5 24 horas obligatorias de instrucción en corretaje comercial

Las 24 horas de instrucción en clase requeridas para un permiso de corredor comercial se dividen en desglose de horas específicas que cubren estados financieros, valuación, consideraciones de compra/venta y prácticas profesionales.

- ✓ Debe incluir 8 horas en estados financieros, 6 horas en valuación comercial, 6 horas en ofertas de compra y consideraciones de venta, y 4 horas en corretaje comercial y prácticas profesionales
- ✓ La División puede aceptar un curso de una organización reconocida a nivel nacional o acreditada si su finalización califica al solicitante para ejercer el corretaje comercial

## 16.6 Expiración y renovación del permiso de corredor de negocios

Un permiso de corredor de negocios está vinculado a la licencia de bienes raíces del titular. Expira con la licencia y se renueva junto con la renovación de la licencia con una cuota y documentación de educación continua.

- ✓ Un permiso expira en la misma fecha que la licencia de bienes raíces del titular del permiso
- ✓ La renovación requiere una solicitud presentada con la solicitud de renovación de licencia, una cuota de renovación de $40 y documentación de educación continua completada conforme a NRS 645.863

## 16.7 Entrega voluntaria de licencia en lugar de disciplina

La Comisión tiene discreción para aceptar la entrega voluntaria de credenciales de un licenciatario en lugar de perseguir otras acciones disciplinarias.

- ✓ La Comisión puede aceptar la entrega voluntaria de una licencia, permiso, registro o certificado
- ✓ La entrega voluntaria puede ser aceptada en lugar de imponer cualquier otra acción disciplinaria conforme al capítulo 645 del NRS

## 16.8 Notificación de acciones disciplinarias o denegación de solicitudes

La Comisión puede informar sobre acciones disciplinarias contra los agentes inmobiliarios autorizados o denegaciones de solicitudes a varias agencias externas e internas.

- ✓ Los informes pueden enviarse a cualquier repositorio nacional que registre acciones disciplinarias contra agentes inmobiliarios autorizados
- ✓ Los informes pueden enviarse a cualquier agencia estatal que regule la práctica inmobiliaria y a cualquier otra agencia o junta de Nevada

## 16.9 Fecha efectiva de la renovación del permiso

La renovación de un permiso de corredor de negocios entra en vigencia según la fecha más tardía de dos eventos desencadenantes asociados con la renovación de la licencia.

- ✓ La renovación es efectiva en la fecha en que el solicitante presenta la solicitud de renovación de licencia O paga las cuotas de renovación tanto de la licencia como del permiso, lo que ocurra más tarde
- ✓ La renovación está vinculada a y coordinada con la renovación de la licencia de bienes raíces subyacente

## 16.10 Aprobación de cursos de corretaje comercial

Los cursos que cumplan con los requisitos educativos para un permiso de corredor comercial deben ser aprobados, e las instituciones educativas deben solicitar la aprobación mediante los procedimientos establecidos por la División.

- ✓ Un curso de corretaje comercial debe ser aprobado por la División, en nombre de la Comisión, para que un solicitante reciba crédito hacia la emisión o renovación del permiso
- ✓ Una institución educativa debe solicitar aprobación para ofrecer tales cursos bajo los procedimientos en NAC 645.400 a 645.467

CHAPTER 17

# Supplement: Property Condition Disclosure

## 17.1 Formulario de Divulgación de Propiedad Inmueble del Vendedor (NRS 113.100-113.150)

Un vendedor de propiedad residencial (1-4 unidades) debe completar el Formulario de Divulgación de Propiedad Inmueble del Vendedor prescrito por la División de Bienes Raíces y entregarlo al comprador al menos 10 días antes de la transmisión, divulgando todos los defectos de los cuales el vendedor tiene conocimiento (NRS 113.130). Si el vendedor se entera de un defecto nuevo o un defecto divulgado cambia antes del cierre, una divulgación enmendada debe entregarse tan pronto como sea practicable; el comprador tiene 4 días hábiles después de recibir la divulgación enmendada para rescindir a menos que el vendedor acepte por escrito subsanar el defecto. Si el formulario nunca se entrega, el comprador puede rescindir en cualquier momento antes de la transmisión sin penalización. Un comprador que no fue informado de un defecto conocido puede recuperar daños triples, honorarios de abogado y costos (NRS 113.150); la demanda debe presentarse dentro de 1 año después del descubrimiento o 2 años después de la transmisión u ocupación, lo que sea más tardío. El comprador puede renunciar a la divulgación solo mediante una renuncia escrita firmada y notariada; las transferencias por orden judicial, ejecución hipotecaria o venta del fideicomisario, y entre copropietarios o cónyuges están exentas del requisito del formulario. Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 113.100-113.150

- ✓ El formulario de divulgación debe entregarse al menos 10 días antes de la transmisión de la propiedad residencial
- ✓ El comprador puede rescindir dentro de 4 días hábiles después de recibir una divulgación enmendada de un defecto nuevo o cambiado
- ✓ Si no se entrega el formulario, el comprador puede rescindir en cualquier momento antes de la transmisión
- ✓ Falta de divulgación de un defecto conocido: daños triples más honorarios de abogado; plazo de 1 año desde el descubrimiento o 2 años desde la transmisión/ocupación
- ✓ La renuncia del comprador es válida solo si es escrita, firmada y notariada

CHAPTER 18

# Supplement: Condominium/HOA

## 18.1 Paquete de Reventa de Comunidad de Interés Común y Gravámenes de HOA (NRS 116)

Antes de la reventa de una unidad en una comunidad de interés común, el vendedor debe proporcionar al comprador un paquete de reventa de la asociación que contenga la declaración, estatutos, reglas, una declaración de evaluaciones actuales y montos impagos, el presupuesto actual, el resumen del estudio de reservas y la declaración de información de la División (NRS 116.4109). El comprador puede cancelar el acuerdo de compra por notificación escrita dentro de 5 días calendario después de recibir el paquete de reventa, o antes del cierre si es más temprano; la tarifa que la asociación puede cobrar por el paquete está limitada por la regulación de la Comisión (verifique el monto actual). Un desarrollador que venda una unidad nueva debe entregar una declaración de oferta pública y el comprador tiene igualmente 5 días calendario para cancelar (NRS 116.4103, 116.4108). Las evaluaciones de la asociación son un gravamen sobre la unidad, y hasta 9 meses de evaluaciones regulares tienen prioridad sobre una primera escritura de fideicomiso (NRS 116.3116). Los administradores comunitarios deben poseer un certificado bajo NRS 116A, y las disputas van ante el Ombudsman y la Comisión de Comunidades de Interés Común. Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 116.3116, 116.4103-116.4109

- ✓ El vendedor debe proporcionar el paquete de reventa de HOA antes de la reventa de una unidad
- ✓ El comprador puede cancelar dentro de 5 días calendario después de recibir el paquete de reventa o la declaración de oferta pública
- ✓ El gravamen de súper prioridad de HOA cubre hasta 9 meses de evaluaciones regulares antes de la primera hipoteca
- ✓ Los administradores comunitarios requieren un certificado bajo NRS 116A
- ✓ El comprador debe recibir la declaración de información de la División sobre la compra en una HOA

CHAPTER 19

# Supplement: Landlord-Tenant

## 19.1 Ley Residencial de Relaciones Propietario-Inquilino: Depósitos, Entrada, Aumentos de Renta (NRS 118A)

Conforme a la NRS 118A.242, un propietario no puede exigir un depósito de seguridad (incluida cualquier tarifa de limpieza no reembolsable) que exceda 3 meses de renta, y debe devolver el depósito con un estado detallado de deducciones dentro de 30 días después de que finaliza el arrendamiento; un inquilino puede sustituir una fianza de garantía. El propietario debe dar al menos 24 horas de aviso antes de entrar en la unidad excepto en caso de emergencia (NRS 118A.330). La renta de un arrendamiento periódico de un mes o más solo se puede aumentar con al menos 60 días de aviso escrito (NRS 118A.300); los cargos por mora no pueden exceder el 5 por ciento de la renta periódica (NRS 118A.210). El propietario debe mantener la propiedad en condiciones habitables (NRS 118A.290) y proporcionar al inquilino una copia firmada del acuerdo de alquiler escrito y las divulgaciones requeridas (NRS 118A.200). Nevada no tiene una ley de control de rentas. Fuente: Nev. Rev. Stat. cap. 118A

- ✓ El depósito de seguridad máximo es de 3 meses de renta
- ✓ El depósito y el estado detallado deben devolverse dentro de 30 días después de la terminación del arrendamiento
- ✓ La entrada del propietario requiere aviso de 24 horas excepto en emergencia
- ✓ El aumento de renta en arrendamiento mensual o más largo requiere aviso escrito de 60 días
- ✓ Los cargos por mora están limitados al 5 por ciento de la renta periódica

## 19.2 Resumen de Desalojo Sumario y Notificaciones de Terminación de Arrendamiento (NRS 40.251-40.2516)

Un arrendamiento periódico se termina por notificación escrita: 30 días para un arrendamiento mes a mes y 7 días para un arrendamiento semana a semana (NRS 40.251); un inquilino de 60 años o más o con discapacidad puede solicitar 30 días adicionales. Por falta de pago de renta, el propietario entrega una notificación de pago o desalojo dando al inquilino 7 días judiciales (NRS 40.2512, modificado en 2019). Otros incumplimientos requieren una notificación de 5 días para remediar o desalojar (NRS 40.2516) y una molestia o actividad ilegal requiere una notificación de 3 días (NRS 40.2514). El desalojo sumario se obtiene a través de la corte de justicia; el desalojo por auto-ayuda, corte de servicios o cierre de puerta por el propietario está prohibido (NRS 118A.390) y el inquilino puede recuperar daños. Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 40.251-40.2516, 118A.390

- ✓ La terminación de arrendamiento mes a mes requiere notificación de 30 días; semana a semana requiere 7 días
- ✓ Falta de pago de renta: notificación de pago o desalojo de 7 días judiciales
- ✓ Incumplimiento de arrendamiento: notificación de 5 días para remediar o desalojar; molestia: notificación de 3 días
- ✓ Los desalojos por auto-ayuda y cierres de puerta son ilegales; el desalojo se realiza a través de la corte de

justicia

✓ Los inquilinos de 60 años o más o con discapacidad pueden solicitar 30 días adicionales en una notificación sin causa

CHAPTER 20

# Supplement: Transfer Tax and Recording

## 20.1 Impuesto de Transferencia de Bienes Raíces y Declaración de Valor (NRS 375)

Nevada impone un impuesto de transferencia de bienes raíces en cada escritura cuando el valor excede $100, calculado a razón de $1.95 por cada $500 de valor o fracción en todo el estado (NRS 375.020, 375.023); los condados con poblaciones más grandes agregan incrementos locales, por lo que la tasa combinada es de $2.55 por cada $500 en el condado de Clark y $2.05 por cada $500 en el condado de Washoe. El comprador y el vendedor son responsables solidariamente, aunque por costumbre el vendedor generalmente paga. Una Declaración de Valor debe presentarse ante el registrador del condado cuando la escritura se registra (NRS 375.060). Las transferencias exentas según NRS 375.090 incluyen transferencias entre cónyuges o personas relacionadas en primer grado de consanguinidad, transferencias hacia o desde una entidad gubernamental, un simple cambio de identidad o forma de propiedad, transferencias a un fideicomiso sin consideración, transferencias conforme a divorcio, y escrituras otorgadas en ejecución hipotecaria o en lugar de ejecución hipotecaria. Nevada no tiene impuesto estatal sobre la renta y por lo tanto no hay retención estatal sobre ventas por residentes no domiciliados. Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 375.020, 375.023, 375.060, 375.090

- ✓ Tasa base de $1.95 por cada $500 de valor (o fracción) cuando el valor excede $100
- ✓ Tasa total del condado de Clark $2.55 por cada $500; Washoe $2.05 por cada $500
- ✓ La Declaración de Valor debe acompañar la escritura para el registro
- ✓ Exentas: cónyuges, parientes en primer grado de consanguinidad, gobierno, fideicomisos sin consideración, divorcio, ejecución hipotecaria y escritura en lugar de ejecución hipotecaria
- ✓ Sin impuesto estatal sobre la renta de Nevada, por lo tanto sin retención para vendedores no domiciliados

CHAPTER 21

# Supplement: Fair Housing Additions

## 21.1 Clases protegidas por la Ley de Vivienda Justa de Nevada (NRS 118.010-118.120)

La ley de vivienda justa de Nevada prohíbe la discriminación en la venta, renta, financiamiento o publicidad de vivienda por motivos de raza, credo religioso, color, origen nacional, discapacidad, ascendencia, estado familiar, sexo, orientación sexual e identidad o expresión de género (NRS 118.020, 118.100). La orientación sexual y la identidad o expresión de género son adiciones estatales más allá de la Ley Federal de Vivienda Justa. Las denuncias se presentan ante la Comisión de Igualdad de Derechos de Nevada (NRS 233), que puede investigar y ordenar medidas correctivas; un titular de licencia encontrado discriminando también está sujeto a disciplina bajo NRS 645. Las exenciones para ciertas viviendas ocupadas por el propietario y viviendas religiosas son paralelas a la ley federal pero no permiten publicidad discriminatoria. Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 118.020, 118.100; NRS 233

- ✓ Clases protegidas agregadas a nivel estatal: orientación sexual e identidad o expresión de género
- ✓ También protegidos: raza, credo religioso, color, origen nacional, discapacidad, ascendencia, estado familiar, sexo
- ✓ Aplicada por la Comisión de Igualdad de Derechos de Nevada
- ✓ La publicidad discriminatoria está prohibida incluso cuando se aplica una exención de propietario

CHAPTER 22

# Supplement: Other State Disclosures

## 22.1 Propiedad Estigmatizada, Delincuentes Sexuales y Laboratorios de Metanfetamina (NRS 40.770)

NRS 40.770 establece que un vendedor, arrendador o agente inmobiliario no es responsable por no revelar que la propiedad fue el sitio de un homicidio, suicidio o muerte por cualquier causa que no sea una condición de la propiedad, que fue el sitio de un delito grave que no sea la fabricación de metanfetamina, o que un ocupante anterior tenía VIH u otra enfermedad no transmisible por la ocupación. La ley tampoco establece responsabilidad por no revelar que un delincuente sexual registrado vive o se espera que viva en la comunidad; se dirige a los compradores al registro público. Una propiedad previamente utilizada para fabricar metanfetamina debe ser revelada a menos que haya sido remediada y certificada según NRS 40.770 y los estándares de la autoridad de salud. Un agente debe responder con veracidad si se le pregunta directamente y no puede hacer representaciones falsas afirmativas de tales hechos. Fuente: Nev. Rev. Stat. § 40.770

- ✓ Sin obligación de revelar homicidio, suicidio o muerte no relacionada con la propiedad en las instalaciones
- ✓ Sin obligación de revelar VIH u enfermedad no transmisible de un ocupante anterior
- ✓ Sin responsabilidad por no revelar delincuentes sexuales registrados cercanos
- ✓ La fabricación anterior de metanfetamina debe ser revelada a menos que haya sido adecuadamente remediada

## 22.2 Otras Divulgaciones Estatutarias de Nevada: Rango Abierto, Distrito de Juegos, Construcción Nueva, Agua y Alcantarillado (NRS 113)

Más allá del formulario de condición de la propiedad, NRS 113 impone varias divulgaciones escritas específicas de Nevada. Un vendedor de una propiedad adyacente a un rango abierto debe divulgar que el ganado puede pastar y que el comprador es responsable de la cerca (divulgación de rango abierto, NRS 113.065). En condados con distritos empresariales de juegos (Condado de Clark), un vendedor de una propiedad residencial dentro de 2,500 pies de tal distrito debe divulgar ese hecho (NRS 113.080). Los vendedores de residencias de nueva construcción deben proporcionar información sobre zonificación, planes maestros y usos de tierras cercanas, informes de suelo cuando sea aplicable, y el proceso de reclamación por defectos de construcción bajo NRS 40.600-40.695 (NRS 113.135). Un vendedor también debe divulgar si la propiedad está conectada a servicios públicos de agua y alcantarillado o es servida por un pozo y sistema séptico (NRS 113.060; verificar subsección). Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 113.060-113.135

- ✓ Divulgación de rango abierto requerida para propiedades adyacentes a rango abierto
- ✓ Divulgación de distrito empresarial de juegos requerida dentro de 2,500 pies en el Condado de Clark
- ✓ Construcción nueva: el vendedor debe proporcionar información sobre zonificación, plan maestro, suelo e información sobre defectos de construcción
- ✓ El estado de conexión a servicios públicos de agua y alcantarillado o sistema de pozo y séptico debe ser

divulgado

CHAPTER 23

# Supplement: Property Tax

## 23.1 Exención de Homestead y Conceptos Básicos del Impuesto Predial (NRS 115, NRS 361)

Un propietario que registra una Declaración de Homestead protege hasta $605,000 de patrimonio en la residencia principal contra acreedores generales (NRS 115.010); la exención no anula hipotecas o escrituras de fideicomiso, gravámenes de contratistas, impuestos prediales o evaluaciones de HOA. La propiedad se evalúa al 35 por ciento del valor gravable (NRS 361.225), y la tasa impositiva total no puede exceder $3.64 por cada $100 de valor evaluado según la ley dentro de un límite constitucional de $5. Los aumentos de impuestos anuales se suprimen de modo que una residencia principal ocupada por el propietario aumenta no más del 3 por ciento anual y otra propiedad no más del 8 por ciento (NRS 361.4722-361.4724). El año fiscal se extiende del 1 de julio al 30 de junio y los impuestos pueden pagarse en cuatro cuotas; los impuestos no pagados se convierten en un gravamen con prioridad sobre otros gravámenes. Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 115.010, 361.225, 361.453, 361.4722-361.4724

- ✓ La exención de homestead protege hasta $605,000 de patrimonio después de registrar una declaración
- ✓ El homestead no protege contra hipotecas, gravámenes de contratistas, impuestos o evaluaciones de HOA
- ✓ La proporción de evaluación es del 35 por ciento del valor gravable
- ✓ Límite de impuesto estatutario de $3.64 por cada $100 de valor evaluado; límite constitucional de $5
- ✓ El aumento de impuestos anuales se limita al 3 por ciento para residencias principales ocupadas por el propietario, 8 por ciento para otras propiedades

CHAPTER 24

# Supplement: Foreclosure

## 24.1 Escritura de Fideicomiso - Ejecución Hipotecaria, Redención e Insuficiencia (NRS 107, NRS 40.455)

Los prestamistas de Nevada casi siempre utilizan escrituras de fideicomiso ejecutadas de manera no judicial por el fideicomisario conforme a la NRS 107.080. El fideicomisario registra un aviso de incumplimiento y elección de venta; el prestatario puede subsanar pagando los atrasos dentro de 35 días después del registro y envío del aviso, y la venta no puede ocurrir hasta al menos 3 meses después del registro, seguido de un aviso de venta publicado y anunciado durante 3 semanas con al menos 20 días de aviso previo a la venta. No hay derecho legal de redención después de la venta del fideicomisario, pero una ejecución hipotecaria judicial permite un período de redención de 1 año (NRS 21.210). Las viviendas ocupadas por el propietario son elegibles para el Programa de Mediación de Ejecución Hipotecaria (NRS 107.086). Un prestamista debe demandar por insuficiencia dentro de 6 meses después de la venta (NRS 40.455), y los fallos de insuficiencia se prohíben en los préstamos de compra de instituciones financieras en viviendas unifamiliares ocupadas por el propietario otorgados después del 1 de octubre de 2009 (verifique los detalles). Fuente: Nev. Rev. Stat. § § 107.080, 107.086, 21.210, 40.455

- ✓ Ejecución hipotecaria no judicial: período de subsanación de 35 días después del aviso de incumplimiento; venta no antes de 3 meses después del registro
- ✓ Aviso de venta publicado y anunciado 3 semanas, al menos 20 días antes de la venta
- ✓ Sin derecho de redención después de la venta del fideicomisario; redención de 1 año después de ejecución hipotecaria judicial
- ✓ La demanda por insuficiencia debe presentarse dentro de 6 meses después de la venta
- ✓ Programa de Mediación de Ejecución Hipotecaria disponible para viviendas ocupadas por el propietario

CHAPTER 25

# Supplement: Closing Practice

## 25.1 Cierres de Depósito en Garantía y Agentes de Depósito Autorizados (NRS 645A)

Nevada es un estado de depósito: los cierres se realizan por compañías de depósito o de título neutrales en lugar de abogados, y no se requiere abogado en el cierre. Los agentes y agencias de depósito deben estar autorizados por la División de Instituciones Financieras conforme a NRS 645A, deben mantener los fondos depositados en cuentas fiduciarias separadas de los fondos de la empresa, y actuar solo con instrucciones escritas firmadas por las partes. El seguro de título es consuetudinario y el título generalmente se transfiere por escritura de traspaso y venta; una Declaración de Valor acompaña la escritura en el registro. La asignación consuetudinaria de costos varía según la región (en el sur de Nevada, el vendedor comúnmente paga el impuesto de transferencia y la póliza de título del propietario mientras que el comprador paga la póliza del prestamista y los costos del préstamo; verifique la costumbre local), pero todas las asignaciones son negociables. El dinero de garantía recibido por un licenciatario generalmente se deposita con el agente de depósito según lo requiere NRS 645. Fuente: Nev. Rev. Stat. ch. 645A

- ✓ Los cierres en Nevada se manejan por compañías de depósito o de título; los abogados no son necesarios
- ✓ Los agentes de depósito están autorizados por la División de Instituciones Financieras conforme a NRS 645A
- ✓ El agente de depósito actúa solo con instrucciones escritas de las partes y mantiene los fondos en fideicomiso
- ✓ Las asignaciones de costos son consuetudinarias, no obligatorias, y son negociables

CHAPTER 26

# Supplement: Subdivision/Timeshare Registration

## 26.1 Derechos de Uso Compartido de Vacaciones y Ventas de Terrenos Subdivididos (NRS 119, 119A)

Los terrenos subdivididos ofrecidos a la venta en Nevada deben registrarse ante la División de Bienes Raíces y el desarrollador debe proporcionar a cada comprador el informe de propiedad aprobado por la División (declaración de oferta pública) antes de firmar el contrato; un contrato firmado sin el informe es anulable por el comprador (NRS 119). Los proyectos de derechos de uso compartido de vacaciones deben registrarse conforme a NRS 119A, las ventas deben realizarse a través de un corredor de bienes raíces autorizado o un agente de ventas de derechos de uso compartido registrado, y el comprador puede cancelar el contrato mediante notificación escrita hasta la medianoche del quinto día calendario después de la firma (NRS 119A.410). Una declaración de oferta pública debe entregarse a cada comprador de derechos de uso compartido de vacaciones, y el desarrollador debe mantener los depósitos en depósito en garantía o proporcionar una garantía. Fuente: Nev. Rev. Stat. cap. 119; cap. 119A

- ✓ Los terrenos subdivididos deben registrarse y el informe de propiedad debe entregarse antes de la firma
- ✓ Los compradores de derechos de uso compartido de vacaciones tienen derecho a cancelar dentro de cinco días calendario después de firmar
- ✓ Los derechos de uso compartido de vacaciones se venden solo a través de corredores autorizados o agentes de ventas registrados
- ✓ Los proyectos de derechos de uso compartido de vacaciones deben registrarse ante la División de Bienes Raíces