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)	27
05	Property managers (645.6052–645.6058)	41
06	Disciplinary and other actions (645.630–645.760)	44
07	Expiration and renewal of licenses; fees; Education, Research and Recovery Fund	53
08	Business brokers; brokerage agreements involving commercial real estate; prohibited acts and penalties (645.8xx–645.990)	58
09	NAC 645 General provisions and administration (645.005–645.095)	64
10	Licenses, certificates and examinations (645.100–645.380)	71
11	Education: prelicensing, postlicensing, continuing education (645.400–645.467)	81
12	Standards of practice: broker responsibilities, advertising, offers, disclosures, records, trust accounts, advance fees, fines (645.600–645.695)	92
13	Regulation of owner-developers and property managers (645.700–645.8xx)	106
14	Proceedings before the Commission	112
15	Education, Research and Recovery Fund; advisory committee	117
16	Permit to engage in business as business broker	120
17	Supplement: Property Condition Disclosure	123
18	Supplement: Condominium/HOA	125
19	Supplement: Landlord-Tenant	127
20	Supplement: Transfer Tax and Recording	129
21	Supplement: Fair Housing Additions	131
22	Supplement: Other State Disclosures	133
23	Supplement: Property Tax	135
24	Supplement: Foreclosure	137

Contents (cont.)

25 Supplement: Closing Practice 139

26 Supplement: Subdivision/Timeshare Registration 141

CHAPTER 1

NRS 645 General provisions and definitions (645.0005–645.045)

1.1 Kahulugan ng Relasyon sa Ahensya

Ang 'Ahensya' ay nangangahulugang isang relasyon sa pagitan ng isang principal at isang ahente na nagmula sa isang kasunduan sa pagsasapanahon o kasunduan sa pamamahala ng ari-arian, kung saan ang ahente ay nakaengganyo na magsagawa ng ilang mga aksyon sa ngalan ng principal sa pakikipag-ugnayan sa isang ikatlong partido. Ang terminong ito ay hindi kasama ang isang relasyon na nagmula lamang sa mga negosasyon o komunikasyon sa isang kliyente ng isa pang asukalyero na may nakasulat na pahintulot ng asukalyente na iyon ayon sa NRS 645.635(2).

- ✓ Ang ahensya ay nagmula sa isang kasunduan sa pagsasapanahon o kasunduan sa pamamahala ng ari-arian
- ✓ Ang ahensya ay nangangailangan na ang ahente ay kumilos sa ngalan ng principal sa pakikipag-ugnayan sa isang ikatlong partido
- ✓ Ang komunikasyon sa isang kliyente ng iba pang asukalyero (na may nakasulat na pahintulot) ay hindi lumilikha ng relasyon sa ahensya

1.2 Kahulugan ng Brokerage Agreement

Ang 'brokerage agreement' ay isang WRITTEN na kontrata sa pagitan ng kliyente at broker kung saan ang broker ay sumasang-ayon na tumanggap ng valuable consideration mula sa kliyente o ibang tao para sa pagtulong, pag-solicita o pakikipag-negotiate sa benta, pagbili, opsyon, rental o lease ng real property, o ang benta, exchange, opsyon o pagbili ng negosyo. Hindi ito kasama ang property management agreement.

- ✓ Ang brokerage agreement ay dapat na nasa written form
- ✓ Ang brokerage agreement ay hindi kasama ang property management agreement
- ✓ Sumasaklaw ito sa benta, pagbili, opsyon, rental, o lease ng real property, o benta/exchange/opsyon/pagbili ng negosyo

1.3 Pangangalaga ng Ari-arian at Kaugnay na Mga Kahulugan

Ang 'pangangalaga ng ari-arian' ay ang pisikal, administratibo o pinansyal na pagpapanatili at pamamahala ng tunay na ari-arian, o pagsusuperbisa ng ganitong mga gawain, para sa kompensasyon ayon sa isang kasunduan sa pangangalaga ng ari-arian. Ang 'kasunduan sa pangangalaga ng ari-arian' ay isang NAKASULAT na kontrata sa pagitan ng kliyente at broker upang tumanggap ng mahalagang pagsasaalang-alang para sa pagbibigay ng pangangalaga sa ari-arian. Ang 'tagapangalaga ng ari-arian' ay isang taong nakikibahagi sa pangangalaga ng ari-arian na, bilang empleyado o independiyenteng kontratista, ay nauugnay sa isang lisensyadong real estate broker, maging may kompensasyon o wala.

- ✓ Ang pangangalaga ng ari-arian ay nangangailangan ng kasunduan sa pangangalaga ng ari-arian at kompensasyon
- ✓ Ang kasunduan sa pangangalaga ng ari-arian ay dapat na nakasulat
- ✓ Ang tagapangalaga ng ari-arian ay dapat na nauugnay sa isang lisensyadong real estate broker

1.4 Kahulugan ng Real Estate Broker

Ang 'real estate broker' ay isang tao na, para sa iba at para sa kompensasyon (o inaasahan nito): (a) nagbebenta, nagpapalit, nag-aalok ng opsyon, bumibili, nagrenta, nag-lease, nakikipag-ugnayan, o naglilista/kumukuha ng mga prospektibong mamimili ng real estate, pagpapabuti, o modular/ginagamit na manufactured/mobile homes na inilipat kasama ang real estate; (b) nakikibahagi sa negosyo ng advance fees para sa pagpo-promote ng pagbebenta/lease ng business opportunities o real estate; (c) nakikibahagi sa property management; o (d) nakikibahagi sa business brokerage. Ang pagtulong sa pagbebenta/lease ng public lands para sa kompensasyon ay ginagawang broker din ang isang tao. Hindi kasama ang empleyado na tumatanggap ng lodging reservations na 31 araw o mas kaunti na walang transfer-related na gawain.

- ✓ Ang isang broker ay kumikilos para sa iba para sa kompensasyon na sumasaklaw sa pagbebenta, lease, pakikipag-ugnayan, property management, advance fees, o business brokerage
- ✓ Ang isang taong tumutulong o sumusuporta sa pagbebenta, pagbili, pag-renta o lease ng public lands para sa kompensasyon ay isang broker
- ✓ Ang isang empleyado na tumatanggap ng reservations para sa lodging rentals na 31 araw o mas kaunti (na walang transfer duties) ay hindi isang broker

1.5 Mga Exemption Sa Applicability ng Chapter

Ang Chapter 645 ay hindi applicable sa ilang mga tao: (a) isang owner/lessor o ang kanilang regular employee na gumagawa ng mga listed acts na related sa management o investment sa kanilang sariling property ('management' ay nangangahulugang pag-preserve/pagtaas ng income, HINDI sales activities); (b) isang broker's employee na kumukuha ng rent para sa broker; (c) isang tao na gumagawa ng property manager duties para sa isang property habang maintaining ng office sa property na iyon (at hindi managing ng ibang property); at (d) isang tao na managing ng common-interest community, condo hotel, condominium project, time share, o PUD under specified NRS chapters kung miyembro in good standing na may proper credentials.

- ✓ Ang mga owners/lessors na managing ang kanilang sariling property ay exempt, pero ang 'management' ay hindi kasama ang sales activities
- ✓ Isang broker's employee na kumukuha ng rent para sa broker ay exempt
- ✓ Isang tao na managing lang ng isang property habang keeping ng office dito ay exempt
- ✓ Ang mga managers ng qualifying common-interest communities/condo hotels/time shares/PUDs na may proper credentials ay exempt

1.6 Mga Kahulugan ng Advance Fee at Advance Fee Listing

Ang 'advance fee' ay isang bayad na kinontrata, kinlaim, hiniling, sinipot, natanggap o nakolekta para sa isang advance fee listing, advertisement o alok na magbenta o magrenta ng property, inilabas upang i-promote ang pagbebenta o pag-arentang negosyo o real estate bago ang huling pag-print/pagisyu, maliban sa pamamagitan ng isang newspaper ng pangkalahatang pag-distribute. Ang 'advance fee listing' ay nagsasama ng mga pangalan/listahan ng mga may-ari, landlord, lessor, o lokasyon ng property na inaalok para sa pag-renta/pagbebenta/pag-lease/exchange; mga pangalan/lokasyon ng mga prospective na mamimili, bumibili, nag-lease, o tenant; at mga brokerage agreement upang magbigay ng serbisyo o upang mahanap/i-promote ang pagbebenta o pag-lease ng negosyo o real estate para sa isang advance fee.

- ✓ Ang advance fee ay binabayaran bago ang huling pag-print/pagisyu at hindi kasama ang mga newspaper ng pangkalahatang pag-distribute
- ✓ Ang advance fee listings ay kinabibilangan ng mga listahan ng property owners, prospective buyers, o brokerage agreements upang i-promote ang pagbebenta/pag-lease para sa isang advance fee
- ✓ Ang mga publikasyon na naglalayong para sa pangkalahatang pag-distribute ay hindi kasama sa advance fee listings

1.7 Mga Kahulugan ng Client, Negosyo, at Business Broker

Ang 'kliyente' ay isang tao na pumasok sa isang brokerage agreement o property management agreement sa isang broker. Ang 'negosyo' ay nangangahulugang ang mga tangible assets at goodwill ng isang existing enterprise. Ang 'business broker' ay isang tao na kumikilos para sa iba at para sa kompensasyon, nagbebenta/nagpapalit/nagrenta/nag-lease ng negosyo na ibinebenta bilang bahagi ng interes sa real property, nakikipag-negotiate sa mga ganitong transaksyon, o naglilista/nag-solicit ng mga mamimili ng negosyo kung saan ang isang bahagi ay nagsasangkot ng interes sa real property.

- ✓ Ang kliyente ay isa na pumasok sa brokerage O property management agreement sa isang broker
- ✓ Ang negosyo ay nangangahulugang ang tangible assets at goodwill ng isang existing enterprise
- ✓ Ang business broker ay kumikilos para sa iba para sa kompensasyon tungkol sa negosyong ibinebenta bilang bahagi ng interes o estate sa real property

1.8 Mga Kahulugan ng Broker-Salesperson at Salesperson

Ang 'real estate broker-salesperson' ay may broker's license (o pumasa sa broker's exam) ngunit ay kasosyo bilang empleyado/independent contractor sa isang licensed broker bilang salesperson, o sa isang registered owner-developer bilang sales manager. Ang 'real estate salesperson' ay isang tao na kasosyo bilang empleyado/independent contractor sa isang licensed broker o registered owner-developer upang magsagawa ng mga aksyon sa loob ng broker definition. Sa kabanataang ito, ang 'real estate salesperson' ay kinabibilangan ng 'real estate broker-salesperson' kung kailan naaangkop.

- ✓ Ang broker-salesperson ay may broker's license ngunit gumagana sa ilalim ng ibang licensed broker o owner-developer
- ✓ Ang salesperson ay dapat na kasosyo sa isang licensed broker o registered owner-developer
- ✓ Ang termino 'real estate salesperson' ay kinabibilangan ng 'broker-salesperson' kung kailan naaangkop

1.9 Mga Pangunahing Kahulugan ng Administratibo

Ang 'Administrator' ay nangangahulugang ang Real Estate Administrator. Ang 'Commission' ay nangangahulugang ang Real Estate Commission. Ang 'Director' ay nangangahulugang ang Director ng Department of Business and Industry. Ang 'Real Estate Division' at 'Division' ay nangangahulugang ang Real Estate Division ng Department of Business and Industry. Ang mga entidad na ito ay nag-aadminister at nag-enforce ng Chapter 645.

- ✓ Ang Administrator ay ang Real Estate Administrator; ang Commission ay ang Real Estate Commission
- ✓ Ang Division ay ang Real Estate Division ng Department of Business and Industry
- ✓ Ang Director ay ang Director ng Department of Business and Industry

1.10 Mga Kahulugan ng Real Estate at Owner-Developer

Ang 'real estate' ay nangangahulugang bawat interes o kalagayan sa tunay na ari-arian kabilang ang freeholds, leaseholds, at mga interes sa condominiums, townhouses o planned unit developments, corporeal o incorporeal, kung saan man ito naroroon sa Nevada o sa ibang lugar. Ang 'owner-developer' ay isang tao na nagmamay-ari ng limang o higit pang lote sa loob ng isang recorded subdivision (o approved parcel map) sa bawat isa ay may isang single-family residence na hindi pa naibenta.

- ✓ Ang real estate ay sumasaklaw sa mga interes kahit saan naroroon ang ari-arian sa Nevada o sa ibang lugar
- ✓ Ang owner-developer ay nagmamay-ari ng limang o higit pang lote na may hindi pa naibentang single-family residences sa isang recorded subdivision

CHAPTER 2

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

2.1 Mga Pagkakawala sa Kabanata 645 Licensing

Ang ilang mga tao at entidad ay walang karapatang kumilos alinsunod sa mga kinakailangan sa pagkuha ng lisensya ng Kabanata 645. Kasama dito ang mga bangko, thrift companies, credit unions, trust companies, savings and loan associations, savings banks, at mortgage o farm loan associations na tumitingin sa property na nakuha para sa development, business use, o sa pamamagitan ng foreclosure. Walang karapatang kumilos din ang mga korporasyon na gumagana sa pamamagitan ng regular na mga opisyal (na hindi nakakatanggap ng special compensation) tungkol sa ari-arian ng korporasyon; mga abogado na nagsasagawa ng kanilang mga legal duties; court-appointed receivers, trustees in bankruptcy, administrators, o executors; mga trustees na gumagana sa ilalim ng trust agreements, deeds of trust, o wills; mining claim transactions; at ang Estado ng Nevada o ang mga political subdivisions nito.

- ✓ Ang mga bangko at lending institutions ay walang karapatang kumilos kapag tumitingin sa property na nakuha para sa development, business, o sa pamamagitan ng foreclosure ng mga loan na kanilang pinagmulan o tinatangi
- ✓ Ang mga abogado na nagsasagawa ng duties bilang abogado, at ang court-supervised receivers/trustees/executors ay walang karapatang kumilos
- ✓ Ang mga korporasyon na gumagana sa pamamagitan ng regular na mga opisyal na hindi nakakatanggap ng special compensation para sa ari-arian ng korporasyon ay walang karapatang kumilos
- ✓ Ang Estado ng Nevada at ang mga political subdivisions nito, at ang mining claim transactions, ay walang karapatang kumilos

2.2 Real Estate Commission: Paglikha at Kapangyarihan

Ang Real Estate Commission ay binubuo ng limang miyembro na itinalagang ng Gobernador. Ang Commission ay gumagana sa advisory capacity sa Real Estate Division, gumagawa ng mga regulasyon, at nagsasagawa ng mga pagdinig. Dapat itong magsagawa ng mga regulasyon na nagtatatag ng mga pamantayan para sa pagpapatakbo ng mga opisina ng mga licensee at para sa kanilang business conduct at ethics. Ang Commission ay maaaring magdelega ng awtoridad sa Administrator sa pamamagitan ng regulasyon. Ang paghahatid ng proseso ay maaaring gawin sa pangunahing opisina ng Real Estate Division.

- ✓ Ang Commission ay binubuo ng limang miyembro na itinalagang ng Gobernador
- ✓ Ang Commission ay gumagana sa advisory capacity sa Division, gumagawa ng mga regulasyon, at nagsasagawa ng mga pagdinig
- ✓ Ang Commission ay dapat magsagawa ng mga regulasyon para sa mga pamantayan ng pagpapatakbo ng opisina at business conduct at ethics
- ✓ Ang Commission ay maaaring magdelega ng awtoridad nito sa Administrator sa pamamagitan ng regulasyon

2.3 Ang Real Estate Division ay Nag-aadminister ng Chapter 645

Ang Chapter 645 ay inaadminister ng Real Estate Division, na gumagana sa ilalim ng administrative supervision ng Director. Ang Division ay nagsasagawa ng araw-araw na pagpapatupad ng real estate licensing law ng Nevada.

- ✓ Ang Real Estate Division ay nag-aadminister ng lahat ng provisions ng Chapter 645
- ✓ Ang Division ay sumusunod sa administrative supervision ng Director

2.4 Mga Miyembro ng Komisyon: Limitasyon sa Sunod-sunod na Pagseserbisyo

Ang mga miyembro ng komisyon ay karapat-dapat para sa muling pagtatalaga ngunit hindi maaaring maglingkod ng higit sa 6 na taon nang sunod-sunod. Pagkatapos maglingkod ng 6 na sunod-sunod na taon, ang isang miyembro ay hindi karapat-dapat para sa muling pagtatalaga hanggang sa lumipas ang 3 na taon. Kapag ang isang kapalit ay kumpleto ng isang hindi pa nagtatapos na termino, ang oras na iyon ay hindi bilang bahagi ng limitasyon ng 6 na taon maliban kung ang hindi pa nagtatapos na balanse ay lumampas sa 18 buwan.

- ✓ Ang mga miyembro ay hindi maaaring maglingkod ng higit sa 6 na taon nang sunod-sunod
- ✓ Pagkatapos ng 6 na sunod-sunod na taon, ang isang miyembro ay dapat maghintay ng 3 na taon bago ang muling pagtatalaga
- ✓ Ang oras na nalingkod sa pagsasaayos ng isang hindi pa nagtatapos na termino ay bilang bahagi ng limitasyon ng 6 na taon lamang kung ang hindi pa nagtatapos na balanse ay lumampas sa 18 buwan

2.5 Mga Miyembro ng Komisyon: Mga Kwalipikasyon

Bawat miyembro ng Komisyon ay dapat na isang U.S. citizen, isang Nevada resident sa loob ng hindi bababa sa 5 taon, at aktibong nakikibahagi sa negosyo bilang alinman sa isang real estate broker sa Nevada sa loob ng hindi bababa sa 3 taon kaagad bago ang appointment, o bilang isang real estate broker-salesperson sa Nevada sa loob ng hindi bababa sa 5 taon kaagad bago ang appointment. Ang mga miyembro ay dapat sumumpa ng constitutional oath of office at magpatunay na sila ay legal na kwalipikado.

- ✓ Ang mga miyembro ay dapat na U.S. citizens at Nevada residents sa loob ng hindi bababa sa 5 taon
- ✓ Ang mga miyembro ay dapat na naging real estate broker sa Nevada sa loob ng hindi bababa sa 3 taon, O broker-salesperson sa loob ng hindi bababa sa 5 taon, kaagad bago ang appointment
- ✓ Ang mga miyembro ay dapat sumumpa ng constitutional oath at magpatunay na legal na kwalipikado

2.6 Administrator: Mga Kakayahan at Paghihigpit

Ang Administrator ay dapat magkaroon ng malawak na kaalaman sa pangkalahatang tinatanggap na kasanayan sa real estate at dapat na makabuluhan na may impormasyon tungkol sa mga batas na namamayani sa mga kontrata ng real estate agency. Ang Administrator ay hindi maaaring magkaroon ng interes sa anumang real estate firm o brokerage firm, o kumilos bilang broker, salesperson, o agent. Ang parehong paghihigpit sa conflict-of-interest ay umaabot sa lahat ng empleyado ng Real Estate Division.

- ✓ Ang Administrator ay dapat magkaroon ng malawak na kaalaman ng real estate practice at batas sa agency contract
- ✓ Ang Administrator ay hindi maaaring magkaroon ng interes sa anumang real estate o brokerage firm, o kumilos bilang broker/salesperson/agent
- ✓ Walang empleyado ng Division ang maaaring magkaroon ng interes sa real estate o brokerage firm o kumilos bilang broker/salesperson/agent

2.7 Regular Inspection ng Broker Records

Ang Division ay dapat regular na inspeksyunahin ang transaction files, trust records, at relevant na real estate business accounts ng lahat ng real estate brokers at owner-developers upang masiguro ang compliance sa Chapter 645. Ang Commission ay nag-adopt ng regulations tungkol sa mga inspeksyon na ito.

- ✓ Ang Division ay dapat regular na inspeksyunahin ang transaction files, trust records, at business accounts ng brokers at owner-developers
- ✓ Ang Commission ay nag-adopt ng regulations na nangongolekta sa mga inspeksyon na ito

2.8 Tungkulin ng Dibisyon na Maghanda ng Mga Anyo ng Tungkulin na Ipinahayag

Ang Dibisyon ay dapat maghanda at ipamahagi sa mga lisensyado at property manager ng mga anyo na nagtatakda ng mga tungkulin na ipinahayag: isa para sa isang lisensyado/property manager na kumilos para sa isang partido lamang, isa para sa pagkilos para sa higit sa isang partido, at isa para sa isang broker na nagtatalaga ng iba't ibang affiliated na lisensyado o property manager sa magkakaibang partido sa isang transaksyon o property management agreement.

- ✓ Ang Dibisyon ay naghahanda ng 「Duties Owed」 form para sa pagkilos para sa isang partido lamang
- ✓ Ang Dibisyon ay naghahanda ng form para sa pagkilos para sa higit sa isang partido (dual representation)
- ✓ Ang Dibisyon ay naghahanda ng form para sa isang broker na nagtatalaga ng iba't ibang affiliated na lisensyado sa magkakaibang partido

2.9 Mga Miyembro ng Komisyon: Rehiyonal na Residensya

Sa limang miyembro ng Komisyon: tatlo ay dapat na naninirahan o may pangunahing lugar ng negosyo sa Clark County; isa sa Washoe County; at isa sa Carson City o isa sa mga detalyadong rural counties (Churchill, Douglas, Elko, Esmeralda, Eureka, Humboldt, Lander, Lincoln, Lyon, Mineral, Nye, Pershing, Storey, o White Pine). Ang paglalahad na ito ay naglalayong magbigay ng proporsyonal na rehiyonal na representasyon at ay sinusuri muli pagkatapos ng bawat decennial census.

- ✓ Tatlong miyembro ay dapat mula sa Clark County; isa mula sa Washoe County; isa mula sa Carson City o mga detalyadong rural counties
- ✓ Ang paglalahad ay naglalayong magbigay ng proporsyonal na rehiyonal na representasyon at ay sinusuri muli pagkatapos ng bawat decennial census
- ✓ Kung walang qualified na tao mula sa isang rehiyon na handang maglingkod, ang mga statutory fallback rules ay gumagabay sa appointment o ang upuan ay maiwan na walang laman

2.10 Mga Opisyal ng Komisyon, Mga Pagpupulong at Quorum

Sa unang pagpupulong ng bawat taon ng piskalisasyon, ang Komisyon ay pumipili ng Pangulo, Pangalawang Pangulo, at Sekretaryo. Ang Komisyon ay nagsasagawa ng hindi bababa sa dalawang regular na pagpupulong kada taon—isa sa katimugang bahagi at isa sa hilagang bahagi ng Estado. Ang karamihan ng Komisyon ay bumubuo ng quorum, at ang aksyon ng karamihan sa pagpupulong ay ang aksyon ng Komisyon. Ang isang bakante ay hindi nakakasama sa kapangyarihan ng natitirang miyembro na kumilos. Ang palawarang abiso ng mga pagpupulong ay dapat ibigay hindi bababa sa 3 araw na nagtatrabaho bago.

- ✓ Ang karamihan ng Komisyon ay bumubuo ng quorum, at ang aksyon ng karamihan sa pagpupulong ay ang aksyon ng Komisyon
- ✓ Hindi bababa sa dalawang regular na pagpupulong ay dapat isagawa kada taon, isa sa hilaga at isa sa timog
- ✓ Ang isang bakante ay hindi nakakasama sa awtoridad ng natitirang miyembro na kumilos
- ✓ Ang palawarang abiso ng mga pagpupulong ay dapat ibigay hindi bababa sa 3 araw na maaga

2.11 Mga Rekord ng Dibisyon: Pública Inspeksyon at Kumpidensyalidad

Ang Dibisyon ay gumagamit ng isang selyo upang mapatunayan ang kanyang mga proseso. Ang mga rekord ng Dibisyon ay karaniwang bukas para sa pública inspeksyon, ngunit ang Dibisyon ay maaaring tumanggi na gawing pública (maliban kung utos ng korte) ang mga pagsusuri ng mga real estate broker at salesperson at ang criminal at pinansyal na mga rekord ng mga licensee, applicant, at owner-developer. Ang mga sertipikadong kopya ng mga rekord ng Dibisyon ay tinatanggap sa korte na may parehong epekto tulad ng mga original.

- ✓ Ang mga rekord ng Dibisyon ay bukas sa pública inspeksyon maliban sa mga pagsusuri at criminal/pinansyal na mga rekord, na maaaring itago maliban kung utos ng korte para sa pagbubunyag
- ✓ Ang mga sertipikado at selyadong kopya ng mga rekord ng Dibisyon ay tinatanggap sa korte na pantay sa mga original

2.12 Mga Injunction at Imbestigasyon ng Fraud

Kapag naniniwala ang Division na isang tao ay lumabag o maglalabas ng kalagayan ng Chapter 645, maaari nitong isampa ang isang aksyon sa sariling pangalan sa district court upang hadlangan ang paglabag. Walang preliminary injunction o TRO ang maaaring ibigay nang walang hindi bababa sa 5 araw na abiso sa kabaligtaran na partido. Maaari rin ng Division na imbestigahan ang tersosperang fraud, pandaraya, o maling pag-advertise sa mga transaksyon na kinabibilangan ng bakanteng lupa o mga subdibisyon sa labas ng mga limitasyon ng lungsod, at magtukoy ng ebidensya sa Attorney General o district attorney para sa legal na aksyon.

- ✓ Ang Division ay maaaring magsampa ng aksyon sa sariling pangalan upang hadlangan ang mga paglabag sa Chapter 645
- ✓ Walang preliminary injunction o temporary restraining order ang maaaring ibigay nang walang hindi bababa sa 5 araw na abiso sa kabaligtaran na partido
- ✓ Ang Division ay maaaring imbestigahan at magtukoy ng fraud/pandaraya/maling pag-advertise sa mga transaksyon ng hindi mapabuting lupa o subdibisyon sa Attorney General o district attorney

CHAPTER 3

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

3.1 Lisensya na Kinakailangan upang Makipagtulungan sa Real Estate Activity

Ang NRS 645.230 ay ginagawang labihan para sa sinumang tao, LLC, partnership, association, o corporation na makipagtulungan sa, kumilos bilang, magpasalin-salin, o ipalagay na kumilos bilang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson sa loob ng Nevada nang hindi unang nakakuha ng angkop na lisensya mula sa Real Estate Division. Ang karagdagang mga aktibidad ay nangangailangan ng karagdagang credentials: ang property management ay nangangailangan ng parehong lisensya AT permit; ang business brokerage ay nangangailangan ng lisensya AT business broker permit (NRS 645.863). Ang mga designated property managers ay dapat sumunod sa NRS 645.6055 at ang mga designated business brokers ay dapat sumunod sa NRS 645.867.

- ✓ Walang tao ang maaaring kumilos bilang broker, broker-salesperson, o salesperson sa Nevada nang hindi unang nakakuha ng lisensya mula sa Real Estate Division
- ✓ Ang property management ay nangangailangan ng real estate license PLUS permit upang makipagtulungan sa property management
- ✓ Ang business brokerage ay nangangailangan ng real estate license PLUS business broker permit sa ilalim ng NRS 645.863
- ✓ Kahit ang pagpapasalin-salin o palagay na kumilos sa mga kapasidad na ito nang walang lisensya ay labihan

3.2 Mga Tungkulin ng Licensee na Gumagawa bilang Agent

Ang NRS 645.252 ay nangangailangan sa isang licensee na gumagawa bilang agent na ilahad sa bawat partido, sa lalong madaling panahon: mga makabuluang at nauugnay na katotohanan tungkol sa property na kilala o maaring malaman; bawat pinagkukunan ng kompensasyon; na ang licensee ay isang principal o may interes sa isang principal; na ang licensee ay kumilos para sa mahigit isang partido (na may kailangang nakasulat na pahintulot); at anumang pagbabago sa relasyon. Ang licensee ay dapat magsagawa ng maingat na kasanayan at pag-iingat sa lahat ng partido at magbigay ng disclosure form ng tungkulin ng Division (NRS 645.193) sa bawat kinakatawan na partido at bawat walang kumakatawan na partido. Maliban kung sumang-ayon sa isinulat, ang licensee ay walang tungkulin na independyenteng patunayan ang mga pahayag ng sertipikadong inspeksyon/eksperto, suriin ang panansiya ng partido, o imbestigahan ang kondisyon ng property.

- ✓ Ang isang licensee ay dapat ilahad ang mga makabuluang katotohanan tungkol sa property na kilala o maaring malaman, sa lalong madaling panahon
- ✓ Ang isang licensee ay dapat ilahad ang lahat ng pinagkukunan ng kompensasyon at anumang interes bilang principal sa transaksyon
- ✓ Ang dual representation ay nangangailangan ng nakasulat na pahintulot na may kasamang mga itinukoy na pahayag (conflict of interest, confidentiality, non-coercion, atbp.)
- ✓ Ang licensee ay dapat magbigay ng disclosure form ng tungkulin ng Division sa mga kinakatawang at walang kumakatawang partido, at walang tungkulin na independyenteng patunayan ang mga eksperto, suriin ang panansiya, o imbestigahan ang kondisyon ng property maliban kung sumang-ayon sa isinulat

3.3 Pangangailangan ng Nakasulat na Pahintulot para sa Dalawang Representasyon

Kapag ang isang lisensyado ay kumilos para sa higit sa isang partido sa ilalim ng NRS 645.252(1)(d), ang lisensyado ay dapat makakuha ng nakasulat na pahintulot mula sa bawat partido bago magpatuloy. Ang nakasulat na pahintulot ay dapat maglaman ng: isang paglalarawan ng transaksyon; isang pahayag na ang lisensyado ay kumilos para sa mga partido na may magkasalungat na interes at may konflito ng interes; isang pahayag na ang kumpidensyal na impormasyon ay hindi ililabas sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagbabawi/pagpagtatapos (maliban sa kaso ng utos ng korte o nakasulat na pahintulot); isang pahayag na ang isang partido ay hindi kinakailangang magbigay ng pahintulot; at isang pahayag na ang pahintulot ay ibinigay nang walang pag-uudyok at ang partido ay nauunawaan ang mga kahulugan nito.

- ✓ Ang isang lisensyado na kumilos para sa maraming partido ay dapat makakuha ng nakasulat na pahintulot ng bawat partido bago magpatuloy na kumilos
- ✓ Ang nakasulat na pahintulot ay dapat magsaad ng konflito ng interes at magkasalungat na interes ng mga partido
- ✓ Ang kumpidensyal na impormasyon ay hindi maaaring ilabas sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagtatapos maliban kung iniutos ng korte o binigyan ng pahintulot nang nakasulat
- ✓ Ang pahintulot ay dapat magpahayag na ang partido ay hindi kinakailangang magbigay ng pahintulot at nagbibigay ng pahintulot nang walang pag-uudyok

3.4 Mga Pangunahing Tungkulin Sa Ilalim ng Brokerage Agreement upang Kumatawan sa isang Kliyente

Ang NRS 645.254 ay nagbibigay ng karagdagang mga tungkulin sa isang licensee na may brokerage agreement upang kumatawan sa isang kliyente: magsagawa ng maingat na kasanayan at pag-iingat upang matupad ang kasunduan; hindi ibahagi ang kumpidensyal na impormasyon ng kliyente sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagkansela/pagtatapos (maliban kung may utos ng korte o nakasulat na pahintulot); maghanap ng transaksyon sa presyo/mga kondisyon ng kliyente o isang katanggap-tanggap na presyo; ipresenta ang lahat ng alok sa lalong madaling panahon maliban kung waivers ng kliyente sa isang Division form; ibahagi ang kilalang mahalagang katotohanan tungkol sa transaksyon; payuhan ang kliyente na maghanap ng payo mula sa mga eksperto sa mga bagay na higit sa kahusayan ng licensee; at mag-account para sa lahat ng pera/ari-arian na maaaring mayroon interes ang kliyente sa lalong madaling panahon.

- ✓ Ang isang representing licensee ay dapat ipresenta ang lahat ng alok sa lalong madaling panahon maliban kung ang kliyente ay nag-waive sa isang Division-prescribed form
- ✓ Ang kumpidensyal na impormasyon ng kliyente ay hindi maaaring ibahagi sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagtatapos maliban kung may utos ng korte o nakasulat na pahintulot
- ✓ Ang licensee ay dapat payuhan ang kliyente na makakuha ng payo mula sa mga eksperto sa mga bagay

na lampas sa kahusayan ng licensee

- ✓ Ang licensee ay dapat mag-account para sa lahat ng pera at ari-arian na maaaring mayroon interes ang kliyente sa lalong madaling panahon

3.5 Isang Aksyon ay Bumubuo ng Pagkikilos bilang Broker/Salesperson

Ang NRS 645.260 ay nagbibigay na ang anumang tao o entidad na, para sa iba at para sa kompensasyon o inaasahan ng kompensasyon, gumagawa o nag-alok o sumasangkot sa anumang iisang aksyon o transaksyon sa loob ng kahulugan ng isang real estate broker (NRS 645.030) — maging ito ay isang bahagi ng transaksyon o ang buong transaksyon — ay kumikilos sa kapasidad ng isang broker o salesperson sa ilalim ng Kabanata 645.

- ✓ Isang iisang aksyon para sa iba para sa kompensasyon ay nag-trigger ng pangangailangan na maging lisensyado
- ✓ Ang aksyon ay maaaring maging bahagi lamang o ang buong transaksyon at patuloy na bumubuo ng broker/salesperson na gawain

3.6 Patunay ng Lisensya na Kinakailangan upang Magsumpa para sa Kompensasyon

Ang NRS 645.270 ay nagbibigay na ang isang tao o entidad na kumilos bilang broker o salesperson sa Nevada ay hindi maaaring magsimula o mapanatili ang anumang aksyon sa korte upang kolektahin ang kompensasyon para sa mga aksyon sa ilalim ng NRS 645.030 nang hindi nagsasaad at napatunayan na sila ay isang lisensyadong broker o salesperson sa panahon na lumitaw ang dahilan ng aksyon.

- ✓ Ang isang tao ay hindi maaaring magsumpa upang kolektahin ang kompensasyon sa real estate nang hindi nagsasaad at napatunayan ang lisensya
- ✓ Ang lisensya ay dapat na umiiral sa panahon na lumitaw ang dahilan ng aksyon

3.7 Ang Paglahagi ng Komisyon sa Mga Walang Lisensya ay Ipinagbabawal

Ang NRS 645.280 ay gumagawa ng mga ilegality para sa isang lisensyadong broker, broker-salesperson, o salesperson na magbayad ng anumang bahagi ng komisyon, kompensasyon, o finder's fee mula sa isang real estate transaction sa anumang taong hindi ay lisensyadong broker, broker-salesperson, o salesperson para sa mga serbisyong isinagawa. Ang isang broker ay maaaring magbayad ng komisyon sa isang lisensyadong broker ng ibang estado. Ang isang broker-salesperson o salesperson ay hindi maaaring maging associated sa o tumanggap ng kompensasyon mula sa sinuman maliban sa broker o owner-developer sa ilalim kung saan sila ay lisensyado, at maaaring magbayad lamang ng mga komisyon sa pamamagitan ng broker o owner-developer na iyon.

- ✓ Ang mga komisyon o finder's fees ay hindi maaaring bayaran sa mga walang lisensya na taong para sa mga serbisyong isinagawa
- ✓ Ang isang Nevada broker ay maaaring magbayad ng komisyon sa isang lisensyadong broker ng ibang estado
- ✓ Ang salesperson/broker-salesperson ay maaaring tumanggap ng kompensasyon lamang mula sa broker o owner-developer sa ilalim kung saan lisensyado at dapat magbayad ng mga komisyon lamang sa pamamagitan ng broker o owner-developer na iyon

3.8 Mga Trust Account, Commingling, at Pagsasaad ng Rekord

Ang NRS 645.310 ay nangangailangan na ang lahat ng deposito na pinanatili ng isang broker/owner-developer hanggang sa pagkamit o pagtatapos ay lubos na maayos na isaysay. Ang mga salesperson/broker-salesperson na tumatanggap ng pera sa pangalan ng isang broker ay dapat kaagad na magbayad nito sa broker/owner-developer. Ang isang broker ay HINDI dapat magsamanong pagsama ng pera o ari-arian ng kliyente sa sariling pera ng broker. Ang pera na nagmumula sa iba ay dapat kaagad na ideposito sa isang hiwalay na itinalagang trust account sa isang Nevada bank o credit union; ang broker ay personal na responsable at liable para sa deposito. Ang broker ay dapat panatilihing detalyadong mga rekord, balangkasin ang bawat trust account hindi bababa sa buwanang batayan, magbigay sa Division ng taunang rekonsiliasyon, inotipikan ang Division ng mga bank/account, at italaga ang broker bilang trustee na nagpapahintulot ng pag-withdraw nang walang paunang pabayaan. Ang lahat ng mga rekord at pera ay sumasailalim sa pagsusuri at audit ng Division. Kung ang isang broker na may pera sa trust account ay namatay o naging mentally disabled, ang Division ay maaaring magpetisyon sa district court upang magtalagang trustee.

- ✓ Ang isang broker ay hindi dapat magsamanong pagsama ng pera o ari-arian ng kliyente sa sariling pera ng broker
- ✓ Ang pera na nagmumula sa iba ay dapat kaagad na ideposito sa isang hiwalay na itinalagang trust account sa isang Nevada bank o credit union
- ✓ Ang broker ay dapat balangkasin ang bawat trust account hindi bababa sa buwanang batayan at magbigay sa Division ng taunang rekonsiliasyon
- ✓ Ang mga rekord at pera ng trust account ay sumasailalim sa pagsusuri at audit ng Division sa lahat ng oras

✓

Ang mga salesperson ay dapat kaagad na magbayad ng anumang natanggap na pera sa kanilang broker o owner-developer

3.9 Mga Pangangailangan para sa Eksklusibong Kasosyo sa Brokerage Agreements

Ang NRS 645.320 ay nangangailangan na bawat brokerage agreement na naglalaman ng eksklusibong ahensya na representasyon ay dapat: magkaroon ng tiyak, espesipikong, at kompletong petsa ng pagtatapos sa mga termino nito; walang probisyon na nangangailangan sa kliyente na ipaalam sa broker ang layuning kanselahin ang eksklusibong katangian pagkatapos ng pagtatapos; at dapat nilagyan ng pirma ng parehong kliyente (o authorized na kumakatawan) at ang broker (o authorized na kumakatawan) upang maging binding.

- ✓ Ang eksklusibong kasosyo sa brokerage agreement ay dapat magkaroon ng tiyak, espesipikong, at kompletong petsa ng pagtatapos
- ✓ Hindi ito maaaring magailangan sa kliyente na ipaalam sa broker ang layuning kanselahin ang eksklusibong katangian pagkatapos ng pagtatapos
- ✓ Ito ay dapat nilagyan ng pirma ng parehong kliyente at ang broker (o ng kanilang mga authorized na kumakatawan) upang maging enforceable

3.10 Ipinagbabawal na Diskriminasyong Kasanayan

Ang NRS 645.321 ay gumagawa ng diskriminasyon na walang batas batay sa lahi, relihiyosong paniniwala, kulay, pambansang pinagmulan, kapansanan, seksuwal na orientasyon, pagkakakilanlan o pagpapahayag ng kasarian, ninuno, estado ng pamilya, o kasarian sa pamamagitan ng: pagkakait ng access/membership sa anumang multiple-listing service, organisasyon ng real estate brokers, o serbisyo sa pagbebenta/pag-upa ng tahanan o sa mga termino nito; o pagkakait ng access sa residential real estate transaction o sa mga termino/kondisyon nito. Ang mga paglabas ay pidudumalan ng $500 na multa para sa unang pagkakamali; para sa pangalawang pagkakamali, ang may-lisensya ay dapat magpakita ng dahilan kung bakit hindi dapat bawiin ang lisensya. Ang statute ay nagbibigay-kahulugan ng 'kapansanan' (pisikal/mental na kahirapan na malaking limitasyon sa pangunahing aktibidad ng buhay, isang rekord ng, o itinuturing na may ganitong kalagayan) at 'estado ng pamilya' (pamumuhay kasama ang isang bata sa ilalim ng 18 taong gulang na may batayang pangangalaga o nakasulat na pahintulot).

- ✓ Ang diskriminasyon sa MLS access, mga organisasyon ng brokers, o residential transactions batay sa protektadong batayan ay walang batas
- ✓ Ang mga protektadong klase ay kinabibilangan ng lahi, relihiyon, kulay, pambansang pinagmulan, kapansanan, seksuwal na orientasyon, pagkakakilanlan/pagpapahayag ng kasarian, ninuno, estado ng pamilya, at kasarian
- ✓ Ang unang pagkakamali ay $500 na multa; ang pangalawang pagkakamali ay nangangailangan ng pagpapakita ng dahilan kung bakit hindi dapat bawiin ang lisensya

3.11 Pagpapatupad at Prosecution ng Unlicensed Activity

Ang NRS 645.230 ay nagbibigay-karapatan sa Real Estate Division na magsampa ng reklamo para sa pagkakasala sa anumang hukuman na may jurisdiksiyon at tumulong sa pagparesentang ang batas o mga katotohanan sa trial. Ang fiscal ng distrito ng bawat county ay dapat magpatupad ng mga paglalabas na naganap sa kanilang county maliban kung ang Attorney General ang magsasagawa nito. Sa kahilingan ng Administrator, ang Attorney General ay dapat magpatupad ng pagkakasala bilang kapalit ng fiscal ng distrito.

- ✓ Ang Real Estate Division ay maaaring magsampa ng reklamo sa korte at tumulong sa prosecution ng mga paglalabas ng batas sa licensing
- ✓ Ang mga fiscal ng distrito ay dapat magpatupad ng mga paglalabas sa kanilang county maliban kung ang Attorney General ang magsasagawa nito
- ✓ Ang Attorney General ay dapat magpatupad sa kahilingan ng Administrator, na kapalit ang fiscal ng distrito

3.12 Administrative Fine para sa Unlicensed Conduct

Sa ilalim ng NRS 645.235, bilang karagdagan sa anumang iba pang remedy o penalty, ang Commission ay maaaring magpataw ng administrative fine laban sa sinumang may kaalaman na nakikibahagi o nag-aalok na makibahagi sa activity na nangangailangan ng license/permit/certificate/registration/authorization nang hindi ito hawak, O na tumutulong o nag-aalok na tumulong sa iba upang gawin ang ganitong paglabag. Ang fine ay hindi maaaring lumampas sa mas malaki ng gain/economic benefit na nakuha o $5,000. Ang Commission ay isinasaalang-alang ang severity, harm, gain, prior violation history, at iba pang relevant facts. Ang tao ay dapat na bigyan ng notice at opportunity na makinig, at may karapatan sa judicial review sa ilalim ng chapter 233B. Ang section ay hindi applicable kung saan ang specific statute ay nag-exempt sa tao at sila ay gumagalaw sa loob ng exemption na iyon.

- ✓ Ang Commission ay maaaring magfine sa sinumang may kaalaman na kumilos nang walang required authorization o tumutulong sa iba na gawin ito
- ✓ Ang administrative fine ay hindi maaaring lumampas sa mas malaki ng gain/economic benefit o $5,000
- ✓ Ang tao ay dapat makatanggap ng notice at opportunity na makinig, na may judicial review available sa ilalim ng chapter 233B
- ✓ Ang fine ay hindi applicable sa mga taong exempt ng specific statute na kumilos sa loob ng exemption

3.13 Statutory Duties ay Nakapalit sa Common Law Duties

Ang NRS 645.251 ay nagsasaad na ang isang licensee ay hindi kinakailangang sumunod sa anumang common-law principles na maaaring nais na ilapat sa mga duties na nakatakda sa NRS 645.252, 645.253, at 645.254 at sa kanilang implementing regulations. Ang statutory duties ay nangunguna sa obligations ng licensee.

- ✓ Ang mga licensees ay sumusunod sa statutory duties (NRS 645.252-645.254) sa halip na sa common-law agency principles
- ✓ Ang common law ay napapabawi lamang para sa mga partikular na duties na nakatakda sa mga statute at regulations

3.14 Mga Pangangailangan sa Broker's Price Opinion (BPO)

Ang NRS 645.2515 ay nagpapahintulot sa isang aktibong licensee na may magandang kalagayan na maghanda at magbayad ng bayad para sa broker's price opinion (isang nakasulat na pagsusuri, opinyon, o konklusyon ng tinantyang presyo) para sa mga nagbebenta, bumibili, ikatlong partido na nagsasagawa ng due diligence, o mga nagpapahiram. Gayunpaman, ang BPO na inihanda para sa isang nagpapahiram ay HINDI maaaring gamitin bilang kapalit ng isang appraisal upang matukoy kung aprubahan ang isang mortgage loan. Ang isang BPO ay dapat magsama ng nilalayong layunin, paglalarawan ng ari-arian, batayan/data ng merkado, mga pagpapalagay, petsa, pagsasahayag ng interes ng licensee, numero ng lisensya/pangalan/pirma, pangalan ng kaugnay na broker (kung applicable), at isang 14-puntong malalim na disclaimer na nagsasaad na ito ay hindi isang appraisal at na ang isang appraisal ay nangangailangan ng isang lisensyadong/sertipikadong appraiser. Ang kaugnay na broker ay responsable sa mga gawain ng BPO ng licensee.

- ✓ Ang isang aktibong licensee na may magandang kalagayan lamang ang maaaring maghanda ng BPO at magbayad ng bayad
- ✓ Ang isang BPO ay hindi maaaring gamitin bilang kapalit ng isang appraisal upang aprubahan ang isang mortgage loan para sa isang nagpapahiram
- ✓ Ang BPO ay dapat magsama ng isang 14-puntong malalim na disclaimer na nagsasaad na ito ay hindi isang appraisal
- ✓ Ang BPO ay dapat magsama ng numero ng lisensya, pangalan, at pirma ng bawat licensee na naghanda nito, at ang pangalan ng kaugnay na broker kung ang preparer ay isang salesperson/broker-salesperson

3.15 Mga Affiliated Licensees na Itinalaga sa Magkakahiwalay na Partido

Ang NRS 645.253 ay nagbibigay na kapag ang isang broker ay nagtatalaga ng iba't ibang affiliated licensees sa magkakahiwalay na partido sa isang transaksyon, ang mga licensees na ito ay hindi na kailangang makakuha ng dual-representation written consent na kinakailangan ng NRS 645.252(1)(d). Bawat licensee ay hindi dapat magbunyag ng confidential client information maliban sa broker (ayon sa NRS 645.254). Ang parehong patakaran ay naaaplay sa affiliated property managers na itinalaga sa magkakahiwalay na partido sa isang property management agreement (NRS 645.6057).

- ✓ Ang mga affiliated licensees na itinalaga sa magkakahiwalay na partido ay hindi na kailangan ng dual-representation written consent
- ✓ Bawat ganitong licensee ay maaaring magbunyag ng confidential client information lamang sa broker
- ✓ Ang parehong prinsipyo ay naaaplay sa affiliated property managers sa magkakahiwalay na partido sa property management agreement

3.16 Pagbabawal ng Pagwaiver ng Mga Tungkulin ng Lisensyado

Ang NRS 645.255 ay nagbabawal ng pagwaiver ng anumang tungkulin ng isang lisensyado sa ilalim ng NRS 645.252 o 645.254, o ng isang property manager sa ilalim ng NRS 645.6057, MALIBAN ang tungkulin na ipresentahan ang lahat ng alok (NRS 645.254(4)), na maaaring waiverin sa pamamagitan ng isang Division form.

- ✓ Walang tungkulin ng isang lisensyado sa ilalim ng NRS 645.252/645.254 o isang property manager sa ilalim ng NRS 645.6057 ang maaaring waiverin
- ✓ Ang tanging pagbubukod ay ang tungkulin na ipresentahan ang lahat ng alok, na maaaring waiverin ayon sa NRS 645.254(4)

3.17 Aksyon para sa Damages at Standard ng Pag-aalaga

Ang NRS 645.257 ay nagbibigay-daan sa isang taong nasaktan bilang proximate result ng kabiguan ng isang licensee o property manager na magsagawa ng mga gawain sa ilalim ng NRS 645.252, 645.253, 645.254, o 645.6057 upang magdulot ng aksyon para sa actual damages. Ang kaalaman ng kliyente sa mga materyaleng katotohanan ay hindi ipinagkakaloob sa licensee o property manager. Ang standard ng pag-aalaga ay iyon ng isang reasonably prudent licensee/property manager, sinusukat ng kaalaman na kinakailangan sa ilalim ng applicable licensing/education statutes (NRS 645.343/645.345 para sa licensees; NRS 645.6052 para sa property managers).

- ✓ Ang isang nasaktan na tao ay maaaring magkaso laban sa isang licensee/property manager para sa actual damages na dulot ng breach ng statutory duties
- ✓ Ang kaalaman ng kliyente sa mga materyaleng katotohanan ay hindi ipinagkakaloob sa licensee o property manager
- ✓ Ang standard ng pag-aalaga ay iyon ng isang reasonably prudent licensee/property manager batay sa kinakailangang kaalaman

3.18 Responsibilidad ng Lisensyado para sa Misrepresentation ng Kliyente

Ang NRS 645.259 ay nagbibigay na ang isang lisensyado ay maaaring hindi maging responsable para sa misrepresentation ng kliyente maliban kung ang lisensyado ay nakaalam nito AT nabigong ipaalam sa tumatanggap na ang pahayag ay hindi totoo. Ang isang lisensyado ay hindi rin responsable para sa kabiguan ng nagbebenta na gumawa ng NRS 113.130/113.135 na pagbubunyag kung ang impormasyon ay isang madaling makuhang pampublikong record — ngunit ang lisensyado ay hindi pa rin nabawasan ng tungkulin na magbunyag ng mga materyalhistorical na katotohanan sa ilalim ng NRS 645.252(1)(a).

- ✓ Ang lisensyado ay responsable para sa misrepresentation ng kliyente lamang kung ang lisensyado ay nakaalam nito at nabigong ilunsad ito
- ✓ Ang lisensyado ay hindi responsable para sa kabiguan ng nagbebenta na magbunyag ng impormasyon sa pampublikong record sa ilalim ng NRS 113.130/113.135
- ✓ Ang lisensyado ay nananatiling nakatuon sa tungkulin na magbunyag ng mga materyalhistorical na katotohanan ng ari-arian sa ilalim ng NRS 645.252(1)(a)

3.19 Pagpaparehistro ng Owner-Developer at Sales Manager

Ang NRS 645.283 ay nagpapahintulot sa isang registered owner-developer na magtrabaho ng licensed salespersons upang magbenta ng single-family residences na pagmamari ng owner-developer at hindi pa naunang naibenta sa loob ng registered area, ngunit lamang kung mayroong qualified licensed broker-salesperson na naka-associate bilang sales manager na nagsusupervise sa mga salespersons. Ang registration area ay maaaring palakihin sa pamamagitan ng application at bayad at pinapanatili ang force nito sa pamamagitan ng annual renewal. Ang NRS 645.287 ay nagbibigay na ang owner-developers ay walang educational o examination requirement ngunit dapat matugunan ang good-moral-character at financial-stability standards at panatilihin ang principal place of business kasama ang salesperson records. Ang NRS 645.289 ay nangangailangan na ang sales manager broker-salesperson ay may hindi bababa sa 2 taong karanasan sa nakaraang 4 na taon at magbigay ng notipiko sa Division sa pagsisimula at pagtatapos ng association.

- ✓ Ang owner-developer ay maaaring magtrabaho ng licensed salespersons lamang kung may qualified broker-salesperson na nagsisilbing sales manager
- ✓ Ang sales manager ay dapat may hindi bababa sa 2 taong karanasan sa nakaraang 4 na taon
- ✓ Ang owner-developer registration ay walang kinakailangang exam o education ngunit nangangailangan ng good moral character at financial stability, at ina-renew nang taun-taon
- ✓ Ang sales manager ay dapat magbigay ng notipiko sa Division kapag nagsisimula at nagtatapos ng association

3.20 Paghahatid ng Kopya ng Brokerage Agreement

Ang NRS 645.300 ay nangangailangan sa isang licensee na naghanda o nagpahanda ng brokerage agreement na nagtatalaga sa licensee na bumili o magbenta ng real estate para sa kompensasyon na maghatid ng kopya sa kliyenteng pumirma nito sa oras na kinukuha ang pirma, kung posible, o kung hindi man ay sa loob ng makatwirang panahon. Ang resibo ay maaaring gawin sa harapan ng agreement.

- ✓ Ang isang kopya ng brokerage agreement ay dapat ibigay sa lumiyang kliyente sa oras ng pagpipirma, kung posible, o sa loob ng makatwirang panahon
- ✓ Ang resibo para sa kopya ay maaaring idokumento sa harapan ng brokerage agreement

3.21 Pagsisiyasat at Audit ng Mga Financial Account ng Broker

Ang NRS 645.313 ay nagbibigay-karapatan sa Division na siyasatin at i-audit ang lahat ng financial accounts na nauugnay sa negosyo ng broker (kung ito ay trust account o hindi) kung mayroon itong reasonable cause na naniniwala na ginagamit ng broker ang account para sa negosyo AT alinman ay may dahilan/credible complaint ng insolvency o risky financial practices, o natukoy na ang audit ay reasonably necessary upang ipatupad ang chapter. Ang Commission ay maaaring magdisiplina (NRS 645.630) sa broker/licensee na nakakataong nabigong magkooperate o nakakasama ng audit, o broker na insolvent o lumilikha ng substantial risk ng insolvency. Ang 'insolvent' ay nangangahulugang inability na matugunan ang business liabilities habang dumadating, na lumilikha ng substantial risk ng pinsala sa publiko o consumer.

- ✓ Ang Division ay maaaring mag-audit ng anumang broker business account kapag mayroon itong reasonable cause ng insolvency o enforcement need
- ✓ Ang licensee na nakakataong nakasama o nabigong magkooperate sa audit ay subject sa discipline sa ilalim ng NRS 645.630
- ✓ Ang insolvency o financial practices na lumilikha ng substantial risk ng insolvency ay grounds para sa discipline

3.22 Mga Kinakailang Pagsasaad sa Advertising

Ang NRS 645.315 ay nangangailangan na sa anumang advertisement na nag-aalok ng licensed services, ang licensee ay dapat kasama ang kanilang license number at magpahayag ng kanilang brokerage: ang broker ay nagpapahayag ng anumang brokerage kung saan sila gumagawa ng negosyo, at ang broker-salesperson/salesperson ay nagpapahayag ng brokerage kung saan sila nauugnay. Ang broker-salesperson/salesperson ay hindi maaaring mag-advertise lamang sa ilalim ng kanilang sariling pangalan kapag kumilos sa ganitong kapasidad; lahat ng ganitong advertising ay dapat na nasa ilalim ng direktang supervision ng at sa pangalan ng nauugnay na brokerage. Ang Commission ay nagtakda sa pamamagitan ng regulation ang mga kondisyon para sa advertising sa ilalim ng nickname.

- ✓ Ang advertising para sa licensed services ay dapat kasama ang license number ng licensee at magpahayag ng brokerage
- ✓ Ang broker-salesperson/salesperson ay hindi maaaring mag-advertise lamang sa ilalim ng kanilang sariling pangalan at dapat mag-advertise sa pangalan ng brokerage sa ilalim ng supervision nito
- ✓ Ang Commission ay nag-regulate ng mga kondisyon para sa advertising sa ilalim ng nickname

3.23 Ipinagbabawal na Mapagdaya o Mapakete na Pakikipag-ugnayan

Ang NRS 645.3205 ay ipinagbabawal sa isang may lisensya mula sa pakikipag-ugnayan sa anumang partido sa isang transaksyon ng real estate sa isang paraan na mapagdaya, mapakete, o hindi tapat.

- ✓ Ang isang may lisensya ay hindi maaaring makipag-ugnayan sa anumang partido sa isang mapagdaya, mapakete, o hindi tapat na paraan
- ✓ Ang tungaling ito ay sumasaklaw sa lahat ng partido sa transaksyon, hindi lamang sa mga kliyente

3.24 Ang Kapangyarihan ng Lokal na Pamahalaan ay Hindi Nakakaapekto

Ang NRS 645.250 ay nagbibigay ng kaalaman na ang Kabanata 645 ay hindi nakakaapekto sa kapangyarihan ng mga lungsod at bayan na magbigay ng buwis, magbigay ng lisensya, at magbigay ng regulasyon sa mga real estate broker o salesperson. Ang mga kinakailangan ng Kabanata 645 ay dagdag pa lamang sa anumang umiiral na o susunod na ordinansa ng lungsod/bayan.

- ✓ Ang mga lungsod at bayan ay nanatiling may kapangyarihan na magbigay ng buwis, magbigay ng lisensya, at magbigay ng regulasyon sa mga real estate broker at salesperson
- ✓ Ang mga kinakailangan ng Kabanata 645 ay dagdag pa lamang, hindi kapalit ng, mga lokal na ordinansa

3.25 Pagsasahayong Isinasahagi ng Broker sa Pamamahala ng Asset

Ang NRS 645.256 ay nangangailangan na ang isang broker na sumasang-ayon na magbigay ng mga serbisyo sa pamamahala ng asset sa isang kliyente ay taun-taon na magbunyag ng ganitong mga kasunduan sa Dibisyon at magbigay ng taunang patunay ng pagsunod sa NRS 645H.490. Ang pagkakaliwang sumunod ay nagpapahintulot sa Dibisyon na gumawa ng mga administratibong aksyon, kabilang ang suspensyon ng lisensya/pahintulot o isang pang-administratibong multa.

- ✓ Ang isang broker na nagbibigay ng mga serbisyo sa pamamahala ng asset ay dapat taun-taon na magbunyag ng ganitong mga kasunduan sa Dibisyon
- ✓ Ang broker ay dapat magbigay ng taunang patunay ng pagsunod sa NRS 645H.490
- ✓ Ang pagkakaliwang sumunod ay nagpapahintulot sa Dibisyon na magsagawa ng mga aksyon kabilang ang suspensyon o pang-administratibong multa

3.26 Mga Pagsasaad para sa Ginamit na Manufactured/Mobile Homes

Ang NRS 645.258 ay nangangailangan na ang isang licensee sa isang transaksyon na kinabibilangan ng isang ginamit na manufactured o mobile home na hindi na-convert sa real property (NRS 361.244) ay magbigay sa bumibili ng isang Division form na nagsasaad: taon, serial number, at manufacturer; na ito ay personal property na napapailalim sa personal property taxes; ang mga kinakailangan ng NRS 489.521 at 489.531; at iba pang mga pagsasaad na kinakailangan ng Division. Ang mga pagsasaad na ito ay hindi mga garantiya ng titulo o kondisyon. Ang isang broker na kumakatawan sa isang kliyente sa ganitong uri ng transaksyon ay dapat siguraduhing ang kliyente ay sumusunod sa NRS 489.521 at 489.531.

- ✓ Ang mga licensee ay dapat magbigay ng isang Division disclosure form para sa ginamit na manufactured/mobile homes na hindi na-convert sa real property
- ✓ Ang disclosure ay dapat magbigay ng kalagayan na ang tahanan ay personal property na napapailalim sa personal property taxes
- ✓ Ang mga pagsasaad na ito ay hindi bumubuo ng garantiya ng titulo o kondisyon

3.27 Pagkukuha ng Broker para sa Mga Gastos ng Audit

Ang NRS 645.314 ay nagbibigay-daan sa Administrator na magkuha sa broker ng aktwal na mga gastos at bayad ng isang financial audit kapag ang Division ay humiling ng kinakailangang dokumentasyon (ayon sa NRS 645.310), ang broker ay hindi sumusunod sa loob ng makatwirang panahon, at ang Division ay may makatwirang dahilan na maniwala na ang dokumentasyon ay makakatulong sa pagsisiyasat ng isang disciplinary offense. Ang broker ay binibigyan ng bill pagkatapos ng pagkumpleto at dapat magbayad sa loob ng 90 na araw; ang pagkaantala sa pagbabayad ay may kasamang 10% penalty plus 1% bawat buwan (maaaring bawiin para sa magandang dahilan). Ang pagkabigo na magbayad ay dahilan para sa disciplinary action.

- ✓ Ang Administrator ay maaaring magkuha sa broker ng aktwal na gastos ng audit kapag ang broker ay hindi naghahatid ng kinakailangang dokumentasyon
- ✓ Ang mga gastos ng audit ay dapat bayaran sa loob ng 90 araw, na may 10% plus 1%-per-month penalty para sa pagkaantala sa pagbabayad
- ✓ Ang pagkabigo na magbayad ng mga gastos ng audit ay dahilan para sa disciplinary action

CHAPTER 4

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

4.1 Pangkalahatang Mga Kualipikasyon para sa Isang Lisensya

Ang Dibisyon ay maaaring magbigay ng lisensya sa isang tao na may magandang reputasyon para sa integridad, pagiging maaasahan at katapatan (na may kasiya-siyang patunay), na hindi gumawa ng maling pahayag ng mahalagang katotohanan sa aplikasyon, na may kakayahang protektahan ang interes ng publiko, na lumampas sa pagsusulit, at na nagsumite ng lahat ng kinakailangang impormasyon.

- ✓ Ang aplikante ay dapat may magandang reputasyon para sa integridad, pagiging maaasahan at katapatan na may kasiya-siyang patunay (NRS 645.330(1))
- ✓ Ang aplikante ay dapat lumampas sa pagsusulit at magsumite ng lahat ng kinakailangang impormasyon sa aplikasyon
- ✓ Walang maling pahayag ng mahalagang katotohanan ang maaaring gawin sa aplikasyon

4.2 Mga Kriminal na Kondena at Pagtanggi ng Lisensya

Ang Dibisyon ay maaaring tanggihan ang lisensya sa sinumang nagkasala o nagsumite ng guilty/guilty but mentally ill/nolo contendere sa mga krimen tulad ng pagpapalsipiko, embezzlement, pagkuha ng pera sa ilalim ng maling pretensyon, larceny, extortion, conspiracy to defraud, pagsasagawa ng negosyo sa real estate nang walang lisensya, pagtatangkilik ng controlled substance para sa pagbebenta, o anumang krimen na may kasamang moral turpitude. Ang Dibisyon ay hindi maglalabas ng lisensya sa ganitong tao hanggang sa loob ng hindi bababa sa 3 taon pagkatapos ng pagbabayad ng anumang multa/restitution O ang pagwawakas ng parole/probation/sentence, alinman sa huli.

- ✓ Ang mga enumerated crimes (pagpapalsipiko, embezzlement, larceny, extortion, moral turpitude, atd.) ay maaaring maging dahilan para sa pagtanggi (NRS 645.330(2))
- ✓ Walang lisensya na inilabas hanggang sa loob ng hindi bababa sa 3 taon pagkatapos ng pagbabayad ng multa/restitution O pagwawakas ng parole/probation/sentence, alinman sa huli
- ✓ Nakaraang suspension/revocation sa estado na ito o sa anumang ibang estado ay dahilan upang tanggihan ang lisensya

4.3 Kinakailangan na Karanasan ng Broker

Maliban sa inilalagay sa NRS 645.332, ang isang tao ay hindi maaaring makatanggap ng lisensya bilang isang real estate broker maliban kung aktibong nakikipag-ugnayan buong oras bilang isang licensed broker-salesperson o salesperson sa Nevada, o bilang isang full-time licensed broker, broker-salesperson o salesperson sa ibang estado o D.C., sa loob ng hindi bababa sa 2 ng 4 na taong nakaraang dating ang pagisyu ng broker's license.

- ✓ Ang mga applicant para sa broker ay kailangan ng hindi bababa sa 2 ng nakaraang 4 na taon ng full-time licensed na karanasan (NRS 645.330(4))
- ✓ Ang karanasan ay maaaring makuha sa Nevada o sa ibang estado/D.C.

4.4 Mga Pangangailangan sa Edukasyon ng Salesperson

Ang isang orihinal na aplikante para sa salesperson ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 120 oras ng pagsasanay sa mga prinsipyo ng real estate, kasanayan, pamamaraan, batas at etika (maaaring maging extension/correspondence course mula sa NSHE, accredited college/university, o Commission-approved school). Ang kurso ay dapat magsama ng pagbubunyag ng kinakailangang impormasyon sa mga transaksyon, hindi bababa sa 15 oras sa paghahanda ng mga kontrata, at hindi bababa sa 15 oras sa agency.

- ✓ Ang aplikante para sa salesperson ay nangangailangan ng hindi bababa sa 120 oras ng naaayon na pre-license na pagsasanay (NRS 645.343(1))
- ✓ Dapat magsama ng hindi bababa sa 15 oras sa paghahanda ng kontrata at hindi bababa sa 15 oras sa agency
- ✓ Dapat magsama ng pagsasanay sa pagbubunyag ng kinakailangang impormasyon sa mga transaksyon

4.5 Mga Kinakailangang Edukasyon para sa Broker

Ang isang orihinal na broker/broker-salesperson applicant ay dapat kumpletuhin ang tinukoy na college-level coursework: 3 units real estate law (kasama ang hindi bababa sa 18 classroom hours ng Nevada real estate law), 3 units principles of real estate, 9 units real estate appraisal and business/economics, 9 units real estate/business/economics, 3 units broker management, hindi bababa sa 1 unit contract preparation, at hindi bababa sa 1 unit on agency. Simula Enero 1, 1986, ang mga applicants ay dapat ding kumpletuhin ang 64 semester units ng college-level courses (kasama ang nabanggit na itaas). Ang mga active out-of-state licensees ay maaaring makatanggap ng 16 units ng credit bawat 2 taon ng active experience sa nakaraang 10 taon, hanggang 8 taon, ngunit hindi laban sa broker management o 18-hour Nevada law requirements.

- ✓ Ang broker applicant ay dapat kumpletuhin ang 64 semester units ng college-level courses (NRS 645.343(3))
- ✓ Ang mga kinakailangan ay kasama ang 3 units broker management at 18 classroom hours ng Nevada real estate law

✓

Ang experience credit (16 units bawat 2 taon, maximum 8 taon) ay hindi maaaring ilapat sa broker management o Nevada law requirements

4.6 Anyo ng Lisensya at Solong Broker Association

Ang Dibisyon ay naglalabas sa bawat lisensyado ng lisensya na nagpapakita ng pangalan, address, at (para sa broker-salesperson/salesperson) ang pangalan ng kaugnay na broker, na may seal ng Dibisyon. Ang isang broker-salesperson o salesperson ay HINDI maaaring maging kasosyo o empleyado ng higit sa isang broker o owner-developer sa parehong oras.

- ✓ Ang isang broker-salesperson o salesperson ay hindi maaaring maging kasosyo sa higit sa isang broker o owner-developer nang sabay-sabay (NRS 645.520(3))
- ✓ Ang mga lisensya ng broker-salesperson/salesperson ay nagpapakita ng pangalan ng kaugnay na broker

4.7 Mga Pangangailangan sa Patuloy na Edukasyon

Ang Komisyon ay nagtakda ng mga pamantayan sa patuloy na edukasyon na nangangailangan ng minimum na 36 oras, na nagpapahintulot ng iba't ibang paksa at mga pinagkukunan ngunit kinikilala lamang ang mga kurso na ibinigay ng isang accredited na unibersidad o community college na tumutugon sa angkop na paksa. Ang Komisyon ay nag-adopt ng mandatory subject matter para sa lahat ng mga tagapagana ng lisensya at maaaring magbigay ng exemption sa mga tagapagana ng lisensya na 65 taong gulang pataas (na may lisensya sa magandang kalagayan sa Nevada ng 30 taong taon o higit pa) mula sa CE maliban sa mandatory subjects. Isang post-license curriculum ay maaaring kailanganin sa loob ng unang taon, at ang mga tagapagana ng lisensya na ang kanilang lisensya ay naging inactive ng 1 taon o higit pa o na-suspend/na-revoke ay maaaring kailanganin na makumpleto ang broker management coursework bago ang reissuance/reinstatement. Ang isang lisensya ay hindi maaaring i-renew o i-reinstate sa active status maliban kung ang kinakailangang CE ay nakumpleto.

- ✓ Ang mga pamantayan sa patuloy na edukasyon ay nangangailangan ng minimum na 36 oras (NRS 645.575(2))
- ✓ Ang lisensya ay hindi maaaring i-renew o i-reinstate sa active status nang walang pagkumpleto ng kinakailangang patuloy na edukasyon
- ✓ Ang mga tagapagana ng lisensya na 65 taong gulang pataas na may 30 taon o higit pang magandang kalagayan na Nevada licensure ay maaaring maghanap ng exemption mula sa CE maliban sa mandatory subjects

4.8 Mga Panahon ng Pagbabago ng Lisensya

Ang isang orihinal na lisensya ay dapat baguhin bago matapos ang paunang 12-buwang panahon ng lisensya; pagkatapos nito ang lisensya ay dapat baguhin bago matapos ang bawat susunod na 24-buwang panahon ng lisensya.

- ✓ Ang mga orihinal na lisensya ay may paunang panahon ng lisensya na 12 na magkakasunod na buwan at dapat baguhin bago matapos (NRS 645.490)
- ✓ Ang mga susunod na panahon ng pagbabago ay 24 na magkakasunod na buwan

4.9 Accounting para sa Advance Fees

Ang sinumang tao o entidad na nag-charge o nag-collect ng advance fee ay dapat magbigay sa kanilang kliyente ng accounting kung paano ginamit ang pera na iyon sa loob ng 3 buwan pagkatapos ng charge o collection. Ang Real Estate Division ay maaari rin magdemanda ng ganitong accounting sa anumang oras.

- ✓ Ang client accounting ng advance fee use ay dapat ibigay sa loob ng 3 buwan ng charge/collection (NRS 645.322)
- ✓ Ang Real Estate Division ay maaaring magdemanda ng accounting ng advance fees na nakolekta

4.10 Kinakailangan ang Lisensya upang Tumanggap ng Advance Fee Listing

Ang isang tao ay hindi maaaring tumanggap ng advance fee listing maliban kung may lisensya bilang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson sa ilalim ng Chapter 645.

- ✓ Ang pagtanggap ng advance fee listing ay nangangailangan ng real estate license (NRS 645.323)
- ✓ Nalalapat sa brokers, broker-salespersons, at salespersons

4.11 Mga Kasunduan sa Brokerahe at Advance Fees

Ang Commission ay maaaring magpreskirba ng mga anyo ng kasunduan sa brokerahe na may kasamang mga alok ng advance fee at mangangailangan ng mga ulat/form ng accounting. Ang mga licensee ay dapat panatilihin ang bawat kasunduan sa brokerahe na kanilang pinasok para sa pagsusuri at audit ng Division. Ang paglabag sa mga patakaran, regulasyon, atas, o pangangailangan ng Commission ay dahilan para sa aksyon sa disiplina.

- ✓ Ang licensee ay dapat panatilihin ang bawat kasunduan sa brokerahe para sa pagsusuri at audit ng Division (NRS 645.324)
- ✓ Ang paglabag sa mga patakaran/atas ng Commission ay dahilan para sa aksyon sa disiplina laban sa isang licensee

4.12 Reciprocity at Out-of-State Applicants

Ang isang salesperson applicant ay exempt mula sa uniform (national) portion ng exam kung mayroon silang license in good standing sa ibang state/territory/D.C. na may substantially equivalent requirements at pumasa ng exam ng state na iyon. Ang Division ay maaaring magbigay ng broker o broker-salesperson license sa pamamagitan ng reciprocity kung may reciprocal agreement at ang license ng applicant ay in good standing. Ang Division ay maaaring tumanggi ng reciprocity para sa conduct na magiging grounds para sa denial o discipline.

- ✓ Salesperson exempt mula sa uniform national exam portion kung may equivalent out-of-state license in good standing at pumasa ng exam ng state na iyon (NRS 645.332(1))
- ✓ Broker/broker-salesperson reciprocity ay nangangailangan ng reciprocal agreement at license in good standing (NRS 645.332(2))
- ✓ Ang Division ay maaaring tumanggi ng reciprocal license para sa conduct na magiging grounds para sa denial o discipline

4.13 Mga Nilalaman ng Aplikasyon para sa Lisensya

Ang mga aplikasyon ay dapat na nakasulat sa mga pormang Division at dapat maglaman ng pangalan/edad/address ng aplikante (kasama ang mga miyembro/opisyal/tagapamahala para sa mga entidad), ang pangalan ng negosyo ng broker (naaplay ang mga patakaran sa pangalang kathihan), lokasyon ng negosyo, propesyon sa nakaraang 2 taon, nakaraang karanasan sa real estate, mga konbeksiyon sa felony/indiktment, mga kondena para sa mga partikular na krimen/moral turpitude, nakaraang pagtanggi ng lisensya/pagbawi/suspensyon, at impormasyon ng opisina ng entidad. Ang isang broker-salesperson/salesperson applicant ay dapat magbigay ng verified na pahayag mula sa associating broker na nagpapahayag ng layunin na makiugnayan at responsibilidad para sa mga aktibidad ng aplikante.

- ✓ Ang aplikasyon ay dapat ifadirehe ang mga konbeksiyon sa felony/indiktment at mga kondena para sa mga partikular na krimen o moral turpitude (NRS 645.350(2))
- ✓ Ang broker-salesperson/salesperson applicant ay dapat magbigay ng verified na pahayag mula sa associating broker na tumatanggap ng responsibilidad (NRS 645.350(3))
- ✓ Ang aplikasyon ay dapat ifadirehe ang anumang nakaraang pagtanggi ng lisensya, pagbawi, o suspensyon sa anumang jurisdiction

4.14 Pagsusuri ng Background at Fingerprints

Bawat applicant ay dapat magbayad ng bayad para sa pagsusuri ng background at, sa kanilang sariling gastos, magsagawa ng kumpletong hanay ng fingerprints at alinman ay magsumite ng fingerprint card na may nakasulat na pahintulot para sa FBI/Central Repository submission, o magbigay ng nakasulat na patunay na ang mga prints ay ipinadala sa Central Repository. Ang Division ay maaaring magsumite ng prints sa FBI at iba pang mga ahensya at humiling ng impormasyon sa background.

- ✓ Bawat applicant ay dapat magbayad para sa pagsusuri ng background at magbigay ng fingerprints sa kanilang sariling gastos (NRS 645.355)
- ✓ Ang fingerprints ay isinasumite sa Central Repository/FBI na may nakasulat na pahintulot mula sa applicant

4.15 Entity Broker Licensing (LLC, Partnership, Corporation)

Ang isang LLC, partnership, o corporation na gumagana bilang broker ay dapat magdesignate ng kanyang manager/miyembro/opisyal upang mag-apply para sa broker's license. Pagkatapos na ang taong ito ay pumasa ng exam at natugunan ang lahat ng requirements, ang Division ay naglalabas ng broker's license sa designee na ito sa ngalan ng entity—ang designee ay maaaring kumilos bilang broker lamang bilang agent ng entity, hindi sa kanilang sariling pangalan (maliban kung kailangan ng NRS 645.385). Ang ibang mga miyembro/opisyal na nagsasagawa ng broker acts ay dapat makakuha ng hiwalay na broker licenses sa kanilang sariling mga pangalan.

- ✓ Ang entity broker ay dapat magdesignate ng isang manager/miyembro/opisyal upang magsagawa bilang broker licensee (NRS 645.370)
- ✓ Ang designated licensee ay kumilos bilang broker lamang bilang agent ng entity, hindi sa sariling kapakanan, maliban kung kailangan ng 645.385
- ✓ Ang ibang mga miyembro/opisyal na nagsasagawa ng broker acts ay kailangan ng kanilang sariling hiwalay na broker licenses (NRS 645.380)

4.16 Mga Kinakailangan sa Pagsusulit at Pambansang Pagsusulit

Ang Division ay dapat matukoy sa pamamagitan ng isinulat na pagsusulit na ang aplikante ay may angkop na kaalaman sa mga paksang karaniwan sa negosyo ng real estate, at maaaring kumuha ng propesyonal na organisasyong nagsasagawa ng pagsusulit. Ang Division ay maaaring tumanggap ng unipormeng bahagi ng isang pambansang real estate examination tungo sa mga kinakailangan ng Nevada. Ang mga pagsusulit ay dapat isagawa hindi bababa sa bawat dalawang buwan. Ang mga bayad sa pagsusulit at lisensya ay itinakda ng Commission regulation, at ang orihinal na bayad sa lisensya kasama ang Recovery Fund fee ay binabayaran sa oras ng pagsusumite ng aplikasyon.

- ✓ Ang Division ay nagtatatag ng kaalaman sa pamamagitan ng isinulat na pagsusulit at maaaring tumanggap ng unipormeng pambansang bahagi ng exam (NRS 645.460)
- ✓ Ang mga pagsusulit ay isinasagawa hindi bababa sa bawat dalawang buwan (NRS 645.450)
- ✓ Ang orihinal na bayad sa lisensya at Recovery Fund fee ay binabayaran kapag nag-file ng application para sa lisensya (NRS 645.410)

4.17 Broker Exam Bago Matugunan ang Karanasan na Kinakailangan

Ang isang applicant para sa broker ay maaaring kumuha ng written exam bago matugunan ang 2-of-4-year experience requirement, ngunit ang Division ay hindi aprubahan ang broker's license hanggang sa matugunan ang lahat ng requirements. Ang applicant na pumasa sa broker's exam sa ilalim ng provision na ito ay nakakatanggap ng broker-salesperson's license at maaaring makakuha ng broker's license sa ibang panahon pagkatapos ng tamang application at pagsatisfy ng experience requirement.

- ✓ Ang broker exam ay maaaring kunin bago matugunan ang experience requirement, ngunit ang license ay hindi inisyu hanggang sa lahat ng requirements ay natugunan (NRS 645.475)
- ✓ Ang pagpasa sa broker exam nang wala ang experience ay nagreresulta sa broker-salesperson license hanggang sa matugunan ang experience

4.18 Aksyon sa mga Aplikasyon; Pagwawala para sa Kamalian

Ang Dibisyon ay dapat magpadala ng nakasulat na notipikasyon sa mga aplikante tungkol sa resulta ng pagsusulit at kumilos sa mga aplikasyon para sa lisensya sa loob ng 60 araw mula sa pagtanggap ng kumpletong aplikasyon, na maaaring mapahaba kung kailangan ng karagdagang pagsisiyasat. Ang responsibilidad ng patunay ay nasa aplikante upang itatag ang kualipikasyon. Ang pagpasa sa pagsusulit ay lumilikha ng walang karapatan sa lisensya na naghihintay ng apela. Ang Dibisyon ay maaaring magwala ng lisensyang inisyu sa kamalian na may kaugnayan sa kualipikasyon/kaangkupan; ang may lisensya ay dapat ibigay ito sa loob ng 20 araw at karapat-dapat sa isang pagdinig tulad ng sa isang pagtanggi.

- ✓ Ang Dibisyon ay dapat kumilos sa kumpletong mga aplikasyon para sa lisensya sa loob ng 60 araw, na maaaring mapahaba para sa karagdagang pagsisiyasat (NRS 645.420)
- ✓ Ang responsibilidad ng patunay ay nasa aplikante upang itatag ang kualipikasyon para sa isang lisensya
- ✓ Ang Dibisyon ay maaaring magwala ng maling inisyong lisensya; ang may lisensya ay dapat ibigay sa loob ng 20 araw at maaaring humiling ng pagdinig

4.19 Muling Pagsusumite at Karapatan sa Pagdinig ng Pagtanggi

Ang isang applicant na nakadeneg para sa dahilan na hindi pagkapalpak sa exam ay hindi maaaring muling magsumite hanggang ang Division ay magbigay ng pahintulot sa pamamagitan ng petisyon. Kung ang aplikasyon ay nakadeneg, ang Division ay magbibigay ng notisya sa loob ng 15 araw; ang applicant ay maaaring humiling ng pagdinig sa loob ng 30 araw, na gaganapin sa susunod na pagpupulong ng Commission kung hiniling hindi bababa sa 20 araw nang maaga at ang hiling ay naglalaman ng mga alegasyon na makakapagpapahintulot sa applicant. Ang Commission ay maglalabas ng nakasulat na desisyon sa loob ng 60 araw mula sa huling pagdinig. Ang isang maling paglalahad ng mahalagang katotohanan ay maaaring na sarili itong sapat na dahilan para sa pagtanggi.

- ✓ Applicant na nakadeneg (hindi dahil sa pagkapalpak sa exam) ay hindi maaaring muling magsumite hanggang ang Division ay magbigay ng pahintulot sa pamamagitan ng petisyon (NRS 645.430)
- ✓ Ang Division ay dapat magbigay ng notisya ng pagtanggi sa loob ng 15 araw; ang applicant ay humihiling ng pagdinig sa loob ng 30 araw (NRS 645.440)
- ✓ Ang isang maling pahayag ng mahalagang katotohanan sa aplikasyon ay maaaring mag-iwan lamang ng sapat na dahilan para sa pagtanggi

4.20 Lisensya na Limitado sa Taong at Lugar na Natukoy

Ang lisensya sa real estate ay nagbibigay ng kapangyarihan upang magsagawa ng mga akting na may lisensya lamang sa taong nakasaad sa lisensya at lamang mula sa lugar ng negosyo na tinukoy dito.

- ✓ Lamang ang pinangalanang lisensyado ang maaaring magsagawa ng mga akto sa ilalim ng lisensya (NRS 645.510)
- ✓ Ang mga akting na may lisensya ay maaari lamang isagawa mula sa lugar ng negosyo na tinukoy sa lisensya

4.21 Custody, Display at Maintenance ng Mga Lisensya

Ang lisensya ng broker-salesperson o salesperson ay inilalabas sa associated broker (o owner-developer) at iniimpok sa custody at control ng broker. Bawat broker ay dapat magpakita ng kanilang lisensya nang malinaw sa lugar ng negosyo (na may dagdag na lisensya na ipinapakita sa bawat branch office) at panatilihing secure ang mga lisensya ng lahat ng associated broker-salespersons/salespersons, na available para sa public/Division inspection sa oras ng negosyo.

- ✓ Ang mga lisensya ng associated licensees ay iniimpok sa custody at control ng broker/owner-developer (NRS 645.530)
- ✓ Ang broker ay dapat magpakita nang malinaw ng kanilang sariling lisensya at makakuha/magpakita ng karagdagang lisensya para sa bawat branch office
- ✓ Ang mga lisensya ng associated licensees ay dapat na secure na napanatili at available para sa inspection sa oras ng negosyo

4.22 Kinakailangan ng Broker Place of Business

Bawat broker ay dapat magkaroon at mapanatili ng isang tiyak na lugar ng negosyo sa Nevada—isang kwarto o mga kuwarto para sa real estate (at kaugnay) na negosyo—na nagsisilbing opisina kung saan ang lisensya ay prominenteng ipinapakita. Ang lugar ng negosyo ay dapat tukuyin sa aplikasyon at italagang sa lisensya, at walang lisensyang nag-aawtorisang negosyo mula sa anumang opisina maliban sa itinalang isa. Ang mga lungsod, bayan, at county ay maaaring maghingi ng revenue license para sa isang broker/owner-developer na nagpapanatili ng opisina doon.

- ✓ Ang broker ay dapat mapanatili ang isang tiyak na lugar ng negosyo sa Nevada na may lisensyang prominenteng ipinapakita (NRS 645.550)
- ✓ Walang lisensyang nag-aawtorisang negosyo mula sa anumang opisina maliban sa itinalang isa sa lisensya
- ✓ Ang mga lokal na pamahalaan ay maaaring maghingi ng revenue license para sa opisina ng broker/owner-developer

4.23 Abiso ng Pagbabago ng Pangalan, Lokasyon, o Pakikipag-ugnayan

Ang broker o isang corporate officer ay dapat magbigay ng written notice sa Division sa loob ng 10 araw ng anumang pagbabago ng pangalan o business location ng anumang licensee, o ng pagbabago ng pakikipag-ugnayan ng anumang broker-salesperson/salesperson. Sa paglipat ng pakikipag-ugnayan, ang application at bayad ay ginawa para sa pagbabago-isyu ng license para sa unexpired term; ang paglipat ay maaari lamang maganap sa pakikipag-ugnayan sa isang licensed broker o registered owner-developer na nagpapatunay ng katapatan, pagiging totoo at magandang reputasyon ng transferee. Ang pagkabigo na magbigay ng abiso ay dahilan para sa revocation o involuntary inactivation.

- ✓ Written notice ng anumang pagbabago ng pangalan, lokasyon, o pakikipag-ugnayan ay dapat ibigay sa Division sa loob ng 10 araw (NRS 645.570)
- ✓ Ang paglipat ng pakikipag-ugnayan ay nangangailangan ng application at bayad; ang bagong broker/owner-developer ay dapat magpapatunay ng magandang reputasyon ng transferee
- ✓ Ang pagkabigo na magbigay ng required notice ay dahilan para sa revocation o involuntary inactivation ng license

4.24 Inactive License Status at Reinstatement

Ang Division ay maaaring maglagay ng license sa inactive status sa kahilingan ng licensee; para sa broker/corporate officer na hindi nagbigay ng kaalam sa Division ng pagbabago ng firm name/location; para sa broker-salesperson/salesperson na hindi nagbigay ng kaalam ng pagbabago ng broker/owner-developer sa loob ng 30 araw pagkatapos ng termination; para sa kabiguan na mag-renew bago mag-expire; sa pag-inactivate ng supervising broker; o bilang resulta ng formal disciplinary proceeding. Ang licensee sa inactive status ay hindi maaaring magsagawa ng real estate business hanggang sa matugunan ang lahat ng reinstatement requirements.

- ✓ Ang license ay maaaring mailagay sa inactive status para sa mga nabanggit na dahilan kasama ang kabiguan na mag-renew o magbigay ng kaalam ng mga pagbabago (NRS 645.577)
- ✓ Ang licensee sa inactive status ay hindi maaaring magsagawa ng real estate business hanggang sa maibalik sa active status

4.25 Pagtatapos ng Asosasyon—Mga Tungkulin ng Broker at Licensee

Kapag ang isang broker-salesperson/salesperson ay nagtatapos ng asosasyon/pagtatrabaho, ang broker/owner-developer ay dapat maghatid o magpadala ng certified mail ng lisensya sa Division kasama ang isang nakasulat na pahayag ng mga kalagayan ng pagtatapos sa loob ng 10 araw, at sabay-sabay na ipaalam sa licensee sa kanilang huling kilalang address (na may kopya na kasama ang lisensya). Ang licensee ay dapat, sa loob ng 30 araw, makipag-ugnayan sa ibang broker/owner-developer o humiling ng inactive status. Ito ay batas na ipinagbabawal para sa salesperson na magsagawa ng anumang mga lisensyadong aksyon matapos ang lisensya ay natanggap ng Division hanggang sa ito ay maipinasa, na muling inilabas, o isang bagong lisensya ay inilabas.

- ✓ Sa pagtatapos, ang broker/owner-developer ay dapat ibalik ang lisensya sa Division kasama ang isang pahayag sa loob ng 10 araw (NRS 645.580)
- ✓ Ang licensee ay dapat na makipag-ugnayan muli o humiling ng inactive status sa loob ng 30 araw mula sa pagtatapos
- ✓ Ang salesperson ay hindi maaaring magsagawa ng mga lisensyadong aksyon sa pagitan ng pagbabalik ng lisensya at ng paglipat/muling paglalabas nito

4.26 Mga Depository Financial Institution na Napigilan mula sa Licensure

Walang depository financial institution (bank, savings and loan, savings bank, thrift company, credit union, o katulad na institusyon na naghahawak ng deposits/savings, naglalabas ng CDs, o nagbibigay ng withdrawable accounts) o ang kanyang holding company, parent, subsidiary o affiliate ay maaaring direkta o indirektang makatanggap ng lisensya upang magbenta ng real estate sa Nevada. Ang layunin ay panatilihing hiwalay ang depository institutions mula sa real estate business at maiwasan ang hindi patas na kompetisyon.

- ✓ Walang depository financial institution o ang kanyang holding company/parent/subsidiary/affiliate ay maaaring makatanggap ng lisensya upang magbenta ng real estate (NRS 645.335)
- ✓ Ang prohibition ay umaabot sa parehong direkta at indirektang paraan

4.27 Pagsunod sa Child Support para sa Lisensya

Ang isang natural na tao na nag-apply para sa pagisyu/pagpapabago ng lisensya ay dapat magsumite ng kinakailangang child-support statement (at SSN para sa pagisyu). Ang lisensya ay hindi maaaring isyu o mapabago kung ang aplikante ay nabigong magsumite ng statement o nagpapakita ng non-compliance sa isang child support court order o aprubadong repayment plan. Kung non-compliant, inaasahan ng Division ang aplikante na makipag-ugnayan sa enforcing agency upang malutas ang arrearage.

- ✓ Ang lisensya ay hindi maaaring isyu/mapabago kung ang aplikante ay nabigong magsumite ng child support statement (NRS 645.358)
- ✓ Ang lisensya ay hindi maaaring isyu/mapabago kung ang aplikante ay hindi sumusunod sa isang child support order o aprubadong repayment plan

4.28 PLLC/Corporation para sa Broker-Salesperson o Salesperson

Isang qualified na natural na tao na ang tanging shareholder ng isang corporation o ang manager ng isang LLC ay maaaring licensed sa behalf ng entity na iyon upang mag-associate sa isang licensed broker bilang broker-salesperson o salesperson. Lamang ang sole shareholder/manager na ito ang maaaring kumilos, at lamang bilang agent ng entity—hindi sa kanilang sariling behalf. Isang spouse na may community interest sa shares (na hindi sumusuporta sa kanila) ay hindi itinuturing bilang pangalawang shareholder. Ang entity ay dapat magfile ng ownership affidavit sa loob ng 30 araw mula sa issuance at sa loob ng 30 araw ng anumang ownership change. Ang license ay automatically na nag-expire sa kamatayan ng licensed shareholder/manager o issuance ng shares sa higit sa isang tao bukod sa spouse.

- ✓ Ang sole shareholder ng isang corporation o manager ng LLC ay maaaring licensed sa behalf ng entity (NRS 645.387)
- ✓ Ang entity ay dapat magfile ng ownership affidavit sa loob ng 30 araw mula sa issuance at sa loob ng 30 araw ng ownership changes
- ✓ Ang license ay automatically na nag-expire sa kamatayan ng shareholder/manager o issuance ng shares sa higit sa isang tao (bukod sa spouse)

4.29 Paglilingkod ng Proseso sa mga Hindi Residente

Walang lisensya ang maaaring ibigay sa isang hindi naninirahan sa Nevada hanggang sa ang aplikante ay tumukoy, sa pamamagitan ng sulat, sa Administrator bilang ahente para sa paglilingkod ng proseso para sa anumang aksyon laban sa aplikante, na sumasang-ayon na ang paglilingkod sa Administrator ay may parehong kahalagahan tulad ng personal na paglilingkod. Ang pagtukoy ay nagpapahiwatig ng venue sa anumang distritong Nevada at nananatiling makabuluhan habang may natitirang pangangalaga. Kapag nakatanggap, ang Administrator ay nagpapadala ng proseso sa pamamagitan ng certified na koreo sa huling kilalang address ng lisensyado.

- ✓ Ang mga aplikanteng hindi residente ay dapat tumukoy sa Administrator bilang ahente para sa paglilingkod ng proseso bago ang lisensya (NRS 645.495)
- ✓ Ang paglilingkod sa Administrator ay may parehong legal na kahalagahan tulad ng personal na paglilingkod sa lisensyado

4.30 Signage ng Broker Office

Ang bawat lisensyadong broker ay dapat maglagay at mapanatili ng isang sign sa isang nakikitang lugar sa kanilang lugar ng negosyo na malinaw na nagpapakita ng pangalan ng broker o ang pangalan ng negosyo mula sa lisensya. Ang laki at paglalagay ng sign ay dapat sumunod sa mga regulasyon ng Commission, at katulad na mga sign ay dapat mapanatili sa lahat ng branch offices.

- ✓ Ang broker ay dapat magpakita ng isang nakikitang sign na nagpapakita ng pangalan ng broker/negosyo sa lugar ng negosyo (NRS 645.560)
- ✓ Katulad na mga sign ay dapat mapanatili sa lahat ng branch offices; laki/paglalagay ayon sa mga regulasyon ng Commission

4.31 Pagtatapos ng Broker mula sa Entity; Bagong Lisensya

Ang isang broker na may lisensya bilang LLC manager, partnership member, o corporate officer na huminto sa koneksyon na iyon at nais kumilos nang indibidwal o makipagsosyo sa ibang entity ay dapat magsumite ng aplikasyon at magbayad ng $20 transfer fee para sa bagong lisensya (bilang individual broker, o bilang manager/member/officer ng bagong entity). Ang pagbabayad ng bayad ay hindi nag-eextend o nagbabago ng orihinal na panahon ng lisensya.

- ✓ Ang broker na umaalis sa isang entity ay dapat magsumite ng aplikasyon at magbayad ng $20 transfer fee para sa bagong lisensya (NRS 645.590)
- ✓ Ang transfer fee ay hindi nag-eextend o nagbabago ng orihinal na panahon ng lisensya

4.32 Inactive Status During Military Service

Ang isang licensee na tinawag sa U.S. military service ay dapat, sa kahilingan, mapalabas mula sa Chapter 645 compliance at ilagay sa inactive status para sa panahon ng military service plus 6 months pagkatapos ng discharge.

- ✓ Ang isang licensee sa military service ay maaaring humiling ng inactive status para sa service period plus 6 months pagkatapos ng discharge (NRS 645.600)

CHAPTER 5

Property managers (645.6052–645.6058)

5.1 Permit na kailangan upang makipagtulungan sa pamamahala ng ari-arian

Ang isang taong lisensyado sa ilalim ng Kabanata 645 bilang isang tunay na ahente sa real estate, broker-salesperson o salesperson ay maaaring mag-apply sa Real Estate Division para sa isang permit upang makipagtulungan sa pamamahala ng ari-arian. Ang applicant ay dapat magbigay ng patunay ng pagkumpleto ng hindi bababa sa 24 oras ng classroom instruction sa pamamahala ng ari-arian at sumunod sa lahat ng ibang kinakailangan ng Commission. Ang permit ay nag-expire at nag-renew sa parehong oras ng real estate license ng may-hawak.

- ✓ Ang isang property management permit ay nangangailangan ng 24 oras ng classroom instruction sa pamamahala ng ari-arian
- ✓ Lamang ang mga taong nakakalicense na bilang broker, broker-salesperson o salesperson ang maaaring mag-apply para sa permit
- ✓ Ang permit ay nag-expire at nire-renew nang sabay-sabay sa real estate license ng licensee
- ✓ Ang pagpapabago ay nangangailangan ng hindi bababa sa 3 oras ng continuing education sa pamamahala ng ari-arian (bahagi ng kinakailangang CE sa ilalim ng NRS 645.575)

5.2 Designated property manager para sa isang opisina

Kung ang isang real estate broker ay walang property management permit ngunit nais na magkaroon ng property management activities sa isang opisina, ang broker ay dapat magtalag ng isang qualified designated property manager upang subaybayan ang mga ganitong aktibidad at magpadala ng notipikasyon ng appointment sa Division. Ang designated property manager ay dapat na isang natural person na nakakatugon sa specific qualifications.

- ✓ Ang broker na walang PM permit na nagsasagawa ng PM activities ay dapat magtalag ng designated property manager at magbigay ng notipikasyon sa Division
- ✓ Ang designated PM ay dapat na may real estate broker o broker-salesperson license AT property management permit
- ✓ Ang designated PM ay dapat na may 2 taong active PM experience sa loob ng 4 na taon na kaagad na nauna sa appointment
- ✓ Ang designated PM ay dapat sumunod sa NRS 645.6052 hanggang 645.6058 at ay napapailalim sa lahat ng remedies at penalties ng chapter

5.3 Mga Kinakailangan sa Property Management Agreement

Ang isang broker na may PM permit ay hindi maaaring kumilos bilang property manager hanggang sa makakuha ng isang nakasulat na property management agreement na nilagdaan ng broker at ng kliyente. Ang agreement ay dapat maglaman ng mga partikular na mandatory provisions na sumasaklaw sa term, deposits, compensation, agency scope, cancellation at asset management.

- ✓ Isang nilagdaang nakasulat na property management agreement ay kinakailangan bago kumilos bilang property manager
- ✓ Ang agreement ay dapat ipahayag ang term at anumang renewal circumstances o terms
- ✓ Ito ay dapat magsama ng mga provisions para sa retention at disposition ng tenant deposits
- ✓ Ito ay dapat ipahayag ang fee o compensation sa broker at ang extent ng agency authority
- ✓ Ito ay dapat itakda ang cancellation circumstances (may o walang causa) at anumang asset management services na ibinigay

5.4 Mga Kinakailangang Permit para sa mga Organisasyon

Upang magsagawa ng property management bilang isang organisasyon, ang isang itinalagang tao ay dapat makakuha ng permit: ang isang partnership ay nagtatalaga ng isang miyembro, ang isang korporasyon ay nagtatalaga ng isang opisyal/empleyado, ang isang LLC ay nagtatalaga ng kanyang manager, at ang isang sole-proprietor broker ay nagtatalaga ng isang taong licensed sa ilalim ng broker. Ang entity ay hindi maaaring magsagawa ng property management hanggang ang designated na tao ay may permit. Kung ang designated na tao ay umalis, ang entity ay dapat magtatalaga ng ibang qualified na tao.

- ✓ Ang isang partnership ay nagtatalaga ng isang miyembro; ang isang korporasyon ay nagtatalaga ng isang opisyal/empleyado; ang isang LLC ay nagtatalaga ng kanyang manager; ang isang sole proprietor ay nagtatalaga ng isang licensee sa ilalim ng broker
- ✓ Ang organisasyon ay hindi maaaring magsagawa ng property management hanggang ang designated na tao ay may permit
- ✓ Ang isang permit holder ay maaaring kumilos bilang property manager lamang para sa entity, hindi para sa kanyang sarili
- ✓ Kung ang designated na tao ay tumitigil sa pagsasama sa entity, ang isang bagong qualified na designee ay dapat italaga
- ✓ Ang iba pang mga miyembro/opisyal/empleyado na nais magpamahalaan ng property ay dapat makakuha ng kanilang sariling indibidwal na permit at kumilos lamang bilang mga ahente ng entity

5.5 Mga Tungkulin ng Property Manager sa ilalim ng Kasunduan

Ang isang permit holder na pumasok at nagsasagawa ng property management agreement ay may mga statutory duties, kabilang ang disclosure, reasonable skill and care, pagbibigay ng disclosure form ng Division, paghahanap ng rentals sa agreed terms, payo sa clients na maghanap ng experts, at accounting for money. Ang ilang duties ay hindi naaangkop maliban kung sang-ayon sa written agreement.

- ✓ Dapat i-disclose ang lahat ng material facts, lahat ng sources ng compensation, principal interest, at anumang dual-agency relationship at malapit na panahon tulad ng posible
- ✓ Ang dual representation ay nangangailangan ng written consent na may kasamang conflict-of-interest statement at confidentiality provisions
- ✓ Dapat magsagawa ng reasonable skill and care at magbigay ng disclosure form ng Division (NRS 645.193) sa mga parties
- ✓ Dapat maghanap ng rental/lease sa presyo at terms na nakasaad o acceptable sa client at mag-account ng lahat ng pera at malapit na panahon tulad ng posible
- ✓ Maliban kung sang-ayon sa written agreement, walang duty na independently verify ang statements ng inspector, mag-inspect ng finances ng party, o mag-investigate ng condition ng property

CHAPTER 6

Disciplinary and other actions (645.630–645.760)

6.1 Tungkulin na Mag-ulat ng Mga Kriminal na Condena at Pagkilala sa Kasalanan

Ang isang may-lisensya, property manager, o owner-developer ay dapat magpadala ng written notification sa Division kung siya ay nakonekta o pumasok ng plea ng guilty, guilty but mentally ill, o nolo contendere sa isang felony na nauugnay sa practice, o anumang crime na may kasamang fraud, deceit, misrepresentation, o moral turpitude. Ang notification ay dapat na maingat.

- ✓ Dapat mag-notify sa Division sa pamamagitan ng sulat tungkol sa isang felony na nauugnay sa practice o anumang crime na may kasamang fraud, deceit, misrepresentation o moral turpitude (NRS 645.615)
- ✓ Ang notification ay dapat ipadala hindi higit sa 10 araw pagkatapos ng conviction o entry of plea, AT kapag nagsumite ng renewal application
- ✓ Naabot sa guilty, guilty but mentally ill, at nolo contendere pleas

6.2 Awtorisadong Disiplina at Mga Batayan sa ilalim ng NRS 645.630

Ang Komisyon ay maaaring magpataw ng administrative fine na hindi higit sa $10,000 bawat paglabag at/o suspindihin, bawiin, tanggihan ang pagpapabago ng, o maglagay ng kondisyon sa isang lisensya, pahintulot, o pagpaparehistro. Ang mga batayan ay kinabibilangan ng pagkuha ng lisensya sa pamamagitan ng false/fraudulent na representasyon, material misrepresentation, false promises, commingling ng pondo ng kliyente, conversion ng pera ng iba, kabiguan na mag-account o magpadala ng pera, at pagkabigong trust account.

- ✓ Administrative fine na hindi higit sa $10,000 para sa bawat paglabag (NRS 645.630)
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magpataw ng multa, suspindihin, bawiin, tanggihan ang pagpapabago, maglagay ng kondisyon, o pagsasama ng mga aksyon
- ✓ Ang commingling ng client money sa sariling pondo o conversion ng pera ng iba ay batayan para sa disiplina
- ✓ Ang broker ay dapat magdeposito ng earnest money check/cash bago matapos ang susunod na banking day maliban kung ang purchase agreement ay nagbibigay ng iba
- ✓ Ang broker-salesperson/salesperson ay dapat kaagad na ihatid ang mga deposito sa kanilang broker o owner-developer

6.3 Pagpapanatili at Accounting Duties ng Trust Account

Ang isang licensee na kailangang mapanatili ang trust account ay dapat balansehin ito ng hindi bababa sa buwanbuwan at magsumite ng annual accounting sa Division ayon sa kinakailangan ng NRS 645.310. Ang pagkabigo sa alinman sa mga ito ay isang batayan para sa disiplina ayon sa NRS 645.630.

- ✓ Ang pagkabigo na balansehin ang trust account ng hindi bababa sa buwanbuwan ay isang disciplinary ground (NRS 645.630(1)(g))
- ✓ Ang pagkabigo na isubmit ang kinakailangang annual trust account accounting sa Division ay isang disciplinary ground

6.4 Mga Pangangailangan sa Paghawak ng Earnest Money

Ang pagtanggap ng ibang kaysa cash bilang earnest money ay ipinagbabawal maliban kung ang katotohanang ito ay ipinaalam sa may-ari bago tanggapin ang alok at ipakita sa earnest money receipt. Sa pagtanggap ng isang kasunduan, dapat ang broker na mag-deposit ng anumang earnest money check o cash bago ang katapusan ng susunod na banking day maliban kung ang purchase agreement ay may ibang probisyon.

- ✓ Ang non-cash earnest money ay dapat ipahayag sa may-ari bago tanggapin at ipakita sa receipt (NRS 645.630(1)(j))
- ✓ Ang broker ay dapat mag-deposit ng earnest money sa loob ng katapusan ng susunod na banking day maliban kung ang purchase agreement ay may iba pang probisyon (NRS 645.630(1)(k))

6.5 Karagdagang dahilan: hindi tamang kasanayan sa negosyo at paglabag sa batas

Ang NRS 645.633 ay naglalista ng karagdagang mga dahilan para sa disiplina, kabilang ang paglabag sa anumang order ng Komisyon, kasunduan ng Dibisyon, o mga probisyon ng mga kabanata 116, 119, 119A, 119B, 645A, o 645C; pagbabayad ng komisyon sa mga walang lisensyang tao; kondena sa kasalanang pang-felony o pandaraya; mahigpit na kapabayaan o kawalang-kakayahan; mapagkunong, mapanlinlang, o hindi tapat na pakikipag-ugnayan; at reciprocal na disiplina para sa suspensyon o pagkansela ng lisensya sa ibang estado.

- ✓ Ang pagbabayad ng komisyon o bayad sa pagtuklas sa isang walang lisensyang tao ay isang dahilan para sa disiplina, maliban sa mga pagbabayad sa isang broker na may lisensya sa kanyang estado ng tirahan (NRS 645.633)
- ✓ Ang mahigpit na kapabayaan o kawalang-kakayahan sa pagpapatupad ng mga lisensyadong aksyon ay isang dahilan para sa disiplina
- ✓ Ang anumang mapagkunong, mapanlinlang, o hindi tapat na pakikipag-ugnayan ay isang dahilan para sa disiplina
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magsagawa ng reciprocal na aksyon para sa suspensyon o pagkansela ng lisensya sa ibang hukay

✓

Ang pagkabigo na isama ang isang nakaayos na petsa ng pagtatapos sa isang kasunduan sa brokerage, o ang pagiwang ng kopya sa kliyente, ay isang dahilan

6.6 Paglabag sa Fair Housing bilang Dahilan ng Disiplina

Ang pagtanggi na ipakita, magbenta, o magrenta ng real estate sa mga qualified na mamimili o nag-upa dahil sa lahi, kulay, bansa ng pinagmulan, kasarian, sexual orientation, gender identity o expression, o ethnic group ay isang dahilan ng disiplina sa ilalim ng NRS 645.635(9).

- ✓ Ang diskriminasyong pagtanggi na ipakita, magbenta, o magrenta sa mga qualified na tao batay sa protected classes ay isang dahilan ng disiplina (NRS 645.635(9))
- ✓ Ang protected classes ay kinabibilangan ng lahi, kulay, bansa ng pinagmulan, kasarian, sexual orientation, gender identity o expression, at ethnic group

6.7 Vicarious Liability at Broker Supervision

Ang paglabag ng isang licensee ay hindi awtomatikong nagbibigay-katwaran sa pagsisipilina sa isang associate maliban kung ang associate ay nakaalam o dapat na nakaalam. Ang patuloy at consistent na pag-uugali ay prima facie na patunay ng kaalaman. Ang isang owner-developer na nakaalam o dapat na nakaalam ng paglabag ng isang employed licensee ay maaaring maparusahan at mapatawan ng multa hanggang $5,000. Ang isang broker na nabigong mapanatili ang sapat na pagbabantay sa isang associated licensee ay maaaring maparusahan at mapatawan ng multa hanggang $5,000.

- ✓ Ang associate ay hindi mapaparusahan para sa paglabag ng ibang licensee maliban kung ang associate ay nakaalam o dapat na nakaalam (NRS 645.660)
- ✓ Ang owner-developer na nakaalam o dapat na nakaalam ng paglabag ng empleyado ay maaaring mapatawan ng multa hanggang $5,000
- ✓ Ang broker na nabigong magbigay ng sapat na pagbabantay sa isang associated licensee ay maaaring mapatawan ng multa hanggang $5,000

6.8 Pamamaraan ng Disiplinary Hearing at Abiso

Bago ang Commission ay mag-revoke, mag-suspend, o tanggihan ang pagpapabago, ang Administrator ay nagsisimula ng reklamo at nag-schedule ng hearing sa harap ng Commission. Ang hearing ay dapat ilunsad sa loob ng 90 araw mula sa pagsampa ng reklamo. Ang licensee ay dapat makatanggap ng hindi bababa sa 30 araw na written notice kasama ang kopya ng reklamo at supporting documents. Ang abiso ay kumpleto sa personal delivery o certified mail sa huling kilalang address; ang associated broker o owner-developer ay dapat din notipikahan.

- ✓ Ang Commission ay dapat magsagawa ng hearing sa loob ng 90 araw pagkatapos ng Administrator na magsampa ng reklamo (NRS 645.680)
- ✓ Ang licensee ay dapat bigyan ng hindi bababa sa 30 araw na written notice kasama ang kopya ng reklamo at supporting documents
- ✓ Ang abiso ay kumpleto sa personal delivery o certified mail sa huling kilalang address

6.9 Kapangyarihan sa Pagsisiyasat ng Administrator

Ang Administrator ay maaaring magsiyasat sa mga aksyon ng anumang real estate broker, broker-salesperson, salesperson, owner-developer, o anumang tao na kumilos sa gayong kapasidad sa loob ng Nevada. Ang malawak na kapangyarihang ito sa pagsisiyasat ay ang panimulang punto para sa mga proseso ng disiplina.

- ✓ Ang Administrator ay maaaring magsiyasat sa mga aksyon ng anumang licensee, owner-developer, o tao na kumilos sa gayong kapasidad sa loob ng Estado (NRS 645.610)
- ✓ Ang kapangyarihan sa pagsisiyasat ay umaabot sa anumang tao na kumilos sa licensed capacity, mayroon man o walang license

6.10 Kumpidensyalidad ng mga Ulat ng Kompleynte at Imbestigasyon

Ang mga kompleyong isinumite sa Dibisyon at mga dokumentong nakolekta sa panahon ng imbestigasyon upang matukoy kung dapat magsimula ng disiplinary action ay kumpidensyal. Maaari lamang itong ibahagi kung kinakailangan upang pamahalaan ang kabanata o sa isang licensing board o gobyerno/law enforcement agency na nag-iimbestiga ng isang licensee. Kapag nagsimula na ang disiplinary action sa harap ng Komisyon, ang mga rekordong ito ay nagiging publiko.

- ✓ Ang mga kompleyente at mga dokumentong imbestigasyon ay kumpidensyal at ibinabahagi lamang kung kinakailangan o sa mga ahensya ng gobyerno/law enforcement (NRS 645.625)
- ✓ Ang isang kompleyong isinumite sa Komisyon upang magsimula ng disiplinary action at mga dokumentong isinasaalang-alang ng Komisyon ay mga publisong rekord
- ✓ Ang mga utos na nagbibigay ng disiplina kasama ang mga pagsasaad ng katotohanan at konklusyon ng batas ay mga publisong rekord (NRS 645.630)

6.11 Mga Batayan ng Disiplina na Partikular sa Pamamahala ng Ari-arian

Para sa mga may pahintulot na tagapamahala ng ari-arian, ang Komisyon ay maaaring kumilos kung, kaugnay sa pinamamahalaan na ari-arian, ang tao ay nakakonbikta ng paglabag sa NRS 202.470 (isang problema), nabigong ipaalam sa may-ari ang isinulat na notisya ng posibleng paglabag sa NRS 244.360, 244.3603, o 268.4124, o nabigong itama ang ganitong posibleng paglabag kapag direktang inutusan ng may-ari at ang pagwawasto ay nasa saklaw ng kasunduan sa pamamahala. Pinapanatili ng Dibisyon ang isang talaan ng ganitong mga reklamo.

- ✓ Maaaring isapatura ang tagapamahala ng ari-arian dahil sa kabiguan na ipaalam sa may-ari ang isinulat na notisya ng pamahalaan tungkol sa posibleng problema/paglabag (NRS 645.633(3))
- ✓ Maaaring isapatura ang tagapamahala ng ari-arian dahil sa kabiguan na itama ang posibleng paglabag kapag direktang inutusan ng may-ari, kung ito ay nasa saklaw ng kasunduan sa pamamahala
- ✓ Ang Dibisyon ay dapat magsagawa ng isang talaan ng mga reklamo na may kaugnayan sa mga aktibidad sa pamamahala ng ari-arian

6.12 Unprofessional Conduct sa Real Estate Transactions

Ang NRS 645.635 ay naglalista ng disciplinary grounds na nauugnay sa transaction handling: pag-aalok ng property nang walang pahintulot ng may-ari, pakikipag-negotiate sa paligid ng exclusive brokerage agreement nang walang written permission, hindi paghahatid ng copies ng agreements sa tamang oras, hindi pagbibigay ng closing statements, maling pagpapahayag ng sale price sa lenders, hindi pagsusumite ng records under investigation, hindi pagbawas/pagsusumite ng bona fide written offers, at sadyang pagsusumite ng false appraisals.

- ✓ Dapat maghatid ng detailed closing statement sa seller sa loob ng 10 business days pagkatapos ng closing (NRS 645.635(4))
- ✓ Dapat ihatid ang lahat ng written bona fide offers sa seller hanggang sa matatanggap ang isang offer at alam ng broker ang acceptance
- ✓ Hindi maaaring makipag-negotiate direkta sa client na may exclusive agency/right-to-sell sa ibang broker nang walang written permission ng broker na iyon
- ✓ Dapat magbigay ng documents, books, o records under investigation ng Division

6.13 Disiplina para sa pagkabigo na magbayad ng utang

Bukod sa iba pang remedyo, ang Commission o Division ay maaaring tumanggi na magisyu, tumanggi na magbago, suspindihin, o bawiin ang lisensya, permit, sertipiko, o pagpaparehistro ng isang tao na nabigong magbayad ng pera na may utang sa Commission o ang Division.

- ✓ Maaaring tumanggi na magisyu ng lisensya/permit sa isang tao na may utang sa Commission o Division (NRS 645.647)
- ✓ Maaaring tumanggi na magbago, o suspindihin o bawiin, para sa pagkabigo na magbayad ng pera na may utang sa Commission o Division

6.14 Ang Disiplina ay Nananatili Kahit sa Pagtatapos o Pagpapasakripisyo ng Lisensya

Ang pagtatapos, pagbabalik, o kusang pagpapasakripisyo ng isang lisensya, permiso, o rehistrasyon ay hindi pumipigil sa Administrator, Komisyon, o Dibisyon mula sa paglunsad o patuloy na imbestigasyon o mga diskarte sa disiplina, nang hindi rin ito pumipigil sa pagpapasagot o koleksyon ng mga multa o penalties.

- ✓ Ang kusang pagpapasakripisyo o pagtatapos ng lisensya ay hindi humihinto sa imbestigasyon o aksyon sa disiplina (NRS 645.675)
- ✓ Ang mga multa at penalties ay maaaring ibigay at kolektahin kahit sa pagtatapos, pagbabalik, o pagpapasakripisyo ng lisensya

6.15 Pagsagot sa mga Acusasyon at Prescriptive Period

Ang licensee ay dapat magsampa ng sagot sa Commission sa loob ng 30 araw pagkatapos ng serbisyo ng notisya; ang kabiguan na sagutin ay nagbibigay-daan sa Division na mag-move para sa default. Ang isang proceeding ay dapat magsimula sa loob ng 5 taon pagkatapos ng aktong inakusahan, maliban na ang misrepresentation/failure-to-disclose periods ay tumatakbo mula sa discovery, at ang 5-taon na panahon ay suspensado sa panahon ng pending related litigation.

- ✓ Ang sagot ay dapat isampa sa loob ng 30 araw pagkatapos ng serbisyo ng notisya o ang Division ay maaaring mag-move para sa default (NRS 645.685)
- ✓ Ang isang disciplinary proceeding ay dapat magsimula sa loob ng 5 taon pagkatapos ng aktong inakusahan
- ✓ Para sa misrepresentation o failure to disclose, ang panahon ay tumatakbo mula sa discovery; ito ay suspensado sa panahon ng related pending actions

6.16 Desisyon ng Komisyon, Abiso, at Pagsisigil sa Apela

Ang Komisyon ay nagbibigay ng informal na desisyon sa loob ng 15 araw pagkatapos ng final hearing at nagbibigay ng written notice sa loob ng 60 araw sa pamamagitan ng certified mail. Kung mayroon nang adverse ruling, ang notice ay nagsasaad ng effective date na hindi bababa sa 30 araw pagkatapos ng notice. Ang desisyon ay hindi nagsisigil dahil sa apela maliban kung iniutos ng district court; ang apela mula sa district court decision na kinumpirma ang revocation/suspension ay hindi nagsisigil sa order maliban kung ang court ay magbigay ng stay na may $1,000 cost bond.

- ✓ Ang Komisyon ay dapat magbigay ng informal na desisyon sa loob ng 15 araw at written notice sa loob ng 60 araw pagkatapos ng final hearing (NRS 645.740)
- ✓ Ang effective date ng adverse ruling ay dapat na hindi bababa sa 30 araw pagkatapos ng notice date
- ✓ Ang apela ay hindi nagsisigil sa desisyon ng Komisyon maliban kung iniutos ng court; isang $1,000 cost bond ang kailangan para sa stay sa apela

6.17 Suspensyon ng Lisensya dahil sa Pagkapalpak na Magbayad ng Child Support

Kung ang Division ay makatanggap ng court order sa ilalim ng NRS 425.540 para sa suspensyon ng mga lisensya ng isang tao para sa child support arrearages o noncompliance sa paternity/support processes, ang lisensya ay itinuturing na suspendido sa pagtatapos ng ika-30 araw pagkatapos ng order maliban kung ang Division ay makatanggap ng compliance letter. Ang lisensya ay muling itinatakda sa kalagayan ng aktibo pagkatapos makatanggap ng letter na nagpapakita ng compliance o satisfaction ng arrearage.

- ✓ Ang lisensya ay itinuturing na suspendido sa pagtatapos ng ika-30 araw pagkatapos ng court order maliban kung makatanggap ng compliance letter (NRS 645.648)
- ✓ Ang Division ay dapat mag-reinstate pagkatapos makatanggap ng letter na nagpapakita na ang tao ay sumusunod sa subpoena/warrant o natugunan ang arrearage

6.18 Epekto ng Pagkabawi ng Lisensya sa Mga Entity ng Negosyo

Kung ang lisensya ng isang manager (LLC), miyembro (partnership), o opisyal (corporation) ay nabawi o nasuspinde, ang entity ay hindi maaaring magsagawa ng negosyo maliban kung ang interes at partisipasyon ng naburang tao ay matatapos. Ang taong iyon ay maaaring muling sumali sa entity sa pagtatapos ng suspension o sa pagbibigay muli ng lisensya.

- ✓ Ang entity ay hindi maaaring magsagawa ng negosyo maliban kung ang disiplinadong manager/miyembro/opisyal ay tinanggal at ang kanilang partisipasyon ay natatapos (NRS 645.670)
- ✓ Ang taong iyon ay maaaring muling ipagpatuloy ang kanilang koneksyon sa entity sa pagtatapos ng suspension o sa pagbibigay muli ng lisensya

6.19 Kapangyarihan ng Commission sa Pagdinig at Subpoena

Ang pagdinig ay ginaganap sa oras at lugar na pinili ng Commission, ngunit sa nakasulat na kahilingan ng licensee ay dapat na ginanap sa northern o southern district kung saan naroroon ang kanilang pangunahing lugar ng negosyo. Ang stenographic transcript ay ginagawa kung hiniling para sa judicial review. Ang Commission ay maaaring magbigay ng oath, magpatunay ng mga aksyon, maglabas ng subpoena sa buong estado, magsagawa ng depositions, at ipatupad ang subpoena sa pamamagitan ng district court.

- ✓ Ang pagdinig ay dapat na ginanap sa district (northern o southern) ng pangunahing lugar ng negosyo ng licensee kapag may nakasulat na kahilingan (NRS 645.690)
- ✓ Ang Commission ay maaaring magbigay ng oath, magpatunay ng mga aksyon, at maglabas ng subpoena para sa mga saksi at dokumento sa buong estado (NRS 645.700)
- ✓ Ang mga district court ay maaaring pilitin ang pagdalo ng mga saksi at ipatupad ang Commission subpoena sa pamamagitan ng contempt (NRS 645.720)

CHAPTER 7

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

7.1 Mga Paghihigpit sa Bagong Lisensya Pagkatapos ng Pagkakabawi

Pagkatapos na bawiin ng Komisyon ang isang lisensya, pahintulot, o pagpaparehistro, walang bagong isa ang maaaring ilabas sa parehong tao sa loob ng 1 taon mula sa petsa ng pagkakabawi. Kahit pagkatapos ng 1 taon, ang muling paglalabas ay nasa eksklusibong diskresyon lamang ng Real Estate Division, at lamang kung ang taong iyon ay nakakatugon sa lahat ng kinakailangan para sa isang orihinal na lisensya, pahintulot, o pagpaparehistro.

- ✓ Walang bagong lisensya/pahintulot/pagpaparehistro ang maaaring ilabas sa loob ng 1 taon mula sa pagkakabawi
- ✓ Pagkatapos ng 1 taon, ang muling paglalabas ay nasa eksklusibong diskresyon ng Real Estate Division
- ✓ Ang aplikante ay dapat matugunan ang lahat ng kinakailangan para sa isang orihinal na lisensya

7.2 Pagtatapos ng Lisensya at Mga Panahon ng Lisensya

Ang bawat lisensya ay nag-expire sa hating-gabi sa huling araw ng huling buwan ng panahon ng lisensya. Ang unang panahon ng lisensya para sa orihinal na broker, broker-salesperson, o salesperson na lisensya ay 12 sunod-sunod na buwan na nagsisimula sa unang araw ng unang calendar month pagkatapos ng pagbibigay. Ang bawat susunod na panahon ng pagpapabago ay 24 sunod-sunod na buwan. Ang lahat ng ibang lisensya ay may 24-buwang panahon maliban kung ang isang partikular na batas ay nagbibigay ng iba.

- ✓ Ang mga lisensya ay nag-expire sa hating-gabi sa huling araw ng hulong buwan ng panahon ng lisensya
- ✓ Ang unang panahon ng lisensya para sa broker/broker-salesperson/salesperson ay 12 buwan
- ✓ Ang mga susunod na panahon ng pagpapabago ay 24 buwan
- ✓ Ang lahat ng ibang lisensya ay may 24-buwang panahon maliban kung ang isang batas ay nagbibigay ng iba

7.3 Epekto ng Pagkabigo na Magbago ng Lisensya o Permiso

Kung ang may-lisensya ay nabigong mag-apply para sa pagbabago bago ang pagtatapos, walang lisensya ang maaaring ilabas maliban sa pamamagitan ng bagong orihinal na application. Gayunpaman, sa loob ng 1 taon mula sa pagtatapos, maaaring ilabas ang pagbabagang pagkabigo sa pagbabayad ng $100 bayad sa pagkabigo (para sa mga lisensya) bilang karagdagan sa normal na bayad sa pagbabago. Para sa mga permiso, ang bayad sa pagbabagang pagkabigo sa loob ng 1 taon ay $20, kasama ang pagsunod sa mga kinakailang patuloy na edukasyon sa ilalim ng NRS 645.6052 o 645.863.

- ✓ Ang pagkabigo na magbago bago ang pagtatapos ay karaniwan na nangangailangan ng bagong orihinal na application
- ✓ Sa loob ng 1 taon mula sa pagtatapos, ang isang lisensya ay maaaring magbago nang huli na may $100 penalty fee at ang bayad sa pagbabago
- ✓ Sa loob ng 1 taon mula sa pagtatapos, ang isang permiso ay maaaring magbago nang huli na may $20 penalty fee at ang bayad sa pagbabago at pagsunod sa CE

7.4 Pagkuha mula sa Pondo: Pamamaraan at Mga Limitasyon

Ang isang tao na nakakuha ng huling desisyon laban sa isang licensee batay sa fraud, misrepresentation, o deceit sa isang transaksyon na nangangailangan ng license ay maaaring magsumite ng petisyon sa korte para sa pagbabayad mula sa Pondo para sa hindi binayarang aktwal na damages, ngunit hindi higit sa $25,000 bawat desisyon. Ang kabuuang responsibilidad ng Pondo para sa anumang isang licensee ay hindi maaaring lumampas sa $100,000. Ang isang licensee ay hindi maaaring makakuha ng compensation para sa damages na nauugnay sa isang transaksyon kung saan sila ay kumilos bilang isang licensee. Ang petisyon ay dapat isamita sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagwawakas ng lahat ng proceedings.

- ✓ Ang pagkuha ay limitado sa $25,000 bawat desisyon para sa hindi binayarang aktwal na damages
- ✓ Ang kabuuang responsibilidad ng Pondo bawat licensee ay hindi maaaring lumampas sa $100,000
- ✓ Ang pagkuha ay nangangailangan ng huling desisyon batay sa fraud, misrepresentation, o deceit
- ✓ Ang petisyon ay dapat isamita sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagtatapos ng lahat ng proceedings
- ✓ Ang petitioner ay hindi maaaring maging asawa ng debtor at dapat magpakita ng reasonable efforts na mangolekta mula sa debtor

7.5 Suspensyon ng Lisensya Pagkatapos ng Pagbabayad sa Pondo

Kapag ang Administrator ay naglabas ng pera mula sa Pondo sa account ng isang may-lisensya, ang lisensya ng may-lisensya na iyon ay awtomatikong suspendido sa petsa ng epekto ng order ng pagbabayad ng hukuman. Ang lisensya ay hindi maaaring maibalik at walang bagong lisensyang ibibigay hanggang sa ang may-lisensya ay magbayad ng buong halaga kasama ang interes (prime rate sa pinakamalaking bangko sa Nevada plus 2 porsyento), na kinakalkula mula sa petsa ng pagbabayad ng Pondo.

- ✓ Ang lisensya ng isang may-lisensya ay awtomatikong suspendido kapag ang Pondo ay nagbayad sa kanilang account
- ✓ Walang pagbabalik o bagong lisensya hanggang sa ang buong pagbabayad kasama ang interes ay ginawa
- ✓ Ang interes ay katumbas ng prime rate sa pinakamalaking bangko sa Nevada plus 2 porsyento

7.6 Judicial Review ng mga Desisyon sa Disiplina

Ang isang paghatol o desisyon ng Real Estate Commission sa isang aksyon sa disiplina ay final kapag ito ay pabor sa licensee. Ngunit, kung ang desisyon ay laban sa licensee, ang licensee ay may karapatan na humingi ng judicial review sa ilalim ng kabanata 233B ng NRS (ang Nevada Administrative Procedure Act).

- ✓ Ang desisyon ng Commission ay final at hindi maaaring i-appeal kapag ito ay pabor sa licensee
- ✓ Ang isang licensee na nahanap na kontra ay maaaring makakuha ng judicial review sa ilalim ng NRS kabanata 233B

7.7 Iskedyul ng Mga Bayad sa Dibisyon

Ang NRS 645.830 ay nagtakda ng mga partikular na bayad na dapat bayaran sa Dibisyon. Mga orihinal na lisensya: broker/broker-salesperson/corporate broker $105, salesperson $85, branch office $120. Mga pagpapabago: broker/broker-salesperson/corporate broker $180, salesperson $140, branch office $110. Mga multa sa huli na pagsampa: broker $95, salesperson $75. Ang bayad sa edukasyon/pananaliksik/pagbawi ay $40 at binabayaran sa parehong orihinal na aplikasyon at pagpapabago. Ang ibang mga bayad ay kinabibilangan ng $20 para sa pagbabago ng pangalan/address, mga paglipat, at duplicate na mga lisensya.

- ✓ Ang orihinal na bayad sa broker license ay $105; ang orihinal na bayad sa salesperson license ay $85
- ✓ Ang bayad sa pagpapabago ng broker license ay $180; ang bayad sa pagpapabago ng salesperson license ay $140
- ✓ Ang multa sa huli na pagpapabago ay $95 para sa mga broker at $75 para sa mga salesperson
- ✓ Ang $40 real estate education, research and recovery fee ay binabayaran sa orihinal na aplikasyon at sa bawat pagpapabago

7.8 Real Estate Education, Research and Recovery Fund

Ang Fund ay isang special revenue fund na ginagamit upang matugunan ang mga claim laban sa mga licensee. Isang minimum balance na $300,000 ay dapat mapanatili. Ang mga balanse na higit sa $300,000 sa pagtatapos ng fiscal year ay maaaring gamitin para sa real estate education at research (na may Commission approval) o iba pang layuning pinahintulot ng batas. Bawat broker, broker-salesperson, at salesperson ay nagbabayad ng education/research/recovery fee sa orihinal na application at renewal. Ang owner-developer ay hindi na kailangang magtayo sa Fund.

- ✓ Isang minimum balance na $300,000 ay dapat mapanatili sa Fund
- ✓ Ang Fund ay nakakatugon sa mga claim laban sa licensee para sa fraud, misrepresentation, o deceit
- ✓ Bawat broker, broker-salesperson, at salesperson ay dapat magbayad sa Fund sa application at renewal
- ✓ Ang owner-developer ay hindi kailangang magtayo sa Fund

7.9 Mga Kinakailangan sa Pagdinig ng Fund Petition

Sa pagdinig, ang petitioner ay dapat ipakita na hindi siya ang asawa ng debtor, sumusunod sa lahat ng Fund requirements, nakakuha ng qualifying judgment, na ang writ of execution ay ibalik na hindi satisfied, na ang reasonable searches para sa assets ng debtor ay ginawa, na ang reasonable efforts upang makuha mula sa bawat debtor ay ginawa, at na ang petition ay inilegal sa loob ng 1 taon. Ang Administrator ay maaaring sagutin, ipagtanggol, at gumamit ng appropriate review methods para sa Fund, at maaaring mag-compromise ng claim subject sa court approval.

- ✓ Ang petitioner ay dapat ipakita ang writ of execution na ibalik na unsatisfied at walang leviable assets na nahanap
- ✓ Ang petitioner ay dapat gumawa ng reasonable searches at efforts upang makuha mula sa bawat judgment debtor
- ✓ Ang Administrator ay maaaring ipagtanggol ang Fund at maaaring mag-compromise ng claims subject sa court approval
- ✓ Ang default, consent, o stipulated judgment ay hindi prima facie evidence para sa Fund purposes

7.10 Website para sa Elektronikong Pagpapabago at mga Bayad

Ang Dibisyon ay maaaring lumikha at mapanatili ang isang secure na website para sa pagpapabago ng anumang lisensya, permit, sertipiko, o pagpaparehistro. Para sa mga pagpapabago na ginawa sa pamamagitan ng website na ito, ang Dibisyon ay maaaring magkarga ng karagdagang bayad na hindi dapat lumampas sa aktwal na halaga nito para sa pagbibigay ng serbisyo.

- ✓ Ang Dibisyon ay maaaring mag-alok ng online na pagpapabago sa pamamagitan ng secure na website
- ✓ Ang anumang karagdagang bayad para sa elektronikong pagpapabago ay hindi dapat lumampas sa aktwal na gastos ng Dibisyon

7.11 Bayad sa Teknolohiya at Mga Pagpapawalang-Bisa ng Bayad

Bilang dagdag sa iba pang mga bayad, ang bawat aplikante para sa issuance o pagpapabago ng broker, broker-salesperson, o salesperson license ay dapat magbayad ng $15 technology fee. Ang mga bayad para sa mga kurso ng pagsasanay at patuloy na edukasyon ay hindi naaangkop sa Nevada System of Higher Education institutions, state agencies, o federal regulatory agencies. Ang Commission ay dapat magsagawa ng mga regulasyon na nagtatatag ng mga bayad para sa background investigations.

- ✓ Ang $15 technology fee ay naaangkop sa bawat license issuance at renewal
- ✓ Ang course/CE fees ay hindi naaangkop sa NSHE institutions, state agencies, o federal regulatory agencies
- ✓ Ang Commission ay nagsasagawa ng mga regulasyon na nagtatatag ng bayad para sa background investigation

7.12 Distribusyon Kapag ang Mga Claim ay Lumalampas sa Maximum ng Fund

Kapag ang mga claim na inaasahan laban sa Fund ay higit pa sa maximum liability para sa mga aksyon ng isang licensee, ang maximum per-licensee liability ay ibinahagi sa mga claimants nang proportional sa kanilang mga claim na may kaugnayan sa kabuuang claims, o sa ibang paraan na makikita ng court bilang makatarungan.

- ✓ Ang mga claim na lumalampas sa per-licensee maximum ay ibinahagi pro rata sa mga claimants
- ✓ Ang court ay maaaring magbigay ng distribusyon sa ibang paraan na makatarungan

CHAPTER 8

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

8.1 Mga Ilawalang Aktong at Parusang (NRS 645.990)

Ang mapanlinlang na pagkuha ng lisensya o pagbebenta ng real property ay isang category D felony, habang ang ibang mga paglabag sa kabanata ay may tumataas na multa at misdemeanor penalties. Ang mga korte ay maaaring mag-rebocar o mag-suspensyon ng mga lisensya pagkatapos ng kumbikta.

- ✓ Ang pagkuha ng lisensya o pagbebenta ng real property sa pamamagitan ng siglap na misrepresentation, deceit, o fraud ay category D felony na may mandatory restitution
- ✓ Ang isang licensee/permittee/owner-developer na nagsasagawa ng mga aktong nasa ilalim ng NRS 645.630/645.633/645.635 ay maaaring magbayad ng multa hanggang $5,000 bawat offense
- ✓ Ang ibang mga paglabag sa kabanata ay gross misdemeanor para sa natural persons, o hanggang $2,500 na multa para sa isang entity
- ✓ Ang mga officers/agents na personal na sumusuporta sa paglabag ng entity ay napapailalim sa natural-person penalties
- ✓ Ang isang korte ay maaaring mag-rebocar o mag-suspensyon ng lisensya ng isang taong na-convict, bilang karagdagan sa ibang penalties

8.2 Distribusyon at Priyoridad ng Recovery Fund Claim

Kapag ang Recovery Fund ay hindi sapat upang matugunan ang mga authorized na claims, ang mga patakaran sa distribusyon at interes ay nalalapat. Ang mga claims ay ipinamamahagi nang walang pagsasaalang-alang sa pagkakataon ng paghahari, ngunit ang mga hindi bayad na claims ay kalaunan ay nasasatisfy sa pagkakataon na orihinal na isinumite kasama ang 6% taunang interes kapag may sapat na pera na inilagay.

- ✓ Ang distribusyon ay dapat gawin nang walang pagsasaalang-alang sa pagkakataon ng priyoridad kung saan ang mga claims ay inihahari o ang mga paghatol ay ipinasok
- ✓ Ang korte ay maaaring, sa petisyon ng Administrator, samahan ang lahat ng mga claimants sa isang aksyon upang makatarungang matukoy ang mga karapatan
- ✓ Kung ang Fund ay hindi sapat, ang mga hindi bayad na claims ay kalaunan ay nasasatisfy sa pagkakataon na orihinal na isinumite kasama ang 6% bawat taon na interes

8.3 Subrogasyon ng Administrator sa Mga Karapatan ng Judgment Creditor

Kapag nagbayad ang Administrator ng pera mula sa Recovery Fund sa isang judgment creditor, ang Administrator ay nagiging subrogado sa mga karapatan ng creditor at ang anumang pagbawi ay idinedeposito pabalik sa Fund.

- ✓ Ang Administrator ay subrogado sa lahat ng mga karapatan ng judgment creditor hanggang sa dami ng bayad
- ✓ Ang anumang halaga at interes na nakolekta sa judgment ay dapat idepositong nasa State Treasury para sa credito sa Fund

8.4 Business Broker Permit: Pagiging Karapat-dapat at Mga Pangangailangan

Ang isang lisensyadong real estate broker, broker-salesperson, o salesperson ay maaaring mag-aplikasyon sa Real Estate Division para sa permit upang magsagawa ng negosyo bilang business broker, napapailalim sa edukasyon at iba pang mga pangangailangan. Ang permit ay nag-expire kasama ng pinakabatayang lisensya at nangangailangan ng patuloy na edukasyon para sa pagpapabago.

- ✓ Ang applicant ay dapat na isang lisensyadong real estate broker, broker-salesperson, o salesperson
- ✓ Ang applicant ay dapat kumpleto ng hindi bababa sa 24 oras ng instruction na nauugnay sa business brokerage
- ✓ Ang permit ay nag-expire sa parehong petsa ng lisensya ng holder at pinabago kasama ang lisensya
- ✓ Ang pagpapabago ay nangangailangan ng hindi bababa sa 3 oras ng continuing education na nauugnay sa business brokerage

8.5 Permit ng Business Broker para sa mga Organisasyon

Ang mga partnership, corporation, limited-liability company, at sole proprietor ay dapat magtala ng isang qualified na tao upang humawak ng permit ng business broker; ang entidad ay hindi maaaring makipagtransaksyon sa business brokerage maliban kung ang itinatak na tao ay may hawak na permit.

- ✓ Ang partnership ay nagtatalaga ng miyembro; ang corporation ay nagtatalaga ng officer o empleyado; ang LLC ay nagtatalaga ng manager nito; ang sole proprietor ay nagtatalaga ng kanyang sarili o isang licensee
- ✓ Ang entidad ay hindi maaaring magpatakbo bilang business broker maliban kung ang itinatak na tao ay may permit
- ✓ Ang permit holder ay kumilos lamang para sa entidad na nagtatalaga, hindi para sa kanyang sarili
- ✓ Kung umalis ang itinatak na tao, ang entidad ay dapat magtala ng iba pang qualified na tao upang humawak ng permit

8.6 Mga Kinakailangan ng Designated Business Broker

Ang isang real estate broker na walang business broker permit ngunit may business brokerage activities na isinasagawa sa isang opisina ay dapat magtalaaga ng qualified designated business broker upang subaybayan ang mga aktibidad na ito at ipaalam sa Division.

- ✓ Ang broker ay dapat magtalaaga ng qualified designated business broker at magsumite ng notice of appointment sa Division
- ✓ Ang designated business broker ay dapat may real estate broker o broker-salesperson license AT business broker permit
- ✓ Dapat may 2 taong active business brokerage experience sa loob ng 4 taong agad na nauna sa appointment
- ✓ Ang designated business broker ay dapat sumunod sa lahat ng chapter provisions at sumusunod sa remedies at penalties nito

8.7 Mga Kahulugan ng Commercial Real Estate Brokerage Agreement

Ang mga pangunahing tinukoy na termino ay nangunguna sa mga commercial brokerage agreement (NRS 645.8701–645.8811). Ang brokerage agreement ay isang nakasulat na kontrata upang magbayad ng komisyon para sa mga serbisyo na may kaugnayan sa pagbebenta ng commercial real estate. Ang commercial real estate ay hindi kasama ang maliliit na residential na properties.

- ✓ Ang 'brokerage agreement' ay nangangahulugang isang nakasulat na kontrata kung saan ang may-ari ay sumasang-ayon na magbayad ng komisyon para sa mga serbisyo na may kaugnayan sa pagbebenta ng commercial real estate
- ✓ Ang 'commercial real estate' ay hindi kasama ang pinabuting property na may 4 o mas kaunting residential units, hindi pinabuting lupa na naka-zone para sa 4 o mas kaunting units, at mga single-family residential units na ibinebenta unit by unit
- ✓ Ang 'disposition' ay nangangahulugang isang voluntary conveyance o transfer ng titulo o interes sa commercial real estate
- ✓ Ang 'owner's net proceeds' ay nangangahulugang gross receipts sa disposition, minus priority encumbrances/liens at costs ng closing escrow

8.8 Claim ng Broker sa Net Proceeds ng May-ari

Ang isang real estate broker ay may claim sa net proceeds ng may-ari mula sa disposition ng commercial real estate para sa commission na nakuha sa ilalim ng brokerage agreement. Ang claim ay pag-aari ng named broker at nakakabit sa personal property, hindi sa real property title.

- ✓ Ang isang commission ay itinuturing na earned kapag ang broker ay nagsagawa na ng kanyang mga responsibilidad sa ilalim ng brokerage agreement
- ✓ Ang claim ay pag-aari ng named broker, hindi ng empleyado o independent contractor
- ✓ Ang isang recorded claim ay isang claim sa personal property at hindi nakakabit sa real property title
- ✓ Ang claim ay maaaring tanggihan lamang ng broker sa isang written uppercase waiver na limitado sa isang transaction, na nilagdaan on o bago ang agreement ay executed
- ✓ Ang recording o enforcement ng isang claim ay hindi nagpapabawi sa obligation ng may-ari na isara ang escrow

8.9 Mga Pangangailangan sa Abiso upang Ipatupad ang Claim ng Broker

Upang ipatupad ang claim sa komisyon, ang broker ay dapat magbigay ng nakasulat na abiso sa may-ari at escrow agent sa loob ng 7 araw matapos kumita ang komisyon, na naglalaman ng mga detalyeng nespesipiko, na napatunayan ng oath.

- ✓ Ang broker ay dapat magbigay ng nakasulat na abiso ng claim sa loob ng 7 araw matapos kumita ang komisyon sa parehong may-ari at escrow agent
- ✓ Ang pagkabigo na magbigay ng maaga na abiso ay nagbabawal sa pagpatupad ng claim
- ✓ Ang abiso sa escrow agent ay hindi kinakailangan kung ang pagkakakilanlan ng escrow agent ay hindi alam sa oras ng pagbibigay ng abiso sa may-ari
- ✓ Ang abiso ay dapat kasama ang pangalan ng may-ari, numero ng lisensya, halaga ng claim, paglalarawan ng property, at kopya ng brokerage agreement, napatunayan ng oath na may acknowledgment

8.10 Tungkulin ng Mayari na Kumpirmahin o Tanggihan ang Claim

Ang isang mayari na nakatanggap ng notice of claim ay dapat kumpirmahin o tanggihan ito nang pasulat sa loob ng 5 araw mula sa paghahatid ngunit hindi na huli kaysa 7 araw bago ang disposition. Kung ang mayari ay tumangging tanggapin o hindi tumugon, ang broker ay maaaring mag-record ng claim sa county recorder.

- ✓ Ang mayari ay dapat kumpirmahin o tanggihan ang claim nang pasulat sa loob ng 5 araw pagkatapos ng paghahatid, ngunit hindi na huli kaysa 7 araw bago ang disposition
- ✓ Kung kinumpirma, ang mayari ay maaaring mag-aral sa escrow agent na magbayad ng halaga na inilahad
- ✓ Kung ang mayari ay tumangging tanggapin o hindi tumugon, ang broker ay maaaring mag-record ng notice of claim sa opisina ng county recorder

8.11 Mga Responsibilidad ng Escrow Agent Sa Makatanggap ng Paunawa ng Reklamo

Sa makatanggap o pagkakaroon ng paunawa ng naitalaang reklamo, ang escrow agent ay dapat magreserba ng net proceeds ng may-ari na katumbas sa halagang inilalakbay at sumunod sa mahigpit na mga patakaran sa paglalabas at notipikasyon hanggang sa matukoy ang mga karapatan.

- ✓ Ang escrow agent ay dapat magreserba ng net proceeds ng may-ari na katumbas sa halagang inilalakbay, o ang buong net proceeds kung hindi sapat
- ✓ Kung ang proceeds ay hindi sapat, ang escrow agent ay dapat magpadala ng nakasulat na paunawa sa broker sa loob ng 3 araw ngunit hindi later sa pagsara ng escrow
- ✓ Ang escrow agent ay hindi dapat maglabas ng mga reserved proceeds hanggang sa matukoy ang mga karapatan ng may-ari at broker ayon sa NRS 645.8791
- ✓ Ang pagre-reserve ay hindi nagpapahintulot sa may-ari ng obligasyon na magsara ng escrow

8.12 Ipinagbabawal ang Pagsamasang Pekeng Dokumento (NRS 645.993)

Laban sa batas ang pagsasama ng anumang pekeng dokumento o dokumento na naglalaman ng maingat at materyal na hindi katotohanan sa Tagapamuno, Sangay, o Komisyon.

- ✓ Laban sa batas ang pagsasama ng anumang kinakailangang dokumento sa Tagapamuno, Sangay, o Komisyon na peke o naglalaman ng maingat at materyal na hindi katotohanan
- ✓ Ang pagsasagawa ay isang mataas na misdemeanor

8.13 Pagwawaive ng Karapatan sa Recovery Fund

Ang isang claimant na nabigong sumunod sa mga probisyon ng Recovery Fund (NRS 645.841 hanggang 645.8494) ay nagwawaive ng lahat ng karapatan sa ilalim ng mga probisyong iyon.

- ✓ Ang pagkabigo na sumunod sa anumang probisyon ng NRS 645.841 hanggang 645.8494 ay bumubuo ng pagwawaive ng karapatan
- ✓ Ang pagbabayad balik ng mga obligasyon ng Fund ay hindi nagpapabatala ng hiwalay na disiplinaryo na mga paglalakbay

8.14 Ang Pagbabayad sa Recovery Fund ay Hindi Pumipigil sa Disiplina

Walang mayroon sa mga probisyon ng Recovery Fund na nagpapahigpit sa awtoridad ng Komisyon na magdisiplina sa isang lisensyado, at ang buong pagbabayad sa Fund ay hindi nagbabatala ng iba pang mga paratang sa disiplina.

- ✓ Ang mga probisyon ng Recovery Fund ay hindi nagpapahigpit sa kapangyarihang magdisiplina ng Komisyon para sa mga paglabas ng kabanata
- ✓ Ang buong pagbabayad sa Fund ay hindi nagbabatala o binabago ang anumang iba pang paratang sa disiplina

8.15 Deposito ng Kita at Immunity ng Escrow Agent

Pagkatapos maisara ang escrow sa isang inaangkop na transaksyon, ang escrow agent ay maaaring magdeposito ng mga nakalaan na net proceeds sa district court, na naglalabas ng karagdagang pananagutan. Ang mga escrow agent ay protektado mula sa sibil na pananagutan para sa pagsunod at maaaring magbayad ng bayad.

- ✓ Ang escrow agent ay maaaring magdeposito ng mga nakalaan na net proceeds sa district court kung saan naitala ang claim, at sa gayon ay mapalabas mula sa karagdagang pananagutan
- ✓ Ang isang escrow agent ay hindi responsable sa anumang sibil na aksyon para sa mga aksyon na ginawa upang sumunod sa mga probisyon na ito
- ✓ Ang isang escrow agent ay maaaring magbayad at makolekta ng bayad para sa mga serbisyong ibinigay sa ilalim ng mga probisyon na ito

8.16 Civil Action at Show Cause sa Broker's Claim

Ang isang may-ari ay maaaring magsampa ng civil action at magsumikap para sa order na kinakailangang ipakita ng broker ang dahilan kung bakit hindi dapat tanggapin ang claim. Kung ang broker ay nabigo na dumalo, ang court ay nagsasagawa ng dismissal with prejudice at pagkansela ng claim.

- ✓ Kung ang broker ay nabigo na dumalo sa show cause hearing, ang court ay nagdisimiss ng claim with prejudice at kinakansela ang recorded notice
- ✓ Ang court ay gumagawa ng preliminary determination kung aling partido ang may reasonable probability ng entitlement sa proceeds
- ✓ Ang mga frivolous claims ay maaaring pangasiwaan sa ilalim ng NRS 108.2275 at ang court ay maaaring magbigay ng compensatory damages sa may-ari
- ✓ Ang prevailing party ay may karapatan sa costs at reasonable attorney's fee

8.17 Prioridad at Pagpapalabas ng Naka-record na Claim

Ang naka-record na broker's claim ay may prioridad kaysa sa mga encumbrance na naka-record nang huli ngunit hindi laban sa mechanics' liens. Ang broker ay dapat magpalabas ng claim sa loob ng 3 araw pagkatapos itong mabayaran o masiyahan.

- ✓ Ang naka-record na claim ay may prioridad sa anumang encumbrance, claim, o lien na naka-record pagkatapos nito
- ✓ Ang prioridad ay hindi naaaply laban sa mechanics' liens na naka-record sa ilalim ng NRS 108.221 hanggang 108.246
- ✓ Ang broker ay dapat mag-record ng written release sa loob ng 3 araw pagkatapos ang claim ay nabayaran o nasiyahan

CHAPTER 9

NAC 645 General provisions and administration (645.005–645.095)

9.1 Pangangailangan sa Edukasyon Pagkatapos ng Paglalicense

Ang 'edukasyon pagkatapos ng paglalicense' ay nangangahulugang ang kurso ng patuloy na edukasyon pagkatapos ng paglalicense na, ayon sa NRS 645.575, ay kailangang tapusin ng isang tao sa loob ng unang taon matapos ang kanyang paunang paglalicense. Ang 'aprubadong kurso' ay kinabibilangan ng mga kurso na aprubado para sa patuloy na edukasyon (NAC 645.455) o edukasyon pagkatapos ng paglalicense (NAC 645.4444).

- ✓ Ang edukasyon pagkatapos ng paglalicense ay dapat tapusin sa loob ng unang taon matapos ang paunang paglalicense
- ✓ Kinakailangan ayon sa NRS 645.575
- ✓ Ang mga aprubadong kurso ay maaaring para sa patuloy na edukasyon o edukasyon pagkatapos ng paglalicense

9.2 Mga Uri ng Listing at Brokerage Agreements

Ang NAC 645 ay nagbibigay kahulugan sa exclusive agency listing agreements, exclusive right to sell or lease listing agreements, at exclusive buyer's brokerage agreements. Lahat ay dapat matugunan ang mga kinakailangan ng NRS 645.320. Pangunahing pagkakaiba: sa ilalim ng exclusive agency listing, ang nagbebenta/lessor ay maaaring magbenta nang kanya-kanyang pagsisikap nang walang utang na komisyon; sa exclusive right to sell/lease, ang broker ay nakakatanggap ng kompensasyon anuman ang nagdadala ng bumili (broker, nagbebenta, o sinuman), maliban sa mga partikular na exempted na tao.

- ✓ Lahat ng exclusive agreements ay dapat matugunan ang mga kinakailangan ng NRS 645.320
- ✓ Exclusive agency listing: walang komisyon na utang kung ang nagbebenta/lessor ay nagbenta lamang sa pamamagitan ng kanilang sariling pagsisikap
- ✓ Exclusive right to sell/lease: ang broker ay kompensado kahit na ang nagbebenta ay nakahanap ng bumili, maliban kung ang bumili ay partikular na exempted
- ✓ Exclusive buyer's brokerage agreement ay nagbibigay sa broker ng eksklusibong karapatan na kumatawan sa isang mamimili/tenant

9.3 Mga Batayan para sa Pagtanggi ng Aplikasyon, Lisensya, o Permiso

Ayon sa NAC 645.095, ang Dibisyon ay maaaring tanggihan ang isang aplikasyon para sa pagpaparehistro ng may-ari-developer, isang lisensya, o isang permiso para sa anumang dahilang sapat sa ilalim ng NRS 645.330, o kung saan: ang aplikasyon ay hindi sa tamang anyo, kulang sa kinakailangang bayad, may hindi kumpleto/hindi kasiya-siyang mga porma, naglalaman ng maling pahayag, may ibang mga kakulangan, ang imbestigasyon ay nabigo na ipakita nang positibo ang kinakailangang mga kualipikasyon (kabilang ang magandang moral na karakter at financial responsibility), ang naglayas ay sadyang lumabag (o tumulong/nag-udyok ng paglabag) sa mga kabanata 113, 116, 119, 119A, 645, 645A, 645C o 645D ng NRS, ang bayad na tseke ay hindi iniluwas, o (para sa may-ari-developer) ang applicant ay nabigo na i-verify ang licensed contractor status.

- ✓ Ang Dibisyon ay maaaring tanggihan para sa maling mga pahayag, improper na anyo, nawawalang bayad, o mga kakulangan
- ✓ Ang imbestigasyon ay dapat positibong ipakita ang magandang moral na karakter at financial responsibility
- ✓ Ang sadyang paglabag sa mga tinukoy na kabanata ng NRS (113, 116, 119, 119A, 645, 645A, 645C, 645D) ay batayan para sa pagtanggi
- ✓ Ang isang hindi inluwas na bayad na tseke ay batayan para sa pagtanggi
- ✓ Ang mga may-ari-developer applicants ay dapat i-verify na sila ay licensed contractor sa Nevada

9.4 Aktibong Karanasan na Pangangailangan para sa Paglisensiahan

Para sa layunin ng NRS 645.343 (kwalipikasyon ng broker), ang 'aktibong karanasan' ay nangangahulugang karanasan na nakuha habang nakikibahagi sa mga aktibidad sa real estate na inilarawan sa NRS 645.030, 645.035 at 645.040. Upang mabigyan-daan, ang aplikante ay dapat na magtrabaho ng hindi bababa sa 30 oras bawat linggo sa loob ng hindi bababa sa 48 linggo ng anumang 12-buwang panahon.

- ✓ Ang aktibong karanasan ay nangangailangan ng hindi bababa sa 30 oras bawat linggo
- ✓ Ang pinakamababang 30 oras ay dapat na matugunan sa loob ng hindi bababa sa 48 linggo ng anumang 12-buwang panahon
- ✓ Nalalapat sa mga aktibidad na inilarawan sa NRS 645.030, 645.035, at 645.040

9.5 Active Status vs. Inactive Renewed Status

Ang 'active status' ay nangangahulugang ang isang tao ay may kasalukuyang lisensya, nasa mabuting standing sa Division, at maaaring magsagawa ng negosyong real estate. Ang 'inactive renewed status' ay nangangahulugang ang nagtatag ng lisensya ay may kasalukuyang hindi suspendido/hindi kinansela na lisensya ngunit ito ay kinansela na at hindi maaaring magsagawa ng anumang transaksyon sa real estate hanggang sa maibalik sa active status; ang Division ay nagtatago ng lisensya habang inactive.

- ✓ Active status = kasalukuyang lisensya, mabuting standing, maaaring magsagawa ng real estate
- ✓ Inactive renewed status = lisensya na itinago ng Division; ang nagtatag ay hindi maaaring magsagawa ng real estate business
- ✓ Dapat muling iaktibahin ang lisensya bago magsagawa ng negosyo
- ✓ 'Reinstatement' ay nangangahulugang ang pagbabalik sa active status

9.6 Sapilitang Pagsasakatuparan ng Lisensya ng Dibisyon

Ang 'sapilitang pagsasakatuparan' ay nangangahulugang ang paglipat ng lisensya mula sa aktibong estado tungo sa hindi aktibong pinarenewang estado sa inisyatiba ng Dibisyon (hindi sa kahilingan ng may-lisensya). Ito ay maaaring mangyari, halimbawa, kapag ang isang tseke o draft na isinumite sa Dibisyon ay ibabalik dahil sa hindi sapat na pondo o tigil ng pagbabayad.

- ✓ Ang sapilitang pagsasakatuparan ay sinisimulan ng Dibisyon, hindi ng may-lisensya
- ✓ Ang isang ibinalikang tseke o draft para sa pahintulot ay maaaring magresulta sa sapilitang pagsasakatuparan ng pahintuloting iyon

9.7 Kahulugan ng Licensee

Ang 'Licensee' ay nangangahulugang sinumang may lisensya bilang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson ayon sa kabanata 645 ng NRS. Ito ang tatlong kategorya ng lisensya na kinikilala sa ilalim ng NAC 645.

- ✓ Ang Licensee ay kinabibilangan ng broker, broker-salesperson, at salesperson
- ✓ Ang lahat ng tatlong kategorya ay may lisensya ayon sa NRS kabanata 645

9.8 Pangunahing Lugar ng Negosyo at Sangay ng Opisina

Ang 'pangunahing lugar ng negosyo' ay nangangahulugang ang pangunahing opisina ng isang lisensyadong real estate broker na ginagamit upang magsagawa ng pangkalahatang real estate business. Ang 'sangay ng opisina' ay nangangahulugang isang opisina na pinoperate ng isang lisensyadong real estate broker o korporasyon, na hiwalay mula sa pangunahing lokasyon, para sa pagpagsagawa ng pangkalahatang real estate business — hindi ito kabilang ang malapit na development sales office na ginagamit lamang para sa mga aktibidad sa pagbebenta ng development na iyon.

- ✓ Ang pangunahing lugar ng negosyo ay ang pangunahing opisina ng broker para sa pangkalahatang real estate business
- ✓ Ang sangay ng opisina ay hiwalay mula sa pangunahing lokasyon at ginagamit para sa pangkalahatang real estate business
- ✓ Ang development sales office na ginagamit lamang para sa pagbebenta ng development na iyon ay HINDI isang sangay ng opisina

9.9 Relasyon sa Pagtratrabaho Pagitan ng Salesperson at Broker

Ang 'pagtratrabaho' ay nangangahulugang ang relasyon sa pagitan ng isang salesperson at ng broker kung saan kaugnay ang salesperson. Ito ay nagsasama ng parehong relasyon ng empleyado-nagbibigay ng trabaho at independent contractor na mga relasyon. Ito ay nagpapatunay na ang isang salesperson ay palaging nagtratrabaho sa ilalim ng isang kaugnay na broker.

- ✓ Ang pagtratrabaho ay sumasaklaw sa relasyon ng empleyado-nagbibigay ng trabaho at independent contractor
- ✓ Ang isang salesperson ay kaugnay sa isang broker

9.10 Patunay ng Moral Character at Apela ng Pagkakataon na Tanggihan

Sa ilalim ng NAC 645.095, ang Administrator ay maaaring maghingi ng patunay ng moral character, isinasaalang-alang ang mga resulta ng imbestigasyon ng Division, anumang kasaysayan ng pagkakaaresto at pagkakasala, ang kalikasan/kasaysayan ng negosyo ng applicant, at anumang nakaraang kabiguan na sumunod sa mga kabanata 113, 116, 119, 119A, 645, 645A, 645C o 645D ng NRS. Ang applicant na tinanggihan ng Division ay maaaring mag-apela sa Commission ayon sa NRS 645.440; kung ang Commission ay nagbabago ng desisyon at nakahanap na ang applicant ay may karapatang sumali, ang application ay maaaring tanggapin mula sa orihinal na petsa ng pagsusumite o pagbabayad ng bayad (alinman ang mas huli) nang walang dagdag na bayad.

- ✓ Ang Administrator ay maaaring isaalang-alang ang kasaysayan ng pagkakaaresto/pagkakasala, kasaysayan ng negosyo, at nakaraang pagsunod sa NRS sa paghahatol ng moral character
- ✓ Ang applicant na tinanggihan ay maaaring mag-apela sa Commission sa ilalim ng NRS 645.440
- ✓ Kung ang Commission ay nagbabago ng desisyon, ang application ay bumabalik sa orihinal na petsa ng pagsusumite/pagbabayad ng bayad nang walang dagdag na bayad

9.11 Kahulugan ng Distance Education

Ang 'distance education' ay nangangahulugang pagtuturo na ipinapadala sa pamamagitan ng video, computer, television, correspondence, Internet, o ibang electronic na paraan (o kombinasyon nito), kung saan ang instructor/supervisor at ang estudyante ay pinaghihiwalay ng distansya, oras, o pareho. Ito ay mahalaga sa kung paano maaaring ibigay ang mga kinakailangang kurso sa edukasyon.

- ✓ Ang distance education ay ipinapadala sa pamamagitan ng electronic na paraan (video, computer, TV, Internet, correspondence)
- ✓ Ang instructor at estudyante ay pinaghihiwalay ng distansya, oras, o pareho

9.12 Lagda at Mga Elektronikong Lagda

Ang 'lagda' ay nangangahulugang maglagay ng lagda sa isang rekord. Ang 'lagda' ay nangangahulugang isang pangalan, salita, simbolo o marka na isinagawa o ginawa (o isang rekordong naka-encrypt/naproseso) ng isang tao na may kasalukuyang layuning matukoy ang kanyang sarili at tanggapin o magtanggap ng isang rekord, at malinaw na kinabibilangan ng isang elektronikong lagda tulad ng tinukoy sa NRS 719.100.

- ✓ Ang isang lagda ay maaaring maging pangalan, salita, simbolo, o marka na ginawa na may layuning tanggapin ang isang rekord
- ✓ Ang mga elektronikong lagda (ayon sa NRS 719.100) ay kasama sa kahulugan ng lagda

9.13 Kahulugan ng Single-Family Residence

Para sa layunin ng NRS 645.018, ang 'single-family residence' ay kinabibilangan ng, nang walang limitasyon, isang nakakabit na residential dwelling, isang condominium, isang cooperative apartment, isang manufactured home, at isang townhouse unit. Ito ay nagpapalalawak ng kung ano ang binibilang bilang single-family residence para sa disclosure at iba pang mga kinakailangan.

- ✓ Ang single-family residence ay kinabibilangan ng condominiums, cooperative apartments, manufactured homes, at townhouse units
- ✓ Kasama ang attached residential dwellings, hindi lamang detached homes

9.14 Pamamahagi ng Residential Disclosure Booklet

Sa ilalim ng NAC 645.075, ang Division ay dapat gumawa ng mga kopya ng libreng inihanda sa ilalim ng NRS 645.194 (residential property disclosures) na available sa mga licensees sa pamamagitan ng mga paraan kabilang ang pagpopost sa kanyang website, pagbibigay ng electronic copies sa mga aprubadong paaralan/instructors/sponsors, pagpapahintulot ng libre naming reproduction, at pagpapadala ng printed copies sa hiling. Sa hiling sa isang Division office, ang Division ay dapat magbigay ng printed copy sa kahit sino.

- ✓ Ang Division ay dapat gawing available ang NRS 645.194 disclosure booklet sa mga licensees
- ✓ Ang mga paraan ng pamamahagi ay kinabibilangan ng website posting, mailing sa hiling, at pagpapahintulot ng reproduction
- ✓ Sa hiling sa isang Division office, ang isang printed copy ay dapat ibigay sa sinuman

9.15 Mga Sanksyon at Bayad para sa Ibinabalik na Tseke

Sa ilalim ng NAC 645.085, kung ang isang tseke o draft na isinumite sa Division ay ibabalik dahil sa hindi sapat na pondo/kredito o pagtigil ng pagbabayad, ang anumang pahintulot na nahanap na ay kusang hindi na aktibo, at kung hindi pa nakuha, ang Division ay maaaring tumanggi na ilabas o muling iaktibo ito. Ang Division ay nagbabayad ng bayad na $25 (o halaga batay sa NRS 353C.115/NAC 353C.400) para sa bawat ibabalik na tseke o draft.

- ✓ Ang isang ibabalik na tseke/draft ay nagreresulta sa kusang pagde-deaktibo ng pahintulot na nahanap na
- ✓ Kung ang pahintulot ay hindi pa nakuha, ang Division ay maaaring tumanggi na ilabas o muling iaktibo ito
- ✓ Isang bayad na $25 (o statutory amount) ay isinasagawa para sa bawat ibabalik na tseke o draft

9.16 Bayad para sa Background Investigation

Sa ilalim ng NAC 645.080, ang bayad para sa pagsisiyasat ng background ng isang applicant, licensee, certificate holder, registrant, o permit holder ay hindi lalampas sa aktwal na gastos upang magsagawa ng pagsisiyasat.

- ✓ Ang mga bayad para sa background investigation ay naaangkop sa applicants, licensees, certificate holders, registrants, at permit holders
- ✓ Ang bayad ay hindi lalampas sa aktwal na gastos ng pagsisiyasat

CHAPTER 10

Licenses, certificates and examinations (645.100–645.380)

10.1 Mga Pangangailangan sa Aplikasyon para sa Lisensya ng Real Estate Salesperson

Ang isang aplikante para sa isang lisensya ng real estate salesperson sa Nevada ay dapat matugunan ang minimum na pangangailangan sa edad at magsumite ng isang kumpletong application package sa Division sa ilalim ng NRS 645.350. Ang application ay dapat kasama ang fingerprint cards, patunay ng pagtatapos ng kinakailangang edukasyon, isang passing exam grade, isang verified statement, patunay ng magandang karakter, ang welfare/child support statement, at kinakailangang bayad.

- ✓ Ang aplikante ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang
- ✓ Ang application ay dapat kasama ang fingerprint card tulad ng kinakailangan ng NRS 645.355
- ✓ Dapat magbigay ng patunay ng pagtatapos ng salesperson educational requirements sa ilalim ng NRS 645.343
- ✓ Dapat ipakita ang passing grade (bawat NAC 645.220) sa licensing examination
- ✓ Dapat kasama ang patunay ng honesty, truthfulness at magandang reputasyon, kasama ang kinakailangang bayad

10.2 Mga Pangangailangan sa Broker License

Ang isang broker applicant ay dapat munang makakuha ng pagsang-ayon ng financial condition mula sa Division bago magsumite ng application. Ang applicant ay dapat matugunan ang salesperson requirements maliban sa education (substituting broker education), at dapat din patunayan na natugunan nila ang broker experience requirement.

- ✓ Dapat makakuha ng Division approval ng financial condition BAGO mag-apply
- ✓ Dapat magsumite ng proof ng broker educational requirements under NRS 645.343 sa halip ng salesperson education
- ✓ Dapat patunayan ang satisfaction ng broker experience requirements under NRS 645.330(4)

10.3 Bayad sa Pagsusulit at Passing Grade

Ang bayad sa pagsusulit para sa isang original na lisensya o reinstatement (broker, broker-salesperson, o salesperson) ay $100. Upang makapasa, ang isang aplikante ay dapat makakuha ng hindi bababa sa 75 porsyento.

- ✓ Ang bayad sa pagsusulit para sa original o reinstatement ay $100
- ✓ Ang passing grade ay nangangailangan ng hindi bababa sa 75 porsyento
- ✓ Ang panahon ng pagsusulit ay hindi dapat lumampas sa 4 na oras nang walang naunang written consent mula sa Division

10.4 Pagbabago sa Status ng Lisensya o Asosasyon

Sa loob ng 10 araw pagkatapos ng pagbabago sa asosasyon (maliban sa pagwawakas), pangalan, lokasyon ng negosyo, o status, ang isang lisensyado ay dapat humiling ng pagbabago ng lisensya mula sa Division sa kinakailangang form at magbayad ng bayad. Ang resibo ay nagsisilbing pansamantalang pahintulot sa pagtatrabaho na naghihintay ng bagong lisensya. Ang isang broker ay maaaring magbago sa broker-salesperson na status sa pamamagitan ng application.

- ✓ Ang kahilingan para sa pagbabago ng lisensya ay dapat ipadala sa loob ng 10 araw mula sa pagbabago, kasama ang kinakailangang bayad
- ✓ Ang resibo mula sa Division ay sumasaklaw sa isang pansamantalang pahintulot sa pagtatrabaho na naghihintay sa bagong lisensya
- ✓ Ang isang broker ay maaaring magbago ng status tungo sa broker-salesperson sa pamamagitan ng paghahatid ng form sa Division

10.5 Patuloy na Edukasyon na Kinakailangan para sa Pagpapabago

Ang Division ay hindi magpapabago ng isang aktibong broker, broker-salesperson, o salesperson na lisensya maliban kung ang lisensyado ay nagbibigay ng patunay ng pagsunod sa mga kinakailangang patuloy na edukasyon sa ilalim ng NRS 645.575, kasama ang anumang postlicensing patuloy na edukasyon na kurikulum.

- ✓ Ang aktibong lisensya ay hindi maaaring mapabago nang walang patunay ng pagsunod sa patuloy na edukasyon
- ✓ Kasama ang postlicensing na kurikulum ng patuloy na edukasyon ayon sa NRS 645.575

10.6 Pagpapabago Pagkatapos ang Pag-expire ng Lisensya (Pagbabalik)

Ang isang nagkakaanuman na hindi nagsumite ng pagpapabago bago mag-expire ay hindi maaaring magsagawa ng negosyong real estate hanggang sa maging muli itong aktibo. Ang pagbabalik ay nangangailangan ng paghahatid ng angkop na form, pagbabayad ng bayad, pagdaan sa pagsusulit kung kinakailangan, at pagsusumite ng ibang kinakailangang dokumento kabilang ang kasalukuyang fingerprint cards.

- ✓ Ang isang nagkakaanuman na may expired na lisensya ay hindi maaaring magsagawa ng real estate na negosyo hanggang sa maging reinstated
- ✓ Ang pagbabalik ay nangangailangan ng application, bayad, pagsusulit kung kinakailangan, at kasalukuyang fingerprint cards

10.7 Mga Pangangailangan sa Broker-Salesperson License

Ang isang broker-salesperson applicant ay dapat matugunan ang lahat ng salesperson license requirements MALIBAN SA salesperson educational requirement. Sa halip, ang applicant ay dapat magsubmit ng proof ng pagkakumpleto ng education na kinakailangan para sa broker-salesperson license sa ilalim ng NRS 645.343.

- ✓ Dapat matugunan ang lahat ng NAC 645.100 salesperson requirements maliban sa paragraph (b) education
- ✓ Dapat magsubmit ng proof ng broker-salesperson educational requirements sa ilalim ng NRS 645.343

10.8 Personal na Pagkumpleto ng Application

Ang bawat application para sa lisensya ay dapat na kumpleto nang personal ng applicant. Ang mga miyembro ng Commission at ang mga empleyado ng Division ay malinaw na ipinagbabawal na tumulong sa paghahanda ng application.

- ✓ Ang application ay dapat na kumpleto nang personal ng applicant
- ✓ Ang mga miyembro ng Commission at ang mga empleyado ng Division ay hindi maaaring tumulong sa paghahanda ng application

10.9 Pangangailangan ng Pagsasanay at Karanasan na Pagpapalit

Ang mga applicant na nais makakuha ng orihinal na lisensya ay dapat magsumite ng sertipiko mula sa isang akreditadong/aprubadong institusyon na nagpapatunay ng matagumpay na pagkumpleto ng mga kinakailangang kurso sa ilalim ng NRS 645.343. Ang mga kurso mula sa unibersidad/kolehiyo ay nangangailangan ng opisyal na transcript. Ang pagdalo lamang ay hindi katumbas ng matagumpay na pagkumpleto. Ang aktibong karanasan ay maaaring gamitin bilang pagpapalit para sa mga yunit ng kolehiyo.

- ✓ Ang mga orihinal na applicant ay dapat magsumite ng sertipiko na nagpapatunay ng pagkumpleto ng mga kinakailangang kurso
- ✓ Ang pagdalo lamang sa klase ay HINDI bumubuo ng matagumpay na pagkumpleto
- ✓ Bawat 2 taon ng aktibong karanasan ay nagpapalit ng 16 na semestre ng mga yunit sa mga kurso sa antas ng kolehiyo
- ✓ Walang pagpapalit na pinapayagan para sa anumang panahon na mas kaunti sa 2 taon
- ✓ Ang patunay ng aktibong karanasan ay dapat ma-attest ng broker/mga broker ng applicant

10.10 Pagsusuri at Magandang Karakter ng mga Aplikante

Ang Division ay maaaring magsagawa ng imbestigasyon sa mga aplikanteng broker, humiling ng karagdagang impormasyon, at humiling ng kamakailang ulat ng kredito. Ang Administrator ay maaaring humiling ng patunay ng integridad, katapatan at magandang reputasyon ng kahit sinong aplikante, kasama ang mga corporate officers/directors at miyembro ng partnership. Ang pagkakadeny ng broker license dahil sa kakulangan ng financial responsibility ay hindi nagwawaylay sa karapatan na mag-apela sa pamamagitan ng pagtanggap ng broker-salesperson license.

- ✓ Ang Division ay maaaring humiling ng ulat ng kredito na may petsa sa loob ng 30 araw mula sa application, sa gastos ng aplikante
- ✓ Ang Administrator ay maaaring humiling ng patunay ng integridad, katapatan at magandang reputasyon ng kahit sinong aplikante
- ✓ Ang pagkakadeny dahil sa kakulangan ng financial responsibility ay hindi nagwawaylay sa karapatan ng apela sa ilalim ng NRS 645.440

10.11 Lisensya at Pagsusupervisa ng Branch Office

Ang broker ay responsable sa lahat ng branch offices. Ang branch license ay maaari lamang ilabas sa pangalan kung saan ang broker ay may lisensya. Ang branch supervisor ay maaaring pamahalaan lamang ang isang branch office. Bawat branch ay dapat pinangangasiwan ng isang broker o broker-salesperson na may hindi bababa sa 2 taong aktibong karanasan sa nakaraang 4 na taon.

- ✓ Ang broker ay responsable sa lahat ng branch offices na ino-operate
- ✓ Ang branch office license ay dapat nasa parehong pangalan ng broker's main office
- ✓ Ang supervisor ay hindi maaaring pamahalaan ang higit sa isang branch office
- ✓ Ang branch supervisor ay dapat may 2 taong aktibong karanasan sa nakaraang 4 na taon sa U.S.
- ✓ Kung ang isang branch trust account ay nakatatag, ang isa kinakailangang signature ay dapat ng branch supervisor

10.12 Pamamahala ng Pangunahing at Sangay na Mga Opisina

Ang isang broker-salesperson na may hindi bababa sa 2 taong aktibong karanasan sa loob ng agad na nakaraang 4 na taon ay maaaring kumilos bilang tagapamhalala ng opisina para sa isang pangunahing o sangay na opisina, at dapat magbigay ng notisya sa Dibisyon ng pagkilos sa ganitong kapasidad. Ang broker-salesperson na nag-superbisar sa isang sangay ay may lahat ng tungkulin at parusa na naaangkop sa isang broker.

- ✓ Ang broker-salesperson ay kailangan ng 2 taong aktibong karanasan sa loob ng agad na nakaraang 4 na taon upang pamahalaan ang isang opisina
- ✓ Ang broker-salesperson na namamahala ay dapat magbigay ng notisya sa Dibisyon ng ganitong kapasidad
- ✓ Ang broker-salesperson na nag-superbisar ay may lahat ng tungkulin ng broker at napapasailalim sa mga parusa ng broker

10.13 Pagsasaad ng Kooperatibong Sertipiko para sa Mga Brokers mula sa Ibang Estado

Ang isang licensed broker mula sa ibang estado na nais magtrabaho kasama ang isang Nevada broker ay dapat mag-apply gamit ang isang Division form, na nagsasama ng kopya ng kanilang kasalukuyang lisensya, 10-taong kasaysayan ng trabaho, impormasyon tungkol sa transaksyon at kliyente, at pahayag ng pahintulot ng Nevada broker. Ang aplikasyon ay dapat na personal na tapusin ng out-of-state broker. Ang mga bayad ay hindi maibabalik kung hindi inilabas ang sertipiko.

- ✓ Ang out-of-state broker ay dapat mag-apply gamit ang Division form kasama ang kopya ng kasalukuyang out-of-state lisensya
- ✓ Dapat kasama ang 10-taong kasaysayan ng trabaho at pahayag ng pahintulot ng Nevada broker
- ✓ Ang aplikasyon ay dapat personal na tapusin ng out-of-state broker; walang tulong na pinapayagan
- ✓ Ang applicant ay dapat nasa magandang estado sa jurisdiksyon ng kanilang pangunahing lugar ng negosyo
- ✓ Ang isang Nevada resident na may out-of-state lisensya ay HINDI karapat-dapat para sa isang kooperatibong sertipiko

10.14 Paggamit at Mga Limitasyon ng Cooperative Certificate

Ang cooperative certificate ay valid para sa mas maaga sa pagitan ng 12 buwan o pagkumpleto/pagtatapos ng isang natukoy na transaksyon, ay hindi maaaring ilipat, at maaari lamang ibigay sa isang natural na tao na broker (hindi sa isang entidad). Ang Nevada broker ay dapat na nangunguna sa transaksyon mula simula hanggang dulo, at ang lahat ng pera ay dapat na hawakan lamang ng Nevada broker ayon sa NRS 645.310. Ang sertipiko ay hindi maaaring gamitin upang ilista/magbenta ng ari-arian sa Nevada para sa tagapagari nito—lamang upang kumatawan sa mga residente na hindi mula sa Nevada na bumibili ng real estate sa Nevada.

- ✓ Ang sertipiko ay valid para sa mas maaga sa pagitan ng 12 buwan o pagkumpleto/pagtatapos ng isang transaksyon
- ✓ Ang sertipiko ay hindi maaaring ilipat at inilabas lamang sa isang natural na tao, hindi sa isang entidad
- ✓ Ang Nevada broker ay dapat na nangunguna sa transaksyon mula simula hanggang dulo
- ✓ Ang lahat ng pera ng transaksyon ay maaaring hawakan lamang ng nakikipagtulungan na Nevada broker ayon sa NRS 645.310
- ✓ Ang sertipiko ay maaaring lamang kumatawan sa mga residente na hindi mula sa Nevada na bumibili ng real estate sa Nevada, hindi upang magbenta para sa mga may-ari mula sa Nevada

10.15 Saklaw ng Licensing Examination

Ang eksamen ay sumasaklaw sa Principles (contract law, real estate law/conveyancing, listing, selling, deposits), Practices (land economics/appraising, descriptions, financing/insurance, math, escrows/closings, subdivisions, property management, environmental at tax issues), at Procedures & Ethics kasama ang NRS chapters at mga pangunahing federal laws.

- ✓ Ang eksamen ay sumasaklaw sa Principles, Practices, at Procedures & Ethics
- ✓ Kasama ang federal laws: Fair Housing Act, Truth in Lending, RESPA, ADA, ECOA, Interstate Land Sales, at Lead-Based Paint Act
- ✓ Ang Salesperson at broker exams ay maaaring magkaiba

10.16 Tulong sa Pagsusuri at Pag-uugali

Ang paggamit o pagkakaroon ng hindi patas na pamamaraan, mga tala, pagbibigay/pagtanggap ng tulong, o hindi pagsunod sa mga tagubilin sa panahon ng pagsusuri ay nagreresulta sa pagtanggi ng aplikasyon at lisensya. Tanging isang tahimik, walang kable, hindi maaaring i-program na calculator na walang tape printing o alphabet keyboard ang maaaring gamitin.

- ✓ Ang pagdaraya, tulong, o hindi pagsunod sa mga tagubilin ay nagreresulta sa pagtanggi ng aplikasyon at lisensya
- ✓ Ang aplikante ay hindi maaaring panatilihin ang anumang mga materyales ng pagsusuri
- ✓ Tanging isang tahimik, walang kable, hindi maaaring i-program na calculator (walang tape print, walang alphabet keys) ang pinapayagan

10.17 Panahon para sa Pagtanggap ng Mga Resulta ng Pagsusulit

Ang Dibisyon ay tumatanggap lamang ng mga resulta ng pagsusulit sa loob ng 12 buwan matapos ang petsa kung kailan inilabas ang mga resulta.

- ✓ Ang mga resulta ng pagsusulit ay may bisa lamang sa loob ng 12 buwan pagkatapos ng paglulunsad
- ✓ Ang mga resulta na inilabas na mahigit 12 buwan na ang nakakaraan ay hindi tinatanggap

10.18 Pagwawakas ng Asosasyon o Paggawa

Kapag ang isang broker-salesperson o salesperson ay nagtatapos ng kanilang asosasyon, ang broker (o owner-developer) ay dapat magfile ng notice of termination sa isang Division form kasama ang anumang hiniling na impormasyon, bilang karagdagan sa NRS 645.580 requirements. Kung ang broker ay nabigong sumunod sa tamang panahon, ang licensee ay maaaring mag-apply para sa administrative termination.

- ✓ Ang broker/owner-developer ay dapat magfile ng notice of termination sa isang Division form kapag nagtapos ang asosasyon
- ✓ Kung ang broker ay nabigong sumunod sa tamang panahon, ang licensee ay maaaring mag-apply para sa administrative termination
- ✓ Ang licensee ay maaaring personal na ihatid ang license kasama ang signed original notice of termination

10.19 Paglalagay sa Inactive Renewed Status at Pagpapabago

Ang isang licensee ay maaaring ilagay sa inactive renewed status sa pamamagitan ng pagsusumite ng aplikasyon sa Division; walang refund ng bayad para sa hindi pa natapos na termino ng lisensya. Ang mga nasa inactive renewed status ay dapat pa ring magsumite ng aplikasyon para sa pagpapabago sa o bago ang bawat anniversary ng lisensya.

- ✓ Ang paglalagay sa inactive renewed status ay nangangailangan ng application form mula sa Division
- ✓ Walang refund ng bayad para sa hindi pa natapos na termino ng lisensya
- ✓ Ang mga inactive renewed licensees ay dapat magpabago sa o bago ang bawat anniversary ng lisensya

10.20 Pagbabalik mula sa Inactive Renewed Status

Ang isang licensee na nasa magandang standing sa inactive renewed status ay maaaring mag-apply upang bumalik sa active status gamit ang kinakailangang form, bayad, Recovery Fund fee, patunay ng continuing education, at (para sa mga broker) isang financial statement. Kung inactive ng higit sa 2 taon, ang licensee ay dapat din magpakita ng competency at magsagot ng exam na may hindi bababa sa 75 porsyento.

- ✓ Ang reinstatement ay nangangailangan ng bayad, Recovery Fund fee, at patunay ng continuing education
- ✓ Ang broker reinstatement ay nangangailangan din ng completed financial statement
- ✓ Kung inactive ng higit sa 2 taon, dapat magpakita ng competency at magsagot ng exam na may hindi bababa sa 75 porsyento

10.21 Kabiguan ng Broker na Magpabago ng Lisensya

Kung ang isang broker ay nabigo na magpabago, ang mga nauugnay na licensees' na-renew na mga lisensya ay agad na nakalagay sa inactive renewed status. Sa loob ng 30 araw, maaaring maglipat ang isang licensee sa ibang broker o mag-reactivate kung ang orihinal na broker ay muling nag-reinstate. Ang kabiguan na muling mag-associate sa loob ng 30 araw ay nangangahulugang ang licensee ay maaari lamang mag-reinstate ayon sa NAC 645.325.

- ✓ Kung ang isang broker ay nabigo na magpabago, ang mga nauugnay na licensees ay agad na nakalagay sa inactive renewed status
- ✓ Ang licensee ay may 30 araw upang maglipat sa ibang broker o mag-reactivate sa ilalim ng muling nag-reinstate na broker
- ✓ Ang kabiguan na muling mag-associate sa loob ng 30 araw ay nangangailangan ng reinstatement sa ilalim ng NAC 645.325

10.22 Sapilitang Pagsuspinde, Suspensyon, o Pagbawi ng Lisensya

Kung ang lisensya ng isang broker ay sapilitang nagiging inactive, suspendido, o nabawi, ang broker ay dapat maghatid ng kanyang lisensya at ang mga lisensya ng mga kaugnay na may-lisensya sa Division; walang refund na ibinibigay. Ang mga kaugnay na may-lisensya ay maaaring magsalin sa ibang broker. Ang lisensya ng isang may-lisensya ay awtomatikong nag-expire sa kamatayan, at ang isang licensed broker ay maaaring kumilos bilang brokerage broker hanggang 60 na araw pagkatapos ng kamatayan ng acting broker na may tamang abiso.

- ✓ Ang broker ay dapat maghatid ng kanyang sariling lisensya at ang mga lisensya ng mga kaugnay na may-lisensya sa sapilitang pagbabago ng status
- ✓ Walang refund para sa sapilitang pagsuspinde, suspensyon, o pagbawi ng lisensya
- ✓ Ang lisensya ay awtomatikong nag-expire sa kamatayan ng may-lisensya
- ✓ Sa kamatayan ng acting brokerage broker, ang ibang licensed broker ay maaaring maglingkod hanggang 60 na araw, na may written notice sa loob ng 7 na araw na trabaho

10.23 Mga Batayan para sa Di-Kusang Pagsisiguro ng Inaktibidad

Ang Dibisyon ay maaaring di-kusang gawing inactive ang isang lisensya kung ang isang broker ay titigil ang negosyo sa nakalaang adres, ang isang may-lisensya ay hindi na nauugnay sa kanilang broker, nabigo na mag-ulat ng pagbabago ng adres sa loob ng 10 araw, nabigo magbayad ng renewal fees, o nabigo magsumite ng kinakailangang license change request sa loob ng 10 araw.

- ✓ Ang kabiguan na mag-ulat ng pagbabago ng business address sa loob ng 10 araw ay batayan para sa di-kusang pagsisiguro ng inaktibidad
- ✓ Ang hindi pagbabayad ng renewal fee ay batayan para sa di-kusang pagsisiguro ng inaktibidad
- ✓ Ang pagbabawi ay nangangailangan ng pagsusunod sa mga kinakailangan ng NAC 645.325

10.24 Mga Aplikasyon para sa Lisensya ng Negosyo

Kapag ang applicant ay isang partnership, LLC, o corporation, dapat itong magfile ng certified o verified na kopya ng kanyang formation document (partnership agreement, articles of organization, o articles of incorporation).

- ✓ Ang partnership/LLC/corporation applicant ay dapat magfile ng certified o verified na kopya ng formation documents
- ✓ Naayon sa partnership agreement, articles of organization, o articles of incorporation kung kinakailangan

10.25 Pagpapatunay ng Aktibong Karanasan

Ang Dibisyon ay nangangailangan ng isang verificadong pahayag mula sa isang nagtatrabaho na broker o isang managing broker-salesperson na nagdodokumento ng karanasan ng isang lisensyado, na naiulat sa isang Dibisyon form na sumasaklaw sa panahon ng ugnayan, average na oras na nagtrabaho, at iba pang nag-aambag na aktibidad.

- ✓ Ang verificadong pahayag ay dapat galing sa nagtatrabaho na broker o managing broker-salesperson
- ✓ Dapat iulat ang panahon ng ugnayan at average na oras sa linggo na nagtrabaho sa ilalim ng pangangasiwa

10.26 Nawala, Nasira, o Nakawin na Lisensya

Kung ang lisensya ay dapat isinuko ngunit hindi posible, ang may-lisensya ay dapat magsumite ng affidavit sa Division na nagpapakita na ang lisensya ay nawala, nasira, o nakawin, kasama ang pangako na ibabalik ito kung makita.

- ✓ Dapat magsumite ng affidavit na nagsasaad na ang lisensya ay nawala, nasira, o nakawin
- ✓ Ang affidavit ay dapat may kasamang pangako na ibabalik ang lisensya kung makita

10.27 Independyenteng Lisensya ng Broker Kasama ang Pagtatalaga ng Entity

Ang isang broker na itinalagang ng isang partnership, LLC, o corporation ay maaaring makakuha rin ng isang indibidwal na lisensya upang kumilos para sa kanilang sariling kapakinabangan sa pamamagitan ng paghahatid ng mga form ng Division at pagbabayad ng isang orihinal na bayad sa lisensya. Ang brokerang ito ay dapat panatilihin ang mga hiwalay na talaan ng opisina at isang hiwalay na trust account, at ang entity ay dapat kinikilala ang independyenteng negosyo ng broker.

- ✓ Ang isang itinalagang broker ay maaaring makakuha ng karagdagang indibidwal na lisensya sa pamamagitan ng pagbabayad ng isang orihinal na bayad sa lisensya
- ✓ Dapat panatilihin ang mga hiwalay na talaan at isang hiwalay na trust account mula sa entity
- ✓ Ang entity ay dapat magsumite ng isang pahayag na kinikilala ang independyenteng negosyo ng broker

CHAPTER 11

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

11.1 Mga Requirement sa Sertipikasyon para sa Mga Orihinal na Kurso sa Lisensya

Ang isang aprubadong paaralan ay dapat magpahiling sa bawat mag-aaral na dumalo sa mga kinakailangang oras at magsagawa ng hindi bababa sa dalawang pagsusulit bilang kondisyon ng sertipikasyon. Ang mga paaralan ay maaari lamang magpatunay ng bilang ng mga oras na aprubado ng Dibisyon. Ang buong kurso ay dapat makumpleto upang matugunan ang mga kinakailangan sa lisensya—ang isang bahagi ay hindi kwalipikado. Ang 'oras ng pagtuturo' ay nangangahulugan ng 50 minuto o higit pa, at ang isang semester credit ay katumbas ng 15 oras ng pagtuturo.

- ✓ Ang mga estudyante ay dapat dumalo sa kinakailangang oras at magsagawa ng hindi bababa sa dalawang pagsusulit upang masertipikado
- ✓ Ang 'oras ng pagtuturo' ay nangangahulugan ng 50 minuto o higit pa; ang isang semester credit = 15 oras
- ✓ Ang buong kurso ay dapat makumpleto; ang isang bahagi ay hindi nakakatugon sa mga kinakailangan sa lisensya

11.2 Kurso na Kailangan upang Makakuha ng Orihinal na Lisensya ng Salesperson

Ang NAC 645.435 ay nangangailangan ng isang prelicensing course para sa salesperson na hindi bababa sa 120 oras ng classroom lectures (o distance-education equivalent), na hinati ayon sa subject: hindi bababa sa 45 oras sa principles and practices (brokerage/agency 21, valuation/economics 12, finance 12); hindi bababa sa 45 oras sa law of property, regulation and ethics (ownership/transfer/use 25, chapters 113/116/119/119A/645/645C/645D ng NRS 18, applied practice and statutory disclosures 2); hindi bababa sa 15 oras sa preparation of contracts; at hindi bababa sa 15 oras sa agency (3 oras bawat isa sa broker-agent relationship foundation at risk reduction).

- ✓ Ang original salesperson course ay dapat na hindi bababa sa 120 oras ng classroom lectures o distance-education equivalent
- ✓ Content: 45 oras principles/practices, 45 oras law/regulation/ethics, 15 oras contracts, 15 oras agency
- ✓ Ang agency portion ay dapat magkasamang 3 oras sa broker-agent relationship foundation at 3 oras sa risk reduction

11.3 Postlicensing Education para sa First-Time Licensees

Bawat first-time licensee ay dapat kumuha ng prescribed postlicensing course na nakatuon sa practical applications, na dapat makumpleto sa loob ng unang taon pagkatapos ng initial licensing. Hindi ito dapat umulit ng original-license content, dapat nahahati sa modules (hindi bababa sa 15 modules na sumasaklaw sa topics tulad ng contracts, listing, buyer representation, ethics, advertising, agency, disclosures, property management, escrow/title/closing, financing, negotiation, at taxes), at dapat ibigay through live instruction (rural licensees ay maaaring humiling ng distance education). Exemptions ay naaaply sa licensees na may out-of-state license, sa mga nagtamo ng Nevada license sa loob ng nakaraang 5 taon, at sa ilang broker-salespersons sa ilalim ng NRS 645.343(4).

- ✓ Ang first-time licensees ay dapat makumpleto ang postlicensing education sa loob ng unang taon pagkatapos ng initial licensing
- ✓ Ang postlicensing curriculum ay dapat maglaman ng hindi bababa sa 15 modules at dapat through live instruction (may rural exception)
- ✓ Ang postlicensing courses ay hiwalay mula sa continuing education at hindi pwedeng maging credit bilang CE

11.4 Pangkalahatang Kinakailangan para sa Pagpapabago/Pagbabalik ng Lisensya

Upang mapabago ang isang aktibong lisensya, dapat ipakita ng may-lisensya ang pagsunod sa postlicensing (NAC 645.4442) para sa pagpapabago ng paunang lisensya, o patuloy na edukasyon (NAC 645.448/645.449) para sa mga susunod na pagpapabago. Upang maibalik ang isang hindi aktibong lisensya, dapat matugunan ng may-lisensya ang mga kinakailangan ng NAC 645.4441. Para sa mga layunin ng pagsunod, 50 o higit pang minuto ng aktwal na pagtuturo ay bumubuo ng isang oras. Ang mga kinakailangan sa pagbabalik ay nag-iiba depende sa panahon ng pagiging hindi aktibo: mas mababa sa 2 taon ay karaniwang nangangailangan ng naaayon na postlicensing o 36 CE oras; 2 taon o higit pa ay maaaring magpangangailangan ng postlicensing kasama ang karagdagang 36 CE oras.

- ✓ 50 o higit pang minuto ng aktwal na pagtuturo ay bumubuo ng isang oras
- ✓ Ang pagpapabago ng paunang lisensya ay nangangailangan ng postlicensing na edukasyon, hindi patuloy na edukasyon
- ✓ Ang pagbabalik matapos sa 2 o higit pang taong hindi aktibo ay maaaring magpangangailangan ng postlicensing kasama ang karagdagang 36 CE oras

11.5 Patuloy na Oras ng Edukasyon para sa Pagpapabago ng Lisensya

Para sa mga pagpapabago pagkatapos ng unang pagpapabago ng paunang lisensya, ang mga taong nagbebenta ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 36 na oras ng CE kabilang ang mga relasyon sa ahensya (3), batas ng Nevada (3), mga kontrata (6), etika (3), pagbawas ng panganib (3), at 18 na oras ng itinalagang CE. Ang mga broker/broker-salesperson ay dapat kumpletuhin ang 36 na oras kabilang ang ahensya (3), batas ng Nevada (3), mga kontrata (6), etika (3), pamamahala ng broker (6), pagbawas ng panganib (3), at 12 na itinalagang oras. Ang patunay ay dapat ibigay bago ang pagtatapos ng bawat 2-taong panahon ng pagpapabago. Ang hindi bababa sa 50% ng kinakailangang CE ay dapat sa pamamagitan ng live na pagtuturo (ang mga rural na may lisensya ay maaaring humiling ng distance education).

- ✓ Ang mga taong nagbebenta at broker ay bawat isa ay kailangan ng hindi bababa sa 36 na oras ng CE sa bawat 2-taong panahon ng pagpapabago
- ✓ Ang CE ng broker ay dapat kasama ang 6 na oras ng pamamahala ng broker; ang CE ng salesperson ay hindi
- ✓ Ang hindi bababa sa 50 porsyento ng kinakailangang oras ng CE ay dapat sa pamamagitan ng live na pagtuturo (rural exception)

11.6 Mga Paghihigpit sa Pagtanggap ng Continuing Education Credit

Ang NAC 645.463 ay nagtakda ng mga pangunahing limitasyon sa CE credit: ang isang kurso ay hindi maaaring gawin para sa credit nang higit sa isang beses sa loob ng isang licensing period; ang mga kursong ginamit para sa renewal o reinstatement ay dapat makumpleto sa loob ng 2 taon kaagad bago ang renewal/reinstatement deadline; ang isang licensee ay nakakatanggap ng credit lamang kapag ang sponsor ay nagpatunay ng pagdalo at pagkakumpleto ng hindi bababa sa 90% ng kurso; at ang sponsor ay tumutukoy kung kinakailangan ang isang final examination para sa pagkakumpleto ng kurso.

- ✓ Ang isang CE kurso ay hindi maaaring gawin para sa credit nang higit sa isang beses sa loob ng isang licensing period
- ✓ Ang mga CE kursong ito ay dapat makumpleto sa loob ng 2 taon kaagad bago ang renewal/reinstatement
- ✓ Ang credit ay nangangailangan ng pagdalo at pagkakumpleto ng hindi bababa sa 90 porsyento ng kurso

11.7 Mga Pangunahing Kahulugan ng Edukasyon Ayon sa NAC 645.400

Ang NAC 645.400 ay nagbibigay ng kahulugan sa mga pangunahing termino na ginagamit sa buong regulasyon ng edukasyon. Ang 'first-time licensee' ay hindi nagkaroon ng Nevada real estate license sa loob ng nakaraang 5 taon sa panahon na inilabas ang kasalukuyang lisensya. Ang 'initial license' ay ang unang lisensya na inilabas sa isang first-time licensee. Ang 'rural area' ay anumang lugar na higit sa 100 milya mula sa isang Nevada lungsod na may populasyon na 40,000 o higit pa. Ang 'school' ay kinabibilangan ng anumang institusyon ng Nevada System of Higher Education (o katumbas na accredited na unibersidad/kolehiyo) at anumang propesyonal na paaralan o kolehiyo na lisensyado ng Nevada Commission on Postsecondary Education.

- ✓ 'First-time licensee' = hindi nagkaroon ng Nevada license sa loob ng nakaraang 5 taon
- ✓ 'Rural area' = higit sa 100 milya mula sa Nevada lungsod na may populasyon na 40,000 o higit pa
- ✓ 'Initial license' = unang lisensya na inilabas sa isang first-time licensee

11.8 Pagsang-ayon ng mga Paaralan ng Dibisyon

Ang isang paaralan na nais mag-alok ng mga kurso na nakakatugon sa mga pangangailangan sa edukasyon para sa orihinal na paglilingkod ay dapat mag-aplikasyon taun-taon sa Dibisyon (sa ngalan ng Komisyon) gamit ang isang pino-prescribe na porma at magbayad ng mga bayad. Ang aplikasyon ay dapat magsama ng malawak na impormasyon, kabilang ang listahan ng mga instruksyon, silabo ng kurso, mga aklat-pang-aral, mga pagsusulit na may mga sagot, at isang deklarasyon ng 75% na kinakailangang puntuasyon para sa pagpasa. Ang isang paaralan na hindi umabot sa kahulugan ng NSHE na 'paaralan' ay dapat patunayan na ito ay natutugunan ng Komisyon sa Edukasyong Pampubliko.

- ✓ Ang pagsang-ayon ng paaralan ay dapat ihain taun-taon sa Dibisyon at ang naaangkop na bayad ay dapat bayaran
- ✓ Ang aplikasyon ay dapat nagsaad na ang isang mag-aaral ay dapat kumita ng hindi bababa sa 75 porsyento ng posibleng mga puntos upang maipasa ang isang kurso
- ✓ Ang mga paaralan na hindi bahagi ng NSHE ay dapat ipakita ang paglilingkod ng Nevada Commission on Postsecondary Education

11.9 Mga Obligasyon ng Paaralan sa Pagpapanatili ng Records at Pagpapabago

Ang mga aprubadong paaralan ay dapat panatilihin ang attendance at certification records ng bawat estudyante sa loob ng 7 taon pagkatapos ng enrollment, bukas para sa inspeksyon ng Division sa oras ng negosyo, at magbigay ng records sa mga estudyanteng naglilipat at sa Division kapag hiniling. Ang mga paaralan ay dapat inotipahan ang Division sa loob ng 15 araw ng anumang malaking pagbabago na nakakaapekto sa aprubasyon, at dapat magsumite ng mga materyales sa pagpapabago bago ang Hulyo 1 bawat taon kasama ang certification, isang sinumpaang pahayag, at mga bayad ng kurso. Ang Division ay maaaring tanggihan ang pagpapabago sa mga paaralang hindi sumusunod.

- ✓ Ang mga paaralan ay dapat panatilihin ang attendance/certification records ng estudyante sa loob ng 7 taon pagkatapos ng enrollment
- ✓ Ang mga malaking pagbabago na nakakaapekto sa aprubasyon ay dapat iulat sa Division sa loob ng 15 araw
- ✓ Ang mga materyales sa pagpapabago ng paaralan ay dapat isamite bago ang Hulyo 1 taun-taon

11.10 Mga Patakaran sa Sertipikasyon ng Correspondence Course

Kapag nag-aalok ang isang paaralan ng isang original-licensing course sa pamamagitan ng correspondence, dapat itong mangailangan sa bawat estudyante na magsagawa ng isang closed-book final examination na may proctor sa isang Division-designated location, magsagawa ng dalawang progress examinations o quizzes bilang karagdagan sa final, patunayan ang pagkakakilanlan bago ang anumang examination, at tapusin ang bawat kurso sa loob ng isang naestablisadong minimum at maximum na oras. Tanging mga aprubadong oras lamang ang maaaring i-certify, at ang bahagi lamang ng isang kurso ay hindi nakakatugon sa mga requirement ng lisensya.

- ✓ Ang correspondence final exam ay dapat na closed-book at proctored sa isang designated location
- ✓ Dalawang progress exams o quizzes ang kinakailangan bilang karagdagan sa final examination
- ✓ Ang pagkakakilanlan ng estudyante ay dapat patunayan bago magsagawa ng anumang examination

11.11 Broker Management Course para sa Original Broker License

Ayon sa NAC 645.437, ang broker management course na sumusunod sa mga pangangailangan ng NRS 645.343(2)(e) ay dapat aprubado ng Division at kasama ang mga detalyadong oras: 6 na oras para sa office policy/risk management/independent contractors, 3 oras para sa business plans, 3 oras para sa brokerage forms, 6 na oras para sa financing overview, 6 na oras para sa state/local laws, 6 na oras para sa federal laws, 6 na oras para sa agent-client relationships, 3 oras para sa valuation/economics, at 6 na oras para sa emerging trends. Tinatanggap ng Division, nang walang paunang approval, ang ganitong mga kurso mula sa NSHE o katulad na accredited institutions kung natutugunan nila ang mga minimum requirements.

- ✓ Ang broker management course ay dapat aprubado ng Division at sumasaklaw sa partikular na breakdown ng oras
- ✓ Ang NSHE at katulad na accredited courses ay tinatanggap nang walang paunang approval kung natutugunan nila ang minimum hours/subjects
- ✓ Ang broker management courses ay isang natatanging pangangailangan para sa original broker/broker-salesperson licensing

11.12 Pagtanggap at Hindi Matanggap na Prelicensing Courses

Ang Division ay dapat aprubahan ang mga paaralan bago nag-alok ng original-licensing courses, ngunit tumatanggap (maliban sa broker management) ng mga kurso mula sa NSHE/accredited institutions at appraisal courses na hindi bababa sa 45 oras mula sa ASA, Appraisal Institute, o IAAO (45 oras = 3 semester credits sa appraisal). Ang Division ay hindi tatanggap ng 'cram courses' na dinisenyo upang maghanda para sa pagsusulit, clerical/office skills courses na walang kaugnayan sa real estate activities (typing, business machines, computer software, memory improvement), o business courses sa advertising o psychology. Ang broker management courses ay nangangailangan ng parehong course at school approval.

- ✓ Ang 'cram courses' na dinisenyo upang maghanda para sa pagsusulit ay hindi tinatanggap para sa original licensing
- ✓ Ang clerical/office skills, advertising, at psychology courses ay hindi tinatanggap
- ✓ Ang appraisal courses na 45+ oras mula sa ASA, Appraisal Institute, o IAAO ay kumikita ng 3 semester credits

11.13 Mga Pangangailangan sa Pagsang-ayon at Kwalipikasyon ng Instructor

Ang isang instructor ay dapat mayroon na nakasulat na pagsang-ayon ng Division bago magturo ng isang aprubadong kurso. Ang Division ay hindi maaaring, nang walang pagsang-ayon ng Commission, aprubahan ang sinumang naparusahan sa loob ng nakaraang 5 taon o higit pa, o nahanap sa isang proseso na lumabag sa mga batas sa real estate. Ang mga kwalipikadong kredensyal ay kinabibilangan ng bachelor's/advanced degree na may 2 taong full-time na karanasan, 75 oras ng kamakailang pagtuturo na may 3 taong karanasan, 6 taong full-time na karanasan, o isang kombinasyon ng 6 taon ng coursework at karanasan — kasama ang magandang reputasyon at dokumentasyon. Ang mga pagtanggi ay maaaring iapela sa Commission sa loob ng 30 araw.

- ✓ Ang mga instructor ay dapat mayroon na nakasulat na pagsang-ayon ng Division bago magturo ng isang aprubadong kurso
- ✓ Kinakailangan ang pagsang-ayon ng Commission upang aprubahan ang sinumang naparusahan sa loob ng 5 taon o higit pa
- ✓ Ang pagtanggi ng instructor approval ay maaaring iapela sa Commission sa loob ng 30 araw

11.14 Mga Responsibilidad ng mga Sponsor at Panahon ng Pag-apruba para sa mga Kurso

Ang mga sponsor ng kurso ay hindi dapat hayaang makapasa ang mga may lisensya sa pamamagitan ng pagsusulit nang walang kinakailangang pagdalo, dapat tanggapin ang mga auditor ng Dibisyon, ipaalam sa Dibisyon sa loob ng 15 araw ng mga makabuluhang pagbabago sa kurso, at limitahan ang mga anunsyo ng produkto sa 1 minuto bawat credit hour. Ang pag-apruba ng Dibisyon sa mga orihinal, pagkatapos ng lisensiyang, at mga kurso sa patuloy na edukasyon ay may bisa sa loob ng 1 taon. Ang mga aplikasyon para sa pagbabago ay dapat isampa nang hindi bababa sa 2 linggo bago ang pagtatapos o ang sponsor ay dapat na muling mag-apply para sa orihinal na pag-apruba. Ang Dibisyon ay naglalista ng maraming batayan para bawiin o tanggihan ang pagbabago (mababang kalidad, mga palsuong pahayag, paglabag sa diskriminasyon, disiplina, atbp.).

- ✓ Ang pag-apruba ng kurso ay may bisa sa loob ng 1 taon pagkatapos ng orihinal na pag-apruba o pagbabago
- ✓ Ang pagbabago ay dapat isampa nang hindi bababa sa 2 linggo bago ang pagtatapos o dapat na maghanap ng orihinal na pag-apruba
- ✓ Ang mga sponsor ay dapat ipaalam sa Dibisyon sa loob ng 15 araw ng anumang makabuluhang pagbabago sa kurso

11.15 Pagsisid ng Aprubasyong Kurso/Instructor at Kredito ng Estudyante

Kapag ang Administrator ay naglalayong bawiin ang aprubasyon ng isang kurso o instructor, dapat silang magbigay ng notisya sa sponsor na may mga partikular na dahilan; ang sponsor ay may 30 araw upang tumugon. Ang pagsisid ay nagiging epektibo sa pagpapadala ng desisyon sa pamamagitan ng sertipikadong koreo. Mahalagang dapat tandaan, kung ang aprubasyon ay nabawi, ang Division ay nagbibigay pa rin ng kredito sa anumang estudyante na nagsimula sa kurso bago ang sponsor ay makatanggap ng isinulat na abiso ng pagsisid. Ang mga sponsor ay maaaring mag-apela sa Komisyon sa loob ng 30 araw mula sa epektibong petsa ng pagsisid.

- ✓ Ang mga estudyanteng nagsimula sa isang kurso bago ang isinulat na abiso ng pagsisid ay nakakatanggap pa rin ng kredito
- ✓ Ang sponsor ay may 30 araw upang tumugon sa abiso ng pagsisid at 30 araw upang mag-apela pagkatapos itong maging epektibo
- ✓ Ang pagsisid ay nagiging epektibo sa pagpapadala ng desisyon sa pamamagitan ng sertipikadong koreo

11.16 Pamantayan para sa Pag-apruba at Pagkumpleto ng Postlicensing Course

Ang postlicensing course approval ay dapat isumite gamit ang Division form at hindi maaaring aprubahan nang retroactive. Ang mga sponsor ay dapat sertipikan ang attendance, panatilihin ang mga rekord sa loob ng 4 na taon, siguraduhin na may aprubadong instructor, mangailangan ng closed-book proctored final exam na may minimum na 75% upang makapasa, i-verify ang identity, at mangailangan ng pagkumpleto ng buong kurso. Ang credit ay ibinibigay lamang para sa mga aprubadong oras. Ang mga sertipiko ay dapat maglaman ng tinukoy na impormasyon, at ang mga materyales ng kurso ay dapat magpakita ng Nevada postlicensing approval, credit hours, at ang numero ng sponsor. Ang mga professional-organization sponsors ay hindi maaaring paghigpitan ang attendance sa mga miyembro lamang.

- ✓ Ang retroactive approval ay hindi ibinibigay para sa postlicensing courses
- ✓ Ang final exam ay dapat na closed-book, proctored, at mangailangan ng minimum na 75 porsyento upang makapasa
- ✓ Ang mga rekord ng attendance ay dapat panatilihin sa loob ng hindi bababa sa 4 na taon

11.17 CE Exemption para sa Senior Long-Term Licensees

Sa ilalim ng NAC 645.449, isang licensee na 65 taong gulang o mas matanda at may lisensya sa magandang estado sa Nevada sa loob ng 30 taon o mas matagal ay maaaring mag-apply sa Division para sa exemption mula sa standard na 36-oras na CE requirement. Kung aprubado, isang salesperson ay dapat kumpleto ng hindi bababa sa 12 CE oras at isang broker/broker-salesperson ng hindi bababa sa 15 CE oras, lahat ay nakatuon sa ethics, propesyonal na conduct, o legal aspects, kabilang ang 3 oras bawat isa sa agency relationships, Nevada law, contracts, ethics (at broker management para sa brokers). Ang exemption na ito ay hindi naaangkop sa permit-related CE sa ilalim ng NRS 645.6052 o 645.863.

- ✓ Ang exemption ay nangangailangan ng edad 65+ at 30+ taong licensed sa magandang estado sa Nevada
- ✓ Ang exempt salespersons ay kailangang kumpleto pa rin ng 12 CE oras; brokers ay kailangan ng 15 CE oras sa mga specified subjects
- ✓ Ang exemption ay hindi nagpapalabas sa mga permit holders mula sa permit-related CE requirements

11.18 Mga Pamantayan at Hangganan para sa Patuloy na Edukasyon na mga Kurso

Ang mga CE na kurso ay dapat maglaman ng kasalukuyang impormasyon sa real estate na nagpapabuti ng propesyonal na kaalaman at nauugnay sa mga batas ng Nevada. Ang mga tinatanggap na paksa ay kinabibilangan ng etika, mga isyung lehislatibi, administrasyon ng batas sa real estate, pagpipinansya, pagsusuri ng merkado, administrasyon ng brokerage, pamamahala ng ari-arian, ahensya, mga kontrata, pagsasakalat, komersyal na real estate, mga isyung kapaligiran, at pagbawas ng panganib. Hindi tinatanggap: mga cram na kurso, mga klerikal/opsina na kasanayan, mga pagpupulong sa pagsusulong ng benta, mga kurso sa pag-orientasyon, at (maliban sa isang pagbubukod ng Dibisyon) mga kurso sa pag-unlad ng instruktor. Ang Dibisyon ay wala pang 7 oras bawat araw na walang panghuling pagsusulit, o 8 oras bawat araw kung may panghuling pagsusulit.

- ✓ Ang Dibisyon ay aprubado ang hindi higit sa 7 oras ng CE bawat araw na walang panghuling pagsusulit, o 8 na may isa
- ✓ Ang mga cram na kurso, mga klerikal na kasanayan na kurso, at mga pagpupulong sa pagsusulong ng benta ay hindi kwalipikado para sa CE
- ✓ Ang mga tinatanggap na paksa ng CE ay kinabibilangan ng etika, ahensya, mga kontrata, pagsasakalat, at pagbawas ng panganib

11.19 Pagsang-ayon ng CE Course, Mga Record, at Paghahatid ng Roster

Ang CE course approval ay hinihiling sa isang Division form at maaaring ibigay nang retroactive. Ang credit ay ibinibigay lamang kung ang classroom course ay hindi bababa sa 1 oras (o distance education ay hindi bababa sa 3 oras), ang attendance ay sertipikado, ang mga record ay pinapanatili sa loob ng 4 na taon, at isang aprubadong instructor ang nangunguna (classroom) o isang proctored na closed-book final na nangangailangan ng 75% ay ginagamit (distance). Ang mga sponsor ay dapat magisyu ng mga certificate na may tinukoy na nilalaman at, sa loob ng 3 business days pagkatapos ng pagkumpleto, elektronikong magsumite ng roster sa Division, na nagwawasto ng mga error sa loob ng 5 business days. Ang mga denial ay maaaring iappeal sa Commission sa loob ng 30 araw.

- ✓ Ang classroom CE ay dapat na hindi bababa sa 1 oras; ang distance-education CE ay dapat na hindi bababa sa 3 oras
- ✓ Ang mga sponsor ay dapat elektronikong magpadala ng mga roster ng pagkumpleto sa loob ng 3 business days
- ✓ Ang CE attendance/completion records ay dapat panatilihing hindi bababa sa 4 na taon

11.20 Mga Paghihigpit sa Mga Taong Nauugnay sa Mga Paaralan na Kumukunha ng Pagsusulit

Sa ilalim ng NAC 645.442, ang isang may-ari, instructor, affiliate, o ibang taong nauugnay sa isang aprubadong paaralan ay hindi maaaring kumuha ng Division real estate examination maliban kung sila ay unang magsumite ng isang nakasulat na pahayag na ang layunin ay upang matugunan ang licensing requirement at isang nakasulat na kasunduan na magsumite ng aplikasyon para sa lisensya pagkatapos pumasa. Ang mga paaralang ito at ang mga taong nauugnay ay hindi maaaring hulain ang impormasyon upang matuklasan ang mga nakaraang tanong sa pagsusulit o maghatid/makipag-ugnayan ng mga tanong sa pagsusulit nang walang paunang nakasulat na pahintulot ng may-karapatan ng copyright.

- ✓ Ang mga taong nauugnay sa paaralan ay maaari lamang kumuha ng pagsusulit sa pamamagitan ng pagpapahayag ng hangarin na mag-lisensya at sumasang-ayon na magsumite ng aplikasyon pagkatapos pumasa
- ✓ Ang mga paaralan ay hindi maaaring hulain o maghatid ng mga nakaraang tanong sa pagsusulit nang walang nakasulat na pahintulot ng may-karapatan ng copyright

11.21 Mga Kinakailangang Apruba para sa Distance Education Courses

Ang NAC 645.443 ay nangangailangan na ang mga distance-education courses ay masiguro ang aktibong partisipasyon ng mga estudyante na may malaking pakikipag-ugnayan, gumamit ng proseso ng pagsusulit/remedial kung walang patuloy na audio-visual na kontak ng instructor, idinisenyo upang ang isang average na estudyante ay makumpleto sa loob ng mga oras na aprubado, at magbigay ng teknikal na suporta. Ang isang aprubadong instructor ay dapat tumugon sa mga katanungan ng estudyante sa loob ng 2 araw ng negosyo (itinuturing na maingat). Ang mga sponsor ay dapat panatilihin ang mga nilagdaang sertipikasyon ng pagkumpleto ng estudyante at mga rekord ng kontak. Ang Division ay isinasaalang-alang kung ang kurso ay hindi bababa sa 3 oras, nangangailangan ng proctored/secure na nakasulat na pagsusulit, at ay akreditado o mula sa isang akreditadong institusyon.

- ✓ Ang mga tugon ng instructor sa mga katanungan ng estudyante ay maingat kung ginawa sa loob ng 2 araw ng negosyo
- ✓ Ang kurso ay dapat sa pangkalahatan ay hindi bababa sa 3 oras at nangangailangan ng proctored o secure na nakasulat na pagsusulit
- ✓ Ang mga sponsor ay dapat panatilihin ang mga nilagdaang sertipikasyon ng pagkumpleto ng estudyante at mga rekord ng kontak ng estudyante

11.22 Sertipiko ng Pagkumpleto at Mga Kinakailangan sa Pagdalo

Ang mga estudyante ay dapat magtuon ng pansin sa pagtuturo at manatiling abstain sa nakakaabala o hindi kaugnay na gawain (kasama ang paggamit ng cellphone/laptop) upang makatanggap ng sertipiko at maisama sa listahan ng dumalo. Ang isang instructor ay dapat tanggihan ang sertipiko sa isang estudyanteng nabigo sa mga kundisyong ito at alisin ang kanilang pangalan mula sa listahan. Ang isang ibinigyang-tanggap na estudyante ay maaaring humiling ng pagsusuri ng Administrator sa loob ng 30 araw; kung ang mga akusasyon ay magiging karapat-dapat sa kanila, isang impormal na pagdinig ay itatatag. Ang mga sertipiko ay dapat maglaman ng pangalan ng sponsor at lisensiado, numero ng lisensya, pamagat/oras ng kurso, mga petsa, numero ng kurso ng Division/pahayag ng paggawad, nilagyang-tama na pirma, at pahayag ng pagpapasa.

- ✓ Ang mga instructor ay dapat tanggihan ang mga sertipiko sa mga nakakaabala o hindi umaattensyon na mga estudyante at alisin sila mula sa listahan
- ✓ Ang isang ibinigyang-tanggap na estudyante ay maaaring humiling ng pagsusuri ng Administrator sa loob ng 30 araw
- ✓ Ang mga sertipiko ay dapat magpahayag ng numero ng kurso ng Division at na ang kurso ay aprubahan ng Division

CHAPTER 12

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

12.1 Pagsusuppervisa ng Broker sa Mga Katutubong Lisensyado (NAC 645.600)

Ang bawat broker ay dapat turuan ang mga katutubong lisensyado ng mga pangunahing kaalaman sa pagsasagawa ng real estate/time-share at propesyonal na etika, at dapat subaybayan ang kanilang mga gawain, empleyado, at operasyon ng negosyo. Ang pagsusuppervisa ay nangangailangan ng mga isinulat na patakaran, panganib, pamamaraan, at mga sistema upang suriin at pamahalaan ang mga transaksyon, dokumento, pag-record, paghahatid ng pera, advertensya, at pagsunod sa batas kabilang ang mga anti-diskriminasyon na batas. Ang broker ay dapat magtakda ng sistema ng pagsusubaybay, maaaring magdelega ng administrasyon sa isang broker-salesperson ngunit hindi maaaring tanggapin ang pangkalahatang responsibilidad, at maaaring panatilihin ang mga lisensyado bilang mga independiyenteng kontratista sa pamamagitan ng isinulat, nilagdaang, at may petsa na kasunduan.

- ✓ Ang broker ay dapat turuan ang mga pangunahing kaalaman at etika at subaybayan ang mga lisensyado, empleyado, at negosyo
- ✓ Ang pagsusuppervisa ay may kasamang mga patakaran sa mga transaksyon, dokumento, pag-record, paghahatid ng pera, advertensya, at pagsunod sa batas/anti-diskriminasyon
- ✓ Ang broker ay maaaring magdelega sa isang broker-salesperson ngunit pinapanatili ang pangkalahatang responsibilidad sa pagsusuppervisa
- ✓ Ang independiyenteng kasunduan sa kontratista ay dapat na nilagdaan, may petsa, at naglalarawan ng pagsusuppervisa

12.2 Mga Pagsasaalang-alang sa Pagtukoy ng Pagkakasala ng Nagtataguyod (NAC 645.605)

Sa pagtukoy ng malaking pagkapabaya/hindi kakayahan sa ilalim ng NRS 645.633(1)(h) o mapagkakatiwalaan/malalimbong/hindi tapat na pakikipag-ugnayan sa ilalim ng NRS 645.633(1)(i), isinasaalang-alang ng Komisyon ang mga salik na kinabibilangan ng proteksyon ng publiko laban sa pandaraya, pagtukoy ng mga katanggiang kasiya-siya, hindi lumampas sa iyong larangan ng kasanayan nang walang pagbubunyag, pagbubunyag ng interes/inaasahang bayad sa referral nang pasulat, panatili ang kasalukuyang kaalaman sa mga batas, katapatan sa punong-puno at patas na pakikipag-ugnayan sa lahat ng partido, nakasulat na mga kasunduan na may lagda na may kopya sa lahat, pagkuha ng mga pagbabago nang pasulat, paghahatid ng mga mahalagang katotohanan, at kung ang nagtataguyod ay hadlang sa isang imbestigasyon ng Dibisyon. Ang nagtataguyod ay hindi dapat tumanggap ng kompensasyon mula sa higit sa isang partido nang walang kumpletong pagbubunyag sa lahat ng mga partido.

- ✓ Ang nagtataguyod ay dapat magbunyag nang pasulat ng anumang interes, bayad sa referral, o inaasahang kompensasyon mula sa mga nagbibigay ng serbisyo
- ✓ Hindi maaaring tumanggap ng kompensasyon mula sa higit sa isang partido nang walang kumpletong pagbubunyag sa at pahintulot mula sa lahat ng mga partido
- ✓ Dapat ihatid ang lahat ng makatuwirang nakikitang mahalagang katotohanan sa mga partido

✓

Ang paghadlang sa isang imbestigasyon (pagpapahuli ng mga dokumento, maling impormasyon, palsong/binagong dokumento, pagtatago ng katotohanan) ay isang pagkakasala

12.3 Mga Paghihigpit sa Advertising at Paggamit ng Licensed Name (NAC 645.610)

Ang mga advertising ng mga serbisyo na nangangailangan ng license ay hindi dapat magawaran ng peksa o nakakamilang. Ang isang licensee ay hindi maaaring gamitin ang kanilang pangalan/telepono sa isang 'for sale/lease by owner' ad maliban kung mayroon silang ownership interest, kung saan sila ay dapat gumamit ng 'for sale/lease by owner-broker' o 'owner-agent.' Ang pangalan ng brokerage firm ay dapat lumabas nang malinaw. Ang isang licensee ay hindi maaaring mag-advertise ng eksklusibong-listadong property ng ibang broker nang walang paunang nakasulat na pahintulot (na ang listing broker ay hindi maaaring bigyan o hindi bigyan nang walang kaalaman ng may-ari). Ang mga licensee ay dapat na malinaw na kasama ang kanilang numero ng license sa mga advertising. Ang mga franchise ads ay dapat kasama ang licensed name at nandakilang bawat opisina ay may sariling pagkakaownan/pagpapatakbo. Ang 'Advertisement' ay may malawak na kahulugan na kinabibilangan ng printed, broadcast, electronic, Internet, social media, signs, billboards, business cards, at transaction documents.

- ✓ Ang advertising ay hindi dapat maging peksa o nakakamilang
- ✓ Ang 'for sale by owner' ads na may pangalan ng licensee ay nangangailangan ng ownership interest at paggamit ng 'owner-broker' o 'owner-agent'
- ✓ Ang pangalan ng brokerage firm ay dapat na malinaw na natukoy nang may promensya
- ✓ Ang paunang nakasulat na pahintulot ay kinakailangan upang mag-advertise ng eksklusibong-listadong property ng ibang broker
- ✓ Ang licensee ay dapat na malinaw na kasama ang numero ng license sa mga ads; ang mga franchise ads ay dapat nag-estado na bawat opisina ay may sariling pagkakaownan at pagpapatakbo

12.4 Pagsasaad ng Hindi Marketable na Title at Status ng Ahente/Principal (NAC 645.635, 645.637)

Ang isang licensee ay hindi maaaring magbenta o mag-alok na magbenta ng real property o time share na alam na ang title ay hindi marketable maliban kung ang bumibili ay nabibigyan ng notisya bago magbayad ng anumang bahagi ng presyo ng pagbili. Sa bawat transaksyon na kinabibilangan ang licensee bilang ahente o principal, ang licensee ay dapat malinaw na magpahayag sa pagsusulat sa kliyente at sa anumang hindi kumakatawan na partido ang ugnayan ng ahente o status ng principal. Ang pagsasaad ay dapat na sa lalong madaling panahon ngunit hindi hihigit sa paglagda ng anumang nakasulat na dokumento, pagkatapos ay kumpirmahin sa isang hiwalay na probisyon at panatilihin sa mga file ng transaksyon ng broker.

- ✓ Dapat magbigay ng notisya sa bumibili ng hindi marketable na title bago magbayad ng anumang bahagi ng presyo ng pagbili
- ✓ Ang licensee ay dapat magpahayag sa pagsusulat ng ugnayan ng ahente o status ng principal sa kliyente

at sa mga hindi kumakatawan na partido

- ✓ Ang pagsasaad ay kinakailangan sa pagsagot ng anumang nakasulat na dokumento, kumpirmahin sa isang hiwalay na probisyon, at panatilihin sa mga file ng transaksyon ng broker

12.5 Pagsasaad ng Interes ng Lisensyado sa mga Transaksyon (NAC 645.640)

Ang isang lisensyado ay hindi dapat makakuha, mag-alok, o magbenta ng anumang ari-arian/time share (o interes) para sa kanilang sarili, agarang pamilya, kanilang firma/mga miyembro, o isang entidad kung saan sila ay may interes sa pagmamay-ari nang hindi una na nagsasaad ng nakasulat (1) na sila ay kumilos para sa kanilang sarili/kaugnay na partido, at (2) na sila ay isang lisensyadong broker, broker-salesperson, o salesperson (aktibo o hindi aktibo). Kung nagAdvertise ng ganitong ari-arian o hangarin, ang lisensyado ay dapat isama ang pagsasaad na ito sa advertisement.

- ✓ Kailangan ng nakasulat na pagsasaad bago makakuha/mag-alok/magbenta ng ari-arian para sa sarili, pamilya, firma, o pagmamay-aring entidad
- ✓ Dapat saad ang status ng paglilisensya (aktibo o hindi aktibo) bilang broker/broker-salesperson/salesperson
- ✓ Ang pagsasaad ay dapat isama sa anumang advertisement para sa ganitong mga transaksyon

12.6 Mga Panahon ng Pagpapanatili ng Record at Pagpaparehistro ng Dokumento (NAC 645.650)

Ang isang broker ay dapat panatilihin ang kumpletong real estate transaction at property management records para sa hindi bababa sa 5 taon pagkatapos ng pagsasara o ang huling aktibidad na may kaugnayan sa ari-arian, kabilang ang mga natatanggihang alok at hindi kumpleto na mga transaksyon, maliban kung iba ang itinuro ng Division. Ang isang salesperson o broker-salesperson ay dapat magbigay ng dokumento sa kanilang broker sa loob ng 5 calendar days pagkatapos itong ipatupad ng lahat ng mga partido.

- ✓ Ang broker ay dapat panatilihin ang kumpletong transaction at property management records ng hindi bababa sa 5 taon
- ✓ Ang pagpapanatili ay kasama ang mga natatanggihang alok at hindi kumpleto na mga transaksyon
- ✓ Ang salesperson/broker-salesperson ay dapat magbigay ng dokumento sa broker sa loob ng 5 calendar days mula sa buong pagpatupad

12.7 Mga Rekord ng Transaksyon at Mga Patakaran sa Trust Account (NAC 645.655)

Bawat transaksyon ng brokerage ay dapat na may sunod-sunod na numero o indexed para sa audit. Ang kumpletong mga rekord ay dapat mapanatili sa Nevada at bukas para sa inspeksyon/audit ng Division; ang mga elektronikong naka-imbak na rekord ay nangangailangan ng pagbibigay ng access sa kagamitan. Ang broker ay dapat magbigay ng nakasulat na notisya ng eksaktong lokasyon ng mga rekord at hindi dapat silang ilipat hanggang sa magbigay ng notisya sa Division. Walang custodial/trust account na maaaring magpahintulot ng pag-withdraw nang walang kalagayan ng licensee (hindi sapat ang rubber stamp), at isang salesperson ay hindi maaaring maging ang tanging kinakailangang tagalagay ng tanda (maaaring mag-cosign kasama ang broker). Ang broker na nagsampa ng bankruptcy ay dapat kaagad na magwakas ng mga trust account at mag-deposit ng mga pondo sa escrow na may mga instruksyon sa disbursement. Ang property-management broker ay dapat magpanatili ng dalawang magkakahiwalay na property-management trust account (isa para sa rental operations, isa para sa security deposits) na natatangi mula sa iba pang mga trust account, na may ledger para sa bawat yunit. Ang mga trust account ay dapat i-reconcile buwan-buwan sa loob ng 30 araw mula sa bank statement; ang pagpapahintulot ng account/ledger na manatiling deficit higit sa 45 sunod-sunod na araw sa loob ng isang taon ay napapailalim sa disiplina.

- ✓ Ang mga rekord ay dapat mapanatili sa Nevada, may numero/indexed, at bukas para sa audit ng Division
- ✓ Walang pagkuha ng pondo mula sa trust account nang walang kalagayan ng licensee; ang salesperson ay hindi maaaring maging tanging tagalagay ng tanda
- ✓ Ang mga property manager ay dapat magpanatili ng dalawang magkakahiwalay na trust account (rental operations at security deposits) na may bawat-yunit na mga ledger
- ✓ Ang mga trust account ay dapat i-reconcile buwan-buwan sa loob ng 30 araw; ang deficit na mahigit 45 sunod-sunod na araw bawat taon ay napapailalim sa disiplina

12.8 Pagbabayad ng mga deposito at pagbubunyag ng interes sa escrow (NAC 645.657, 645.660)

Ang isang licensee na tumanggap ng deposito para sa isang broker o owner-developer ay dapat ibayad ito sa broker/owner-developer na iyon o sa itinalagang escrow business/company sa loob ng 1 business day pagkatapos makatanggap ng lubos na naisakatuparan na kontrata. Ang isang licensee ay hindi dapat magdeposito ng pera sa anumang escrow business/company kung saan ang licensee o isang associate ay may interes nang hindi sinasabing ito sa lahat ng mga partido.

- ✓ Ang mga deposito ay dapat ibayad sa loob ng 1 business day pagkatapos makatanggap ng lubos na naisakatuparan na kontrata
- ✓ Dapat ipahayag sa lahat ng mga partido ang anumang interes ng licensee o associate sa escrow company na ginagamit

12.9 Pagbabawal ng Pangalan ng Maling Konsiderasyon (NAC 645.525)

Ang isang lisensyado ay hindi maaaring makiisa sa pagbibigay ng pangalan ng maling konsiderasyon sa anumang dokumento, anuman man kung ang nagbebenta ay nagsahayag o sumang-ayon dito. Ang tanging eksepsyon ay kapag ang konsiderasyon ay malinaw na nominal lamang (hal., '☒10 at iba pang mahalagang konsiderasyon').

- ✓ Ang lisensyado ay hindi dapat makiisa sa pagbibigay ng pangalan ng maling konsiderasyon sa anumang dokumento
- ✓ Eksepsyon lamang para sa malinaw na nominal na konsiderasyon
- ✓ Ang pagsahayag o pagsang-ayon ng nagbebenta ay hindi nakakaampanya sa paglabag

12.10 Eksklusibong kooperasyon ng ahente at paglalagay ng palatandaan (NAC 645.535)

Ang isang nakikipagtulungang lisensyado ay hindi maaaring mag-imbitang makipagtulungan ang ibang lisensyado nang walang pahintulot ng listing broker o ahente. Isang lisensyado lamang ang maaaring maglagay ng for-sale/rent/lease/exchange na palatandaan sa ari-arian maliban kung ang may-ari ay nag-authorize ng higit pa nang nakasulat. Kailangan ng pahintulot ng eksklusibong broker bago makipag-negotiate sa may-ari/principal, at ang eksklusibong broker ay dapat makipagtulungan sa ibang mga broker kung ito ay nagsisilbi sa kliyente, nagbabahagi ng komisyon batay sa dating napagkasunduan.

- ✓ Ang mga palatandaan ay hindi dapat ilagay ng higit sa isang lisensyado maliban kung ang may-ari ay nag-authorize nang nakasulat
- ✓ Dapat makakuha ng pahintulot ng eksklusibong broker bago makipag-negotiate sa may-ari/principal
- ✓ Ang eksklusibong broker ay dapat makipagtulungan sa ibang mga broker kung ito ay nasa interes ng kliyente

12.11 Awtorisasyon upang makipag-ugnayan sa kliyente ng ibang broker (NAC 645.541)

Isang broker na may eksklusibong awtoridad (eksklusibong ahensya, eksklusibong buyer's brokerage, o eksklusibong karapatan sa pagbebenta/pagpaupahan) ay maaaring magbigay-pahintulot sa ibang licensee upang direktang makipag-ugnayan sa kliyente kung ang nakasulat na pahintulot ay nakuha ayon sa NRS 645.635(2), sa isang form na inilaan ng Division. Ang ganitong pakikipag-ugnayan o komunikasyon ay HINDI lumilikha ng express o implied agency relationship sa pagitan ng kooperatibong licensee at ng kliyente ng nagbibigay-awtoridad na broker.

- ✓ Kinakailangan ang nakasulat na pahintulot sa form na inilaan ng Division
- ✓ Ang broker ay dapat magbigay ng kopya ng pahintulot sa anumang kooperatibong licensee kapag hiniling
- ✓ Ang pakikipag-ugnayan o komunikasyon sa ilalim ng pahintulotong ito ay hindi lumilikha ng agency relationship sa kliyenteng iyon

✓

Ang 'pakikipag-ugnayan' ay nangangahulugang pagkukuwento o pagsusuri ng mga tuntunin ng isang alok, counteralok, o proposisyon o pagsasagawa ng tulong sa ganitong komunikasyon

12.12 Ang 'Ipresenta ang lahat ng alok' at 'eksklusibong ahensya na kumakatawan' na binigyang-kahulugan (NAC 645.546)

Sa ilalim ng NRS 645.254, ang 'ipresenta ang lahat ng alok' ay kinabibilangan ng pagtanggap ng paghahatid o paghahatid ng alok/kontraalok, pagsagot sa mga katanungan ng kliyente tungkol dito, at tumutulong sa paghahanda, pagkukuwento, o pakikipagkasundo dito. Sa ilalim ng NRS 645.320, ang 'eksklusibong ahensya na kumakatawan' ay nangangahulugang isang relasyon sa ahensya ng isang broker at isang kliyente, kabilang ang eksklusibong ahensya na mga kasunduan sa listing, eksklusibong kasunduan sa pagbili ng broker, o eksklusibong karapatan sa pagbebenta/pag-upa ng mga kasunduan sa listing.

- ✓ Ang 'ipresenta ang lahat ng alok' ay kinabibilangan ng paghahatid, pagsagot sa mga katanungan, at tumutulong sa mga alok/kontraalok
- ✓ Ang 'eksklusibong ahensya na kumakatawan' = relasyon ng isang broker at isang kliyente
- ✓ Kinabibilangan ang eksklusibong ahensya, eksklusibong pagbili ng broker, at eksklusibong karapatan sa pagbebenta/pag-upa na mga kasunduan

12.13 Advertising nicknames, teams, at Internet dissemination (NAC 645.6105, 645.611, 645.613)

Ang isang licensee ay maaaring mag-advertise gamit ang isang nickname lamang kung ito ay hindi materially misleading tungkol sa identity/affiliation/nature ng services, walang gumagamit ng numbers o spaces, hindi magsusuggest ng discriminatory practices, at sumusunod sa lahat ng provisions. Ang mga salitang 'team' o 'group' ay maaaring gamitin lamang kung ito ay hindi unlawful/deceptively similar trade name use, ang team ay may higit sa isang licensee, lahat ng members ay nagtatrabaho para sa parehong broker, at ang pangalan ay nagsasama ng pangalan at license number ng kahit isang miyembro. Ang isang licensee na nagdadala ng unsolicited property information sa pamamagitan ng Internet o email ay nakikibahagi sa advertising at dapat sumusunod sa advertising rules; ang pag-click sa acceptance box ay hindi sapat upang lumikha ng agency relationship (kinakailangan ang legal signature).

- ✓ Ang nickname ay dapat hindi materially misleading at hindi maaaring gumamit ng numbers o spaces
- ✓ Ang 'team'/'group' ay nangangailangan ng higit sa isang licensee, parehong broker, at pangalan/license number ng kahit isang miyembro
- ✓ Ang unsolicited Internet/email property marketing ay advertising at dapat sumusunod sa advertising rules
- ✓ Ang pag-click sa acceptance box ay hindi lumilikha ng agency; kinakailangan ang legal (appropriate) signature

12.14 Mga pangangailangan sa business sign at fictitious name (NAC 645.615, 645.620)

Ang required sign ng broker (NRS 645.560) ay dapat makita mula sa pinakamalapit na public sidewalk, street, o highway; kung nasa office building/hotel/apartment, dapat itong lumitaw sa building directory o entrance exterior. Sa demand, ang broker ay dapat magbigay ng photo ng sign. Ang broker ay hindi maaaring gumana sa ilalim ng fictitious name maliban kung sumusunod sa NRS Chapter 602 at nag-file ng certified copy ng county clerk's certificate sa Division. Anumang pagbabago o pag-assume ng fictitious name ay dapat i-file sa loob ng 10 araw. Ang broker ay maaaring gumamit lamang ng isang pangalan bawat license.

- ✓ Ang broker sign ay dapat makita mula sa pinakamalapit na public sidewalk/street/highway
- ✓ Ang fictitious name ay nangangailangan ng compliance sa Chapter 602 at pag-file ng certified certificate sa Division
- ✓ Ang mga pagbabago sa fictitious name ay dapat i-file sa loob ng 10 araw
- ✓ Ang broker ay maaaring gumamit ng isang pangalan lamang bawat license

12.15 Lokasyon ng Opisina at Mabilis na Paglalabas ng mga Alok (NAC 645.627, 645.630)

Dapat magtatag ang isang broker ng opisina na madaling maaabot ng publiko at sumusunod sa lokal na zoning requirements; ang home office o shared-business office ay nangangailangan ng magkahiwalay na kwarto(s) para sa negosyong real estate. Ang isang licensee ay dapat na mabilis na ihatid ang bawat bona fide offer (kasama ang lahat ng terms) sa seller, at mabilis na ihatid ang mga kopya ng bawat acceptance ng offer o counteroffer sa buyer at seller.

- ✓ Ang broker office ay dapat na bukas sa publiko at sumusunod sa lokal na zoning; ang home/shared offices ay nangangailangan ng magkahiwalay na kwarto(s)
- ✓ Ang bawat bona fide offer kasama ang lahat ng terms ay dapat mabilis na ihatid sa seller
- ✓ Ang mga kopya ng bawat acceptance ng offer/counteroffer ay dapat mabilis na ihatid sa buyer at seller

12.16 Notification ng Tinatangihang Alok/Counteralok (NAC 645.632)

Kung ang nagbebenta ay hindi tumanggap ng alok sa loob ng reasonable na panahon, ang licensee na kumakatawan sa nagbebenta ay dapat magbigay sa bumibili (o sa representative ng bumibili) ng written notice na nilagdaan ng nagbebenta na nagsasaad na ang alok ay hindi tinatanggap. Kabaligtaran, kung ang bumibili ay hindi tumanggap ng counteralok sa loob ng reasonable na panahon, ang licensee na kumakatawan sa bumibili ay dapat magbigay sa nagbebenta ng written notice na nilagdaan ng bumibili na nagsasaad na ang counteralok ay hindi tinatanggap.

- ✓ Ang licensee ng nagbebenta ay dapat magbigay ng written notice na nilagdaan ng nagbebenta sa bumibili kapag ang alok ay hindi tinatanggap
- ✓ Ang licensee ng bumibili ay dapat magbigay ng written notice na nilagdaan ng bumibili sa nagbebenta kapag ang counteralok ay hindi tinatanggap
- ✓ Ang notification ay kinakailangan pagkatapos ng reasonable na panahon nang walang pagtanggap

12.17 Pakikipagtulungan sa mga inspeksyon at audit ng Division (NAC 645.645, 645.670)

Sa demand, ang broker ay dapat magbigay ng mga dokumento at pahintulot para sa buong inspeksyon at audit, kasama ang mga account ng pera sa ilalim ng NRS 645.310 at 645.313; ang pahintulot ay maaaring nasa anyo ng Division form na naglalabas sa mga bangko/holders mula sa liability. Ang mga inspeksyon ng Division ay maaaring sumasaklaw sa address ng opisina, sign, deposit procedures, trust records, indexing/numbering systems, advertising, availability ng kasalukuyang statutes/regulations, at developer affiliations sa ilalim ng Chapters 119/119A.

- ✓ Ang broker ay dapat, sa demand, magbigay ng mga dokumento at pahintulot para sa buong inspeksyon/audit kasama ang mga account ng pera
- ✓ Ang permission form ay naglalabas sa mga bangko/holders mula sa liability para sa disclosure
- ✓ Ang mga inspeksyon ay sumasaklaw sa sign, deposit procedures, trust records, indexing, advertising, at availability ng statute

12.18 Mahabang Kawalan ng Broker mula sa Negosyo (NAC 645.665)

Ang isang solong broker sa isang opisina ay hindi maaaring mawalan ng 30 araw o higit pa maliban kung sila ay mag-inactivate ng kanilang lisensya o magabiso sa Division nang maaga. Para sa mga kawalan ng 30 araw o higit pa, ang broker ay dapat magtalagang isang office manager ayon sa NAC 645.178 o gumawa ng ibang mga arreglo na aprubado ng Division nang maaga. Ang kabiguan na sumunod ay isang dahilan para sa suspensyon.

- ✓ Ang isang solong broker ay hindi maaaring mawalan ng 30 o higit pang araw nang hindi nag-inactivate ng lisensya o nagabiso sa Division nang maaga
- ✓ Ang kawalan ng 30 o higit pang araw ay nangangailangan ng pagtatalaga ng isang office manager o mga arreglong aprubado ng Division
- ✓ Ang pagkapigil sa pagsunod ay isang dahilan para sa suspensyon

12.19 Mga advance fee agreement at rental listing duties (NAC 645.675, 645.678)

Ang bawat advance fee agreement ay dapat na nakasulat, naglalarawan ng mga serbisyo, nagsasaad ng kabuuang bayad at kung kailan ito dapat bayaran, hindi garantisadong resulta, tukuyin ang buong petsa ng pagkakatapos, hindi magpahiwatig na ang isang bumibili ay agad na available, at magbigay ng buong refund kung ang mga serbisyo ay hindi nang-malaki o materyalnad na ibinigay. Ang mga oral na representasyon na ginawa upang hikayatin ang pagpirma ay kasama sa agreement. Ang isang broker na nag-ooperate ng rental-listing agency para sa isang advance fee ay dapat makakuha ng aprovasi ng may-ari bago mag-advertisa ng rental, magbigay ng buong refund kung ang mga serbisyo ay hindi nang-malaki na natanggap, ipaalam sa mga customer nang nakasulat ang term ng serbisyo, at hindi gumawa ng dagdag na bayad sa loob ng unang panahon.

- ✓ Ang mga advance fee agreement ay dapat na nakasulat, naglalarawan ng mga serbisyo, nagsasaad ng bayad at petsa ng pagdue, at hindi garantisadong mga resulta
- ✓ Dapat magbigay ng buong refund kung ang mga serbisyo ay hindi nang-malaki o materyalnad na ibinigay
- ✓ Ang mga oral na representasyon upang hikayatin ang pagpirma ay kasama sa agreement
- ✓ Ang mga rental-listing broker ay kailangan ng aprovasi ng may-ari bago mag-advertisa at dapat ibunyag ang term ng serbisyo nang nakasulat

12.20 Porma ng Reklamo, Imbestigasyon, at Aksyon ng Administrator (NAC 645.680)

Ang Dibisyon ay naghahanda ng isang pamantayang porma ng reklamo ng mamamayan/affidavit. Sa isang reklamo o hiniling na imbestigasyon, ang Administrator ay nagtatalaga ng isang staff investigator upang suriin ang mga aksyong lumalabas sa Kabanata 113, 116, 119, 119A, 119B, 645, 645C, o 645D o ang kanilang mga regulasyon; ang imbestigasyon ay hindi kinakailangang limitado sa reklamo. Ang isang lisensyado ay dapat ibulsa ang lahat ng nauugnay na katotohanan at dokumento sa mga investigator. Pagkatapos suriin ang nakasulat na ulat, ang Administrator ay maaaring magwakng-buo, magpataw ng administratibong multa, makipag-negotiate ng resolusyon/sanksyon, lumikha ng isang advisory committee (kung ang lisensyado ay sumasang-ayon sa isang informal na konperensya), o magskedyul ng isang pagdinig sa ilalim ng NAC 645.810.

- ✓ Ang lisensyado ay dapat ibulsa ang lahat ng nauugnay na katotohanan at dokumento sa mga investigator ng Dibisyon
- ✓ Ang mga imbestigasyon ay hindi kinakailangang limitado sa bagay sa reklamo
- ✓ Ang Administrator ay maaaring magwakng-buo, magpataw ng multa, makipag-negotiate, lumikha ng advisory committee, o magskedyul ng isang pagdinig

12.21 Pagwawasto ng Mga Kulang sa Division Notice (NAC 645.690)

Ang Division ay maaaring magbigay sa isang licensee ng hanggang 10 araw upang iwasto ang mga kulang na kinabibilangan ng advertising, lokasyon ng negosyo, operasyon ng opisina, o ang sign ng broker. Ang notisyang ipinadala sa licensee ay dapat magpahayag ng mga kulang/paglabas, inirerekomendang aksyon, at deadline ng pagwawasto. Ang kabiguan na sumunod ay isang batayan para sa suspensyon o pagkakaalis ng lisensya. Ang Division ay maaaring magbigay ng tiyak na extension ng panahon kapag ang pagwawasto ay praktikal na nangangailangan ng mas mahabang panahon.

- ✓ Ang Division ay maaaring magbigay ng hanggang 10 araw upang iwasto ang mga kulang sa advertising, lokasyon, opisina, o sign
- ✓ Ang notisya ay dapat magpahayag ng mga kulang, inirerekomendang aksyon, at deadline ng pagwawasto
- ✓ Ang kabiguan na sumunod ay isang batayan para sa suspensyon o pagkakaalis ng lisensya

12.22 Administrative fine schedule (NAC 645.695)

Ang Administrator ay maaaring magpatsa ng administrative na multa hanggang sa itinakdang maximum bawat paglabag. Mga halimbawa: NRS 645.252 = $500; NRS 645.310(4)-(6) = $1,000; NRS 645.530 = $100 bawat lisensya; NRS 645.633(i) (mapanlinlang/mapintas na pakikitungo) = $1,000; NAC 645.650 at 645.655 (pagpapanatili ng rekord/trust accounts) = $1,000; NAC 645.610/620/627/632/637/640/645 = $500 bawat isa; NAC 645.855 = $2,000. Ang mga multa ay nagkakaiba depende sa partikular na pag-aasikaso na nilabag.

- ✓ Ang administrative na multa ay may takda sa mga halaga na itinukoy bawat pag-aasikaso na nilabag
- ✓ Ang trust account at recordkeeping violations (NAC 645.650, 645.655) ay may multa hanggang $1,000
- ✓ Ang mapanlinlang/mapintas na pakikitungo (NRS 645.633(i)) ay may multa hanggang $1,000; NAC 645.855 hanggang $2,000

12.23 Mga Probisyon sa Kompensasyon ng Eksklusibong Broker ng Mamimili (NAC 645.551)

Ang isang eksklusibong kasunduan ng broker ng mamimili ay maaaring magbigay-kapangyarihan sa broker na makatanggap ng kompensasyon mula sa nagbebenta/lessor o sa kanilang broker, at maaaring magbigay na ang mamimili/tenant ay hindi kinakailangang magbayad sa broker kung ang ari-arian ay nabili o naupa lamang sa pamamagitan ng sariling pagsisikap ng mamimili/tenant.

- ✓ Ang kasunduan ay maaaring magbigay-kapangyarihan sa broker na makatanggap ng kompensasyon mula sa nagbebenta/lessor o sa kanilang broker
- ✓ Maaaring magbigay na ang mamimili/tenant ay hindi kinakailangang magbayad kung ang ari-arian ay nakuha lamang sa pamamagitan ng kanilang sariling pagsisikap

CHAPTER 13

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

13.1 Pagpapabago ng Permit sa Pamamahala ng Ari-arian

Ang Dibisyon ay maaaring magbago ng PM permit kung ang nagtatamasa ay magsumite ng kahilingan para sa pagpapabago kasama ang kanilang aplikasyon para sa pagpapabago ng lisensya sa real estate, bayad na $40 para sa pagpapabago, at dokumentasyon ng 9 na oras ng patuloy na pagsasanay sa pamamahala ng ari-arian. Ang pagpapabago ay epektibo sa mas huli sa pagitan ng paghahatid ng pagpapabago ng lisensya o pagbabayad ng bayad; ang permit ay nag-expire sa parehong petsa tulad ng lisensya ng nagtatamasa.

- ✓ Ang pagpapabago ay nangangailangan ng kahilingan na isinumite kasama ang pagpapabago ng lisensya, bayad na $40 para sa pagpapabago, at 9 na oras ng pagsasanay sa pamamahala ng ari-arian
- ✓ Ang PM permit ay nag-expire sa parehong petsa tulad ng real estate license ng nagtatamasa

13.2 Pangangailangan sa Pagpaparehistro ng Owner-Developer

Ang isang owner-developer ay dapat makakuha ng hiwalay na pagpaparehistro mula sa Division para sa bawat recorded subdivision na kanilang inilalayong ibenta. Ang pagpaparehistro ay kinakailangan bago ang pagbebenta ng mga lote/bahay sa subdivision na iyon.

- ✓ Ang isang owner-developer ay dapat makakuha ng pagpaparehistro para sa BAWAT recorded subdivision na kanilang inilalayong ibenta (NAC 645.700)
- ✓ Ang pagpaparehistro ay kinakailangan bago ang pagbebenta ng subdivision

13.3 Ang pagpaparehistro ng owner-developer ay hindi isang lisensya

Ang pagpaparehistro bilang owner-developer ay hindi bumubuo ng lisensya. Ang mga nagrehistro ay hindi maaaring gamitin ang termong 'licensed' sa advertising o oral presentations sa mga potensyal na mamimili, bagaman ang 'licensed contractor' ay pinapayagan. Ang inactive status ay hindi available para sa owner-developers.

- ✓ Ang pagpaparehistro ng owner-developer ay HINDI isang licensure; ang nagrehistro ay hindi maaaring gamitin ang termong 'licensed' sa advertising o presentations
- ✓ Ang termong 'licensed contractor' ay pinapayagan
- ✓ Ang inactive status ay HINDI available para sa owner-developers
- ✓ Ang isang kopya ng letter of registration ay dapat panatilihin sa bawat sales office

13.4 Notisya ng Owner-developer tungkol sa mga Pagbabago

Bawat owner-developer ay dapat magbigay ng isinulat na notisya sa Division sa loob ng 10 araw mula sa anumang pagbabago ng pangalan, address, o status na makakaapekto sa owner-developer o sa anumang licensed broker-salesperson/salesperson na nasa kanilang empleo, sa isang form ng Division na may tamang bayad, at dapat notisyahan ang Division ng lokasyon ng sales office na gagamitin ng kanilang mga licensees.

- ✓ Ang isinulat na notisya ng anumang pagbabago ng pangalan, address, o status ay dapat ibigay sa Division sa loob ng 10 araw sa isang form ng Division na may tamang bayad
- ✓ Ang owner-developer ay dapat notisyahan ang Division ng lokasyon ng sales office na ginagamit ng kanilang broker-salesperson o salesperson

13.5 Pagkasira at Pagtatapos ng Pagpaparehistro

Ang pagpaparehistro ng isang owner-developer ay nasusurang kapag nabigong gumagamit ng mga lisensyadong broker-salesperson o salesperson. Ang pagpaparehistro ay epektibo sa loob ng 1 taon mula sa pagisyu at nag-renew bawat taon (walang limitasyon sa pagpapanew) sa pamamagitan ng pagbabayad ng bayad at pagsusulong ng form. Kung hindi nire-renew, ang mga lisensya ng lahat ng binagong salesperson na nagtatrabaho ay inilalagay sa inactive status. Kung kinansela/sinuspend/nabawi, ang owner-developer ay dapat kaagad na ihinto ang mga gawain at ihatid ang lahat ng lisensya ng empleyado sa Division.

- ✓ Ang pagpaparehistro ay epektibo sa loob ng 1 taon pagkatapos ng pagisyu; maaaring mag-renew bawat taon nang walang limitasyon sa pagpapanew
- ✓ Ang pagpaparehistro ay nasusurang kapag ang owner-developer ay nabigong gumagamit ng mga lisensyadong broker-salesperson o salesperson
- ✓ Kung ang owner-developer ay nabigo sa pagpapanew, ang mga lisensya ng mga binagong salesperson ay kaagad na inilalagay sa inactive status
- ✓ Kung ang pagpaparehistro ay kinansela, sinuspend, o nabawi, ang owner-developer ay dapat kaagad na ihinto ang mga gawain at ihatid ang lahat ng lisensya ng empleyado sa Division

13.6 Mga Limitasyon sa mga licensee na may-ari ng developer

Ang isang licensee na nauugnay sa isang may-ari ng developer ay maaaring magbenta/magrenta lamang (o mag-alok/makipag-negotiate) ng ang rehistradong development para sa may-ari ng developer na iyon, at hindi maaaring magsagawa ng anumang ibang aktibidad na nakalista sa NRS 645.030. Ang isang licensee na nagtatrabaho para sa isang may-ari ng developer ay hindi maaaring sabay-sabay na maging asosyado sa isang real estate broker, at ang mga broker na nagtatrabaho para sa mga may-ari ng developer ay dapat baguhin ang kanilang status sa broker-salespersons. Ang mga empleyado ay hindi maaaring mag-advertise sa kanilang sariling pangalan (tanda/billboard) maliban kung nasa opisina ng employer, at ang pangalan ng empleyado ay hindi dapat dominahin ang tanda ng may-ari ng developer.

- ✓ Ang isang licensee ng may-ari ng developer ay maaaring humawak lamang ng rehistradong development at hindi maaaring makipagtulungan sa anumang ibang aktibidad na nakalista sa NRS 645.030
- ✓ Ang isang licensee na nagtatrabaho para sa may-ari ng developer ay hindi maaaring maging asosyado sa isang real estate broker sa parehong oras
- ✓ Ang mga broker na nagtatrabaho para sa mga may-ari ng developer ay dapat baguhin ang kanilang status sa broker-salespersons
- ✓ Ang pag-advertise ng empleyado sa ilalim ng kanilang sariling pangalan ay ipinagbabawal maliban kung nasa opisina ng employer, at ang pangalan ng empleyado ay hindi dapat dominahin ang tanda ng may-ari ng developer

13.7 Mga Pangangailangang Paksa sa 24 Oras ng PM Pagsasanay

Ang 24 oras sa silid-aralan ay dapat kasama ang mga tinukoy na bloke ng paksa: 4 na oras sa mga kontrata/lease/rental application/FCRA/FDCPA; 3 oras sa recordkeeping ng trust account at Division reporting; 1 oras sa computerized bookkeeping; 2 oras sa Nevada property management law; 3 oras sa required disclosure (kasama ang NRS 645.252 at environmental); 5 oras sa ADA, Residential Landlord & Tenant Act (ch. 118A), Nevada Fair Housing Law (ch. 118), at sex-discrimination/sexual harassment law; 1 oras sa broker duties/supervision; 2 oras sa risk management; at 3 oras sa commercial property management. Ang mga oras sa paragraphs (d), (e), at (f) ay dapat tapusin sa isang accredited Nevada educational institution.

- ✓ Ang 24 na oras ay kinabibilangan ng fixed blocks: 4 (contracts/FCRA/FDCPA), 3 (trust accounts), 1 (bookkeeping), 2 (NV PM law), 3 (disclosures), 5 (ADA/landlord-tenant/fair housing/discrimination), 1 (broker duties), 2 (risk management), 3 (commercial)
- ✓ Ang disclosure, NV-law, at fair-housing/ADA blocks (paragraphs d, e, f) ay dapat tapusin sa isang accredited Nevada educational institution
- ✓ Ang Division ay maaaring tumanggap ng nationally recognized/accredited course upang tuparin ang paragraphs (a), (b), (c), (g), (h), at (i)

13.8 Karagdagang Pangangailangan para sa Designated PM Applicant

Ang isang taong itinalaga upang makipag-ugnayan sa property management para sa isang partnership, corporation, LLC, o sole proprietor (ayon sa NRS 645.6054) ay dapat na isang broker o broker-salesperson na may 2 taong buong-oras na aktibong karanasan sa loob ng 4 na taon na kaagad na nanguna sa aplikasyon.

- ✓ Ang isang designated property manager para sa isang entity ay dapat na isang broker o broker-salesperson
- ✓ Ang designee ay dapat na may 2 taong buong-oras na aktibong karanasan sa loob ng 4 na taon na kaagad na nanguna sa aplikasyon

13.9 Pagtatapos ng Itinalagang Property Manager

Kung ang itinalagang permit holder ay titigil ang pagsasalosolohan sa entity, ang entity ay hindi maaaring makipag-ugnayan sa property management maliban kung mag-designate ito ng replacement sa loob ng 30 araw. Ang broker ay dapat humiling ng bank statement sa loob ng 5 araw mula sa paglalakbay ng designee at magsumite ng trust account reconciliation para sa nakaraang 30 araw; ang reconciliation ay dapat ipadala sa loob ng 15 araw mula sa paglalakbay o sa pagtatapos ng buwan, kung alin ang mas huli. Ang Administrator ay maaaring magbigay ng written extension para sa severe hardship na lampas sa control ng entity.

- ✓ Ang replacement designated property manager ay dapat na itinalaga sa loob ng 30 araw o ang entity ay dapat tumigil sa property management
- ✓ Ang broker ay dapat humiling ng bank statement sa loob ng 5 araw at magsumite ng 30-araw na trust account reconciliation sa loob ng 15 araw mula sa paglalakbay (o sa pagtatapos ng buwan, kung alin ang mas huli)
- ✓ Ang Administrator ay maaaring magbigay ng written extension lamang para sa severe hardship na lampas sa control ng entity

13.10 Aplikasyon para sa pagpaparehistro ng may-ari-developer

Ang aplikasyon ay dapat na kumpleto ng may-ari-developer (o isang kasosyo/pangunahing opisyal kung ito ay partnership o korporasyon), ilagay sa isang opisina ng Division, at kasama ang mga fingerprint card na kinuha ng isang ahensya ng batas o authorized na entity. Ang applicant ay dapat magbigay ng kasaysayan ng pagkakataon/conviction, kasaysayan ng negosyo, legal na paglalarawan ng property mula sa recorded map, mga lokasyon ng sales office, financial condition, at kasaysayan ng bankruptcy. Dapat itong magsama ng sworn verification ng applicant, pag-unawa sa mga responsibilidad ng owner-developer, ang original na nonrefundable fee, at (para sa partnerships/corporations) certified partnership agreement o articles of incorporation, kasama ang mga kopya ng NRS 119.120 notice of exemption, business license, authorization to employ salespersons, at fictitious name certificate.

- ✓ Ang aplikasyon ay dapat na kasama ang fingerprint card; kung ang criminal records search ay hiniling, ang aplikasyon ay hindi kumpleto hanggang ang Division ay makatanggap ng impormasyon
- ✓ Ang partnership/corporation na mga aplikasyon ay dapat na kumpleto ng isang kasosyo o pangunahing opisyal at maglagay ng certified partnership agreement o articles of incorporation
- ✓ Ang original registration fee ay nonrefundable pagkatapos na ang owner-developer ay nakaparehistro
- ✓ Ang aplikasyon upang palakihin ang geographical area ng isang umiiral na registration ay dapat gumamit ng Division form, magbigay ng parehong impormasyon tulad ng isang original application, at kasama ang appropriate na bayad

13.11 Mga Record ng Owner-Developer at Mga Limitasyon sa Benta

Lahat ng mga talaan ng benta ng anumang single-family residence sa subdivyisyon ng isang registered owner-developer ay dapat panatilihin sa pangunahing lugar ng negosyo, available para sa inspeksyon ng Division, na may mga kopya na ipinapadala kapag hiniling. Ang owner-developer ay hindi maaaring magbenta ng anumang lot maliban kung naglalaman ito ng isang hindi pa nabentang single-family residence, o kung isang single-family residence ay itatatayo sa lot at mabibilhin sa ilalim ng parehong kasunduan tulad ng benta ng lupa.

- ✓ Ang mga record ng benta ay dapat panatilihin sa pangunahing lugar ng negosyo at available para sa inspeksyon ng Division
- ✓ Ang owner-developer ay maaaring magbenta lamang ng isang lot na naglalaman ng dating hindi nabentang single-family residence, o kung saan ang isang tahanan ay itatatayo at bibilhin sa ilalim ng parehong kasunduan tulad ng benta ng lupa

13.12 Disiplinary na aksyon laban sa mga developer-may-ari

Ang Komisyon ay maaaring magbigay ng multa, bawiin, o suspinduhin ang pagpaparehistro ng isang developer-may-ari (o pinagsama ang multa sa pagbabawi/suspensyon) para sa mga paglabas sa NRS na mga kabanata 113, 116, 119, 119A, 645, 645C, o 645D o ang kanilang mga regulasyon. Kung naniniwala ang Administrator na may malaking pagbabago sa pinansyal na kalagayan ng developer-may-ari simula sa orihinal na aplikasyon, ang Administrator ay dapat magsaliksik at, kung ang developer-may-ari ay napatunayan na pinansyal na walang kakayahan na panatilihin ang negosyo, dapat magdala ng reklamo para sa pagbabawi.

- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magbigay ng multa at/o bawiin/suspinduhin ang pagpaparehistro ng developer-may-ari para sa mga paglabas sa NRS na mga kabanata 113, 116, 119, 119A, 645, 645C, o 645D
- ✓ Kung may hinihala na malaking pagbabago sa pinansyal na kalagayan, ang Administrator ay dapat magsaliksik at magdulot ng reklamo para sa pagbabawi kung ang developer-may-ari ay pinansyal na walang kakayahan

CHAPTER 14

Proceedings before the Commission

14.1 Mga Pangangailangan sa Pagsusumite ng Trust Account Reconciliation

Ang mga real estate broker na nag-ooperate ng trust account ay dapat magsumite ng taunang reconciliation sa Division na nagpapakita ng reconciliation ng bawat trust account. Ang reconciliation ay dapat ihatid bago matapos ang license at dapat sumasaklaw sa calendar month na kaagad bago ang expiration month. Ang mga broker na hindi kinakailangan na magsumite ng reconciliation ay dapat maghatid ng declaration form tuwing taon upang ipaalam sa Division ang katotohanang ito.

- ✓ Ang isang broker ay dapat maghatid ng trust account reconciliation sa Division tuwing taon bago matapos ang kanyang license
- ✓ Ang reconciliation ay dapat isama ang calendar month na kaagad bago ang buwan ng license expiration
- ✓ Ang isang broker na hindi kinakailangan na magbigay ng reconciliation ay dapat maghatid ng declaration form tuwing taon bago matapos ang license
- ✓ Ang paglabag sa reconciliation o declaration requirement ay nagsasailalim sa broker sa administrative fine sa ilalim ng NAC 645.695

14.2 Panatili ng mga Rekord ng Property Management Trust Account

Ang isang broker na nakikipag-ugnayan sa property management, o na nakikipagtulungan sa isang property manager na nakikipag-ugnayan sa property management, ay dapat mapanatili ang kumpletong accounting records ng bawat property management trust account sa loob ng hindi bababa sa 5 taon pagkatapos ng huling aktibidad na kinabibilangan ng account na iyon. Kung ang mga rekord ay inilaan sa pamamagitan ng computer, dapat mapanatili ang isang karagdagang kopya sa computer disc para sa parehong 5-taong panahon.

- ✓ Ang mga rekord ng property management trust account ay dapat panatiliin sa loob ng hindi bababa sa 5 taon pagkatapos ng huling aktibidad na kinabibilangan ng account
- ✓ Kung inilaan ng computer, ang isang karagdagang kopya ay dapat panatiliin sa computer disc sa loob ng hindi bababa sa 5 taon
- ✓ Ito ay nalalapat sa mga broker na nakikipag-ugnayan sa o nakikipagtulungan sa mga property manager na nakikipag-ugnayan sa property management

14.3 Pagsasabing Tsek sa Trust Account ng Broker-Salesperson

Ang isang real estate broker-salesperson na may property management permit ay maaaring mag-sign ng mga tsek sa trust account nang walang signature ng employing broker, ngunit lamang kung ang broker-salesperson ay nakakuha ng written permission mula sa broker na nag-authorize nito. Ang rubber stamp signature ay hindi kinikilala bilang valid signature para sa layuning ito.

- ✓ Ang broker-salesperson ay dapat na may property management permit at may written broker permission upang mag-sign ng trust account checks nang mag-isa
- ✓ Ang signature na ginawa gamit ang rubber stamp ay hindi bumubuo ng valid signature para sa seksyong ito

14.4 Pamamaraan ng Pagdinig at Mga Tungkulin ng Presiding Officer

Sa isang Commission hearing, ang presiding officer ay dapat kumpirmahin ang pagdalo ng mga subpoenaed na tao at ebidensya, magbigay ng oath sa reporter at witnesses, i-verify ang complaint at answer na naihain, makinig sa preliminary motions, at idirekta ang Division na ipresentahan ang kanyang kaso. Ang Division ay hindi maaaring magsumite ng ebidensya sa Commission bago ang hearing maliban sa complaint at answer. Ang ebidensya ay dapat markahan para sa identification bago tanggapin.

- ✓ Ang presiding officer ay nagbibigay ng oath sa reporter at lahat ng testifying witnesses
- ✓ Ang Division ay hindi maaaring magsumite ng ebidensya bago ang hearing maliban sa complaint at answer
- ✓ Ang ebidensya ay dapat unang markahan para sa identification at maaaring tanggapin sa anumang punto sa proceedings
- ✓ Ang respondent ay maaaring mag-cross-examine ng Division witnesses, at ang Division ay maaaring mag-cross-examine ng respondent witnesses
- ✓ Ang Commission ay maaaring magwaive ng anumang provision ng section na ito upang mapabilis o masiguro ang patas na pangangalaga

14.5 Default at Petsa ng Desisyon

Kung ang isang respondent ay nakatanggap ng abiso ng pagdinig ngunit hindi nagsumite ng sagot sa loob ng panahon na itinakda ng NRS 645.685, maaaring ipasok ang default ng respondent at magisyu ng desisyon batay sa mga alegasyon ng reklamo. Ang petsa ng desisyon para sa layunin ng NRS 645.760 ay ang petsa kung kailan nilagdaan ng isang Komisyonero ang isulat na desisyon o naihain sa Komisyon, alinman sa mga ito ang naganap na mas huli.

- ✓ Ang default ng respondent ay maaaring ipasok at magisyu ng desisyon sa reklamo kung walang maayos na nasampa na sagot pagkatapos ng abiso
- ✓ Ang petsa ng desisyon ay ang petsa kung kailan nilagdaan o naihain ang isulat na desisyon, alinman sa mga ito ang naganap na mas huli

14.6 Mga Pamamaraan para sa Petisyon ng Muling Pagsisid

Maaaring magpetisyon ang isang may lisensya sa Komisyon para sa muling pagsisid sa loob ng 10 araw matapos makatanggap ng desisyon. Ang petisyon ay dapat na naglalaman ng partikular na punto ng batas o katotohanan na napabayaan o maling interpretasyon at dapat maglaman ng lahat ng sumusuportang argumento, at hindi maaaring lampasan ang 10 pahina. Ang oral na argumento ay hindi pinapayagan. Ang petisyon ay hindi nagsasagawa ng desisyon maliban kung iniutos. Ang paghahatid ng petisyon para sa muling pagsisid ay hindi titigil sa 30-araw na panahon ng apela sa district court.

- ✓ Ang isang may lisensya ay dapat magpetisyon para sa muling pagsisid sa loob ng 10 araw matapos makatanggap ng desisyon
- ✓ Ang petisyon para sa muling pagsisid ay hindi maaaring lampasan ang 10 pahina at ang oral na argumento ay hindi pinapayagan
- ✓ Ang mga dahilan para sa muling pagsisid ay kinabibilangan ng kakaibang pagkilos, aksidente/pagtataka, bagong natuklasang ebidensya, o kamalian sa batas na inobjektion sa pagdinig
- ✓ Ang paghahatid ng petisyon para sa muling pagsisid ay hindi titigil sa 30-araw na panahon ng apela sa district court

14.7 Paghahatid ng Dokumento ng Respondent

Hindi bababa sa 5 araw ng trabaho bago ang isang Commission hearing, ang respondent ay dapat magbigay sa Division ng kopya ng lahat ng mga dokumento na maaring makuha at inaasahang gagamitin bilang suporta sa kanilang posisyon, at dapat silang mabilis na magdagdag ng mga ito. Sa hearing, ang respondent ay dapat magbigay ng 10 kopya ng bawat dokumento na iaaksyon. Ang pagkabigong magbigay ng kinakailangang mga dokumento ay nagpapahintulot sa Commission na ibukod ang mga ito.

- ✓ Ang isang respondent ay dapat magbigay sa Division ng mga kopya ng inaasahang mga dokumento hindi bababa sa 5 araw ng trabaho bago ang hearing
- ✓ Ang isang respondent ay dapat magbigay ng 10 kopya ng bawat dokumento na iaaksyon sa oras ng hearing
- ✓ Ang Commission ay maaaring ibukod ang mga dokumento na hindi nagbigay ang respondent tulad ng kinakailangan

14.8 Pagpapatuloy ng Mga Pagdinig ng Komisyon

Ang isang pagdinig ay maaaring magpatuloy batay sa nakasulat na petisyon ng may lisensya o Dibisyon para sa magandang dahilan, o sa pamamagot ng mga partido. Ang pagpapatuloy ay hindi hihiling maliban kung ginawa nang mabuti at hindi lamang para sa pagkaantala. Ang mga kahilingan para sa pagpapatuloy bago ang pagdinig ay dapat ibigay sa Komisyon, at kung ang Sekretaryo ay hindi available, sinusuri ng Presidente o, kung hindi available, ang Bise Presidente.

- ✓ Ang pagpapatuloy ay nangangailangan ng magandang dahilan at dapat gawin nang mabuti, hindi lamang para sa pagkaantala
- ✓ Ang isang kahilingan para sa pagpapatuloy bago ang pagdinig ay dapat ibigay sa Komisyon at pagtutuunan ng desisyon ng Sekretaryo, Presidente, o Bise Presidente

14.9 Pagbabago o Pagsisid ng Reklamo

Ang isang reklamo ay maaaring baguhin anumang oras. Ang Komisyon ay magbibigay ng pagpapatuloy kung ang pagbabago ay malaking nagbabago sa reklamo o ang respondente ay hindi makakahanda nang maayos. Ang isang reklamo ay maaaring bawiin anumang oras bago magsimula ang pagdinig.

- ✓ Ang isang reklamo ay maaaring baguhin anumang oras at bawiin anumang oras bago magsimula ang pagdinig
- ✓ Ang pagpapatuloy ay ibibigay kung ang pagbabago ay malaking nagbabago sa reklamo o pumipigil sa maayos na paghahanda

14.10 Mga Moyon Bago ang Komisyon

Ang lahat ng mga moyon, maliban kung ginawa sa panahon ng pagdinig, ay dapat na nasa sulat at ihahatid sa kasalungkuyan at sa Komisyon nang hindi bababa sa 10 araw na nagtatrabaho bago ang pagdinig sa moyon. Ang isang kasalungkuyan ay maaaring magsumite ng isang nakasulat na pagtugon sa loob ng 7 araw na nagtatrabaho; ang isang pagtugon na isinumite nang mas mababa sa 3 araw na nagtatrabaho bago ang pagdinig ay nangangailangan ng pahintulot ng Komisyon para sa magandang dahilan. Ang Komisyon ay maaaring mangailangan ng oral na argumento o karagdagang ebidensya.

- ✓ Ang mga nakasulat na moyon ay dapat na ihahatid sa kasalungkuyan at sa Komisyon nang hindi bababa sa 10 araw na nagtatrabaho bago ang pagdinig sa moyon
- ✓ Ang isang kasalungkuyan ay maaaring tumugon sa loob ng 7 araw na nagtatrabaho; ang isang huli na pagtugon ay nangangailangan ng pahintulot ng Komisyon para sa magandang dahilan

14.11 Mga Patakaran ng Ebidensya at Kawalang-Pormalidad ng Mga Pamamagitan

Ang Komisyon at ang mga tauhan ng Dibisyon ay hindi napapailalim sa mga teknikal na patakaran ng ebidensya, at ang kawalang-pormalidad ay hindi nagpapawalang-bisa sa anumang order o desisyon. Ang mga patakaran ng ebidensya ng korte ay karaniwang sinusundan ngunit maaaring mapaluwag upang tulungan ang pagtuklas ng katotohanan. Lahat ng ebidensya ay dapat na material at relevant. Ang Komisyon ay maaaring tanggihan ang hindi matanggap, incompetent, paulit-ulit, o irrelevant na ebidensya. Ang mga protesta ay dapat na maikling inilahad kapag inaalok ang ebidensya.

- ✓ Ang Komisyon ay hindi napapailalim sa mga teknikal na patakaran ng ebidensya at maaaring mapaluwag ang mga patakaran ng korte upang tulungan ang pagtuklas ng katotohanan
- ✓ Lahat ng ebidensyang inaalok ay dapat na material at relevant sa mga isyung pinag-uusapan sa padinig
- ✓ Ang partido na sumasalungat ay dapat na magsaad ng mga batayan kapag inaalok ang ebidensya; ang Komisyon ay maaaring magbigay ng araw, suportahan, o makatanggap ng ebidensya na napapailalim sa huli pang pagpapasya

CHAPTER 15

Education, Research and Recovery Fund; advisory committee

15.1 Patuloy na Edukasyon na Kredito para sa Pagdalo sa Pulong ng Komisyon

Ang isang lisensiado ay maaaring kumita ng patuloy na edukasyon na kredito sa pamamagitan ng pagdalo sa isang pulong ng Real Estate Commission ayon sa NAC 645.467. Ang kredito ay limitado at napapailalim sa mga partikular na kondisyon na nauugnay sa uri ng pulong, tagal, at sertipikasyon ng pagdalo. Ang bahagyang pagdalo ay maaaring kumita ng bahagyang kredito sa pagpapahusay ng Dibisyon.

- ✓ Ang kredito para sa pagdalo sa isang pulong ng Komisyon ay hindi maaaring lumampas sa 6 na oras sa isang panahon ng lisensya
- ✓ Ang pulong ay hindi dapat maging pagdinig kung saan ang lisensiado ay sumasali bilang resulta ng aksyon sa disiplina
- ✓ Ang pulong ay dapat tumagal ng hindi bababa sa 3 oras upang maging karapat-dapat
- ✓ Ang Dibisyon, sa pangalan ng Komisyon, ay dapat sertipikahan ang pagdalo ng lisensiado
- ✓ Para sa bahagyang pagdalo, ang Dibisyon ay maaaring matukoy kung gaano karaming oras ng kredito, kung mayroon, ang lisensiado ay makakatanggap

15.2 Pagsusuri ng Judgment Debtor Bago ang Fund Petition

Kapag ang isang tao ay nagsumite ng petition laban sa Real Estate Education, Research and Recovery Fund, ang Administrator ay dapat masiguro na ang mga maingat na paghahanap ay isinagawa upang mahanap ang mga asset ng judgment debtor. Ang Administrator ay humihiling sa korte na pabilisin ang petitioner na ipakita na sila ay nagsagawa ng pagsusuri sa judgment debtor sa ilalim ng NRS 21.270 hanggang 21.340, na may kasamang mga exception.

- ✓ Ang petitioner ay dapat ipakita na nagsagawa sila ng pagsusuri sa judgment debtor sa ilalim ng NRS 21.270 hanggang 21.340
- ✓ Ang pangangailangan sa pagsusuri ay iniwawalay kung ang judgment debtor ay hindi mahahanap sa loob ng jurisdiction kahit may pagsisikap
- ✓ Ang pangangailangan ay iniwawalay kung ang judgment debtor ay nagsumite ng petition sa pagkakalugi
- ✓ Ang pangangailangan ay iniwawalay kung may magandang dahilan para sa hindi pagsisiguro ng pagsusuri

15.3 Kahulugan ng Walang Bayad na Aktwal na Pinsala

Para sa mga claim sa Recovery Fund, ang Administrator ay nakakapagsuri ng 'walang bayad na aktwal na pinsala' sa ilalim ng NRS 645.844 nang napakakitid. Ang ilang mga gastos na nauugnay sa paghatol ay ibinubukod sa kung ano ang babayaran ng Fund.

- ✓ 'Walang bayad na aktwal na pinsala' ay hindi kasama ang bayad ng abogado
- ✓ 'Walang bayad na aktwal na pinsala' ay hindi kasama ang interes bago ang paghatol
- ✓ 'Walang bayad na aktwal na pinsala' ay hindi kasama ang mga gastos sa korte na nauugnay sa paghatol

15.4 Kompromiso ng Claim Laban sa Fund

Ang Administrator ay maaaring magkompromiso ng isang claim laban sa Recovery Fund sa ilalim ng NRS 645.845 sa pamamagitan ng isang stipulation at joint petition sa court. Bago magsampa, ang Administrator ay dapat magbigay sa petitioner ng mga partikular na nakasulat na babala tungkol sa representasyon at legal counsel.

- ✓ Ang Administrator ay dapat magabiso sa petitioner nang nakasulat na ang Division ay hindi kumakatawan sa interes ng petitioner
- ✓ Ang Administrator ay dapat magabiso sa petitioner nang nakasulat na maghanap ng independiyenteng legal counsel tungkol sa kompromiso
- ✓ Ang Administrator ay dapat magkompromiso ng anumang claim at itaguyod ang anumang aksyon ng Fund kung saan may nakasapalaran na settlement o nabayaran na sa petitioner, kasama ang third-party settlements

15.5 Pagtatag at Pagsasama ng Advisory Committee

Ang Commission o ang Administrator ay maaaring magtatag ng advisory committees upang tumulong sa mga bagay, suriin ang mga kurong pang-edukasyon, o suriin ang mga imbestigasyon. Ang mga miyembro ay dapat matugunan ang mga kualipikasyon ng Commission at maglingkod nang walang kompensasyon ngunit makakatanggap ng per diem at mga gastos sa paglalakbay.

- ✓ Ang Commission ay maaaring magtatag ng advisory committee para sa mga bagay na ito ay nakikita na angkop; ang Administrator ay maaaring magtatag ng isa upang suriin ang mga kurong pang-edukasyon o suriin ang mga imbestigasyon
- ✓ Ang mga miyembro ng committee ay dapat matugunan ang mga kualipikasyon para sa pagkakatukoy ng Commission sa ilalim ng subsection 3 ng NRS 645.090
- ✓ Ang Administrator ay nagtatukoy ng tatlong tao, hindi bababa sa isa na kasalukuyang o dating miyembro ng Commission, na nagsisilbi rin bilang chair
- ✓ Ang mga miyembro ay nagsisilbi ayon sa kagustuhan ng Division nang walang kompensasyon ngunit makakatanggap ng per diem allowance at mga gastos sa paglalakbay
- ✓ Ang mga miyembro ay dapat lumihim mula sa anumang pangangailangan kung saan sila ay magiging pinagkakatiwalaan na hindi makikibahagi bilang mga miyembro ng Commission

15.6 Pagsusuri ng Komiteng Payo sa mga Imbestigasyon

Ang isang komiteng payo na tumutulong sa Administrator ay sinusuri ang mga ulat ng imbestigasyon para sa probable cause, nagsasagawa ng informal conferences, at nakikipagtulungan sa licensee upang magrekomenda ng resolusyon. Depende sa pagtanggap, maaaring ipataw ang disiplina sa pamamagitan ng nakasulat na kasunduan o maaaring magsagawa ng hearing.

- ✓ Ang komite ay sinusuri ang ulat ng investigator upang matukoy ang probable cause ng paglabas sa mga kabanata 113, 116, 119, 119A, 119B, 645, 645C o 645D ng NRS o kanilang mga regulasyon
- ✓ Kung tinatanggap ng parehong Administrator at licensee ang rekomendasyon, isang nakasulat na kasunduan ay ginawa at disiplina na awotorisa ng NRS 645.630 ay maaaring ipataw
- ✓ Kung ang alinman sa partido ay tumutak sa rekomendasyon, ang Administrator ay nagsasagawa ng hearing sa ilalim ng NAC 645.810 o nakikipag-ugnayan sa resolusyon na depende sa pagpapribilehiyo ng Commission
- ✓ Ang Administrator ay dapat magsumite ng nakasulat na buod ng katotohanan at disiplinang aksyon sa Commission kapag ang disiplina ay ginawa

15.7 Taunang Budget ng Recovery Fund

Bago ang unang pagpupulong ng bawat taon ng budget, ang Komisyon ay naghahanda ng budget para sa taunang paglalaan ng gastusin mula sa Real Estate Education, Research and Recovery Fund. Ang pondo ay tumutulong sa pananaliksik, mga kurso sa edukasyon, at mga inisyatiba sa edukasyon.

- ✓ Ang isang budget ay dapat ihanda bago ang unang pagpupulong ng bawat taon ng budget
- ✓ Ang Fund ay naglalaan ng pera para sa pananaliksik, mga kurso sa edukasyon, at mga inisyatiba sa edukasyon

15.8 Mga Pormal na Pamamaraan ng Kumperensya Bago ang Consultative Committee

Kapag sinusuri ng isang consultative committee ang isang imbestigasyon, ang Administrator ay nagsasaayos ng isang pormal na kumperensya at nagbibigay ng nakasulat na abiso sa mga kaugnay na partido. Ang committee ay maaaring humiling ng pagdalo ng mga taong may kaugnay na impormasyon.

- ✓ Ang Administrator ay dapat magbigay ng nakasulat na abiso ng oras at lugar ng kumperensya sa bawat miyembro ng committee, ang licensee na sinusuri, at bawat hinahaing saksi
- ✓ Ang consultative committee ay maaaring humiling ng pagdalo ng anumang taong pinaniniwalaang may impormasyon na may kaugnayan sa usapan

CHAPTER 16

Permit to engage in business as business broker

16.1 Dumalo ng mga broker sa disiplinary hearing

Kapag ang isang lisensyadong real estate salesperson o broker-salesperson ay inakusahan ng paglabas sa kabanata 645 ng NRS o sa mga regulasyon nito, ang ilang mga broker ay dapat dumalo sa disiplinary hearing sa harap ng Commission. Tinitiyak nito na ang mga supervising broker ay responsable para sa kanilang mga associated licensees.

- ✓ Ang broker of record na may koneksyon sa licensee sa oras ng alleged violation ay dapat dumalo sa disiplinary hearing
- ✓ Ang broker na kasalukyang may koneksyon sa licensee ay dapat ding dumalo sa disiplinary hearing sa harap ng Commission

16.2 Kabiguan ng partido na dumalo sa pagdinig

Kung ang isang partido ay nabigong dumalo sa isang pagdinig ng Komisyon nang walang hiniling o ibinigay na paglalantad, ang Komisyon ay maaaring magpatuloy nang wala sila kung nabigyan ng tamang abiso, at maaaring malutas ang usapan batay sa ebidensya na naharap sa ito.

- ✓ Pagkatapos ng alok ng patunay ng Dibisyon at determinasyon ng Komisyon na nabigyan ng tamang abiso, ang Komisyon ay maaaring magpatuloy nang wala ang nawawalang partido
- ✓ Kung ang respondente ay nabigong dumalo o sumagot sa abiso, ang mga akusasyon sa reklamo ay maaaring isaalang-alang bilang totoo

16.3 Mga Kahulugan ng Pahintulot sa Business Broker

Para sa mga probisyon ng pahintulot sa business broker (NAC 645.901 hanggang 645.919), ang mga pangunahing termino ay tinukoy. Ang 'Applicant' ay isang licensee na nag-aapply para sa isang pahintulot; 'License' ay nangangahulugang isang lisensya bilang isang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson; 'Permit' ay nangangahulugang isang pahintulot upang makipagtulungan sa negosyo bilang isang business broker; at 'Business broker' ay may kahulugan sa NRS 645.0075.

- ✓ 'Applicant' ay nangangahulugang isang licensee na nag-aapply para sa isang pahintulot
- ✓ 'Permit' ay nangangahulugang isang pahintulot upang makipagtulungan sa negosyo bilang isang business broker, at 'License' ay nangangahulugang isang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson license

16.4 Interpretasyon ng pakikipag-ugnayan bilang business broker

Ang Komisyon ay nagpapakahulugan ng 'pakikipag-ugnayan sa negosyo bilang business broker' upang isama ang pagbebenta, pagpapalit, opsyon, pagbili, pakikipagkasundo, paglalista, o pagsisikap na makahanap ng mga mamimili ng anumang negosyo, ang mga ari-arian nito, o interes sa pagmamay-ari na naiulat sa IRS. Ito ay hindi kasama ang mga transaksyon na may kasamang real property at ang kaugnay na negosyo kung saan higit sa 50% ng gross income ay nagmula sa paggamit ng real property.

- ✓ Kasama ang pakikipag-ugnayan sa anumang negosyo kung saan ang kita/gastos ay naiulat sa IRS sa Form 1040, 1065, 1120, o 1120S, maliban kung 50% o higit pa ng gross reported income (hindi kasama ang net capital gain) ay mula sa real estate rental sa Form 8825
- ✓ Hindi kasama ang real property na may kaugnay na negosyo kung higit sa 50% ng gross income ng kaugnay na negosyo ay direktang nagmula sa paggamit ng real property (halimbawa, storage facilities, hotels, motels, ranches)

16.5 Kinakailangang 24 oras ng business brokerage instruction

Ang 24 oras ng classroom instruction na kinakailangan para sa business broker permit ay nahahati sa specific subject-hour breakdowns na sumasaklaw sa financial statements, valuation, purchase/sale considerations, at professional practices.

- ✓ Dapat kasama ang 8 oras sa financial statements, 6 oras sa business valuation, 6 oras sa purchase offer at sale considerations, at 4 oras sa business brokerage at professional practices
- ✓ Ang Division ay maaaring tumanggap ng course mula sa nationally recognized o accredited organization kung ang pagtatapos nito ay qualified sa applicant na makipagtransaksyon sa business brokerage

16.6 Pagpapatakbo ng broker permit expiration at renewal

Ang business broker permit ay nakakonekta sa real estate license ng permit holder. Ito ay nag-expire kasama ng license at ina-renew kasama ang license renewal na may bayad at dokumentasyon ng continuing education.

- ✓ Ang permit ay nag-expire sa parehong petsa ng real estate license ng permit holder
- ✓ Ang renewal ay nangangailangan ng request na isinumite kasama ang license renewal application, bayad na $40, at dokumentasyon ng completed continuing education sa ilalim ng NRS 645.863

16.7 Kusang pagpapabalik ng lisensya bilang kapalit ng disiplina

Ang Komisyon ay may kapangyarihan na tanggapin ang kusang pagpapabalik ng mga kredensyal ng isang licensee sa halip na magpatuloy sa ibang aksyon sa disiplina.

- ✓ Ang Komisyon ay maaaring tumanggap ng kusang pagpapabalik ng isang lisensya, pahintulot, pagsisimula, o sertipiko
- ✓ Ang kusang pagpapabalik ay maaaring tanggapin bilang kapalit sa halip na magpataw ng anumang ibang aksyon sa disiplina sa kabanata 645 ng NRS

16.8 Ulat ng Disiplinary na Aksyon o Pagkabigong Aplikasyon

Ang Komisyon ay maaaring magulat ng mga disiplinary na aksyon laban sa mga licensee o mga pagkabigo ng mga aplikasyon sa iba't ibang panlabas at panloob na ahensya.

- ✓ Ang mga ulat ay maaaring magpadala sa anumang pandaigdigang repositoryo na nagrehistro ng mga disiplinary na aksyon laban sa mga licensee
- ✓ Ang mga ulat ay maaaring magpadala sa anumang ahensya ng ibang estado na nag-regulate ng praktikal ng real estate at sa anumang ibang Nevada na ahensya o board

16.9 Effective date ng permit renewal

Ang pagbabago ng business broker permit ay nagsisimula batay sa mas huli sa dalawang triggering events na nauugnay sa license renewal.

- ✓ Ang renewal ay effective sa petsa na isinumite ng applicant ang license renewal application O nagbayad ng renewal fees para sa license at permit, alin man ang mas huli
- ✓ Ang renewal ay nauugnay sa at nakokordina sa underlying real estate license renewal

16.10 Pagsang-ayon sa mga kurso sa negosyo ng broker

Ang mga kurso na nakakatugon sa mga pangangailangan sa edukasyon para sa isang permit ng business broker ay dapat aprubahan, at ang mga institusyon sa edukasyon ay dapat magsumite sa pamamagitan ng mga itinatagong pamamaraan ng Division.

- ✓ Ang isang kurso sa negosyo ng broker ay dapat aprubahan ng Division, sa ngalan ng Commission, upang ang isang applicant ay makatanggap ng kredito para sa pagbibigay o pagpapanew ng permit
- ✓ Ang isang institusyon sa edukasyon ay dapat magsumite ng aplikasyon para sa pagsang-ayon upang mag-alok ng mga ganitong kurso sa ilalim ng mga pamamaraan sa NAC 645.400 hanggang 645.467

CHAPTER 17

Supplement: Property Condition Disclosure

17.1 Seller's Real Property Disclosure Form (NRS 113.100-113.150)

Ang nagbebenta ng residential property (1-4 units) ay dapat kumpletuhin ang Seller's Real Property Disclosure Form na inilaan ng Real Estate Division at ihatid ito sa bumibili hindi bababa sa 10 araw bago ang conveyance, na nagsasahayot ng lahat ng depekto na alam ng nagbebenta (NRS 113.130). Kung ang nagbebenta ay natuto ng bagong depekto o ang nasiahayong depekto ay nagbago bago ang closing, ang amended disclosure ay dapat ibigay sa lalong madaling panahon; ang bumibili ay may 4 working days pagkatapos makatanggap ng amended disclosure upang magresind maliban kung ang nagbebenta ay sumasang-ayon sa pagsusulat na ayusin. Kung ang form ay hindi kailanman ihatid, ang bumibili ay maaaring magresind anumang oras bago ang conveyance nang walang multa. Ang bumibili na hindi napaalam tungkol sa kilalang depekto ay maaaring makakuha ng treble damages, attorney fees at costs (NRS 113.150); ang kaso ay dapat isampa sa loob ng 1 taon pagkatapos ng discovery o 2 taon pagkatapos ng conveyance o occupancy, alinman ay mas huli. Ang bumibili ay maaaring magwaive ng disclosure lamang sa pamamagitan ng signed at notarized written waiver; ang mga transfer sa pamamagitan ng court order, foreclosure o trustee's sale, at sa pagitan ng co-owners o spouses ay exempt mula sa form requirement. Source: Nev. Rev. Stat. § § 113.100-113.150

- ✓ Ang disclosure form ay dapat ihatid hindi bababa sa 10 araw bago ang conveyance ng residential property
- ✓ Ang bumibili ay maaaring magresind sa loob ng 4 working days pagkatapos makatanggap ng amended disclosure ng bagong o nagbagong depekto
- ✓ Kung walang form na ihatid, ang bumibili ay maaaring magresind anumang oras bago ang conveyance
- ✓ Pagkabigo na magahayot ng kilalang depekto: treble damages kasama ang attorney fees; 1 taon mula sa discovery o 2 taon mula sa conveyance/occupancy
- ✓ Ang waiver ng bumibili ay valid lamang kung written, signed at notarized

CHAPTER 18

Supplement: Condominium/HOA

18.1 Common-Interest Community Resale Package at HOA Liens (NRS 116)

Bago muling ibenta ang isang yunit sa isang common-interest community, dapat ibigay ng nagbebenta sa bumibili ang resale package mula sa asosasyon na naglalaman ng deklarasyon, bylaws, panuntunan, pahayag ng kasalukuyang assessments at walang bayad na halaga, kasalukuyang badyet, buod ng reserve study at ang information statement ng Division (NRS 116.4109). Maaaring kanselahin ng bumibili ang purchase agreement sa pamamagitan ng written notice sa loob ng 5 calendar days pagkatapos makatanggap ng resale package, o bago ang pagsasara kung mas maaga; ang bayad na maaaring icharge ng asosasyon para sa package ay limitado ng Commission regulation (i-verify ang kasalukuyang halaga). Ang developer na nagbebenta ng bagong yunit ay dapat maghatid ng public offering statement at ang bumibili ay may parehong 5 calendar days para magcancel (NRS 116.4103, 116.4108). Ang mga assessment ng asosasyon ay isang lien sa yunit, at hanggang 9 buwan ng regular assessments ay may priyoridad sa isang first deed of trust (NRS 116.3116). Ang mga community manager ay dapat may certificate sa ilalim ng NRS 116A, at ang mga dispute ay napupunta sa Ombudsman at sa Commission para sa Common-Interest Communities. Pinagkukunan: Nev. Rev. Stat. § § 116.3116, 116.4103-116.4109

- ✓ Dapat ibigay ng nagbebenta ang HOA resale package bago muling ibenta ang isang yunit
- ✓ Maaaring magcancel ang bumibili sa loob ng 5 calendar days pagkatapos makatanggap ng resale package o public offering statement
- ✓ Ang HOA lien super-priority ay sumasaklaw sa hanggang 9 buwan ng regular assessments higit sa first mortgage
- ✓ Ang mga community manager ay nangangailangan ng certificate sa ilalim ng NRS 116A
- ✓ Dapat makatanggap ang purchaser ng Division's information statement tungkol sa pagbili sa isang HOA

CHAPTER 19

Supplement: Landlord-Tenant

19.1 Residential Landlord-Tenant Act: Deposits, Entry, Rent Increases (NRS 118A)

Sa ilalim ng NRS 118A.242, ang isang landlord ay hindi maaaring maghingi ng security deposit (kasama ang anumang non-refundable cleaning fee) na lumalampas sa 3 buwan ng rent, at dapat ibalik ang deposit kasama ang itemized statement ng deductions sa loob ng 30 araw pagkatapos matapos ang tenancy; ang tenant ay maaaring magpalit ng surety bond. Ang landlord ay dapat magbigay ng hindi bababa sa 24 oras na notice bago pumasok sa unit maliban kung may emergency (NRS 118A.330). Ang rent para sa periodic tenancy na isang buwan o mas mahabang panahon ay maaaring taasan lamang sa hindi bababa sa 60 araw written notice (NRS 118A.300); ang late fees ay hindi maaaring lumampas sa 5 porsyento ng periodic rent (NRS 118A.210). Ang landlord ay dapat panatilihing habitable ang premises (NRS 118A.290) at bigyan ang tenant ng signed copy ng written rental agreement at required disclosures (NRS 118A.200). Walang rent control statute ang Nevada. Source: Nev. Rev. Stat. ch. 118A

- ✓ Ang maximum security deposit ay 3 buwan ng rent
- ✓ Ang deposit at itemized statement ay dapat ibalik sa loob ng 30 araw pagkatapos matapos ang tenancy
- ✓ Ang landlord entry ay nangangailangan ng 24 oras notice maliban kung may emergency
- ✓ Ang rent increase sa monthly o mas mahabang tenancy ay nangangailangan ng 60 araw written notice
- ✓ Ang late fees ay limitado sa 5 porsyento ng periodic rent

19.2 Buod ng Mabilis na Pag-alis at Mga Abisong Pagtatapos ng Pag-uupa (NRS 40.251-40.2516)

Ang isang pana-panahong pag-uupa ay natatapos sa pamamagitan ng nakasulat na abiso: 30 araw para sa isang buwan-sa-buwan na pag-uupa at 7 araw para sa isang linggo-sa-linggo na pag-uupa (NRS 40.251); ang isang umuupa na may edad 60 o mas matanda o may kapansanan ay maaaring humiling ng karagdagang 30 araw. Para sa hindi pagbabayad ng renta, ang nagpapaupa ay naghahatid ng isang pay-or-quit notice na nagbibigay sa umuupa ng 7 judicial days (NRS 40.2512, tulad ng binago noong 2019). Ang iba pang mga paglabag ay nangangailangan ng 5-day notice to cure or quit (NRS 40.2516) at ang isang gulo o ilegal na aktibidad ay nangangailangan ng 3-day notice (NRS 40.2514). Ang mabilis na pag-alis ay nakukuha sa pamamagitan ng justice court; ang self-help eviction, pagsasara ng utility o lockout ng nagpapaupa ay ipinagbabawal (NRS 118A.390) at ang umuupa ay maaaring makatanggap ng damages. Pinagkukunan: Nev. Rev. Stat. § § 40.251-40.2516, 118A.390

- ✓ Ang pagwawakas ng buwan-sa-buwan na pag-uupa ay nangangailangan ng 30 araw na abiso; linggo-sa-linggo ay nangangailangan ng 7 araw
- ✓ Hindi pagbabayad ng renta: pay-or-quit notice ng 7 judicial days
- ✓ Paglabag sa lease: 5-day notice to cure or quit; gulo: 3-day notice
- ✓ Ang self-help evictions at lockouts ay ipinagbabawal; ang pag-alis ay sa pamamagitan ng justice court
- ✓ Ang mga umuupa na 60 taong gulang o mas matanda o may kapansanan ay maaaring humiling ng karagdagang 30 araw sa isang walang-dahilan na abiso

CHAPTER 20

Supplement: Transfer Tax and Recording

20.1 Buwis sa Paglilipat ng Real Property at Pagpapahayag ng Halaga (NRS 375)

Ang Nevada ay nagpapataw ng buwis sa paglilipat ng real property sa bawat deed kapag ang halaga ay lumampas sa $100, na kinakalkula sa $1.95 bawat $500 ng halaga o bahagi nito sa buong estado (NRS 375.020, 375.023); ang mga county na may mas malaking populasyon ay nagdadagdag ng lokal na dagdag, kaya ang pinagsama-samang rate ay $2.55 bawat $500 sa Clark County at $2.05 bawat $500 sa Washoe County. Ang bumili at nagbebenta ay magkasama at natatangi na responsable, bagaman sa kasanayan ang nagbebenta ay karaniwang nagbabayad. Ang Declaration of Value ay dapat isampa sa county recorder kapag ang deed ay naitala na (NRS 375.060). Ang mga exempt na paglipat sa ilalim ng NRS 375.090 ay kinabibilangan ng mga paglipat sa pagitan ng mga asawa o mga taong may kinalaman sa unang antas ng consanguinity, mga paglipat sa o mula sa isang entity ng pamahalaan, simpleng pagbabago sa pagkakakilanlan o anyo ng pagmamari, mga paglipat sa isang trust nang walang kapalit, mga paglipat ayon sa divorce, at mga deed na ibinigay sa foreclosure o kapalit ng foreclosure. Ang Nevada ay walang state income tax at samakatuwid walang state withholding sa benta ng mga nonresident. Source: Nev. Rev. Stat. § § 375.020, 375.023, 375.060, 375.090

- ✓ Batayang rate na $1.95 bawat $500 ng halaga (o bahagi nito) kapag ang halaga ay lumampas sa $100
- ✓ Clark County kabuuang rate na $2.55 bawat $500; Washoe $2.05 bawat $500
- ✓ Ang Declaration of Value ay dapat kasama ang deed para sa pagrehistro
- ✓ Exempt: mga asawa, mga kamag-anak sa unang antas, pamahalaan, trust nang walang kapalit, divorce, foreclosure at deed kapalit nito
- ✓ Walang Nevada income tax, kaya walang nonresident seller withholding

CHAPTER 21

Supplement: Fair Housing Additions

21.1 Nevada Fair Housing Law Protected Classes (NRS 118.010-118.120)

Ang fair housing statute ng Nevada ay nagbabantay sa diskriminasyon sa pagbebenta, pag-upa, pagfinansya o pag-advertise ng real estate batay sa rasa, religious creed, kulay, national origin, disability, ancestry, familial status, kasarian, sexual orientation, at gender identity o expression (NRS 118.020, 118.100). Ang sexual orientation at gender identity o expression ay mga idadagdag ng estado na lampas sa federal Fair Housing Act. Ang mga reklamo ay inihahain sa Nevada Equal Rights Commission (NRS 233), na maaaring magsaliksik at magbigay ng relief; ang licensee na nahanap na nag-diskrimina ay napapailalim din sa disiplina sa ilalim ng NRS 645. Ang mga exemption para sa ilang owner-occupied at religious housing ay sumusunod sa federal law ngunit hindi nagpapahintulot ng diskriminatoryong pag-advertise. Source: Nev. Rev. Stat. § § 118.020, 118.100; NRS 233

- ✓ Protected classes na idinagdag ng estado: sexual orientation at gender identity o expression
- ✓ Protektado din: rasa, religious creed, kulay, national origin, disability, ancestry, familial status, at kasarian
- ✓ Ipinatutupad ng Nevada Equal Rights Commission
- ✓ Ang diskriminatoryong pag-advertise ay ipinagbabawal kahit saan may ownership exemption na naaayon

CHAPTER 22

Supplement: Other State Disclosures

22.1 Stigmatized Property, Sex Offenders at Meth Labs (NRS 40.770)

Ang NRS 40.770 ay nagbibigay na ang isang nagbebenta, may-ari ng bahay na inuupahan, o lisensyado ay hindi liable para sa pagkabigong ipaalam na ang property ay lugar ng homicide, suicide o kamatayan dahil sa anumang dahilan maliban sa kondisyon ng property, na ito ay lugar ng felony maliban sa paggawa ng methamphetamine, o na ang isang residente ay may HIV o ibang sakit na hindi kumakalat sa pamamagitan ng pamumuhay. Ang statute ay nagbibigay din ng walang liability para sa pagkabigong ipaalam na ang isang registered sex offender ay nakatira o inaasahang magtatatag ng tahanan sa komunidad; ang mga mamimili ay direktang inilalaan sa public registry. Ang property na dati ay ginagamit para sa paggawa ng methamphetamine ay dapat ipaalam maliban kung ito ay na-remediate at sertipikado sa ilalim ng NRS 40.770 at ang health authority standards. Ang isang lisensyado ay dapat pa ring sumagot nang tapat kung direktang itanong at hindi maaaring gawin ang affirmative misrepresentation ng mga ganitong katotohanan. Source: Nev. Rev. Stat. § 40.770

- ✓ Walang obligasyon na ipaalam ang homicide, suicide, o hindi property-related na kamatayan sa premises
- ✓ Walang obligasyon na ipaalam ang HIV o non-transmissible na sakit ng nakaraang residente
- ✓ Walang liability para sa hindi ipaalam ang malapit na registered sex offenders
- ✓ Dati na methamphetamine manufacture ay dapat ipaalam maliban kung properly na-remediate

22.2 Iba Pang Nevada Statutory Disclosures: Open Range, Gaming District, New Construction, Water and Sewer (NRS 113)

Higit pa sa property condition form, ang NRS 113 ay nagdadala ng ilang Nevada-specific na written disclosures. Ang nagbebenta ng property na katabi ng open range ay dapat magbunyag na maaaring gumagambala ang livestock at ang bumibili ay responsable sa paglalagay ng bakod (open range disclosure, NRS 113.065). Sa mga county na may gaming enterprise districts (Clark County), ang nagbebenta ng residential property sa loob ng 2,500 feet ng ganitong district ay dapat magbunyag ng katotohanan (NRS 113.080). Ang mga nagbebenta ng bagong constructed residences ay dapat magbigay ng impormasyon sa zoning, master plans at nearby land uses, soil reports kung applicable, at ang constructional defect claim process sa ilalim ng NRS 40.600-40.695 (NRS 113.135). Ang nagbebenta ay dapat din magbunyag kung ang property ay konektado sa public water and sewer o served ng well at septic system (NRS 113.060; verify subsection). Source: Nev. Rev. Stat. § § 113.060-113.135

- ✓ Open range disclosure ay kinakailangan para sa property na katabi ng open range
- ✓ Gaming enterprise district disclosure ay kinakailangan sa loob ng 2,500 feet sa Clark County
- ✓ New construction: ang nagbebenta ay dapat magbigay ng zoning, master plan, soil at constructional defect information
- ✓ Ang water and sewer connection o well at septic system status ay dapat i-disclose

CHAPTER 23

Supplement: Property Tax

23.1 Homestead Exemption at Mga Batayan ng Property Tax (NRS 115, NRS 361)

Ang isang homeowner na nag-record ng Declaration of Homestead ay protektado ng hanggang $605,000 ng equity sa pangunahing tirahan mula sa pangkalahatang creditors (NRS 115.010); ang exemption ay hindi nagde-defeat ng mortgages o deeds of trust, mechanics liens, property taxes o HOA assessments. Ang property ay ina-assess sa 35 porsyento ng taxable value (NRS 361.225), at ang kabuuang tax rate ay hindi maaaring lumampas sa $3.64 bawat $100 ng assessed value ayon sa statute sa loob ng $5 constitutional cap. Ang taunang tax increases ay ina-abate upang ang isang owner-occupied primary residence ay tumaas ng hindi higit sa 3 porsyento bawat taon at ibang property ay hindi higit sa 8 porsyento (NRS 361.4722-361.4724). Ang fiscal year ay tumatakbo mula Julio 1 hanggang Hunyo 30 at ang mga buwis ay maaaring bayaran sa apat na installments; ang hindi bayad na buwis ay nagiging lien na may priority sa ibang liens. Pinagkukunan: Nev. Rev. Stat. § § 115.010, 361.225, 361.453, 361.4722-361.4724

- ✓ Ang homestead exemption ay protektado ng hanggang $605,000 ng equity pagkatapos mag-record ng declaration
- ✓ Ang homestead ay hindi protektado laban sa mortgages, mechanics liens, taxes o HOA assessments
- ✓ Ang assessment ratio ay 35 porsyento ng taxable value
- ✓ Statutory tax cap $3.64 bawat $100 assessed value; constitutional cap $5
- ✓ Ang taunang tax increase ay capped sa 3 porsyento para sa owner-occupied primary residences, 8 porsyento para sa ibang property

CHAPTER 24

Supplement: Foreclosure

24.1 Deed of Trust Foreclosure, Redemption at Deficiency (NRS 107, NRS 40.455)

Ang mga nagpapahiram sa Nevada ay halos palaging gumagamit ng mga deed of trust na na-foreclose nang nonjudicial ng trustee sa ilalim ng NRS 107.080. Ang trustee ay nagrerekord ng notice of default at election to sell; ang nanghihiram ay maaaring mag-cure sa pamamagitan ng pagbabayad ng arrears sa loob ng 35 araw pagkatapos na ang notice ay naitala at ipinadala, at ang benta ay hindi maaaring mangyari hanggang sa hindi bababa sa 3 buwan pagkatapos ng pagtala, sinusundan ng notice of sale na nakalagay at naipublish sa loob ng 3 linggo na may hindi bababa sa 20 araw paunang balita bago ang benta. Walang statutory right of redemption pagkatapos ng trustee's sale, ngunit ang judicial foreclosure ay nagbibigay-daan sa 1-taong redemption period (NRS 21.210). Ang mga owner-occupied residences ay eligible para sa Foreclosure Mediation Program (NRS 107.086). Ang isang lender ay dapat magsagawa ng kasosyo para sa isang deficiency sa loob ng 6 na buwan pagkatapos ng benta (NRS 40.455), at ang mga deficiency judgments ay nabawasan sa mga purchase-money loans mula sa mga financial institutions sa owner-occupied single-family homes na ginawa pagkatapos ng Oktubre 1, 2009 (i-verify ang mga detalye). Pinagkukunan: Nev. Rev. Stat. § § 107.080, 107.086, 21.210, 40.455

- ✓ Nonjudicial foreclosure: 35-araw na cure period pagkatapos ng notice of default; benta hindi maaring maganap bago ang 3 buwan pagkatapos ng pagtala
- ✓ Notice of sale na nakalagay at naipublish sa loob ng 3 linggo, hindi bababa sa 20 araw bago ang benta
- ✓ Walang redemption pagkatapos ng trustee's sale; 1-taong redemption pagkatapos ng judicial foreclosure
- ✓ Ang deficiency action ay dapat isahain sa loob ng 6 na buwan pagkatapos ng benta
- ✓ Foreclosure Mediation Program ay available para sa owner-occupied homes

CHAPTER 25

Supplement: Closing Practice

25.1 Escrow Closings at Licensed Escrow Agents (NRS 645A)

Nevada ay isang escrow state: ang mga closing ay isinasagawa ng neutral na escrow o title companies sa halip na mga abogado, at walang kailangang abogado sa closing. Ang mga escrow agents at agencies ay dapat lisensyado ng Financial Institutions Division sa ilalim ng NRS 645A, dapat panatilihin ang mga escrowed funds sa trust accounts na hiwalay sa company funds, at kumilos lamang sa written instructions na nilagdaan ng mga partido. Ang title insurance ay karaniwan at ang title ay karaniwang inihahatid ng grant, bargain and sale deed; ang Declaration of Value ay kasama ang deed sa recording. Ang customary allocation ng costs ay nag-iiba depende sa rehiyon (sa southern Nevada ang seller ay karaniwang nagbabayad ng transfer tax at owner's title policy habang ang buyer ay nagbabayad ng lender's policy at loan costs; i-verify ang local custom), ngunit lahat ng allocations ay negotiable. Ang earnest money na natanggap ng licensee ay karaniwang idinedeposit sa escrow holder tulad ng kinakailangan ng NRS 645. Source: Nev. Rev. Stat. ch. 645A

- ✓ Ang mga Nevada closings ay hinahawakan ng escrow o title companies; hindi kinakailangan ang mga abogado
- ✓ Ang mga escrow agents ay lisensyado ng Financial Institutions Division sa ilalim ng NRS 645A
- ✓ Ang escrow holder ay kumilos lamang sa written instructions mula sa mga partido at humahawak ng funds sa trust
- ✓ Ang cost allocations ay customary, hindi mandatory, at negotiable

CHAPTER 26

Supplement: Subdivision/Timeshare Registration

26.1 Timeshares at Subdivided Land Sales (NRS 119, 119A)

Ang subdivided land na inaalok para sa benta sa Nevada ay dapat na maparehistro sa Real Estate Division at ang developer ay dapat magbigay sa bawat mamimili ng Division-approved property report (public offering statement) bago lagdaan ang kontrata; ang kontratang lagdaan nang walang ulat ay maaaring bawiin ng mamimili (NRS 119). Ang timeshare projects ay dapat na maparehistro sa ilalim ng NRS 119A, ang mga benta ay dapat gawin sa pamamagitan ng licensed real estate broker o registered timeshare sales agent, at ang mamimili ay maaaring magcancel ng kontrata sa pamamagitan ng written notice hanggang hating-gabi ng ikalimang calendar day pagkatapos ng paglagda (NRS 119A.410). Ang public offering statement ay dapat ihatid sa bawat timeshare purchaser, at ang developer ay dapat humawak ng deposits sa escrow o magbigay ng bond. Pinagkukunan: Nev. Rev. Stat. ch. 119; ch. 119A

- ✓ Ang subdivided land ay dapat na maparehistro at ang property report ay dapat ihatid bago lagdaan
- ✓ Ang timeshare purchasers ay may 5-calendar-day right to cancel pagkatapos ng paglagda
- ✓ Ang timeshares ay ibinabenta lamang ng licensed brokers o registered timeshare sales agents
- ✓ Ang timeshare projects ay dapat na maparehistro sa Real Estate Division