Test-4-X

www.test-4-x.com/realestate

United States • New Jersey Real Estate Salesperson License Exam

New Jersey

Study Guide

KNOWLEDGE POINTS	CHAPTERS	EDITION
185	29	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 • 185 knowledge points • 29 chapters

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

Contents

01 Subch. 1: Organizational rules and definitions (11:5-1.1 – 1.5) 1

02 Subch. 2: Pre-licensure education requirements (11:5-2.1) 4

03 Subch. 2: Examination eligibility certificates and Education Bureau fees (11:5-2.4 – 2.6) 11

04 Subch. 3: Licensing – terms, criminal history, exam rules, sponsorship, transfers, fees (11:5-3.1 – 3.15) 15

05 Subch. 4: Employment practices, offices and licensee supervision (11:5-4.1 – 4.5) 26

06 Subch. 5: Trust accounts and records of brokerage activity (11:5-5.1 – 5.5) 31

07 Subch. 6-7 excerpts: referral-company salespersons (11:5-6.10) and anti-kickback rule (11:5-7.2) 37

08 Art. I: License required, definitions, Real Estate Commission (45:15-1 – 45:15-8) 41

09 Licenses, examination, education, schools (45:15-9 – 45:15-11.3) 47

10 Offices, bars to licensure, special (escrow) accounts, fees, commissions and rebates (45:15-12 – 45:15-16c) 55

11 Continuing education (45:15-16.2 – 45:15-16.2g) 63

12 Land Sales Full Disclosure – subdivided lands (45:15-16.27 – 45:15-16.37) 68

13 Art. II: Real Estate Consumer Protection Enhancement Act – buyer's/seller's agent, disclosed dual agency, designated agency, transaction broker (45:15-16.86 – 45:15-16.101) 74

14 Supplement: License Law Discipline 82

15 Supplement: Agency Disclosure 84

16 Supplement: Contracts and Closing Practice 86

17 Supplement: Brokerage Practice 88

18 Supplement: Fair Housing 90

19 Supplement: Landlord-Tenant Law 92

20 Supplement: Transfer and Property Taxes 94

21 Supplement: Property Condition Disclosures 98

22 Supplement: State disclosures 100

23 Supplement: Landlord-tenant law 104

24 Supplement: Condominium and HOA Law 107

Contents (cont.)

25 Supplement: Closing practice 109

26 Supplement: New construction 112

27 Supplement: Property tax 114

28 Supplement: Foreclosure and mortgage law 116

29 Supplement: License law additions 119

CHAPTER 1

Subch. 1: Organizational rules and definitions (11:5-1.1 – 1.5)

1.1 Corredor de Récord vs Corredor Empleador

Un «corredor de récord» es el corredor individual que está autorizado como tal y actúa en calidad de corredor autorizado para realizar transacciones comerciales en nombre de una entidad comercial licenciada. Un «corredor empleador» es el corredor de bienes raíces por, a través de, o con quien un corredor-agente de ventas, agente de ventas o agente de ventas (referencia) está licenciado. Los candidatos deben distinguir estos dos roles.

- ✓ El «corredor de récord» es el corredor individual autorizado para realizar transacciones comerciales en nombre de una entidad comercial licenciada
- ✓ El «corredor empleador» es el corredor de bienes raíces por, a través de, o con quien un corredor-agente de ventas, agente de ventas o agente de ventas (referencia) está licenciado

1.2 Alcance de la autoridad de la Comisión de Bienes Raíces de Nueva Jersey

La Comisión de Bienes Raíces de Nueva Jersey regula la educación, el examen y la licencia de corredores, corredores-vendedores y vendedores. También regula la venta o arrendamiento de propiedades fuera del estado a residentes de Nueva Jersey a través de actividades promocionales dentro del estado, investiga y adjudica acciones disciplinarias contra licenciatarios, y administra el Fondo de Garantía de Bienes Raíces.

- ✓ La Comisión regula la educación, el examen y la licencia de corredores, corredores-vendedores y vendedores
- ✓ La Comisión regula las actividades promocionales dentro del estado para la venta o arrendamiento de propiedades fuera del estado a residentes de Nueva Jersey
- ✓ La Comisión investiga y adjudica acciones disciplinarias contra licenciatarios y administra el Fondo de Garantía de Bienes Raíces

1.3 Definiciones Estatutarias Clave bajo N.J.A.C. 11:5

El capítulo 11:5 define los términos esenciales que los candidatos deben conocer. La « Ley » es la Ley de Licencias Inmobiliarias, N.J.S.A. 45:15-1 y siguientes. La « Comisión » es la Comisión de Bienes Raíces de Nueva Jersey. Estas definiciones rigen todo el capítulo a menos que el contexto indique claramente lo contrario.

- ✓ « Ley » significa la Ley de Licencias Inmobiliarias, N.J.S.A. 45:15-1 y siguientes
- ✓ « Comisión » significa la Comisión de Bienes Raíces de Nueva Jersey
- ✓ Las definiciones se aplican en todo el capítulo a menos que el contexto indique claramente lo contrario

1.4 Designación de Agente Inmobiliario (Referido)

A partir del 20 de enero de 2026 (R.2026 d.020), el término anterior «agente de referencia» fue renombrado como «agente inmobiliario licenciado con una compañía de referencia inmobiliaria», abreviado como «agente inmobiliario (referido)». Esta categoría de licenciatario, la «compañía de referencia inmobiliaria», y los términos relacionados de corredor/agente inmobiliario derivan su significado de N.J.S.A. 45:15-3.

- ✓ «Agente inmobiliario (referido)» significa un agente inmobiliario licenciado con una compañía de referencia inmobiliaria
- ✓ La definición y otras definiciones de tipo de licencia se derivan de N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ A partir del 20 de enero de 2026, «agente de referencia» fue renombrado como «agente inmobiliario licenciado con una compañía de referencia inmobiliaria»

1.5 Actividad de Corretaje Inmobiliario Definida

«Actividad de corretaje inmobiliario» (o «actividad de corretaje») significa cualquiera de las actividades descritas en N.J.S.A. 45:15-3 para las cuales se requiere una licencia de bienes raíces. Esto vincula directamente el requisito de licencia a la lista estatutaria de actividades autorizadas.

- ✓ «Actividad de corretaje» significa cualquier actividad en N.J.S.A. 45:15-3 para la cual se requiere una licencia de bienes raíces
- ✓ Se requiere una licencia de bienes raíces para realizar actividades de corretaje

1.6 Registros de Licencia Confidenciales versus Públicos

Los registros de licencia pública están disponibles para inspección y copia durante las horas de operación, y las copias certificadas requieren una solicitud escrita (al menos 10 días hábiles). Sin embargo, la información del historial criminal obtenida bajo N.J.A.C. 11:5-3.3 y los datos personales como la dirección del domicilio del licenciatario, número de teléfono del domicilio y fecha de nacimiento son confidenciales. Otros registros no públicos incluyen querellas criminales, acusaciones, condenas, resultados de verificación del historial criminal, escrituras de quiebra y órdenes de suspensión/revocación presentadas con solicitudes de licencia.

- ✓ La información del historial criminal y los datos personales del licenciatario (dirección del domicilio, teléfono del domicilio, fecha de nacimiento) son confidenciales
- ✓ Las copias certificadas de registros públicos requieren una solicitud escrita y al menos 10 días hábiles
- ✓ Las querellas criminales, acusaciones, condenas, verificaciones del historial criminal y órdenes disciplinarias presentadas con solicitudes son no públicas bajo N.J.S.A. 47:1A-1 et seq.
- ✓ Los registros se mantienen generalmente durante un período mínimo de tres años

CHAPTER 2

Subch. 2: Pre-licensure education requirements (11:5-2.1)

2.1 Requisito general de educación previa a la licencia para todos los tipos de licencias

Todo solicitante de una licencia de vendedor, vendedor (referencia) o corredor debe presentar comprobante de finalización satisfactoria de un curso de educación inmobiliaria aprobado con su solicitud de licencia, impartido de conformidad con N.J.S.A. 45:15-10.1. Los cursos de vendedor y corredor no son intercambiables para crédito.

- ✓ Todos los solicitantes de licencias de vendedor, vendedor (referencia) o corredor deben presentar comprobante de educación inmobiliaria completada con su solicitud
- ✓ No se otorga crédito hacia el requisito de vendedor/vendedor (referencia) por asistir a un curso de corredor, y no se otorga crédito hacia el requisito de corredor por asistir a un curso de vendedor
- ✓ Los cursos deben impartirse de conformidad con N.J.S.A. 45:15-10.1

2.2 Horas mínimas para presentar el examen de licencia

Para ser elegible para el examen de vendedor o vendedor (referencia), un candidato debe completar primero un curso mínimo de 75 horas en una escuela autorizada por la Comisión. Para ser elegible para el examen de corredor, un candidato debe completar un mínimo de 150 horas (un curso general de 90 horas más dos cursos de 30 horas).

- ✓ Los candidatos al examen de vendedor/vendedor (referencia) deben completar un curso mínimo de 75 horas en una escuela autorizada conforme a N.J.S.A. 45:15-10.4
- ✓ Los candidatos al examen de corredor deben completar un mínimo de 150 horas de educación previa a la licencia
- ✓ Los cursos de corredor deben tomarse en una escuela autorizada, excepto ciertos cursos en (g)5 que pueden ser ofrecidos por un proveedor aprobado por la Comisión

2.3 Estructura del curso de 150 horas para corredor y regla de cumplimiento de dos años

La educación previa a la licencia de corredor es de 150 horas: un curso general de corredor de 90 horas completado primero, seguido de dos cursos de 30 horas (ética/agencia y administración de oficina). Los tres cursos deben completarse dentro de dos años o el candidato debe repetir los cursos y volver a cumplir el requisito de experiencia.

- ✓ Las 150 horas consisten en un curso general de 90 horas más dos cursos de 30 horas (ética/agencia y administración de oficina)
- ✓ El curso general de 90 horas debe completarse antes de los dos cursos de 30 horas
- ✓ Los tres cursos (150 horas) deben completarse dentro de un período de dos años
- ✓ Si no se completan en dos años, el candidato debe repetir los cursos previamente tomados y cumplir nuevamente el requisito de experiencia según N.J.S.A. 45:15-9 y N.J.A.C. 11:5-3.8

2.4 Requisito previo de licencia de vendedor para el curso de corredor

Con la excepción de los veteranos discapacitados calificados, una persona debe ser un vendedor licenciado en el momento de la inscripción para recibir crédito por las 150 horas de cursos previos a la licencia de corredor.

- ✓ Una persona debe poseer una licencia de vendedor en el momento de la inscripción en un curso de corredor para recibir crédito por completar las 150 horas requeridas
- ✓ Los veteranos discapacitados calificados son la única excepción al requisito de tener una licencia de vendedor en el momento de la inscripción

2.5 Exenciones del requisito de educación previa a la licencia

Los requisitos generales de educación previa a la licencia de 90 horas para corredores y 75 horas para agentes se eximen para solicitantes especificados, incluidos corredores de otros estados con 3 o más años de experiencia activa en corretaje, abogados, titulares de grados con suficiente formación en bienes raíces, licenciatarios de otros estados que cumplan con las condiciones de equivalencia, y antiguos corredores de Nueva Jersey cuya licencia caducó hace más de dos pero menos de cinco años.

- ✓ Los corredores de otros estados activamente dedicados al corretaje durante 3 o más años inmediatamente antes de la solicitud están exentos
- ✓ Los abogados admitidos en Nueva Jersey (solicitantes de corredor o agente) o admitidos en cualquier estado (solicitantes de agente) están exentos
- ✓ Los titulares de grados universitarios califican si completaron 75 o más horas de cursos de bienes raíces a nivel universitario dentro de 3 años, o poseen un grado de licenciatura/asociado en bienes raíces, o completaron 75 o más horas (45 o más de posgrado) dentro de 3 años
- ✓ Los solicitantes agentes de otros estados califican si completaron un curso aprobado por el estado de 75 o más horas, calificaron por examen y estuvieron activamente licenciados dentro de 3 años

✓

Los antiguos corredores de Nueva Jersey cuya licencia caducó hace más de dos pero menos de cinco años están exentos para licencia de agente/corredor de referencia

2.6 Contenido del curso de prelicencia de 75 horas para agentes inmobiliarios

El curso de prelicencia para agentes inmobiliarios (y agentes inmobiliarios de referencia) consta de 75 horas que cubren temas enumerados, desde derechos de propiedad y contratos hasta la Ley de agencias, la Ley de licencias y un examen final.

- ✓ El curso totaliza 75 horas: Derechos de propiedad (9), Contratos/instrumentos (12), Arrendamientos y relaciones propietario-inquilino (6), Hipotecas/gravámenes (12), Ventas de oportunidades comerciales (2)
- ✓ Temas adicionales: Leyes de agencia (12), Tasación inmobiliaria (2), Ley de licencias y regulaciones (9), Otras leyes estatales/federales/municipales (5)
- ✓ Concluye con Deberes y trampas del agente (3) y Pruebas y examen final (3)

2.7 Programa de estudios y reglas del módulo del curso de corredor general de 90 horas

El curso de corredor general de 90 horas puede impartirse en hasta 23 módulos correspondientes a 23 áreas de tema. Los estudiantes no pueden comenzar en una fecha que no sea la fecha de inicio de un módulo, y el crédito requiere instrucción en todas las áreas de tema más aprobar un examen final integral.

- ✓ El curso puede dividirse en un máximo de 23 módulos correspondientes a 23 áreas de tema
- ✓ Los estudiantes no pueden comenzar un curso modular en una fecha que no sea la fecha de inicio de un módulo
- ✓ No se otorga crédito a menos que el estudiante reciba instrucción en todas las áreas de tema y apruebe un examen final integral
- ✓ Las áreas de tema incluyen principios de agencia (6 horas), liquidación/RESPA (6 horas), leyes de vivienda justa/discriminación (3 horas) y financiamiento (6 horas), entre otros

2.8 Dos cursos de corredor de 30 horas: ética/agencia y gestión de oficina

Después del curso de 90 horas, los candidatos a corredor deben completar un curso de ética/agencia de 30 horas y un curso de gestión de oficina de 30 horas, ambos impartidos por instructores autorizados en escuelas autorizadas, cada uno requiriendo un examen final de al menos una hora.

- ✓ Ambos cursos de 30 horas deben ser impartidos por instructores autorizados en escuelas autorizadas
- ✓ El curso de ética/agencia debe utilizar estudios de casos de decisiones disciplinarias recientes de la Comisión y técnicas sin exposición magistral
- ✓ Se debe administrar un examen final de al menos una hora que requiera una calificación aprobatoria en cada curso

✓

Los estudiantes no pueden comenzar ninguno de los cursos de 30 horas en una fecha distinta a su fecha de inicio

2.9 Contenido del curso de ética/agencia de 30 horas

El curso de ética y agencia del corredor cubre deberes fiduciarios, agencia dual, conflictos de intereses, subagencia, requisitos de divulgación y la obligación de calificar a los compradores potenciales.

- ✓ Cubre los deberes fiduciarios que los agentes deben a los mandantes, y la agencia dual divulgada y no divulgada
- ✓ Cubre conflictos de intereses y auto-negociación, así como los riesgos y beneficios de la subagencia
- ✓ Cubre requisitos de divulgación a no mandantes, restricciones sobre actuar para más de una parte (incluyendo servicios hipotecarios) y la obligación de calificar/precalificar adecuadamente a los compradores potenciales

2.10 Contenido del curso de gestión de oficina de 30 horas

El curso de gestión de oficina del corredor cubre los requisitos del corredor supervisor para oficinas principales y sucursales, mantenimiento de registros con énfasis en registros de cuentas en depósito, supervisión y capacitación de licenciatarios, técnicas de calificación, requisitos de contratos/arrendamientos/listados y publicidad, cierres y preocupaciones ambientales.

- ✓ Cubre los requisitos de gestión de oficina impuestos a los corredores supervisores de oficinas principales y sucursales
- ✓ Pone énfasis particular y cobertura extensiva en los requisitos de mantenimiento de registros de cuentas en depósito
- ✓ Cubre la importancia de la supervisión y capacitación adecuada de otros licenciatarios para asegurar el cumplimiento con la ley de licencias y las reglas de la Comisión
- ✓ Cubre los requisitos estatutarios y reglamentarios para contratos, arrendamientos, acuerdos de listado, publicidad de corredores y cierres

2.11 Alternativa de educación para veteranos discapacitados

Los veteranos discapacitados que soliciten una licencia bajo N.J.S.A. 45:15-11 están sujetos al requisito de educación, pero la Comisión aprobará un programa de bienes raíces completado a través de un proveedor que no sea una escuela licenciada si cumple con las horas mínimas y fue ofrecido por un colegio o universidad acreditado para crédito.

- ✓ Los solicitantes veteranos discapacitados agente de ventas/agente (referencia) pueden sustituir un programa de al menos 75 horas ofrecido por un colegio o universidad acreditado para crédito
- ✓ Los solicitantes veteranos discapacitados corredor pueden sustituir un programa de al menos 225 horas ofrecido por un colegio o universidad acreditado para crédito
- ✓ El programa debe ser ofrecido para crédito por un colegio o universidad acreditado

2.12 Tiempo de instrucción en aula y reglas de descanso

El tiempo para un examen final que cubra temas de bienes raíces cuenta para las horas de curso mínimas requeridas. No más de cinco minutos de cada hora de curso pueden utilizarse para descansos. Los instructores también deben cubrir los procedimientos de examen estatal y emisión de licencias, así como realizar tareas administrativas durante el tiempo de clase.

- ✓ El tiempo del examen final sobre temas de bienes raíces cuenta hacia las horas de curso mínimas
- ✓ No más de cinco minutos de cada hora de curso pueden utilizarse para descansos
- ✓ Los instructores deben proporcionar instrucción exhaustiva sobre el examen de licencia estatal y los procedimientos de emisión de licencias además del material sustantivo

CHAPTER 3

Subch. 2: Examination eligibility certificates and Education Bureau fees (11:5-2.4 – 2.6)

3.1 Certificados de Elegibilidad para el Examen emitidos por la Oficina de Educación

La Oficina de Educación de la Comisión de Bienes Raíces emite Certificados de Elegibilidad para el Examen, que autorizan a los candidatos a presentarse a los exámenes de licencia. Un candidato debe cumplir con los requisitos aplicables de experiencia y/o educación, u obtener la dispensa de estos requisitos, antes de que se emita un Certificado. Esto se aplica a los candidatos de corredor, instructor y agente de ventas (incluido el agente de ventas autorizado por una empresa de remisión de bienes raíces).

- ✓ Los candidatos a licencia de corredor deben haber cumplido o haber obtenido dispensa (según N.J.A.C. 11:5-3.8 y 2.1(e)) de los requisitos de experiencia y/o educación de corredor para recibir un Certificado de Elegibilidad para el Examen
- ✓ Los candidatos a licencia de instructor deben haber cumplido u obtenido dispensa (según N.J.A.C. 11:5-2.2(k)) del requisito educativo de instructor
- ✓ Los candidatos de agente de ventas y agente de ventas con empresa de remisión deben haber obtenido dispensa del requisito educativo según N.J.A.C. 11:5-2.1(e) para recibir un Certificado
- ✓ La Oficina de Educación es la oficina responsable de emitir todos los Certificados de Elegibilidad para el Examen

3.2 Exenciones de la Oficina de Educación y plazos de procesamiento

La Oficina de Educación procesa solicitudes de exenciones de requisitos de educación previa a la licencia y experiencia de corredor, así como exenciones de educación continua. Las exenciones incluyen exenciones de educación previa a la licencia para agente/empresa de referencia, exenciones parciales o completas de educación previa y/o experiencia de corredor, exenciones para veteranos discapacitados conforme a N.J.S.A. 45:15-11, y exenciones de educación continua conforme a N.J.A.C. 11:5-12.5. Los plazos de procesamiento comienzan solo después de recibir solicitudes completas y precisas con los honorarios correctos.

- ✓ Los veteranos discapacitados calificados pueden obtener una exención de la experiencia de corredor y ciertos requisitos de educación previa a la licencia de conformidad con N.J.S.A. 45:15-11
- ✓ Las exenciones de requisitos de educación previa a la licencia y/o experiencia de corredor que no requieren revisión adicional generalmente se procesan dentro de cuatro semanas
- ✓ Las solicitudes para aprobar la experiencia de agente hacia el requisito de experiencia de corredor (N.J.S.A. 45:15-9; N.J.A.C. 11:5-3.8) se procesan dentro de cuatro semanas
- ✓ Las exenciones de requisitos de educación continua se procesan dentro de tres semanas después de recibir una solicitud de exención completa
- ✓ Las solicitudes de licencia de instructor, escuela y ubicación de enseñanza adicional se procesan dentro de tres semanas; las renovaciones dentro de cuatro semanas
- ✓ Los plazos de procesamiento corren solo después de que la Comisión recibe solicitudes completas y precisas con los honorarios requeridos en la forma correcta

3.3 Cuotas de transacción de la Oficina de Educación

N.J.A.C. 11:5-2.6 establece las cuotas para transacciones de la Oficina de Educación no relacionadas con educación continua (las cuotas de aprobación del proveedor de educación continua, instructor y curso aparecen por separado en N.J.A.C. 11:5-12.17). Las cuotas para licencias de escuela e instructor varían, y las cuotas de licencia se prorratean según si se emiten en el primer o segundo año del período de licencia de dos años.

- ✓ La cuota de solicitud de licencia de escuela es de $100.00; la cuota de solicitud de licencia de instructor es de $50.00
- ✓ La cuota inicial de licencia de escuela no pública es de $400.00 si se emite en el primer año del período de dos años, o $200.00 si se emite en el segundo año
- ✓ La cuota de renovación de escuela no pública es de $400.00 más $200.00 por cada ubicación licenciada adicional
- ✓ La cuota de licencia de ubicación docente adicional es de $200.00 (primer año) o $100.00 (segundo año) del período de dos años
- ✓ La verificación de antecedentes penales y el escaneo electrónico de huellas dactilares se cobran a la tarifa del proveedor contratado por el estado, pagadero directamente al proveedor

✓

Las cuotas de aprobación del proveedor de educación continua, instructor y curso se rigen por N.J.A.C. 11:5-12.17, no por la tabla de cuotas 11:5-2.6

CHAPTER 4

Subch. 3: Licensing – terms, criminal history, exam rules, sponsorship, transfers, fees (11:5-3.1 – 3.15)

4.1 Términos de las licencias de bienes raíces

Las licencias de corredor, corredor-vendedor, vendedor y sucursal tienen una vigencia de dos años (bienal) que vencen el 30 de junio del año impar. Las licencias emitidas durante un término bienal corren desde la fecha de emisión hasta el final de ese término, independientemente de cuándo se emitan durante el término.

- ✓ Todas las licencias de bienes raíces tienen una vigencia de dos años que vencen el 30 de junio del año impar
- ✓ Las licencias emitidas a mitad de término corren desde la fecha de emisión hasta el final del término bienal actual
- ✓ La definición de «vendedor» incluye un vendedor (referencia)

4.2 Plazo de un año para solicitar la licencia después de aprobar el examen

Un solicitante agente de bienes raíces o agente de bienes raíces (referencia) debe aprobar el examen estatal y solicitar la emisión de la licencia a más tardar un año después de completar exitosamente el curso obligatorio de prelicencia. No solicitar la licencia dentro de un año requiere repetir y completar tanto el curso como el examen. La misma regla de un año se aplica a los solicitantes corredor/corredor-agente de bienes raíces (desde la finalización de la educación de 150 horas).

- ✓ Un solicitante agente de bienes raíces debe solicitar la licencia dentro de un año de completar el curso de prelicencia
- ✓ No solicitar la licencia dentro de un año requiere repetir el curso y el examen
- ✓ Los solicitantes corredor/corredor-agente de bienes raíces deben solicitar la licencia dentro de un año de completar el requisito de educación de 150 horas

4.3 Requisito de calificación de experiencia del corredor

La obtención de una licencia de corredor requiere demostrar compromiso con el corretaje inmobiliario como vocación principal y a tiempo completo. A excepción de los corredores autorizados en otros estados, los solicitantes deben haber estado continuamente autorizados y empleados a tiempo completo como vendedor durante los tres años inmediatamente anteriores a la solicitud (mínimo 40 horas/semana, aproximadamente 10 a.m.–8 p.m., cinco días por semana; cualquier otro trabajo limitado a tiempo parcial sin exceder 25 horas/semana). Los corredores con licencia activa en otro estado durante al menos tres años pueden calificar para una exención.

- ✓ Los solicitantes deben haber estado continuamente autorizados y empleados a tiempo completo como vendedor durante los tres años anteriores a la solicitud
- ✓ Tiempo completo significa mínimo 40 horas/semana, cinco días/semana; otro empleo limitado a 25 horas/semana
- ✓ Los corredores con licencia activa en otro estado y comprometidos durante tres años pueden calificar para una exención del requisito de experiencia
- ✓ La actividad limitada únicamente a realizar derivaciones NO satisface el requisito de participación activa a tiempo completo

4.4 Estatus y Supervisión del Corredor-Vendedor

Los corredores-vendedores deben cumplir con las mismas calificaciones que los corredores, pero deben ser empleados por un corredor debidamente autorizado y actuar bajo su supervisión. Un corredor-vendedor NO puede mantener independientemente una oficina o una cuenta de depósito. Un corredor-vendedor puede estar autorizado para servir como supervisor de oficina o supervisor de sucursal bajo N.J.S.A. 45:15-12.

- ✓ Los corredores-vendedores deben cumplir con las mismas calificaciones que los corredores
- ✓ Un corredor-vendedor debe trabajar bajo la supervisión de un corredor autorizado y no puede mantener independientemente una oficina o cuenta de depósito
- ✓ Un corredor-vendedor puede servir como supervisor de oficina o sucursal si está autorizado

4.5 Requisitos del Affidávit de Cierre de Oficina

Un corredor de propiedad única o corredor de registro que cese en sus negocios no podrá ser relicenciado a menos que, dentro de 30 días, presente un affidávit certificando: todas las licencias devueltas; cuenta fiduciaria cerrada y fondos fiduciarios desembolsados a las partes apropiadas; todas las comisiones pagadas o por pagarse al recibir; comisiones futuras restantes enumeradas; todos los mandantes en transacciones en curso notificados por escrito; señales y anuncios removidos o retirados; directorios telefónicos actualizados; sin multas pendientes; y reconocimiento del deber de mantener registros por seis años.

- ✓ Un affidávit de cierre de oficina debe presentarse dentro de 30 días de cesar en los negocios
- ✓ El affidávit debe certificar que la cuenta fiduciaria está cerrada y que todos los fondos fiduciarios se han desembolsado a las partes apropiadas
- ✓ El affidávit debe certificar que no hay multas pendientes y reconocer el deber de retención de registros de seis años
- ✓ El corredor debe proporcionar la dirección del depósito de registros y notificar a la Comisión de cualquier cambio durante seis años

4.6 Prueba de licencia en posesión

Los titulares de licencias deben tener una copia de su licencia en su poder en todo momento cuando se dediquen a negocios de bienes raíces. Esto puede ser una copia física o una copia digital en un teléfono, tableta, computadora portátil u otro dispositivo electrónico. Las copias se pueden imprimir o descargar del sistema de licencias en línea de la Comisión en www.reconline.nj.gov.

- ✓ Los titulares de licencias deben poseer una copia de su licencia (física o digital) cuando se dediquen a negocios de bienes raíces
- ✓ Una copia digital en un dispositivo electrónico satisface el requisito de posesión

4.7 Pago de cuotas a la Comisión

Con excepciones limitadas (proveedor de escaneo de huellas dactilares, proveedor de examen de licencia y cuotas de transferencia/terminación en línea según 11:5-3.11), todas las cuotas prescritas por la Ley de Licencias Inmobiliarias deben pagarse mediante cheque de cuenta comercial del corredor, cheque certificado o cheque bancario, o giro postal pagadero al Tesorero del Estado de Nueva Jersey. No se acepta efectivo ni divisas.

- ✓ Las cuotas deben pagarse mediante cheque de cuenta comercial del corredor, cheque certificado/bancario o giro postal pagadero al Tesorero del Estado de Nueva Jersey
- ✓ No se acepta efectivo ni divisas
- ✓ El proveedor de huellas dactilares, el proveedor de examen y las cuotas de transferencia/terminación en línea son excepciones

4.8 Requisito de verificación de antecedentes penales

La Comisión requiere que un licenciatario individual, o cualquier funcionario, director, socio o propietario de una participación mayoritaria de una corporación o asociación autorizada, complete una exploración electrónica de huellas dactilares a través del proveedor contratado por el Estado, pague las tarifas de procesamiento y presente prueba de cumplimiento con la solicitud de licencia. La evidencia incluye la copia del solicitante del formulario completado del proveedor más el recibo de pago.

- ✓ Los licenciatarios individuales y los funcionarios/directores/socios/propietarios con participación mayoritaria deben completar una exploración electrónica de huellas dactilares a través del proveedor contratado por el Estado
- ✓ La prueba de cumplimiento (formulario del proveedor más recibo de pago) debe acompañar la solicitud de licencia
- ✓ Los solicitantes de corporaciones o asociaciones deben presentar prueba de huellas dactilares para cada funcionario, director, socio o propietario con participación mayoritaria

4.9 Reglas de Examen para la Obtención de Licencia

Durante los exámenes de obtención de licencia, los examinandos no pueden consultar notas, libros o memorandos; está prohibido copiar preguntas o tomar notas para uso personal; y ningún examinando puede abandonar la sala de examen excepto a discreción del examinador. Los exámenes son de opción múltiple, preparados por un servicio de pruebas designado por la Comisión. Las cuotas de examen y toma de huellas dactilares son cuotas de servicio pagadas directamente a los proveedores, separadas de las cuotas de la Comisión.

- ✓ Los examinandos no pueden usar notas, libros, memorandos, copiar preguntas ni tomar notas para uso personal
- ✓ Ningún examinando puede abandonar la sala de examen excepto a discreción del examinador
- ✓ Los exámenes de obtención de licencia son de opción múltiple, preparados por un servicio de pruebas designado por la Comisión
- ✓ Las cuotas de examen y toma de huellas dactilares se pagan directamente a los proveedores, separadas de la cuota de solicitud de la Comisión

4.10 Requisitos de edad y educación para agentes inmobiliarios

Ninguna licencia de agente inmobiliario o agente inmobiliario (referencia) se expide a menores de 18 años. Los solicitantes deben presentar un certificado de finalización satisfactoria de un curso de pre-otorgamiento de licencia autorizado por la Comisión, a menos que se exima, y deben certificar posesión de educación secundaria o equivalente.

- ✓ Los solicitantes de agente inmobiliario/agente inmobiliario (referencia) deben tener al menos 18 años
- ✓ Los solicitantes deben completar un curso de educación previa a la licencia autorizado por la Comisión, a menos que se exima
- ✓ Los solicitantes deben certificar educación secundaria o equivalente

4.11 Patrocinio de Corredor de Solicitantes de Buena Reputación

Ningún corredor puede patrocinar a sabiendas a un solicitante de licencia de vendedor o vendedor (referencia) que no tenga una buena reputación de honestidad y trato justo. Para solicitantes de vendedor (referencia), la solicitud debe incluir una certificación del corredor (y, para no renovaciones, una certificación del solicitante) confirmando que ambos revisaron las restricciones legales sobre actividades de referencia y que las actividades del agente de referencia se limitan únicamente a referir a consumidores potenciales de servicios de corretaje inmobiliario.

- ✓ Un corredor no puede patrocinar a sabiendas a un solicitante que carezca de una buena reputación de honestidad y trato justo
- ✓ Las solicitudes de vendedor (referencia) requieren una certificación del corredor que confirme la revisión de las restricciones de actividades de referencia
- ✓ Las actividades de vendedor (referencia) se limitan a referir a consumidores potenciales de servicios de corretaje inmobiliario

4.12 Requisito del curso de preamortización para corredores

Antes de solicitar la aprobación de la experiencia, un solicitante debe haber completado el curso general de preamortización para corredores de 90 horas más dos cursos de 30 horas (150 horas en total). Los solicitantes deben presentar declaraciones escritas del corredor que certifiquen su actividad como vendedor, y se les puede requerir que proporcionen documentación de transacciones cerradas como evidencia de actividad a tiempo completo.

- ✓ Los solicitantes de corredores deben completar el curso general para corredores de 90 horas más dos cursos de 30 horas (150 horas en total)
- ✓ Deben presentarse declaraciones escritas de los corredores supervisores que certifiquen la actividad de vendedor
- ✓ Se puede requerir documentación de apoyo de transacciones cerradas como prueba de actividad a tiempo completo

4.13 Devolución de Licencias Cuando un Corredor Cesa Actividades

Un corredor que cesa de estar activo debe, dentro de cinco días hábiles, devolver a la Comisión su propia licencia y las licencias de todos los agentes de ventas, corredores-agentes de ventas y agentes de ventas (referencia) para cancelación. La licencia de cada empleado debe acompañarse de una carta de terminación de empleo conforme a N.J.S.A. 45:15-14.

- ✓ Un corredor que cesa actividades debe devolver todas las licencias (la suya propia y la de sus empleados) a la Comisión dentro de cinco días hábiles
- ✓ La licencia de cada empleado debe acompañarse de una carta de terminación de empleo

4.14 Sustitución del Corredor de Registro

Cuando se sustituye un nuevo corredor de registro, el nuevo y anterior corredor deben presentar conjuntamente un affidávit certificando: el nuevo corredor ha asumido la custodia de todos los fondos fiduciarios; todos los fondos fiduciarios están contabilizados; todas las comisiones están pagadas hasta la fecha; el nuevo corredor pagará comisiones según la política existente; no hay multas adeudadas (con responsabilidad solidaria por multas anteriores a la sustitución); se han cambiado señales/anuncios; y todos los registros requeridos se han entregado con un reconocimiento de retención de seis años.

- ✓ La sustitución del corredor de registro requiere un affidávit conjunto del nuevo y anterior corredor
- ✓ El nuevo corredor debe asumir la custodia de todos los fondos fiduciarios y confirmar que todos los fondos están contabilizados
- ✓ Ambos corredores son solidariamente responsables de las multas impuestas por acciones anteriores a la sustitución
- ✓ Los registros requeridos deben entregarse y ser mantenidos por el nuevo corredor durante seis años

4.15 Procedimientos de Transferencia y Terminación de Licencia

Cuando un tenedor de licencia se transfiere entre corredores y solicita entregar su licencia en mano, el corredor que termina debe firmar/fechar el reverso, completar la sección de confirmación de terminación, y dentro de cinco días hábiles enviar por correo a la Comisión o procesar la terminación en línea, enviando una copia al tenedor. El nuevo corredor empleador ingresa la fecha de empleo efectiva, firma, destaca el talón temporal, y envía por correo la licencia con la tarifa de transferencia o procesa en línea y paga electrónicamente.

- ✓ El corredor que termina debe completar y firmar la sección de confirmación de terminación y actuar dentro de cinco días hábiles
- ✓ El tenedor de licencia que se transfiere solo puede entregar su licencia en mano al nuevo corredor después de que sea firmada y fechada por el corredor que termina
- ✓ El nuevo corredor debe ingresar la fecha de empleo efectiva y pagar la tarifa de transferencia requerida antes de que el tenedor comience a trabajar

✓

Solo las licencias de vendedor (referencia), vendedor o corredor-vendedor pueden transferirse o terminarse en línea

4.16 Reglas de Transferencia y Terminación en Línea

Solo las licencias de vendedor (referencia), vendedor o corredor-vendedor pueden ser transferidas o terminadas en línea. Todas las terminaciones/transferencias en línea deben ser completadas por un corredor activo o corredor empleador, quienes no pueden procesar su propia licencia. Las transferencias en línea requieren terminación previa del corredor supervisor. Los corredores deben mantener registros de terminaciones y transferencias durante seis años.

- ✓ Solo las licencias de vendedor (referencia), vendedor o corredor-vendedor pueden ser procesadas en línea
- ✓ Un corredor activo o corredor empleador debe procesar la transacción y no puede procesar su propia licencia
- ✓ Las transferencias en línea requieren terminación previa del corredor supervisor
- ✓ Los corredores deben mantener registros de terminaciones y transferencias durante seis años

4.17 Procesamiento de Solicitudes de Licencia y Plazos

Las solicitudes completas se procesan normalmente dentro de 15 días hábiles de la recepción con las tarifas correctas. Plazos clave: licencias originales dentro de un año de completar la educación; reinstalación dentro de dos años del vencimiento de la última licencia; declaración jurada de cierre de oficina dentro de 30 días hábiles del cierre; cambio de dirección de la correduría antes o inmediatamente después de la mudanza; licencia temporal de corredor dentro de 30 días hábiles de la muerte o incapacidad de un propietario único o corredor de registro.

- ✓ Las solicitudes se procesan normalmente dentro de 15 días hábiles de una presentación completa con tarifas correctas
- ✓ La reinstalación de una licencia no renovada debe solicitarse dentro de dos años del vencimiento de la última licencia
- ✓ Las solicitudes de licencia original deben presentarse dentro de un año de completar los requisitos de educación
- ✓ Una licencia temporal de corredor debe buscarse dentro de 30 días hábiles de la muerte o incapacidad de un propietario único o corredor de registro

4.18 Plazos de renovación de licencia y cargos por demora

La solicitud de renovación inicial vence el 30 de junio del año en que caduca la licencia; la primera renovación complementaria vence 45 días después de la fecha de expedición de la solicitud; la segunda renovación complementaria vence 30 días después de la expedición. Se aplican cargos por demora a las renovaciones que se envíen por correo o se reciban después de los plazos establecidos.

- ✓ Las solicitudes de renovación inicial vencen el 30 de junio del año de vencimiento
- ✓ La primera renovación complementaria vence 45 días después de la expedición; la segunda renovación complementaria vence 30 días después de la expedición
- ✓ Se aplican cargos por demora a las renovaciones que se envíen por correo o se reciban después del plazo establecido

4.19 Tarifa de honorarios de licencia

Cuotas de licencia inicial clave (incluida la cuota de solicitud de $50 y las cuotas del Fondo de Garantía): corredor/corredor principal/propietario único/corredor-vendedor/entidad comercial $270; vendedor y vendedor (referencia) $160; sucursal $150; licencia temporal de corredor $300. Cuotas de renovación: corredores/corredor-vendedor $200; vendedor/vendedor (referencia) $100; sucursal $100. Tarifa de transferencia: $25. Cambio de nombre, cambio de estatus, cambio de domicilio comercial y cambio de supervisor de sucursal: $50 cada uno.

- ✓ La cuota de licencia inicial para corredor/corredor-vendedor es $270; para vendedor (y referencia) $160
- ✓ La cuota de renovación es $200 para corredores/corredores-vendedores y $100 para vendedores y sucursales
- ✓ Las cuotas de transferencia son $25; los cambios de nombre, estatus y domicilio son $50 cada uno
- ✓ Las cuotas de reinstalación incluyen una cuota de solicitud de $50 (por ejemplo, corredor $250, vendedor $150)

4.20 Cambio de estado de agente de referencia a vendedor

Un agente de referencia nunca licenciado anteriormente de otra manera: licenciado menos de un año no necesita educación continua para convertirse en vendedor; de uno a seis años requiere 24 horas de educación continua de temas principales dentro de los dos años anteriores; más de seis años requiere completar el curso completo de prelicencia y aprobar el examen. Los previamente licenciados como corredor/vendedor corredor/vendedor tienen requisitos escalonados de educación continua (12–24 horas) basados en años como agente de referencia.

- ✓ Un agente de referencia licenciado menos de un año no necesita educación continua para convertirse en vendedor
- ✓ Un agente de referencia licenciado entre 1 y 6 años debe completar 24 horas de educación continua de temas principales dentro de los dos años anteriores
- ✓ Un agente de referencia licenciado más de seis años debe retomar el curso completo de prelicencia y aprobar el examen
- ✓ Los agentes de referencia previamente licenciados tienen requisitos escalonados de educación continua de 12 a 24 horas según los años como agente de referencia

4.21 Adaptaciones Especiales para Exámenes

Un solicitante que califique bajo la Ley de Estadounidenses con Discapacidades u otra ley aplicable puede solicitar adaptaciones especiales. La solicitud se presenta inicialmente a la firma que administra el examen, pero la Comisión retiene la autoridad final para determinar si se otorga.

- ✓ Las solicitudes de adaptación se presentan inicialmente a la firma que administra el examen
- ✓ La Comisión retiene la autoridad final para otorgar o denegar las solicitudes de adaptación

4.22 Dirección de correo electrónico oficial del corredor

Los titulares de licencia de corredor como entidad comercial y trabajador independiente (« corredores ») deben establecer una dirección de correo electrónico oficial y proporcionarla a la Comisión al solicitar la renovación. Una vez que esté disponible un sistema de actualización basado en Internet, los corredores deben ingresar su correo electrónico dentro de 30 días. Cualquier cambio posterior a la dirección de correo electrónico oficial debe actualizarse en el sistema en línea dentro de 10 días.

- ✓ Los corredores deben establecer y proporcionar una dirección de correo electrónico oficial en la renovación
- ✓ Los corredores deben ingresar su correo electrónico en el sistema en línea dentro de 30 días después de ser notificados de su disponibilidad
- ✓ Los cambios a la dirección de correo electrónico oficial deben actualizarse en línea dentro de 10 días

4.23 Patrocinadores y apoderados autorizados

Un corredor de registro o corredor empleador puede designar a otra persona para autorizar solicitudes de licencia inicial; este apoderado debe poseer una licencia de corredor y ser un funcionario/socio (o un corredor-vendedor si el empleador es propietario único). Un apoderado distinto (que no necesita estar autorizado) puede estar facultado para firmar y entregar las licencias de los titulares cuyo empleo ha terminado. Cada designación requiere una carta poder o formulario presentados a la Comisión al menos 10 días antes de la delegación.

- ✓ Un apoderado que autoriza solicitudes de licencia inicial debe poseer una licencia de corredor y ser un funcionario/socio o corredor-vendedor
- ✓ Una carta poder o formulario de designación debe presentarse al menos 10 días antes de delegar la función
- ✓ Solo el corredor más una persona debidamente designada pueden desempeñar funciones de transferencia de licencia en cualquier momento

CHAPTER 5

Subch. 4: Employment practices, offices and licensee supervision (11:5-4.1 – 4.5)

5.1 Acuerdo de Relación Comercial Escrito Requerido

Antes de que un agente de ventas o agente de ventas (referencia) se dedique a cualquier actividad de corretaje inmobiliario, el corredor y el licenciado deben firmar un acuerdo escrito que establezca los términos de su relación comercial. El acuerdo debe contener términos obligatorios específicos y se debe entregar una copia del acuerdo completamente ejecutado al licenciado al inicio de la afiliación, mientras que el corredor conserva el original como registro comercial.

- ✓ Se requiere un acuerdo escrito firmado ANTES de que el licenciado se dedique a cualquier actividad de corretaje
- ✓ El acuerdo debe indicar la tasa de compensación pagadera durante la afiliación
- ✓ El acuerdo debe incluir una promesa de pagar la porción del licenciado de las comisiones ganadas dentro de 10 días hábiles de la recepción (o después de que los fondos se liquiden en el banco del corredor), o según otro cronograma indicado en el acuerdo
- ✓ El acuerdo debe especificar la compensación en transacciones que se cierren y renovaciones que ocurran después de la terminación de la afiliación
- ✓ Los cambios futuros no son vinculantes a menos que estén en forma de documento escrito firmado por ambas partes
- ✓ Se debe proporcionar una copia al licenciado al comienzo de la afiliación; el original se mantiene por el corredor conforme a N.J.A.C. 11:5-5.5

5.2 Supervisión del Corredor Individual y Control de Fondos en Depósito

El corredor individual (propietario único, corredor empleador o corredor de registro) es responsable de todas las acciones del titular de licencia de corredor y sus titulares de licencia realizadas en el ejercicio del negocio de corretaje, y de la supervisión final de cada transacción y el control de los fondos en depósito.

- ✓ La Comisión responsabiliza a los corredores individuales por cualquier violación de las leyes o regulaciones de licencia por parte del titular de licencia de corredor o las personas empleadas u autorizadas por este, independientemente de dónde ocurran las acciones
- ✓ Cada transacción inmobiliaria en la que participe el titular de licencia de corredor debe estar bajo la supervisión final del corredor individual
- ✓ El corredor individual debe asegurar que se mantenga una cuenta separada para los fondos de terceros y que ninguno de estos fondos se desembolse sin su autorización expresa y conocimiento
- ✓ Estas disposiciones de supervisión del corredor no se aplican a los corredores autorizados como agentes

de ventas de corredor

5.3 Prohibición de préstamo de licencia

Ningún titular de licencia puede prestar su nombre o licencia en beneficio de otro ni eludir las normas de otorgamiento de licencias. Un agente que no supervisa personalmente el negocio se considera que está prestando su licencia.

- ✓ Ningún arreglo, directo o indirecto, puede prestar el nombre o licencia de un titular de licencia en beneficio de otro ni eludir las leyes de licencias inmobiliarias de Nueva Jersey
- ✓ Un agente debe supervisar y dirigir personalmente el negocio y estar físicamente presente en la oficina principal o sucursal al menos un día a la semana (excluyendo vacaciones y emergencias)
- ✓ Depender únicamente de comunicación telefónica o por correo durante un período prolongado puede considerarse como evidencia de préstamo de licencia prohibido

5.4 Requisitos de Oficina Principal y Supervisión

Todo corredor residente (no un corredor-vendedor) debe mantener una oficina principal en Nueva Jersey abierta al público durante el horario comercial, bajo supervisión directa a tiempo completo por el corredor o un corredor-vendedor.

- ✓ Un corredor residente debe mantener una oficina principal de Nueva Jersey abierta al público durante el horario comercial habitual bajo supervisión directa a tiempo completo por el corredor o un corredor-vendedor
- ✓ El supervisor no necesita estar presente continuamente pero debe estar disponible en todo momento y debe estar físicamente presente al menos 5 días por semana calendario (excluyendo vacaciones/emergencias) y no estar empleado en otro lugar durante ese tiempo
- ✓ Si un corredor-vendedor supervisa la oficina principal, el corredor sigue siendo responsable en última instancia de todas las actividades y debe estar disponible en todo momento
- ✓ Una oficina en casa debe ser independiente de la vivienda con una entrada exterior separada que da a la calle (exenta si existía antes del 1 de diciembre de 1963)
- ✓ El lugar de negocio de un corredor no puede estar en la vivienda de ningún vendedor o vendedor (referencia) empleado por ese corredor

5.5 Depósito y Pago de Comisiones

La compensación pagada a los corredores debe depositarse en la cuenta comercial general del corredor dentro de cinco días hábiles de su recepción, a menos que se debite correctamente de los fondos en depósito en garantía. Los montos adeudados a los agentes de ventas deben pagarse según lo programado, y el incumplimiento en el pago oportuno requiere una explicación escrita.

- ✓ Toda compensación pagada a los corredores debe depositarse en la cuenta comercial general del corredor dentro de 5 días hábiles de su recepción (a menos que se debite de los fondos en depósito en garantía conforme a N.J.A.C. 11:5-5.1(d))
- ✓ Los montos adeudados a un agente de ventas deben pagarse dentro de 10 días hábiles de la recepción del corredor o prontamente después de que los fondos se compensen
- ✓ Si el pago no se realiza oportunamente, el corredor debe proporcionar al agente de ventas una explicación escrita completa sobre el incumplimiento del pago

5.6 Contabilidad Post-Terminación para Agentes de Ventas

Cuando finaliza la afiliación de un agente de ventas o agente de ventas (referencia), el corredor debe proporcionar un estado contable escrito de todos los fondos adeudados dentro de 30 días y explicar cualquier cantidad que difiera de la cláusula de compensación post-terminación.

- ✓ Dentro de 30 días de la terminación, el corredor debe proporcionar un estado contable escrito completo de todos los fondos adeudados a la fecha de terminación y/o que puedan vencer en el futuro
- ✓ Si los montos difieren de la cláusula de compensación post-terminación, el corredor debe proporcionar una explicación escrita completa junto con el estado contable

5.7 Conservación de seis años de documentos de compensación

Los corredores deben conservar los acuerdos de relación comercial, las explicaciones de falta de pago y los informes/explicaciones posteriores a la terminación, junto con la prueba de entrega al tenedor de la licencia, durante seis años.

- ✓ El corredor debe conservar durante 6 años: los acuerdos escritos, las explicaciones del incumplimiento del pago oportuno de la compensación y los informes/explicaciones posteriores a la terminación
- ✓ El corredor también debe conservar la prueba de entrega de cada documento al corredor asociado o corredor asociado (derivación)

5.8 Reclamaciones y Acciones Legales por Falta de Pago de Comisión

Si un corredor cumple con los requisitos de esta sección, la Comisión no investigará una reclamación por falta de pago a menos que vaya acompañada de una decisión arbitral o una sentencia judicial. Los titulares de licencia solo pueden demandar por compensación según lo permitido por la N.J.S.A. 45:15-3, y los laudos no pagados sujetan al corredor a sanciones.

- ✓ Si el corredor cumplió con esta sección, la Comisión no investigará más una reclamación por falta de pago a menos que incluya una decisión arbitral/equivalente o una sentencia judicial contra el corredor
- ✓ La falta de pago de una decisión/sentencia dentro de 30 días a partir de su fecha de vigencia (a menos que se apele) sujeta al corredor a sanciones conforme a la N.J.S.A. 45:15-17
- ✓ Los titulares de licencia solo pueden interponer acciones legales por compensación de servicios de corretaje según lo establecido en la N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ «Agente de ventas» incluye agentes de ventas corredores; «falta de pago de comisión» incluye la falta de pago de otras formas de compensación

5.9 Supervisión de Corredores Independientemente de la Ubicación

Un corredor propietario único que emplea corredores y corredores de registro debe supervisar, rastrear y vigilar la actividad de corretaje de sus licenciatarios sin importar dónde ocurra la actividad.

- ✓ Los corredores empleadores y corredores de registro deben supervisar, rastrear y vigilar la actividad de corretaje de sus licenciatarios independientemente de dónde se lleve a cabo

5.10 Requisitos de Oficinas Sucursales

Las oficinas sucursales deben cumplir con las normas de oficinas mantenidas y ser supervisadas a tiempo completo por un corredor-vendedor designado como «supervisor de oficina», con licencia apropiada y requisitos de exhibición.

- ✓ Cada oficina sucursal debe cumplir con N.J.A.C. 11:5-4.4 (oficinas mantenidas)
- ✓ No se puede emitir licencia de oficina sucursal para una oficina ubicada en la vivienda de un vendedor (referencia), vendedor o corredor-vendedor
- ✓ Una oficina sucursal debe estar bajo la supervisión directa de un corredor con licencia empleado como corredor-vendedor que dedique tiempo completo a administrarla durante el horario comercial habitual
- ✓ El nombre del supervisor debe registrarse ante la Comisión en todo momento, y la licencia de la oficina sucursal (con el nombre del corredor y la dirección) debe exhibirse de manera conspicua
- ✓ La oficina sucursal debe mostrar el nombre del supervisor de la oficina y todos los demás agentes con licencia en esa oficina; la licencia de la oficina sucursal debe devolverse para cancelación o corrección cuando cambie el supervisor de la oficina

5.11 Relación de Empleo vs. Relación de Contratista Independiente

La Comisión interpreta los términos de empleo de la ley de licencias para permitir ya sea una relación de empleo o una relación de contratista independiente entre un corredor y un corredor-vendedor, vendedor, o vendedor (referencia).

- ✓ «Acuerdo de empleo», «emplear» y «corredor que emplea» se interpretan para permitir una relación de empleo O una relación de contratista independiente
- ✓ Esta flexibilidad se aplica a corredores-vendedores, vendedores, y vendedores (referencia)

CHAPTER 6

Subch. 5: Trust accounts and records of brokerage activity (11:5-5.1 – 5.5)

6.1 Cuentas de fideicomiso especial requeridas para fondos de terceros

Todo corredor de bienes raíces residente de Nueva Jersey debe establecer y mantener una cuenta especial (o cuentas) en una institución financiera autorizada de Nueva Jersey, separada de otras cuentas comerciales o personales, para todo dinero de terceros recibido al actuar como corredor, agente de depósito en garantía o custodio temporal en una transacción de bienes raíces. Un corredor con licencia recíproca puede mantener la cuenta en Nueva Jersey o en el estado donde tiene licencia como corredor residente.

- ✓ Los corredores residentes deben usar una institución financiera autorizada en Nueva Jersey
- ✓ La cuenta de fideicomiso/especial debe estar separada y distinta de las cuentas personales u otras cuentas comerciales
- ✓ Cubre todos los fondos recibidos al actuar como corredor, agente de depósito en garantía o custodio temporal en una transacción de bienes raíces
- ✓ Los corredores recíprocos pueden usar una institución en Nueva Jersey o en el estado donde tienen licencia de residente

6.2 Qué constituye commingling bajo N.J.S.A. 45:15-17(o)

El commingling incluye: mezclar dinero de clientes con el dinero propio del corredor; no mantener y depositar oportunamente todos los fondos recibidos (como corredor, agente fiduciario o custodio temporal) en una cuenta especial separada; o no segregar oportunamente los fondos recibidos para ser mantenidos para terceros. «Oportunamente» significa no más de cinco días hábiles después de la recepción.

- ✓ Mezclar dinero de un cliente con el dinero propio del corredor es commingling
- ✓ No depositar oportunamente los fondos en una cuenta especial separada es commingling
- ✓ No segregar oportunamente los fondos mantenidos para terceros es commingling
- ✓ «Oportunamente» = no más de cinco días hábiles después de la recepción

6.3 Regla de depósito de cinco días hábiles y excepción de dinero de buena fe

El dinero de otro debe depositarse generalmente dentro de cinco días hábiles de su recepción. Excepción: si dinero de buena fe o arras acompañan una oferta y, durante esa ventana de cinco días, la oferta se retira antes de la aceptación o se rechaza sin contrapropuesta, el agente licenciado no necesita depositar los fondos y puede devolverlos (en forma original) al oferente a solicitud. En todos los otros casos (negociaciones en curso, revisión por abogado, o solicitud del oferente de que el agente retenga fondos para una posible oferta futura), los fondos deben depositarse dentro de cinco días hábiles.

- ✓ Por defecto: depósito de dinero de otro dentro de cinco días hábiles de su recepción
- ✓ La excepción aplica solo si la oferta se retira antes de la aceptación o se rechaza sin contrapropuesta dentro de la ventana de cinco días
- ✓ Los fondos devueltos deben entregarse al oferente en la misma forma recibida, a solicitud
- ✓ Las negociaciones en curso, revisión por abogado, o solicitud de retención de fondos requieren depósito dentro de cinco días hábiles

6.4 Registros que los corredores deben mantener y períodos de retención

Los corredores deben guardar los registros de todos los fondos de terceros durante al menos seis años desde su recepción. Los fondos fiduciarios en efectivo requieren un recibo escrito firmado al pagador (fecha, cantidad, propósito, origen). Los registros requeridos incluyen referencias de talonario de cheques, un libro mayor fiduciario apropiado (un talonario de cheques ordinario es insuficiente), conciliaciones al menos trimestrales, extractos bancarios/cheques cancelados/boletas de depósito, ofertas, contratos, listados, arrendamientos, acuerdos de administración, estados de propietario/inquilino, registros de pagos a tenedores de licencias y corredores cooperantes, y recibos de depósito de garantía. Los retiros fiduciarios deben realizarse únicamente mediante transferencia bancaria autorizada o cheque a nombre de un beneficiario designado, nunca en efectivo.

- ✓ Los registros de fondos de terceros se retienen al menos seis años desde su recepción
- ✓ Los fondos fiduciarios en efectivo requieren un recibo escrito firmado que indique la fecha, cantidad, propósito y pagador
- ✓ Se requiere un libro mayor fiduciario apropiado — un talonario de cheques ordinario es insuficiente
- ✓ Conciliación de al menos trimestral de saldos del talonario de cheques, extracto bancario y libro mayor fiduciario del cliente
- ✓ Retiros fiduciarios/en depósito en garantía únicamente mediante transferencia bancaria intra/interestatal autorizada o cheque a nombre de un beneficiario designado, nunca en efectivo
- ✓ Los registros de transacciones no fiduciarias se mantienen durante seis años; las ofertas no aceptadas y los listados vencidos (sin contrato/arrendamiento) se mantienen durante seis meses

6.5 Divulgación de cuentas de fideicomiso a la Comisión

Los corredores deben presentar una declaración jurada o certificado con su solicitud de licencia o renovación de licencia identificando la institución o instituciones financieras donde se mantienen las cuentas de fideicomiso y todos los números de cuenta. Cualquier cambio en una cuenta existente o la apertura de una nueva cuenta debe ser reportado inmediatamente a la Comisión de Bienes Raíces mediante declaración jurada o certificación.

- ✓ Declaración jurada o certificado que identifique las instituciones y todos los números de cuenta presentados con la solicitud o renovación
- ✓ Los cambios o nuevas cuentas deben ser reportados inmediatamente a la Comisión
- ✓ El reporte debe ser en forma de declaración jurada o certificación

6.6 Comisión del corredor incluida en el depósito en fideicomiso

Cuando la comisión ganada de un corredor se incluye entre los fondos depositados en la cuenta fiduciaria, esa porción de comisión debe pagarse con prontitud de la cuenta fiduciaria, con anotaciones apropiadas en los registros comerciales que muestren el monto y la fuente, siempre que el corredor haya sido previamente autorizado para realizar el desembolso.

- ✓ La porción de comisión en un depósito fiduciario debe retirarse/pagarse con prontitud de la cuenta fiduciaria
- ✓ Los registros comerciales deben anotar el monto y la fuente de la comisión
- ✓ Se requiere autorización previa para realizar el desembolso

6.7 Los fondos nominales y las reservas requeridas no constituyen commingling

Mantener cantidades claramente nominales de los propios fondos del licenciatario en una cuenta fiduciaria únicamente para continuidad o para cubrir cargos por servicios bancarios no constituye commingling. Asimismo, mantener un monto fijo de los fondos del licenciatario requerido por cualquier ley o regulación como factor de seguridad no constituye commingling.

- ✓ Los fondos nominales del licenciatario mantenidos para continuidad o para cubrir cargos por servicios bancarios no constituyen commingling
- ✓ Una reserva fija requerida por ley o regulación como factor de seguridad no constituye commingling

6.8 Signatarios en cuentas de depósito en garantía/fideicomiso de corretaje

Todo corredor responsable y todo corredor propietario único debe ser signatario de la(s) cuenta(s) de depósito en garantía/fideicomiso de su empresa. Solo las personas activamente autorizadas por la Comisión como agente-vendedor o vendedor pueden ser signatarios adicionales en esas cuentas.

- ✓ El corredor responsable o el corredor propietario único debe ser signatario de la(s) cuenta(s) de depósito en garantía/fideicomiso de la empresa
- ✓ Los signatarios adicionales deben ser agentes-vendedores o vendedores activamente autorizados

6.9 Formas aceptables de pagos en depósito en garantía/fideicomiso

Los corredores pueden aceptar fondos en depósito en garantía/fideicomiso en forma de: efectivo; un instrumento negociable pagadero al nombre de la empresa del corredor; un cargo contra un cheque o tarjeta de débito acreditado a la cuenta en depósito en garantía/fideicomiso; o una transferencia bancaria directa desde la cuenta del pagador. Los pagos con tarjeta de crédito solo pueden aceptarse para depósitos y pagos de renta en transacciones de alquiler a corto plazo, no en otras transacciones inmobiliarias.

- ✓ Aceptables: efectivo, instrumento negociable pagadero a la empresa, cargo con cheque o tarjeta de débito, o transferencia bancaria directa
- ✓ Los pagos con tarjeta de crédito se limitan a depósitos de alquiler a corto plazo y pagos de renta
- ✓ Un « alquiler a corto plazo » es un alquiler residencial de no más de 125 días consecutivos con una fecha de terminación específica
- ✓ Todos estos pagos deben registrarse en el libro mayor de la cuenta en depósito en garantía/fideicomiso según N.J.A.C. 11:5-5.4

6.10 Protección de fondos/depósitos de compradores potenciales

Un licenciatario no puede aceptar fondos/depósitos de un comprador potencial sin garantizar medidas adecuadas de depósito en garantía u otras precauciones para protegerlos, cuando el licenciatario sabe o tiene motivos para saber hechos que crean dudas razonables sobre la capacidad del vendedor para cumplir con obligaciones contractuales o para devolver los fondos si falla una contingencia. Esto no se aplica si, antes de aceptar, el licenciatario informa adecuadamente al comprador del riesgo y obtiene un documento escrito separado firmado que reconozca el riesgo/contingencia, la disposición de los fondos y la ausencia de representación alguna sobre la solvencia del vendedor.

- ✓ No aceptar depósitos cuando hechos crean dudas razonables sobre el desempeño del vendedor o la devolución de fondos, sin salvaguardas adecuadas
- ✓ La excepción requiere divulgación del riesgo más un reconocimiento escrito separado y firmado por el comprador del riesgo, disposición de fondos y ausencia de representaciones de solvencia
- ✓ Los fondos en depósito en garantía pueden ser mantenidos por cualquier persona o entidad legalmente autorizada (por ejemplo, el corredor, abogados o bancos)

6.11 Honorarios por adelantado; contabilidad requerida al mandante

Un corredor que cobre o recaude un honorario por adelantado mayor a $25.00 por servicios a prestarse (como gastos de publicidad) bajo un acuerdo de honorarios por adelantado debe proporcionar al mandante un informe de cómo se utilizó el dinero dentro de 90 días de la cobranza o recaudación. El informe debe detallar cada gasto, incluidas las fechas de publicidad y el nombre del periódico/publicación, y detallar cualquier otro gasto promocional.

- ✓ Un honorario por adelantado mayor a $25.00 requiere contabilidad obligatoria dentro de 90 días de la cobranza o recaudación
- ✓ La contabilidad debe indicar el monto real de cada gasto, con fechas de publicidad y nombres de publicaciones
- ✓ Los gastos promocionales sin publicidad deben detallarse de manera similar

6.12 Ubicación e inspección de registros del corredor

Los libros y registros financieros deben mantenerse de conformidad con las prácticas contables generalmente aceptadas en la oficina principal del corredor en Nueva Jersey (u oficina sucursal licenciada relevante donde se mantengan cuentas separadas). Los registros pueden ser en papel o electrónicos, siempre que puedan reproducirse en papel para mostrar la actividad completa y permanezcan accesibles durante el período de seis años. Todo titular de licencia debe poner todos los registros comerciales a disposición de la Comisión o sus representantes autorizados para inspección, verificaciones de cumplimiento y copia, y puede ser requerido de certificar la exactitud de los datos reproducidos.

- ✓ Los registros se mantienen de conformidad con las prácticas contables generalmente aceptadas en la oficina principal de Nueva Jersey u oficina sucursal licenciada relevante
- ✓ Los registros electrónicos están permitidos si pueden reproducirse en papel y permanecen accesibles durante el período de seis años
- ✓ Los titulares de licencia deben poner todos los registros a disposición de la Comisión para inspección, verificaciones de cumplimiento y copia
- ✓ Los titulares de licencia pueden ser requeridos de certificar la exactitud de los datos reproducidos

6.13 Protecciones contra contracargos de tarjeta de crédito para alquileres a corto plazo

Antes de aceptar un pago con tarjeta de crédito en un alquiler a corto plazo, el corredor debe informar por escrito al propietario sobre el riesgo de contracargo y obtener la autorización escrita firmada del propietario (conservada como registro comercial; si está asegurada por el corredor de la lista, se convierte en parte del acuerdo de lista). Los pagos con tarjeta de crédito deben acreditarse en una cuenta fiduciaria/depósito en garantía especial diferente de otras cuentas fiduciarias, y el corredor debe mantener una cuenta comercial separada. Los corredores deben tener una política de cancelación escrita y proporcionarla a los propietarios e inquilinos. En una disputa de contracargo, el corredor nunca puede compensar el monto disputado contra fondos que el mismo consumidor pagó en otra transacción.

- ✓ Divulgación escrita al propietario del riesgo de contracargo y autorización escrita firmada del propietario requeridas antes de aceptar cargos con tarjeta de crédito
- ✓ Los pagos con tarjeta de crédito deben acreditarse en una cuenta fiduciaria/depósito en garantía especial diferente de otras cuentas fiduciarias; también se requiere una cuenta comercial separada
- ✓ Se debe crear una política de cancelación de tarjeta de crédito escrita y proporcionarla a los propietarios e inquilinos potenciales
- ✓ El corredor nunca puede compensar un monto de contracargo disputado contra fondos que el mismo consumidor pagó en otra transacción
- ✓ El monto total cobrado debe acreditarse a la cuenta fiduciaria antes de que se paguen las tarifas de transacción a la compañía de tarjeta de crédito

CHAPTER 7

Subch. 6-7 excerpts: referral-company salespersons (11:5-6.10) and anti-kickback rule (11:5-7.2)

7.1 Almacenamiento y retención de archivos de transacciones de corredores

Todos los archivos de transacciones de venta, intercambio o arrendamiento pendientes y cerradas, todos los archivos de listados para ventas o alquileres, y todos los archivos de administración de propiedades deben mantenerse o almacenarse en las oficinas de los corredores autorizados como corredores empleadores, corporativos o de asociación. Al terminar el empleo o transferirse a otro corredor, ningún tenedor de licencia (agente de ventas (referencia), agente de ventas o corredor-agente de ventas) puede remover o causar la remoción del contenido de archivo de las oficinas del corredor. «Archivos» significa todos los registros de transacciones que los corredores deben mantener conforme a N.J.A.C. 11:5-5.4.

- ✓ Los archivos de transacciones, listados y administración de propiedades deben almacenarse en la oficina del corredor empleador/corporativo/de asociación
- ✓ Ningún agente de ventas (referencia), agente de ventas o corredor-agente de ventas puede remover el contenido de archivos al dejar o transferirse a otro corredor
- ✓ «Archivos» significa todos los registros de transacciones requeridos conforme a N.J.A.C. 11:5-5.4

7.2 Actividades permitidas del vendedor (referencia)

Un vendedor licenciado con una empresa de referencia inmobiliaria (anteriormente llamado «agente de referencia») está estrictamente limitado en su actividad de corretaje. Solo puede: (1) dirigir a los clientes potenciales a sitios web y otras fuentes de información inmobiliaria generalmente disponibles al público; y (2) referir a los clientes potenciales para la venta, compra, intercambio, arrendamiento o alquiler al corredor a través del cual está licenciado, o (si ese corredor lo autoriza) a otro profesional licenciado. Al hacer una referencia bajo tal autorización, el vendedor (referencia) debe proporcionar un aviso escrito o electrónico a su corredor o al designado del corredor (un corredor-vendedor o vendedor) en el momento en que se realiza la referencia. Conforme a N.J.S.A. 45:15-16, toda la compensación pagable al vendedor (referencia) debe ser pagada por el corredor a través del cual está licenciado. El término fue renombrado a partir del 20 de enero de 2026.

- ✓ La actividad del vendedor de referencia se limita a dirigir a los clientes potenciales a fuentes de información pública y referir a los clientes potenciales a su corredor (o profesional autorizado)
- ✓ Se debe proporcionar un aviso escrito o electrónico al corredor o a su designado en el momento en que se realiza una referencia
- ✓ Toda la compensación a un vendedor (referencia) debe ser pagada por el corredor a través del cual está licenciado (N.J.S.A. 45:15-16)

✓

«Agente de referencia» fue renombrado a «vendedor (referencia)» a partir del 20 de enero de 2026

7.3 Corredor único y licencia exclusiva para agente de ventas inmobiliarias (referencia)

Un agente de ventas inmobiliarias (referencia) no puede ser empleado o licenciado por más de un corredor inmobiliario en ningún momento. Además, ninguna persona puede estar licenciada simultáneamente como agente de ventas inmobiliarias (referencia) y como corredor inmobiliario, corredor-agente inmobiliario o agente de ventas inmobiliarias en Nueva Jersey. Estas licencias son mutuamente excluyentes.

- ✓ Un agente de ventas inmobiliarias (referencia) solo puede ser empleado o licenciado por un corredor a la vez
- ✓ Ninguna persona puede poseer una licencia de agente de ventas inmobiliarias (referencia) simultáneamente con una licencia de corredor, corredor-agente inmobiliario o agente de ventas inmobiliarias

7.4 Prohibición de sobornos por remisión de negocios relacionados

Un tenedor de licencia que solicita o acepta honorarios, sobornos, compensación o cualquier cosa de valor únicamente por referir a un cliente a un prestamista, corredor de hipotecas u otro proveedor de servicios relacionados está sujeto a sanciones de la Comisión por conducta que demuestre indignidad, mala fe y deshonestidad. Cualquier compensación recibida bajo N.J.A.C. 11:5-7.1(e) por servicios en transacciones relacionadas debe ser por servicios realmente prestados más allá de una mera remisión. El cumplimiento de las disposiciones contra sobornos de RESPA (12 U.S.C. § 2607), sus regulaciones u opiniones RESPA del HUD se considera cumplimiento de esta subsección.

- ✓ Solicitar o aceptar cualquier cosa de valor únicamente por referir a un cliente a un prestamista, corredor de hipotecas u otro proveedor de servicios relacionados es sancionable (indignidad, mala fe, deshonestidad)
- ✓ La compensación por transacciones relacionadas debe ser por servicios realmente prestados más allá de una mera remisión
- ✓ El cumplimiento de RESPA (12 U.S.C. § 2607) y la orientación RESPA del HUD se considera cumplimiento de esta regla

7.5 Actividad de corretaje prohibida para agentes comerciales (referencia)

Los agentes comerciales (referencia) no deben participar en actividades de corretaje prohibidas para su corredor u otros, ni deben recibir compensación por tales actividades. La norma enumera 13 elementos prohibidos. El elemento 12 (añadido por la enmienda de enero de 2026) prohíbe proporcionar información sobre listados—en persona o mediante comunicación electrónica, incluyendo teléfono e internet—más allá de la información que los agentes comerciales de referencia están autorizados a proporcionar respecto a sitios web y otras fuentes de información pública según 11:5-6.10(a).

- ✓ Un agente comercial (referencia) no puede participar en actividades de corretaje prohibidas ni recibir compensación por tales actividades
- ✓ El elemento 12 prohíbe proporcionar información sobre listados más allá de la información limitada de fuentes públicas permitidas según 11:5-6.10(a), ya sea en persona, por teléfono o en línea

7.6 Límites de compensación de corredores e incentivos a personas de ventas por referencia

La compensación pagada por un corredor a una persona de ventas (referencia) se limita a la compensación por referir consumidores potenciales de servicios de corretaje inmobiliario al corredor. Se prohíbe a los corredores ofrecer incentivos a personas de ventas (referencia), personas de ventas o corredores-vendedores bajo su supervisión por simplemente referir clientes a un prestamista, corredor hipotecario u otro proveedor de servicios relacionados en particular. Un corredor no puede otorgar premios o bonificaciones por tales referencias.

- ✓ La compensación del corredor a una persona de ventas (referencia) se limita a la compensación por referir consumidores potenciales de servicios de corretaje al corredor
- ✓ Los corredores no pueden ofrecer incentivos, premios o bonificaciones a licenciatarios por simplemente referir clientes a un prestamista, corredor hipotecario o proveedor de servicios relacionados en particular

CHAPTER 8

Art. I: License required, definitions, Real Estate Commission (45:15-1 – 45:15-8)

8.1 Licencia requerida para ejercer en bienes raíces

Ninguna persona puede ejercer, directa o indirectamente, como agente de bienes raíces, agente-vendedor o vendedor, temporal o de otra manera, sin estar licenciado. Esto también prohíbe publicitar o representarse a sí mismo como autorizado para actuar como agente de bienes raíces, agente-vendedor o vendedor, o para ejercer cualquiera de las actividades descritas en R.S.45:15-3, sin licencia.

- ✓ Se requiere una licencia para ejercer directa O indirectamente en corretaje de bienes raíces, incluso temporalmente
- ✓ No puede publicitar o representarse a sí mismo como autorizado para actuar como agente de bienes raíces, agente-vendedor o vendedor sin licencia
- ✓ Las tres categorías de licencia son: agente de bienes raíces, agente-vendedor y vendedor

8.2 Un Solo Acto Constituye Ejercer el Negocio

Según la sección 45:15-2, cualquier acto único, transacción o venta constituye «ejercer el negocio» según lo define la ley de licencias. Una persona no puede evitar los requisitos de licencia alegando que solo realizó una transacción.

- ✓ Un acto único, una transacción o una venta es suficiente para constituir el ejercicio del negocio inmobiliario
- ✓ Una actividad única no exime a una persona del requisito de licencia

8.3 Definición de Agente Inmobiliario

Un agente inmobiliario es una persona, empresa o corporación que, a cambio de una comisión, honorarios u otra consideración valiosa (o su expectativa), incluye, vende, intercambia, compra o alquila bienes inmuebles; ofrece o intenta negociar tales transacciones; cobra rentas; solicita prospectos; ayuda a obtener prospectos o negocia/cierra transacciones; negocia préstamos hipotecarios para otros; o realiza ventas competitivas públicas o privadas de terrenos. El término también incluye a cualquier persona que supervise una empresa de referencias inmobiliarias.

- ✓ Un agente inmobiliario puede ser una persona, empresa o corporación y actúa a cambio de honorarios, comisión u otra consideración valiosa (o su expectativa)
- ✓ Las actividades del agente incluyen incluir, vender, comprar, alquilar, intercambiar, negociar préstamos, cobrar rentas, y solicitar/obtener prospectos
- ✓ Un agente inmobiliario incluye a cualquier persona, empresa o corporación que supervise una empresa

de referencias inmobiliarias

8.4 Definición de Agente de Bienes Raíces

Un agente de bienes raíces es una persona física que, a cambio de una compensación, es empleada o contratada por un corredor de bienes raíces licenciado y opera bajo su supervisión para vender, comprar, negociar, arrendar, cobrar rentas o solicitar prospectos. Un agente debe trabajar siempre bajo la supervisión de un corredor licenciado. La definición también incluye a un agente licenciado con una empresa de referencias de bienes raíces, a menos que se indique lo contrario.

- ✓ Un agente debe ser una persona física que opera bajo la supervisión de un corredor de bienes raíces licenciado
- ✓ Un agente de bienes raíces trabaja bajo la supervisión del corredor y es compensado por este; no puede operar de forma independiente
- ✓ La definición de agente de bienes raíces incluye a los agentes de empresas de referencias, a menos que se indique lo contrario

8.5 Definición de Agente Corredor

Un agente corredor de bienes raíces es una persona física que está calificada para ser licenciada como corredor, pero que, a cambio de compensación, es empleada o contratada por un corredor licenciado y opera bajo su supervisión para desempeñar las funciones de un agente vendedor. A pesar de estar calificado como corredor, el agente corredor aún trabaja bajo la supervisión de otro corredor.

- ✓ Un agente corredor está calificado para ser corredor pero elige trabajar bajo la supervisión de un corredor supervisor
- ✓ Un agente corredor desempeña las funciones de un agente vendedor mientras está bajo la supervisión de un corredor

8.6 Licencia Requerida para Demandar por Compensación

Ninguna persona, empresa, asociación, sociedad o corporación puede presentar o mantener una demanda en los tribunales de Nueva Jersey para cobrar compensación por actos de corretaje sin alegar y probar que fue un corredor debidamente licenciado en el momento en que surgió la causa de acción. Un agente de ventas o corredor-agente solo puede demandar a su corredor empleador (no a terceros) por compensación, y debe probar que estaba debidamente licenciado en el momento de la transacción.

- ✓ Para demandar por compensación como corredor, debe alegar y probar que estaba debidamente licenciado cuando surgió la causa de acción
- ✓ Un agente de ventas o corredor-agente solo puede presentar una demanda por compensación contra su propio corredor empleador o contratante
- ✓ No estar licenciado en el momento de la transacción impide la recuperación de una comisión en los tribunales

8.7 Acuerdo escrito requerido antes de la actividad comercial

Bajo 45:15-3.2, ningún corredor-vendedor o vendedor puede comenzar la actividad comercial para un corredor, y ningún corredor puede autorizarlo para actuar, hasta que un acuerdo escrito firmado por ambas partes especifique los términos de la retención. La afiliación comercial puede ser una relación de empleo o un arreglo de contratista independiente, y su naturaleza debe definirse en el acuerdo escrito.

- ✓ Se requiere un acuerdo escrito firmado entre el corredor y la persona con licencia ANTES de que la persona con licencia comience cualquier actividad comercial
- ✓ La afiliación puede ser empleado o contratista independiente, y la naturaleza debe especificarse en el acuerdo escrito

8.8 La tarifa del localizador de alquiler requiere licencia

Cualquier persona que, antes de que un contrato de arrendamiento esté completamente ejecutado (o antes de la posesión cuando no se redacte un contrato), cobre o acepte cualquier tarifa o compensación por ayuda en la localización de vivienda de alquiler, incluida la provisión de listas escritas o información telefónica sobre unidades supuestamente disponibles, sin una licencia es una persona desordenada, sujeta a una multa de no menos de $200 o encarcelamiento hasta 30 días, o ambos. Esto no prohíbe que un corredor con licencia o propietario/agente requiera un depósito para reservar una unidad, o cobre una tarifa de solicitud/verificación de crédito antes de la ejecución del contrato.

- ✓ Cobrar tarifas anticipadas por asistencia en búsqueda de alquiler sin licencia es una infracción de persona desordenada (multa ⩾ $200 y/o hasta 30 días)
- ✓ Un corredor con licencia o propietario aún puede exigir un depósito para reservar una unidad o una tarifa para procesar una solicitud o verificación de crédito antes de que se firme el contrato

8.9 Agente de Empresa de Referencia y Definición de Empresa de Referencia

Un agente inmobiliario con licencia en una empresa de referencia inmobiliaria se limita a referir prospectivos para la venta, compra, intercambio, arrendamiento o alquiler de bienes inmuebles. Solo pueden referir prospectivos al corredor supervisor y solo pueden aceptar compensación de ese corredor. Una empresa de referencia es una entidad comercial establecida y supervisada por un corredor con licencia, separada de otras entidades comerciales, para emplear agentes inmobiliarios con licencia que se dediquen estrictamente a referencias en nombre del corredor supervisor.

- ✓ La actividad de un agente de empresa de referencia se limita estrictamente a referir prospectivos al corredor supervisor y a aceptar compensación solo de ese corredor
- ✓ Un agente de empresa de referencia no puede tener licencia con más de un corredor/empresa de referencia a la vez, ni simultáneamente como corredor o agente-corredor
- ✓ Una empresa de referencia es una entidad comercial separada establecida y supervisada por un corredor con licencia únicamente para actividades de referencia

8.10 Honorarios de Referencia a Corredores Fuera del Estado

Conforme a la regla 45:15-3.1, un corredor de Nueva Jersey debidamente licenciado puede pagar una tarifa de referencia o comisión a un corredor licenciado fuera del estado que mantenga una oficina legítima en otra jurisdicción. Ese corredor fuera del estado puede hacer una referencia, recibir la tarifa y demandar a un corredor de Nueva Jersey para cobrarla. Una « referencia » es la introducción, asistencia u orientación de una persona por un corredor a otro para servicios de corretaje, ayuda o información; una « tarifa/comisión de referencia » es la compensación pagada o recibida por la referencia.

- ✓ Un corredor de Nueva Jersey puede pagar una tarifa de referencia a un corredor de otra jurisdicción que mantenga una oficina legítima allí
- ✓ Un corredor licenciado fuera del estado puede presentar una demanda ante los tribunales de Nueva Jersey para cobrar una tarifa de referencia de un corredor de Nueva Jersey
- ✓ Las tarifas de referencia solo pueden pagarse a corredores licenciados, no a personas sin licencia

8.11 Exenciones de la Ley de Licencias

Conforme a la sección 45:15-4, el artículo no se aplica a propietarios/arrendadores de buena fe que manejan su propia propiedad, ni a abogados, síndicos, síndicos en quiebra, albaceas, administradores, o personas que venden bajo orden judicial o escritura de fideicomiso. También excluye bancos estatales, bancos federales, bancos de ahorro y compañías fiduciarias ubicadas en el estado, así como compañías de seguros constituidas conforme a las leyes de seguros de Nueva Jersey.

- ✓ Los propietarios/arrendadores que manejan su propia propiedad están exentos de la ley de licencias
- ✓ Los abogados, fiduciarios designados por el tribunal (síndicos, síndicos en quiebra, albaceas, administradores) y personas que venden bajo orden judicial están exentos
- ✓ Los bancos, compañías fiduciarias y compañías de seguros constituidas en Nueva Jersey están exentas

8.12 Composición de la Comisión Inmobiliaria de Nueva Jersey

La Comisión Inmobiliaria de Nueva Jersey continúa como una división dentro del Departamento de Seguros. Consta de ocho miembros designados por el Gobernador, cada uno residente de Nueva Jersey durante al menos 10 años. Cinco miembros deben haber sido agentes inmobiliarios durante al menos 10 años, dos son miembros del público y uno es un representante del departamento (que sirve a discreción del Gobernador). Los miembros que no pertenecen al departamento sirven términos de tres años. Una mayoría de los miembros votantes constituye un quórum. El Gobernador puede destituir a un comisionado por causa justificada después de notificación y audiencia.

- ✓ La Comisión tiene ocho miembros: cinco agentes (10+ años), dos miembros del público y un representante del departamento
- ✓ Los miembros deben ser residentes de Nueva Jersey durante al menos 10 años; los miembros agentes deben haber sido agentes durante al menos 10 años

✓

Los miembros que no pertenecen al departamento sirven términos de tres años y una mayoría de los miembros votantes constituye un quórum

8.13 Autoridad de la Comisión para la Adopción de Reglamentos

La Comisión elige un presidente entre sus miembros y puede realizar todos los actos necesarios para ejecutar la ley de licencias, incluyendo la promulgación de normas y reglamentos conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo (P.L.1968, c.410). Esto otorga a la Comisión la autoridad para adoptar los reglamentos que rigen la práctica de bienes raíces en Nueva Jersey.

- ✓ La Comisión puede promulgar normas y reglamentos bajo la Ley de Procedimiento Administrativo
- ✓ La Comisión elige un presidente entre sus miembros

CHAPTER 9

Licenses, examination, education, schools (45:15-9 – 45:15-11.3)

9.1 Calificaciones básicas para solicitantes de licencia

Toda persona que desee convertirse en corredor de bienes raíces, corredor-vendedor o vendedor debe solicitar una licencia ante la Comisión de Bienes Raíces de Nueva Jersey. Los solicitantes deben cumplir con los requisitos mínimos de edad, educación y carácter moral, y pagar una cuota de solicitud no reembolsable. En el caso de una asociación o corporación, los directores también deben cumplir con el requisito de edad.

- ✓ Todo solicitante debe tener al menos 18 años de edad; los directores de una asociación o corporación también deben tener 18 años o más
- ✓ Todo solicitante debe tener el equivalente de una educación de escuela secundaria
- ✓ La solicitud debe realizarse en formularios prescritos por la comisión y acompañada de una cuota de solicitud no reembolsable de $50
- ✓ El solicitante debe proporcionar evidencia de buen carácter moral; los miembros, funcionarios o directores de una asociación, sociedad o corporación también deben proporcionar dicha evidencia

9.2 Requisito del Examen Escrito del Estado

Antes de que se otorgue cualquier licencia, el solicitante (y en el caso de una entidad, los socios/directores/funcionarios activamente comprometidos en el negocio) debe aprobar un examen estatal administrado bajo supervisión de la comisión.

- ✓ El examen evalúa el conocimiento general de los estatutos de Nueva Jersey relativos a bienes raíces, transferencia de propiedad, hipotecas, acuerdos de venta, arrendamientos, las disposiciones de R.S.45:15-1 y siguientes, y las reglas de la comisión.
- ✓ La licencia se otorga únicamente después de aprobar satisfactoriamente el examen y cumplir con todas las demás calificaciones.
- ✓ La comisión puede establecer reglas y regulaciones para la conducción de los exámenes.

9.3 Término de la licencia y renovación bienal

Las licencias expiran al final de un período de dos años establecido por la comisión y se renuevan cada dos años sin examen, mediante el pago de la tarifa y la finalización de la educación continua, con excepción de los vendedores de empresas de referencia inmobiliaria.

- ✓ Una licencia expira el último día del período de licencia de dos años establecido por la comisión
- ✓ La renovación se realiza sin examen, bienalmente, previa el pago de la tarifa fijada por R.S.45:15-15
- ✓ Las renovaciones de corredor, corredor-vendedor y vendedor requieren la finalización de la educación continua aplicable, EXCEPTO que un vendedor con licencia en una empresa de referencia inmobiliaria no está obligado a completar educación continua para la renovación

9.4 Horas de Educación Previa a la Licencia: Agente de Ventas

Todo solicitante individual de licencia de agente de ventas debe completar un número obligatorio de horas de educación previa a la licencia, incluyendo horas específicas dedicadas a la ética y vivienda equitativa, en una escuela autorizada por la comisión.

- ✓ Los solicitantes de licencia de agente de ventas deben completar 75 horas en conjunto de cursos de bienes raíces en una escuela autorizada por la comisión como requisito previo para la admisión al examen
- ✓ Al menos tres horas deben estar dedicadas a la ética y conducta ética en la profesión de agente de ventas
- ✓ Al menos una hora debe estar dedicada a la vivienda equitativa y la discriminación en la vivienda

9.5 Horas de Educación Previa a la Licencia: Corredor

Todo solicitante individual de una licencia de corredor o corredor-vendedor debe completar una mayor cantidad de horas de educación previa a la licencia, que incluye un componente significativo de ética e instrucción sobre vivienda justa.

- ✓ Los solicitantes de licencia de corredor/corredor-vendedor deben completar 150 horas en conjunto de cursos de bienes raíces y cursos relacionados en una escuela autorizada por la comisión
- ✓ Treinta horas deben ser sobre ética y conducta ética en la profesión de corredor
- ✓ Al menos una hora debe ser sobre vivienda justa y discriminación en la vivienda
- ✓ La comisión puede aprobar cursos especializados de proveedores que no sean escuelas para cumplir con una parte del requisito total de educación previa a la licencia de corredor

9.6 Licencia de Corredor para Asociaciones y Corporaciones

Una sociedad general o corporación no puede ser licenciada como corredor a menos que al menos un socio u oficial califique y posea una licencia de corredor como corredor autorizado. La licencia de la entidad cesa si no se mantiene un corredor autorizado.

- ✓ Al menos un socio u oficial debe calificar y poseer una licencia de corredor para actuar como corredor autorizado en nombre de la sociedad general o corporación
- ✓ Un corredor autorizado no puede actuar como corredor en su cuenta individual a menos que también esté autorizado como corredor a su nombre individual
- ✓ La licencia de la entidad cesa si al menos un socio u oficial no posee una licencia como corredor autorizado en todo momento
- ✓ Un cambio en el estado de la licencia de un corredor autorizado a capacidad individual (o viceversa) requiere una solicitud y una tarifa de 50 dólares
- ✓ Una sociedad limitada requiere que su socio general esté autorizado como corredor; si una corporación es el socio general, la corporación debe estar autorizada y uno de sus funcionarios debe poseer la licencia de corredor autorizado

9.7 Certificación del vendedor de la Empresa de derivación de bienes raíces

Las solicitudes de licencia como vendedor licenciado con una empresa de derivación de bienes raíces (y renovaciones) requieren una certificación firmada por el corredor licenciado que confirme que ambos entienden las restricciones sobre la actividad de la empresa de derivación.

- ✓ La certificación debe confirmar que el corredor y el vendedor revisaron las restricciones legales sobre las actividades de un vendedor licenciado con una empresa de derivación
- ✓ La certificación debe confirmar que el vendedor reconoció que su actividad se limita a derivar a consumidores potenciales de servicios de corretaje inmobiliario a ese corredor

9.8 Reinstalación de la Licencia Dentro de Dos Años

Una persona que no renueve una licencia de corredor, corredor-vendedor o vendedor y solicite la reinstalación dentro de dos años debe completar los requisitos pendientes de educación continua como condición para la reinstalación.

- ✓ Si se solicita la reinstalación dentro de dos años a partir de la fecha de vencimiento de la última licencia poseída, el solicitante debe presentar prueba de haber completado el requisito de educación continua aplicable a ese tipo de licencia en el término de licencia anterior

9.9 Relicencia de Corredor Después de Vencimiento de 2-5 Años

Un corredor o corredor-vendedor cuya licencia vence durante más de dos años pero menos de cinco años consecutivos debe satisfacer requisitos adicionales de educación, experiencia y examen antes de ser relicenciado.

- ✓ Debe completar los requisitos de educación continua aplicables a los tenedores de licencia de vendedor en el período de licencia anterior
- ✓ Debe trabajar como vendedor licenciado a tiempo completo durante un año completo
- ✓ Debe aprobar el examen de licencia de corredor y completar exitosamente un curso de pré-licencia de corredor general de 90 horas en una escuela licenciada

9.10 Revalidación de Licencia de Corredor Después de Vencimiento de 5+ Años

Un corredor o corredor-agente cuya licencia ha vencido durante más de cinco años consecutivos enfrenta los requisitos de revalidación más estrictos, esencialmente comenzar de nuevo como agente de ventas.

- ✓ Debe aprobar el examen de licencia de agente de ventas
- ✓ Debe trabajar a tiempo completo como agente de ventas licenciado durante tres años
- ✓ Debe cumplir con todos los requisitos educativos aplicables a los solicitantes de corredor/corredor-agente por primera vez y aprobar el examen de licencia de corredor

9.11 Renovación de la Licencia de Agente Inmobiliario Después de una Interrupción de Dos Años

Un agente inmobiliario (incluyendo aquellos con licencia de una empresa de referencia) cuya licencia ha vencido por dos o más años consecutivos debe asistir a una escuela autorizada y aprobar el examen estatal antes de que se emita una nueva licencia.

- ✓ Si la licencia vence por dos años consecutivos o más, la persona debe asistir a una escuela autorizada y aprobar el examen estatal antes de la emisión de una nueva licencia
- ✓ Los solicitantes de agente inmobiliario con licencia de una empresa de referencia no están obligados a completar educación continua como condición para la renovación

9.12 Licencia temporal de corredor por muerte o incapacidad

Cuando un corredor licenciado fallece o queda incapacitado sin que exista un corredor-agente de bienes raíces calificado disponible, la comisión puede expedir una licencia temporal de corredor a un agente de bienes raíces calificado para continuar el negocio.

- ✓ Disponible cuando un corredor fallece o queda incapacitado y ningún miembro/funcionario posee una licencia de corredor-agente de bienes raíces (o un corredor propietario único no deja a un empleado agente de bienes raíces)
- ✓ El solicitante debe haber poseído una licencia de agente de bienes raíces durante al menos tres años inmediatamente anteriores a la solicitud, y presentar la solicitud dentro de 30 días de la muerte o incapacidad
- ✓ La licencia temporal tiene vigencia de un año y no puede ser extendida ni renovada; dura solo hasta que el licenciatario pueda realizar el curso de corredor y calificar por examen
- ✓ Requiere un certificado de defunción certificado o incapacidad certificada por médico más la tarifa de licencia regular

9.13 Excepciones por dificultad médica y empleo en agencias públicas

La comisión puede aprobar la relicencia con requisitos reducidos cuando el solicitante no pudo renovar por razones médicas, y ciertas excepciones de empleo en agencias públicas se aplican a las licencias vencidas.

- ✓ La comisión puede aprobar la relicencia de un antiguo titulaire de licencia que no renovó durante dos o más años, previa demostración suficiente de incapacidad médica; estos solicitantes aún deben aprobar el examen de licencia aplicable y completar la educación continua del período anterior
- ✓ Los requisitos de relicencia no se aplican a una persona cuya licencia venció debido a un empleo posterior en una agencia pública de Nueva Jersey que se ocupe de asuntos inmobiliarios, si solicita dentro de un año después de la terminación de ese empleo

9.14 Vendedor de empresa de derivación que transiciona a licencia completa

Un vendedor con licencia de una empresa de derivación que no tenía licencia previa y busca una licencia de vendedor completa enfrenta requisitos de educación que varían según el tiempo dedicado como vendedor de derivación.

- ✓ Si fue vendedor de derivación durante seis años inmediatamente anteriores o menos (y no tenía licencia previa), debe completar hasta 30 horas de educación continua para calificar como vendedor
- ✓ Si fue vendedor de derivación durante más de seis años inmediatamente anteriores (y no tenía licencia previa), debe completar el requisito completo de educación previa a la licencia y aprobar el examen de licencia estatal
- ✓ Una persona con licencia previa como corredor/corredor-vendedor/vendedor que se convirtió en vendedor de derivación debe completar hasta 30 horas de educación continua para calificar para la

relicencia

9.15 Exención de Requisitos Educativos

La comisión puede eximir algunos o todos los requisitos educativos de vendedores para los solicitantes cuya educación o experiencia sea sustancialmente equivalente.

- ✓ La comisión puede eximir algunos o todos los requisitos educativos cuando la educación o experiencia del solicitante sea, en opinión de la comisión, sustancialmente equivalente
- ✓ La comisión prescribe por reglamento los requisitos que debe cumplir un solicitante para calificar para la exención

9.16 Licencia de escuelas inmobiliarias

Ninguna escuela puede ofrecer cursos previos a la obtención de licencia inmobiliaria a menos que esté licenciada como escuela inmobiliaria; la licencia requiere que los propietarios, la administración y las instalaciones cumplan con todas las calificaciones y demuestren buen carácter moral.

- ✓ Una escuela debe estar licenciada como escuela inmobiliaria para ofrecer cursos que cumplan con los requisitos previos de educación previa a la licencia
- ✓ Los propietarios, la administración y las instalaciones deben cumplir con todas las calificaciones de licencia; los miembros, funcionarios, directores y propietarios con participación mayoritaria deben demostrar afirmativamente buen carácter moral
- ✓ La Oficina de Educación Inmobiliaria dentro del NJREC es responsable de la licencia de escuelas e instructores previos a la obtención de la licencia

9.17 Licencia de instructores de bienes raíces

Excepto por los conferencistas invitados, ninguna persona puede enseñar cursos de bienes raíces previos a la licencia a menos que esté licenciada como instructor de bienes raíces después de cumplir con los requisitos de carácter, cursos y examen.

- ✓ Ninguna persona, excepto un conferencista invitado, puede enseñar cursos de bienes raíces previos a la licencia a menos que esté licenciada como instructor de bienes raíces
- ✓ Un instructor debe demostrar buen carácter moral, completar un curso de instructor aprobado por la comisión y aprobar un examen escrito realizado bajo los auspicios de la comisión

9.18 Requisito del Director de Escuela Inmobiliaria

Una escuela inmobiliaria con licencia debe ser dirigida por un director que sea un instructor inmobiliario con licencia; la comisión puede emitir una autorización temporal en caso de muerte o incapacidad del director.

- ✓ Una escuela debe estar bajo la dirección y supervisión de un director aprobado por la comisión y con licencia como instructor inmobiliario
- ✓ En caso de muerte o incapacidad del director sin un instructor calificado disponible, la comisión puede emitir una autorización temporal hasta que se apruebe un nuevo director o se completen los cursos en progreso
- ✓ Una escuela no puede comenzar nuevos cursos hasta que se designe y apruebe a un titular de licencia calificado como director
- ✓ Los programas de educación de adultos públicos y las universidades/colegios acreditados están exentos de ciertos requisitos de licencia del director

9.19 Motivos para la Suspensión/Revocación de la Licencia de Escuela o Instructor

La comisión puede disciplinar a una escuela inmobiliaria o instructor por mala conducta, incluyendo tergiversación, deshonestidad, esquemas de inscripción impropia y certificación falsamente atestiguada de la finalización del curso.

- ✓ Los motivos incluyen promesas falsas o tergiversación sustancial, un curso flagrante de tergiversación, conducta que demuestre indignidad, incompetencia, mala fe o deshonestidad
- ✓ No proporcionar a los estudiantes un acuerdo escrito que indique la matrícula, cargos y política de reembolso es motivo de disciplina
- ✓ Está prohibido usar loterías, concursos, juegos, premios o sorteos para atraer estudiantes
- ✓ Afirmar falsamente que una persona asistió o completó un curso, u obtener una licencia mediante fraude, es motivo de disciplina

9.20 Restricciones para Personas con Licencias de Escuela Revocadas

Una persona cuya licencia de escuela/instructor sea revocada enfrenta restricciones amplias sobre cualquier participación en una escuela autorizada, y la revocación de la licencia de instructor de una persona controladora puede desencadenar la revocación de la licencia de la escuela.

- ✓ Una persona con licencia revocada no puede ser socio general, oficial, director o propietario con interés controlador de una escuela autorizada, ni estar empleada, compensada o compartir espacio de oficina con una escuela autorizada durante la revocación
- ✓ Al ser revocada la licencia de instructor de una persona controladora, la licencia de la escuela será revocada a menos que la conexión e interés de la persona se corten o se desinviertan dentro de un plazo determinado
- ✓ Un « interés controlador » significa el 5 % o más del patrimonio de una corporación autorizada o de la

propiedad de una asociación

9.21 Exención de Licencia para Veteranos de Guerra Discapacitados

Los veteranos de guerra discapacitados de Nueva Jersey que califiquen pueden obtener una licencia inmobiliaria sin costo y sin el requisito de experiencia como agente de ventas, después de completar cursos aprobados y aprobar el examen.

- ✓ Un veterano honorablemente licenciado de Nueva Jersey herido o discapacitado en cumplimiento del deber puede obtener una licencia sin costo y sin calificar a través de experiencia como agente de ventas, después de completar cursos aprobados y aprobar el examen.
- ✓ Las renovaciones pueden otorgarse para cada período de licencia subsiguiente bajo solicitud sin honorarios.

CHAPTER 10

Offices, bars to licensure, special (escrow) accounts, fees, commissions and rebates (45:15-12 – 45:15-16c)

10.1 Requisito de Cuenta de Confianza/Depósito en Garantía del Corredor

Toda persona individual, asociación o corporación licenciada como corredor de bienes raíces debe mantener una cuenta especial en un banco estatal o federalmente autorizado, una caja de ahorros, una asociación de ahorro y préstamo u otra institución de depósito ubicada físicamente y autorizada para hacer negocios en Nueva Jersey y aprobada por la comisión. En esta cuenta, el corredor debe depositar y mantener todos los fondos recibidos mientras actúa como corredor, agente de depósito en garantía o custodio temporal de fondos ajenos en transacciones de bienes raíces en Nueva Jersey. La cuenta debe estar a nombre de la licencia del corredor, designada como «cuenta de confianza» o «cuenta de depósito en garantía», y mantenida separada de todas las demás cuentas personales y comerciales. Todos los cheques y talones de depósito deben llevar las palabras «cuenta de confianza» o «cuenta de depósito en garantía». Este requisito NO aplica a un individuo licenciado como corredor-vendedor.

- ✓ Los corredores deben mantener una cuenta especial de confianza/depósito en garantía en una institución de depósito de Nueva Jersey aprobada por la comisión para todos los fondos recibidos como corredor, agente de depósito en garantía o custodio de fondos ajenos
- ✓ La cuenta debe estar a nombre de la licencia del corredor, etiquetada como «cuenta de confianza» o «cuenta de depósito en garantía», y mantenida separada de todas las cuentas personales y comerciales
- ✓ Todos los cheques y talones de depósito deben contener las palabras «cuenta de confianza» o «cuenta de depósito en garantía»
- ✓ Este requisito no aplica a un individuo licenciado como corredor-vendedor

10.2 Aceptación y Entrega Inmediata de Fondos de Terceros

Cualquier agente de bienes raíces autorizado que, al realizar actividades bajo R.S.45:15-3, reciba fondos de terceros como representante de un corredor que actúe como agente de depósito en garantía o custodio temporal debe aceptar los fondos únicamente si son efectivo o un instrumento negociable pagadero al corredor a través del cual el individuo está autorizado (u otra forma prescrita por la Comisión según sus reglas). El agente debe, inmediatamente después de la recepción, contabilizar y entregar los fondos al corredor para depósito en la cuenta de depósito en garantía/fideicomiso, o para otra disposición requerida por el acuerdo de depósito en garantía.

- ✓ Un agente puede aceptar fondos de terceros únicamente en forma de efectivo o instrumento negociable pagadero al corredor a través del cual el agente está autorizado (u otra forma prescrita por la Comisión)
- ✓ El agente debe inmediatamente contabilizar y entregar los fondos recibidos al corredor para depósito en la cuenta de depósito en garantía/fideicomiso o según lo requiera el acuerdo de depósito en garantía

10.3 Licencias mantenidas por el corredor empleador; Procedimientos de terminación

Todas las licencias expedidas a corredores, corredores-vendedores y vendedores se mantienen en poder del corredor empleador/contratante, mientras que la tarjeta de bolsillo acompañante se entrega al licenciatario, quien debe poseerla en todo momento cuando se dedica a negocios de bienes raíces. Cuando un licenciatario es despedido o renuncia, se debe dar aviso escrito con la fecha de vigencia (por el corredor al despedir, o por el licenciatario al renunciar). Dentro de cinco días hábiles de la fecha efectiva, el corredor debe (a) entregar/enviar por correo la licencia a la comisión y enviar aviso escrito a la última residencia conocida del licenciatario (con copia a la comisión), o (b) entregar materiales de transferencia prescritos al licenciatario que se va y a la comisión. Ningún licenciatario puede realizar actos bajo la autoridad de esa licencia después de la fecha efectiva de terminación/renuncia hasta que sea autorizado por la comisión. Se puede expedir una nueva licencia con una tarifa de $25 y prueba de nuevo empleo/contrato con un corredor licenciado. Un corredor-vendedor o vendedor debe estar licenciado bajo un solo corredor y no puede estar licenciado con más de un corredor al mismo tiempo.

- ✓ Las licencias se mantienen en poder del corredor empleador/contratante; el licenciatario conserva la tarjeta de bolsillo y debe tenerla cuando se dedica a negocios de bienes raíces
- ✓ Al ser despedido o renunciar, el corredor debe actuar dentro de cinco días hábiles entregando la licencia a la comisión (con notificación al licenciatario) o proporcionando materiales de transferencia prescritos
- ✓ Un licenciatario despedido/renunciante no puede realizar actos autorizados hasta que sea autorizado por la comisión; una nueva licencia requiere una tarifa de $25 y prueba de nueva afiliación
- ✓ Un corredor-vendedor o vendedor solo puede estar licenciado bajo un corredor a la vez

10.4 Cuotas de licencia y términos de licencia bienal

Las licencias se emiten por períodos de dos años (bienales). La cuota bienal es de $200 para una licencia de corredor, $200 para una licencia de corredor-vendedor, $100 para una licencia de vendedor y $100 para una licencia de oficina sucursal. Las cuotas de renovación tardía (si el titular de la licencia no presenta solicitud antes del vencimiento) son de $20 para vendedor/corredor-vendedor y $40 para corredor, y la comisión puede negarse a renovar por causa suficiente. La comisión debe negarse a renovar la licencia de cualquier titular condenado por una infracción enumerada en C.45:15-19.1 durante el último período de licencia (a menos que ya esté sujeto a un procedimiento de revocación). Las cuotas de licencia inicial y reemitida se basan en las cuotas bienales, con una cuota bienal completa pagadera por el período en el cual se recibe la solicitud.

- ✓ Cuotas bienales: corredor $200, corredor-vendedor $200, vendedor $100, oficina sucursal $100; las licencias se extienden por períodos de dos años
- ✓ Las cuotas de renovación tardía son $20 (vendedor/corredor-vendedor) y $40 (corredor); la comisión puede negarse a renovar por causa suficiente
- ✓ La comisión debe negarse a renovar la licencia de cualquier titular condenado por una infracción de

C.45:15-19.1 durante el último período de licencia a menos que ya esté sujeto a un procedimiento de revocación

10.5 Aceptación de comisión solo del corredor empleador

Ningún agente de bienes raíces o agente-corredor puede aceptar comisión o consideración de valor por realizar cualquier acto licenciado de ninguna persona excepto su empleador o corredor contratante, quien debe ser un corredor de bienes raíces licenciado. Esto canaliza toda la compensación a través del corredor supervisor.

- ✓ Un agente o agente-corredor solo puede aceptar comisiones o consideración de valor de su empleador o corredor contratante
- ✓ Ese corredor empleador o contratante debe ser un corredor de bienes raíces licenciado

10.6 Obstáculos para la Emisión de Licencia (Condenas Penales)

La comisión no puede emitir una licencia a ninguna persona que se sepa ha sido condenada, en los cinco años anteriores, por falsificación, robo a mano armada, robo, cualquier delito de hurto que no sea hurto en tiendas, conspiración criminal para defraudar, u ofensas similares. Esta limitación se extiende a una coparticipación de la cual tal persona es miembro, o a cualquier asociación o corporación de la cual la persona es oficial, director o empleado, o en la cual la persona tiene o ejerce un interés de control directa o indirectamente. Además, no se puede emitir o renovar ninguna licencia a ninguna persona que se sepa ha sido condenada por un delito sexual que requiera registro según la Ley Megan (C.2C:7-2) o una ley equivalente de otro estado.

- ✓ No se emite licencia a una persona condenada en los cinco años anteriores por falsificación, robo a mano armada, robo, hurto (que no sea hurto en tiendas), conspiración criminal para defraudar, u ofensas similares
- ✓ La limitación se extiende a asociaciones, asociaciones o corporaciones conectadas a la persona descalificada como miembro, oficial, director, empleado o accionista con interés de control
- ✓ No se puede emitir NI renovar una licencia a ninguna persona condenada por un delito sexual que requiera registro según la Ley Megan (C.2C:7-2) o su equivalente en otro estado

10.7 Efecto de la Revocación en la Propiedad y el Empleo

Una persona cuya licencia ha sido revocada bajo R.S.45:15-17 o C.45:15-19.1 está sujeta a discapacidades estrictas durante el período de revocación. Esa persona no puede ser socio general, funcionario, director o propietario (directa o indirectamente) de una participación controladora en una sociedad autorizada, sociedad limitada o corporación; no puede ser retenida, empleada o compensada de ninguna manera por un licenciado; y no puede ocupar o compartir espacio de oficina en una ubicación de oficina autorizada para ningún propósito durante la revocación.

- ✓ Un licenciado revocado no puede ser socio general, funcionario, director o propietario de participación controladora de una entidad autorizada durante la revocación
- ✓ Una persona revocada no puede ser empleada, retenida o compensada de ninguna manera por un licenciado durante la revocación
- ✓ Una persona revocada no puede ocupar o compartir espacio de oficina en una ubicación de oficina autorizada para ningún propósito durante la revocación

10.8 Revocación de licencia de sociedad o corporativa

Cuando se revoca la licencia individual de un socio, funcionario, director o propietario con participación mayoritaria de una entidad autorizada, la comisión debe revocar la licencia de la entidad, a menos que, dentro de un período fijado por la comisión, se cumplan condiciones correctivas: (a) las sociedades deben rescindir la conexión y enajenar la participación del socio revocado; (b) las corporaciones deben revocar al funcionario/director revocado y enajenar cualquier participación mayoritaria; (c) las sociedades limitadas deben rescindir/enajenar la participación de un socio general revocado, o enajenar la participación de un socio limitado revocado si constituye una participación mayoritaria. «Participación mayoritaria» significa 5% o más del capital social de una corporación autorizada o de la propiedad de una sociedad.

- ✓ La comisión debe revocar la licencia de una sociedad/corporativa cuando se revoca la licencia individual de un socio, funcionario, director o propietario con participación mayoritaria, a menos que se cumplan condiciones correctivas dentro de un período fijado
- ✓ La corrección requiere rescindir la conexión y enajenar la participación de la persona revocada (o revocar el cargo para funcionarios/directores corporativos)
- ✓ «Participación mayoritaria» se define como 5% o más del capital social de una corporación autorizada o de la propiedad de una sociedad

10.9 Cuentas de Depósito en Garantía Especiales que Devengan Intereses

Un corredor puede establecer una cuenta de depósito en garantía especial que devengue intereses bajo su control, en una institución de depósito aprobada por la comisión, para fondos de una transacción específica, siempre que la cuenta esté claramente identificada como perteneciente a esa transacción. Tales cuentas deben mantenerse separadas y aparte de todos los demás fondos de depósito en garantía, comerciales y personales.

- ✓ Un corredor puede abrir una cuenta de depósito en garantía especial que devengue intereses para una transacción específica si está claramente identificada como perteneciente a esa transacción
- ✓ Estas cuentas específicas de transacción deben mantenerse separadas de todos los demás fondos de depósito en garantía, comerciales y personales

10.10 Prohibición de utilizar intereses de fondos en depósito en garantía

Un agente de bienes raíces que actúa como agente de depósito en garantía o custodio temporal de fondos de terceros en una transacción de bienes raíces no puede recibir, obtener o utilizar ningún interés ganado en esos fondos para uso personal o comercial del agente.

- ✓ Un agente que actúa como agente de depósito en garantía/custodio no puede utilizar los intereses ganados en fondos en depósito en garantía para beneficio personal o comercial

10.11 Forma de la Licencia y Cambio de Domicilio Comercial

Todas las licencias son expedidas por la comisión en forma prescrita, mostrando el nombre y domicilio del titular y llevando el sello de la comisión. Todo corredor de bienes raíces con licencia debe dar aviso escrito a la comisión de cualquier cambio de domicilio comercial; la comisión entonces expide nuevas licencias al corredor y a todas las personas con licencia a través del corredor por el período no vencido, previa el pago de 50 dólares por la nueva licencia de corredor y 10 dólares por cada certificado de licencia adicional. Un cambio de domicilio comercial sin notificar a la comisión y obtener una nueva licencia de corredor cancela automáticamente la licencia previamente expedida.

- ✓ Un corredor debe dar aviso escrito a la comisión de cualquier cambio de domicilio comercial; se expiden entonces nuevas licencias (tarifa de licencia de corredor de 50 dólares más 10 dólares por certificado adicional)
- ✓ Cambiar el domicilio comercial sin notificación e issuance de una nueva licencia de corredor cancela automáticamente la licencia anterior

10.12 Suspensión automática de vendedores por pérdida de licencia de agente

La revocación o suspensión de la licencia de un agente suspende automáticamente cada licencia de agente-vendedor y vendedor otorgada a los empleados o contratistas de ese agente, pendiente de un cambio de empleador/agente contratante y la emisión de una nueva licencia. La nueva licencia se emite sin cargo adicional si se otorga durante el mismo período de licencia. De manera similar, para un agente con una oficina principal o sucursal fuera del Estado, cualquier licencia de Nueva Jersey para esa oficina se suspende automáticamente si la licencia del agente fuera del Estado se revoca, suspende o no se renueva, y las licencias de Nueva Jersey de los vendedores afiliados se suspenden automáticamente pendiente de una nueva afiliación.

- ✓ La revocación o suspensión de la licencia de un agente suspende automáticamente todas las licencias de agentes-vendedores y vendedores afiliados pendiente de una nueva afiliación
- ✓ Una nueva licencia tras la reafiliación se emite sin cargo adicional si se otorga dentro del mismo período de licencia
- ✓ Un agente con una oficina fuera del Estado debe mantener una licencia en buen estado en ese Estado para cada oficina con licencia de Nueva Jersey; la pérdida de la licencia fuera del Estado suspende automáticamente la licencia de Nueva Jersey

10.13 Reembolsos de Corredores a Compradores de Propiedades Residenciales

Un reembolso pagado por un corredor a un comprador de propiedad raíz residencial bajo R.S.45:15-17(k)(2) debe ser: calculado después de que el comprador negocie la tasa de comisión de reembolso; documentado en un documento escrito/electrónico o acuerdo de agencia del comprador proporcionado al inicio de la relación con el corredor indicando los términos del reembolso; y divulgado a todas las partes en la transacción, incluyendo cualquier prestamista hipotecario. Un reembolso NO puede ser: pagado a una persona no licenciada como corredor por ningún acto que requiera licencia; condicionado al uso de otros servicios/productos ofrecidos por el corredor o un afiliado; o basado en una lotería, concurso o juego.

- ✓ Un reembolso debe ser calculado después de que el comprador negocie la tasa, documentado por escrito al inicio, y divulgado a todas las partes incluyendo cualquier prestamista hipotecario
- ✓ Un reembolso no puede ser pagado a una persona sin licencia por actos que requieran licencia
- ✓ Un reembolso no puede estar condicionado al uso de otros servicios o productos del corredor/afiliado, ni basarse en una lotería, concurso o juego

10.14 Requisito de aprobación de institución depositaria

La comisión aprueba una institución depositaria únicamente después de que la institución proporciona confirmación escrita de que notificará inmediatamente a la comisión de cualquier notificación emitida a un corredor de bolsa autorizado indicando que un cheque u otro instrumento girado en la cuenta de depósito en garantía o de confianza del corredor ha sido rechazado o devuelto por fondos insuficientes. Esto asegura que la comisión sea alertada sobre posibles problemas con fondos en depósito en garantía.

- ✓ Una institución depositaria debe confirmar por escrito que notificará inmediatamente a la comisión de cualquier cheque rechazado o sin fondos girado en la cuenta de depósito en garantía o de confianza de un corredor
- ✓ La aprobación de la institución por parte de la comisión es un requisito previo para su uso en la cuenta especial requerida del corredor

10.15 Requisitos de publicidad para reembolsos de corredores

Cualquier anuncio de un reembolso permitido bajo R.S.45:15-17(k)(2) debe incluir una divulgación sobre la obligación del comprador de pagar los impuestos aplicables sobre el reembolso y un aviso recomendando que el comprador consulte a un profesional fiscal sobre las implicaciones fiscales del reembolso. Esta divulgación y aviso deben mostrarse de manera clara y prominente, con un tamaño de texto igual o mayor que el texto utilizado en el anuncio mismo.

- ✓ Los anuncios de reembolso deben divulgar la obligación del comprador de pagar impuestos aplicables y recomendar consultar a un profesional fiscal
- ✓ La divulgación/aviso requerido debe ser claro, prominente y en texto de tamaño igual o mayor al del anuncio

CHAPTER 11

Continuing education (45:15-16.2 – 45:15-16.2g)

11.1 Requisito de Educación Continua Bienal

La NJREC requiere que cada persona natural licenciada como agente de bienes raíces, agente vendedor de bienes raíces o vendedor de bienes raíces complete educación continua (EC) como condición para la renovación bienal de la licencia bajo R.S.45:15-10. El requisito máximo es de 16 horas por período bienal. Los vendedores licenciados con una empresa de referencia de bienes raíces están exentos de EC. Los agentes o agentes vendedores de bienes raíces con 40 o más años de experiencia (incluyendo experiencia equivalente en otras jurisdicciones según lo determine la comisión) también están exentos.

- ✓ La EC es requerida como condición de renovación bienal de licencia para agentes, agentes vendedores y vendedores de bienes raíces
- ✓ No se puede requerir más de 16 horas de EC por período bienal
- ✓ Los vendedores licenciados con una empresa de referencia de bienes raíces están exentos de EC
- ✓ Los agentes/agentes vendedores de bienes raíces con 40 o más años de experiencia están exentos de EC

11.2 Plazo de finalización de educación continua y tarifa por retraso

Los requisitos de educación continua deben completarse en o antes del 30 de abril del año en que vence la licencia bienal. Un licenciatario que no complete la educación continua antes del 1 de mayo del segundo año del período bienal está sujeto a una tarifa de procesamiento razonable determinada por la comisión, que no exceda $200.

- ✓ La educación continua debe completarse en o antes del 30 de abril del año en que vence la licencia bienal
- ✓ El incumplimiento de completar la educación continua antes del 1 de mayo sujeta al licenciatario a una tarifa de procesamiento
- ✓ La tarifa de procesamiento por retraso no puede exceder $200

11.3 Cumplimiento Reputado y Reglas de Educación Continua para Nuevos Titulares de Licencia

Se considera que una persona que completa uno o más cursos de educación previa a la obtención de la licencia de corredor durante un período bienal ha cumplido con el requisito de educación continua para ese período de licencia. Un agente de ventas inicialmente licenciado durante el primer año de un período de dos años debe completar toda la educación continua aplicable para renovar; un agente de ventas inicialmente licenciado en el segundo año del período no está obligado a cumplir con ningún requisito de educación continua para renovar al final del período.

- ✓ Completar cursos de educación previa a la obtención de la licencia de corredor durante un período se considera como cumplimiento del requisito de educación continua
- ✓ Un agente de ventas licenciado por primera vez en el primer año del período debe completar toda la educación continua aplicable para renovar
- ✓ Un agente de ventas licenciado por primera vez en el segundo año del período está exento de educación continua para esa renovación

11.4 Temas Principales para Cursos de Educación Continua

Al menos el 50% de la educación continua requerida debe consistir en temas principales: agencia; divulgación; asuntos legales; ética (no menos de dos horas); vivienda justa; normas y regulaciones; seguridad del agente inmobiliario; educación financiera y planificación; y otros temas principales prescritos por la comisión. Los temas principales nunca pueden ser requeridos para exceder el 60% del total de horas de educación continua. Cada hora de instrucción equivale a un crédito.

- ✓ Al menos el 50% de la educación continua requerida debe ser temas principales; los temas principales nunca pueden ser requeridos para exceder el 60%
- ✓ La ética debe comprender no menos de dos horas
- ✓ Los temas principales incluyen agencia, divulgación, asuntos legales, ética, vivienda justa, normas y regulaciones, seguridad del agente y educación financiera
- ✓ Cada hora de instrucción equivale a un crédito

11.5 Educación Continua Obligatoria en Equidad de Vivienda y Agencia

Sin perjuicio de las reglas generales de temas fundamentales, la comisión debe exigir al menos una hora sobre el tema fundamental de equidad de vivienda y discriminación en vivienda durante cada período de licencia bienal. La comisión también debe exigir que un curso de educación continua sobre agencia sea completado por cada corredor, corredor-vendedor y vendedor como condición para la renovación de licencia durante cada período bienal (añadido por P.L. 2024 c.32, eff. 2024-08-01).

- ✓ Se requiere al menos una hora de educación continua sobre equidad de vivienda y discriminación en vivienda cada período bienal
- ✓ Un curso de educación continua sobre agencia debe ser completado por cada titular de licencia cada período bienal como condición de renovación
- ✓ Estos requisitos se aplican sin perjuicio de la asignación general de 50 %/60 % de temas fundamentales

11.6 Proveedores e Instructores de Educación Continua Aprobados

La comisión aprueba cursos, proveedores e instructores de educación continua por recomendación de un Comité Asesor Voluntario. Las escuelas inmobiliarias con licencia (C.45:15-10.4) se consideran proveedores de educación continua aprobados. Las personas con licencia como instructores inmobiliarios (C.45:15-10.5) se consideran instructores aprobados para cursos de educación continua de temas esenciales. Las asociaciones profesionales inmobiliarias que cumplan con los estándares de la comisión pueden ofrecer cursos de educación continua aprobados.

- ✓ Las escuelas inmobiliarias con licencia se consideran proveedores de cursos de educación continua aprobados
- ✓ Los instructores inmobiliarios con licencia se consideran instructores aprobados para cursos de educación continua de temas esenciales
- ✓ Las asociaciones profesionales inmobiliarias calificadas pueden ofrecer cursos de educación continua aprobados
- ✓ Los cursos, proveedores e instructores de educación continua se aprueban por recomendación del Comité Asesor Voluntario

11.7 Exenciones de Educación Continua y Crédito de Instructor

La comisión puede eximir los requisitos de educación continua en su totalidad o en parte por motivos de enfermedad, emergencia, dificultad económica o servicio militar en activo. Un instructor licenciado o un licenciatario que enseña un curso de educación continua aprobado obtiene crédito de educación continua para la renovación, pero independientemente de cuántas veces se enseñe el mismo curso en un período bienal, el crédito se otorga solo una vez (equivalente a las horas otorgadas a los asistentes).

- ✓ La educación continua puede ser eximida por enfermedad, emergencia, dificultad económica o servicio militar en activo
- ✓ La enseñanza de un curso de educación continua aprobado genera crédito solo una vez por período bienal, independientemente de cuántas veces se enseñe el curso
- ✓ El crédito de instructor es igual a las horas de crédito otorgadas a los licenciatarios que completan el curso una sola vez

11.8 Métodos de Entrega de Cursos de Educación Continua

Los cursos de educación continua pueden impartirse en el aula, por Internet o mediante modalidades de video, sujeto a la aprobación de la comisión de proveedores, contenido y medidas de seguridad/integridad. La comisión puede aprobar cursos con evaluaciones de progreso periódicas que requieran un desempeño satisfactorio antes de avanzar al siguiente segmento. Sin embargo, la comisión no puede exigir que un agente inmobiliario apruebe un examen final integral sobre todo el contenido del curso como condición para recibir crédito.

- ✓ La educación continua puede impartirse en aula, por Internet o mediante video, sujeto a aprobación de la comisión
- ✓ Los cursos pueden incluir evaluaciones de progreso periódicas como condición para avanzar a segmentos posteriores
- ✓ La comisión NO puede exigir la aprobación de un examen integral sobre todo el curso como condición para obtener crédito

11.9 Composición del Comité Asesor Voluntario

Un Comité Asesor Voluntario de 14 miembros, compuesto por agentes de bienes raíces con licencia y expertos en la materia, es designado por el Comisionado de Banca y Seguros y sirve a su discreción. Un agente es recomendado por el Presidente del Senado y uno por el Presidente de la Asamblea. Tres miembros son miembros de la Comisión o sus designados, y al menos ocho miembros (además de los miembros de la Comisión) deben ser agentes de bienes raíces con licencia. Los miembros deben proporcionar una representación geográfica equilibrada (centro, norte, sur), con al menos tres de cada región.

- ✓ El Comité Asesor Voluntario consta de 14 miembros
- ✓ Al menos ocho miembros (además de los miembros de la Comisión) deben ser agentes de bienes raíces con licencia
- ✓ Tres miembros deben ser miembros de la Comisión o sus designados
- ✓ Los miembros deben proporcionar una representación geográfica equilibrada con al menos tres de cada región

11.10 Crédito de educación continua fuera del estado y de tema oportuno

La comisión puede otorgar crédito de educación continua por cursos electivos completados en otros estados si son aprobados por la agencia reguladora de ese estado y si el proveedor proporciona prueba satisfactoria de asistencia/finalización. La comisión también puede otorgar crédito por cursos de tema oportuno ofrecidos en Nueva Jersey que no hayan sido aprobados previamente, siempre que se publiciten como no aprobados, se presenten posteriormente para aprobación, y se proporcione prueba de asistencia.

- ✓ Los cursos electivos de educación continua fuera del estado pueden obtener crédito si son aprobados por la agencia reguladora de ese estado
- ✓ El proveedor del curso debe proporcionar prueba satisfactoria de asistencia y finalización
- ✓ Los cursos de tema oportuno deben publicarse como no aprobados y presentarse posteriormente para aprobación

CHAPTER 12

Land Sales Full Disclosure – subdivided lands (45:15-16.27 – 45:15-16.37)

12.1 Definición de Subdivisión y Tierras Subdivididas

«Subdivisión» y «tierras subdivididas» significan terrenos situados FUERA del Estado de Nueva Jersey (sean o no contiguos) donde uno o más lotes, parcelas, unidades o intereses se ofrecen como parte de un plan promocional común de publicidad y venta. Expresamente incluye condominios (Ley de Propiedad Horizontal), asociaciones de propietarios, cooperativas de vivienda y fideicomisos comunitarios. Esta es una distinción crítica del examen — la Ley rige la venta de terrenos fuera del estado a residentes de Nueva Jersey.

- ✓ Las tierras subdivididas están ubicadas FUERA de Nueva Jersey pero se ofrecen a compradores de Nueva Jersey
- ✓ La definición incluye condominios, asociaciones de propietarios, cooperativas de vivienda y dispositivos de fideicomisos comunitarios u otros
- ✓ «Plan promocional común» significa ofertas por una sola persona o grupo que actúa en concierto donde los intereses son contiguos o se anuncian como una entidad común

12.2 Condiciones para la disposición de terrenos subdivididos

Salvo exención, ninguna persona puede ofrecer, disponer o participar en la disposición de terrenos subdivididos en Nueva Jersey excepto de conformidad con la Ley. Una declaración de oferta pública actual que divulgue toda la información requerida por la sección 12 debe entregarse al comprador, quien debe tener una oportunidad razonable de examinarla antes de que ocurra la disposición.

- ✓ Se requiere registro/cumplimiento antes de ofrecer o disponer de terrenos subdivididos en Nueva Jersey
- ✓ Una declaración de oferta pública actual debe entregarse al comprador antes de la disposición
- ✓ El comprador debe tener una oportunidad razonable de examinar la declaración de oferta pública antes de la disposición

12.3 Derecho de Rescisión de Siete Días

Las formas de transmisión de propiedad para terrenos subdivididos en registro secundario deben incluir un derecho de rescisión de siete días. Un comprador puede cancelar sin causa entregando notificación escrita antes de la medianoche del séptimo día calendario siguiente a la ejecución del contrato O el día en que se notifique al comprador que el registro secundario está completo, lo que sea más tarde. Se debe proporcionar una declaración de divulgación que cubra la propiedad común, las obligaciones del propietario, las evaluaciones de la HOA, la membresía obligatoria del club y los distritos fiscales especiales con un recibo firmado.

- ✓ El comprador tiene un derecho de rescisión de siete días calendario sin causa, medido desde la ejecución del contrato o la notificación del registro completado, lo que sea más tarde
- ✓ Se debe proporcionar una declaración de divulgación que detalle la propiedad común, las evaluaciones de la HOA, la membresía obligatoria del club y los distritos fiscales especiales antes de la ejecución del contrato, con un recibo firmado por el comprador

12.4 Exenciones de la Ley

A menos que el método se adopte para evadir la Ley, esta no se aplica a las disposiciones: de un propietario por su propia cuenta en una transacción única/aislada; completamente con fines industriales/comerciales; por orden judicial; por una agencia gubernamental; de lotes de cementerio; de menos de 100 lotes/parcelas/unidades; donde los elementos comunes se limitan a espacios abiertos sin mejoras y sin gravámenes; o en desarrollos compuestos enteramente por unidades de alquiler (relación propietario-inquilino). También excluye ciertas deudas garantizadas por hipotecas, valores de REIT, valores registrados e intereses petroleros/de gas/minerales regulados como valores.

- ✓ Las ofertas de menos de 100 lotes, parcelas, unidades o intereses están exentas
- ✓ Las transacciones únicas/aisladas de un propietario por su propia cuenta, ordenadas por la corte, gubernamentales, de cementerio, completamente de alquiler (relación propietario-inquilino) y las disposiciones industriales/comerciales están exentas
- ✓ Las exenciones no aplican si el método de disposición se adopta con el propósito de evadir la Ley
- ✓ La comisión puede otorgar exenciones adicionales cuando la aplicación no sea necesaria para la protección del público/compradores debido a la cantidad pequeña o al carácter limitado

12.5 Descripción General de la Ley de Divulgación Completa de Ventas Inmobiliarias

Las disposiciones de Divulgación Completa de Ventas de Tierras (45:15-16.27 y siguientes) se citan como la «Ley de Divulgación Completa de Ventas Inmobiliarias». La Ley regula la oferta y disposición de tierras subdivididas a compradores de Nueva Jersey, requiriendo registro con la NJREC a menos que se aplique una exención. Su propósito es la protección del consumidor mediante divulgación completa a los compradores potenciales.

- ✓ La Ley se titula oficialmente «Ley de Divulgación Completa de Ventas Inmobiliarias» (L.1989, c.239)
- ✓ La NJREC administra y aplica la Ley y adopta regulaciones de implementación de conformidad con la Ley de Procedimiento Administrativo

12.6 Definiciones clave según la Ley

Los candidatos deben conocer las definiciones fundamentales de la Ley. «Publicidad» significa publicar información para inducir la compra de terrenos subdivididos a través de periódicos, radio/televisión, vallas publicitarias, exhibiciones de casas modelo, medios electrónicos o certificados vacacionales que requieran asistencia a una presentación de ventas. «Corredor» o «agente de ventas» incluye cualquier agente de bienes raíces autorizado por Nueva Jersey que actúe para un fraccionador. «Fraccionador»/«promotor» es el propietario o agente que ofrece terrenos subdivididos. «Disposición» significa venta, arrendamiento, cesión o premio de lotería para obtener ganancia. «Oferta» significa cualquier incentivo o solicitud para obtener ganancia. «Comprador» es quien adquiere o intenta adquirir un interés.

- ✓ «Publicidad» excluye comunicaciones a accionistas, prospectos de valores y documentos de divulgación gubernamental requeridos
- ✓ «Disposición» y «Oferta» requieren que la transacción se realice «para obtener ganancia o beneficio»
- ✓ «Corredor»/«agente de ventas» incluye expresamente a personas autorizadas conforme a R.S.45:15-1 y siguientes que actúen para un fraccionador

12.7 Subdivisiones Sujetas a la Ley (Jurisdicción)

La Ley se aplica si (a) cualquier oferta o disposición de tierras subdivididas se REALIZA en Nueva Jersey, O (b) cualquier oferta originaria fuera de Nueva Jersey es DIRIGIDA por el subdivididor o agente a una persona residente en Nueva Jersey. Esto establece la jurisdicción de la NJREC sobre los desarrolladores fuera del estado que comercializan a residentes de Nueva Jersey.

- ✓ La Ley se aplica a cualquier oferta o disposición realizada en Nueva Jersey
- ✓ La Ley se aplica a ofertas fuera del estado dirigidas por el subdivididor o agente a residentes de Nueva Jersey

12.8 Registro secundario para unidades residenciales completadas

Un fraccionador propietario de un terreno fraccionado con una unidad residencial completada (o contrato para construir y entregar una dentro de dos años) puede usar un «registro secundario» más simple. El registro debe ocurrir antes de celebrar un contrato o aceptar un depósito de un comprador residente de Nueva Jersey, el fraccionador no debe estar ya registrado bajo c.239, y la subdivisión no debe calificar para la exención de transacción aislada. La comisión tiene 30 días para emitir una notificación de completitud o deficiencia; si no lo hace, el registro se considera completo.

- ✓ El registro secundario requiere una unidad residencial completada o un contrato de construcción/entrega dentro de dos años
- ✓ El registro debe realizarse antes de ejecutar un contrato o aceptar cualquier depósito de un comprador residente de Nueva Jersey
- ✓ La comisión debe emitir una notificación de completitud o deficiencia dentro de 30 días, o el registro se considera completo
- ✓ Los solicitantes de registro secundario que califiquen están exentos de los requisitos de registro estándar de la sección 4 (45:15-16.30)

12.9 Depósito de fondos de garantía en registro secundario

Para el registro secundario, el promotor debe certificar que los fondos de depósito de los compradores residentes de Nueva Jersey serán mantenidos en una cuenta de depósito en garantía (o protegidos de otra manera aceptable para la comisión) hasta el cierre de la propiedad y la entrega de la unidad residencial. El promotor también debe certificar que puede transferir o causar que se transfiera el título.

- ✓ Los fondos de depósito del comprador deben mantenerse en depósito en garantía (o de otra manera protegidos) hasta el cierre y entrega de la unidad
- ✓ El promotor registrado en secundaria debe certificar que puede transferir o causar la transferencia del título

12.10 Restricciones de Conducta Previas al Registro

Antes de que se complete el registro secundario, un subdivididor puede responder a las consultas de residentes de Nueva Jersey desde su sitio web o publicidad multiestatal proporcionando información general (incluidos los precios) y remitiendo materiales publicitarios. Sin embargo, hasta que se emita un aviso de finalización (o se considere completo el registro), el subdivididor NO DEBE: (1) ofrecer un contrato; (2) cobrar depósitos; o (3) subsidiar viajes a la propiedad.

- ✓ Antes de que se complete el registro, un subdivididor solo puede proporcionar información general y remitir materiales publicitarios en respuesta a consultas de residentes de Nueva Jersey
- ✓ Hasta que se complete el registro, el subdivididor no puede ofrecer un contrato, cobrar depósitos ni subsidiar viajes a la propiedad

12.11 Aviso de presentación, registro y rechazo

Después de la presentación adecuada (nombrando los corredores de bienes raíces con licencia de Nueva Jersey que son los representantes autorizados del lotificador, con honorarios, declaración de registro y propuesta de declaración de oferta pública), la comisión emite un aviso de presentación. Dentro de 90 días debe registrar las tierras o rechazar la solicitud; si no se dicta una orden de rechazo dentro de 90 días, las tierras se consideran registradas (a menos que el solicitante haya consentido una prórroga). Las deficiencias deben corregirse dentro de 30 días; una solicitud escrita de audiencia suspende una orden de rechazo hasta la audiencia y la determinación.

- ✓ Las tierras se consideran registradas si no se dicta una orden de rechazo dentro de 90 días de la notificación de presentación
- ✓ El lotificador debe nombrar corredores de bienes raíces con licencia de Nueva Jersey como sus representantes autorizados en la solicitud
- ✓ Una solicitud escrita de audiencia suspende una orden de rechazo hasta la audiencia y la determinación

12.12 Normas de Examen de la Comisión

Al recibir una solicitud con una declaración de registro, la comisión examina si: el subdivididor puede transmitir el interés ofrecido (con cláusulas de liberación/salvaguardas fiduciarias según corresponda); existe una garantía razonable de que las mejoras se completarán como se representó; la publicidad y el plan promocional no son falsos, engañosos o discriminatorios y proporcionan una divulgación completa y equitativa; el subdivididor (u oficiales corporativos/principales) no tiene condenas o mandatos judiciales descalificantes relacionados con ventas de terrenos; y se cumplen los requisitos de la declaración de oferta pública.

- ✓ La publicidad y el plan promocional general no deben ser falsos, engañosos o discriminatorios y deben proporcionar una divulgación completa y equitativa
- ✓ Debe haber garantía razonable de que el subdivididor puede transmitir el título y completar todas las mejoras representadas
- ✓ Las condenas descalificantes o mandatos judicales relacionados con disposiciones de terrenos pueden justificar la denegación del registro

12.13 Contenido de la Declaración de Registro

La declaración de registro debe incluir: nombres y direcciones de los titulares de intereses; una descripción legal a escala, firmada por un ingeniero profesional o agrimensor, topografía y mapa; condición del título con gravámenes y restricciones; términos generales de disposición; cronogramas de acceso, servicios e mejoras; si la propiedad está sujeta a fuerzas naturales adversas o se encuentra en un área de riesgo de inundación designada federalmente; consecuencias de gravámenes generales; documentos constitutivos; instrumentos de título y gravamen; formas de transmisión; estados financieros; contratos de gestión y recreación; cumplimiento de requisitos gubernamentales; e informe inmediato de cambios materiales en la información de registro.

- ✓ La declaración de registro debe revelar si la propiedad se encuentra en un área de riesgo de inundación designada federalmente o está sujeta a fuerzas naturales adversas
- ✓ Debe incluir un plano de subdivisión a escala firmado y sellado por un ingeniero profesional licenciado o agrimensor certificado
- ✓ El promotor debe informar inmediatamente de cualquier cambio material en la información de registro

12.14 Cuotas de Registro

La cuota de registro inicial es de $500 más $35 por lote/parcela/unidad/interés, sin exceder $3,000. El registro inicial es válido durante un año a partir de su aprobación y se renueva anualmente. La comisión puede cobrar una cuota de inspección igual al costo del viaje de ida y vuelta desde Nueva Jersey al sitio más los gastos adicionales de inspección; todas las cuotas de inspección se detallan al solicitante.

- ✓ Cuota de registro inicial: $500 más $35 por lote/parcela/unidad/interés, con un tope de $3,000
- ✓ El registro inicial es válido durante un año a partir de la fecha de aprobación y debe renovarse anualmente
- ✓ Se puede cobrar una cuota de inspección igual al costo del viaje de ida y vuelta desde Nueva Jersey más los gastos cuando se requiera una inspección in situ

CHAPTER 13

Art. II: Real Estate Consumer Protection Enhancement Act – buyer's/seller's agent, disclosed dual agency, designated agency, transaction broker (45:15-16.86 – 45:15-16.101)

13.1 Relaciones de agencia estatutarias y definiciones clave

La P.L. 2024 c.32 (en vigor desde el 1 de agosto de 2024) estableció cinco relaciones estatutarias entre una empresa de corretaje inmobiliario y los consumidores: agente del comprador, agente del vendedor, agente dual divulgado, agente designado y agente de transacciones. Una « relación de agencia » se crea entre una empresa de corretaje inmobiliario y un mandante para servicios de corretaje inmobiliario. Un « mandante » es un comprador o vendedor que tiene una relación de agencia con una empresa. Estas secciones se aplican junto con — y no en lugar de — las disposiciones existentes de licencias de corredor/corredor-vendedor/vendedor.

- ✓ La ley creó cinco relaciones estatutarias: agente del comprador, agente del vendedor, agente dual divulgado, agente designado y agente de transacciones
- ✓ « Agente » significa una empresa de corretaje inmobiliario (incluidos corredores afiliados, corredores-vendedores y vendedores) que tiene una relación de agencia con un mandante
- ✓ « Mandante » significa un comprador o vendedor que tiene una relación de agencia con una empresa de corretaje inmobiliario
- ✓ La ley entró en vigor el 1 de agosto de 2024 y complementa las disposiciones de licencias existentes en lugar de reemplazarlas

13.2 Agente del comprador, agente del vendedor y deberes fiduciarios

Un agente del comprador es una empresa de corretaje que mantiene una relación de agencia exclusivamente con el comprador y le debe deberes fiduciarios. Un agente del vendedor trabaja exclusivamente con el vendedor y le debe deberes fiduciarios. Una empresa que presta servicios a un comprador es un agente del comprador a menos que represente al vendedor (agente del vendedor), represente a ambos (agencia dual), haya acordado ser corredor de transacción, o un licenciatario afiliado sea el vendedor. La misma lógica por defecto se aplica inversamente para vendedores.

- ✓ Un agente del comprador trabaja exclusivamente con el comprador y le debe deberes fiduciarios; un agente del vendedor trabaja exclusivamente con el vendedor y le debe deberes fiduciarios
- ✓ Una empresa que sirve a un comprador es por defecto un agente del comprador a menos que aplique una de cuatro excepciones (representa al vendedor, agencia dual, corredor de transacción, o el licenciatario es el vendedor)
- ✓ Una empresa que sirve a un vendedor es por defecto un agente del vendedor a menos que represente al comprador, sea una agencia dual, sea un corredor de transacción, o el licenciatario sea el comprador

13.3 Relación de Agente de Transacciones

Un agente de transacciones trabaja con un comprador o vendedor (o ambos) sin representar a ninguna de las partes, no tiene relación de agencia y no tiene obligaciones fiduciarias. Un agente de transacciones no debe actuar como agente, no debe promover los intereses de una parte sobre la otra, y no está obligado a mantener la información confidencial. Sin embargo, debe tratar a todas las partes de manera honesta y competente, presentar todas las ofertas oportunamente, mantener a las partes informadas, facilitar el cierre y aconsejar a las partes que busquen asesoramiento experto.

- ✓ Un agente de transacciones no tiene relación de agencia y no tiene obligaciones fiduciarias con ninguna de las partes
- ✓ Un agente de transacciones no debe promover los intereses de una parte sobre la otra y no está obligado a mantener la información confidencial
- ✓ Las obligaciones de un agente de transacciones incluyen tratar a todas las partes de manera honesta y competente, presentar todas las ofertas escritas oportunamente con confirmación escrita, mantener a las partes informadas y facilitar el cierre

13.4 Acuerdos de servicios de corretaje por escrito requeridos

Un « acuerdo de servicios de corretaje » es un acuerdo escrito que designa a una empresa para representar a un mandante como agente o para trabajar con un comprador/vendedor como corredor de transacciones. En transacciones residenciales, la empresa debe celebrar un acuerdo de servicios de corretaje con el comprador o vendedor antes, o lo antes posible después de, comenzar los servicios de corretaje. Un acuerdo escrito NO es requerido con un comprador en una transacción comercial.

- ✓ Los acuerdos de servicios de corretaje deben ser por escrito e incluir listados de venta/alquiler, agencia comprador-arrendatario, corredor de transacciones, agencia dual y acuerdos de agencia designada
- ✓ En transacciones residenciales, una empresa debe celebrar un acuerdo de servicios de corretaje con el comprador/vendedor antes, o lo antes posible después de, comenzar los servicios
- ✓ Un acuerdo de servicios de corretaje NO es requerido con un comprador en una transacción de bienes raíces comercial

13.5 Contenido obligatorio de los acuerdos de servicios de intermediación

Un acuerdo de servicios de intermediación para comprador o vendedor debe indicar: su plazo (incluido cualquier período de protección posterior a la rescisión); que la firma es designada como agente; si la relación es exclusiva o no exclusiva; el consentimiento (con iniciales/firma separadas) a la agencia dual o designada divulgada, más el reconocimiento de que un agente dual no abogará a favor de una parte en detrimento de la otra; la compensación de la firma, cómo se calcula y si se comparte; y una divulgación de que la compensación del corredor es completamente negociable y no está establecida por la ley. Los acuerdos de vendedor también deben indicar si la propiedad se circulará en un MLS.

- ✓ El acuerdo debe indicar su plazo, incluyendo cualquier período de protección posterior a la rescisión, exclusividad y designación de agente
- ✓ El consentimiento a la agencia dual o designada divulgada requiere iniciales o firma separadas, más el reconocimiento de que el agente dual no favorecerá a una parte
- ✓ El acuerdo debe divulgar la compensación, cómo se calcula, si se comparte, y que la compensación del corredor es completamente negociable y NO está establecida por la ley

13.6 Deberes hacia el Mandante y todas las Partes

Al actuar como agente del comprador, vendedor, agente dual divulgado o agente designado, la inmobiliaria adeuda obligaciones irrenunciables: cumplimiento estricto con la ley de mandatos/principios fiduciarios; competencia y diligencia razonable; honestidad y buena fe; presentación oportuna de todas las ofertas y contraofertas escritas con confirmación escrita de recepción; obtención de una declaración firmada sobre el estado de la propiedad (vendedor residencial); divulgación de toda información conocida sobre la condición física material; rendición de cuentas al mandante; provisión de la Declaración de Información al Consumidor en transacciones residenciales; divulgación escrita del mandato no más tarde de la firma; y esfuerzo razonable para obtener información material y calificaciones financieras de compradores.

- ✓ Los deberes fundamentales (competencia/diligencia, honestidad/buena fe, cumplimiento de mandato, presentación oportuna de ofertas) NO pueden ser renunciados
- ✓ En una transacción residencial, la inmobiliaria debe proporcionar la Declaración de Información al Consumidor y obtener un reconocimiento firmado de recepción
- ✓ La inmobiliaria debe divulgar por escrito, no más tarde de cuando el mandante firma el acuerdo, cuál relación de mandato tiene (en una «Divulgación de Mandato» separada)
- ✓ La inmobiliaria debe divulgar toda información conocida y material sobre la condición física de la propiedad

13.7 Requisitos de agencia dual divulgada

Una firma puede actuar como agente dual divulgado solo con el consentimiento informado de ambas partes, establecido en acuerdos de servicios de corretaje firmados (residencial) u otro documento escrito (comercial). Un agente dual tiene deberes hacia ambas partes, no debe tomar medidas perjudiciales para ninguna de ellas, no debe divulgar información confidencial sobre ninguna de las partes, y no debe abogar por términos favorables a una parte en detrimento de la otra. Un agente dual puede recibir compensación de una o ambas partes solo si las fuentes y cantidades se divulgan por escrito a ambas.

- ✓ La agencia dual divulgada requiere el consentimiento escrito informado de AMBAS partes
- ✓ Un agente dual divulgado no puede divulgar información confidencial sobre ninguna de las partes ni abogar por términos favorables a una parte en detrimento de la otra
- ✓ Un agente dual puede recibir compensación de una o ambas partes solo si las fuentes y cantidades se divulgan por escrito a ambas
- ✓ La presentación de ofertas adicionales o la presentación de propiedades competidoras no constituye una acción adversa a una de las partes

13.8 Agencia Designada

Cuando diferentes agentes con licencia de la misma empresa (o de la misma empresa) representarían tanto al comprador como al vendedor, la empresa puede designar a un agente con licencia para que represente únicamente al comprador y a otro para que represente únicamente al vendedor. Los agentes designados NO son agentes duales — cada uno tiene deberes fiduciarios solamente con su principal respectivo. Una relación de agencia designada requiere un acuerdo de agencia designada por escrito (que puede ser parte del acuerdo de servicios de corretaje) con el consentimiento informado por escrito de cada parte.

- ✓ Los agentes designados no son agentes duales y tienen deberes fiduciarios solamente con sus respectivos principales
- ✓ La agencia designada requiere un acuerdo por escrito con el consentimiento informado por escrito de cada parte
- ✓ Un agente designado puede recibir compensación de una o ambas partes si las fuentes y montos se divulgan por escrito a ambas

13.9 Cartel obligatorio de divulgación en casa abierta

En cualquier muestra de propiedad residencial generalmente abierta al público, se debe colocar un cartel en la entrada o en la hoja de registro informando a los posibles compradores que la empresa representa solo al vendedor y no tiene relación con el comprador. El estatuto prescribe un texto de cartel exacto que establece que el agente representa al vendedor, que la información proporcionada no es confidencial y puede ser divulgada al vendedor, y que el comprador tiene derecho a un agente del comprador. Los compradores ya representados exclusivamente deben divulgar esta representación en la hoja de registro.

- ✓ Se debe colocar un cartel en la entrada de la casa abierta o en la hoja de registro indicando que la empresa representa solo al vendedor
- ✓ El texto obligatorio debe advertir que la información proporcionada no se considera confidencial y podría ser divulgada al vendedor
- ✓ Un comprador ya representado exclusivamente por un agente del comprador debe divulgar esa representación en la hoja de registro
- ✓ El agente de la casa abierta no está impedido de convertirse en un agente dual divulgado o agente designado si el comprador acepta

13.10 Deberes específicos del agente del comprador y del agente del vendedor

Un agente del comprador debe: lealtad (ninguna acción adversa al comprador); divulgación oportuna de conflictos de intereses; aconsejar al comprador que busque asesoramiento experto; no divulgar información confidencial (incluso después de la terminación) a menos que esté autorizado o legalmente requerido; y un esfuerzo continuo de buena fe para encontrar una propiedad (hasta estar bajo contrato más allá de la revisión de abogados). Los agentes del vendedor tienen deberes paralelos hacia el vendedor. Mostrar una propiedad a otros posibles compradores o representar múltiples compradores/vendedores en transacciones competidoras no incumple la lealtad ni crea un conflicto.

- ✓ Los deberes de lealtad y confidencialidad del agente del comprador/vendedor no pueden ser renunciados (excepto los puntos 4 y 5)
- ✓ La información confidencial no puede divulgarse ni siquiera después de la terminación a menos que esté autorizada por el mandante o requerida por ley
- ✓ El esfuerzo de buena fe para encontrar una propiedad/comprador finaliza una vez que hay un contrato que ya no está sujeto a revisión de abogados
- ✓ Mostrar una propiedad a otros compradores o representar compradores/vendedores competidores no incumple la lealtad ni crea un conflicto

13.11 Reglas de Compensación y No Establecimiento de Agencia

La compensación puede ser pagada por el vendedor, el comprador, un tercero, o compartida entre firmas, pero los acuerdos deben estar por escrito firmados por el vendedor o el comprador. El pago de compensación no establece por sí solo una relación de agencia. La compensación puede ser una tarifa fija, un porcentaje, o cualquier método legal (todos considerados comisión). Para recibir compensación, una firma generalmente necesita un acuerdo escrito de servicios de corretaje (con el comprador o vendedor en residencial; con el vendedor pero no con el comprador en comercial). Excepciones: opiniones de precio del corredor, análisis comparativos de mercado y derivaciones sin servicios entre firmas.

- ✓ Los acuerdos de compensación deben estar por escrito y firmados por el vendedor o el comprador, según corresponda
- ✓ El pago de compensación, o un acuerdo para pagar compensación, NO establece por sí solo una relación de agencia
- ✓ Una firma generalmente debe tener un acuerdo escrito de servicios de corretaje para recibir compensación, excepto para opiniones de precio del corredor, análisis comparativos de mercado y derivaciones sin servicios entre firmas
- ✓ Una firma puede ser compensada por más de una parte independientemente de su relación de agencia o corredor de transacciones si se divulga

13.12 Terminación de las relaciones de agencia y agente de transacciones

Una relación termina en la fecha más próxima de las siguientes: cumplimiento del desempeño; vencimiento del término acordado; acuerdo mutuo de terminación; o terminación por notificación escrita conforme al acuerdo. La terminación por acuerdo mutuo o notificación escrita requiere confirmación escrita para surtir efecto; el cumplimiento o vencimiento no lo requieren. Después de la terminación, la empresa solo debe proporcionar un estado de cuenta oportuno y mantener la no divulgación continua de información confidencial. Los acuerdos de un agente doble divulgado (salvo vencimiento/cierre) solo pueden terminarse por escrito firmado por la parte con entrega confirmada.

- ✓ Una relación termina en la fecha más próxima de: cumplimiento, vencimiento del término, acuerdo mutuo o notificación escrita
- ✓ La terminación por acuerdo mutuo o notificación escrita requiere confirmación escrita para surtir efecto
- ✓ Después de la terminación, la empresa solo debe proporcionar un estado de cuenta oportuno y mantener la protección continua de información confidencial

13.13 Protecciones de responsabilidad e imputación de conocimiento

Un mandante no es responsable del acto, error u omisión de un agente o corredor transaccional a menos que el mandante haya participado, autorizado o se haya beneficiado de ello (responsabilidad limitada al beneficio, sin daños punitivos). Una empresa no es responsable de la información sobre el estado de la propiedad que el vendedor no proporcionó si la empresa realizó esfuerzos razonables (investigación del vendedor e inspección visual). Por lo general, un mandante no está sujeto al conocimiento de hechos conocidos únicamente por la empresa, y viceversa, si se realizaron esfuerzos razonables.

- ✓ Un mandante no es responsable de los actos de un agente o corredor transaccional a menos que el mandante haya participado, los haya autorizado o se haya beneficiado de ellos
- ✓ Una empresa no es responsable de la información sobre el estado de la propiedad que el vendedor no proporcionó si se realizaron esfuerzos razonables (investigación e inspección visual)
- ✓ Los hechos conocidos únicamente por la empresa generalmente no se imputan al mandante, y viceversa, en ausencia de un acuerdo escrito

13.14 Autoridad normativa de la NJREC y recursos acumulativos

La Comisión de Bienes Raíces de Nueva Jersey puede promulgar regulaciones conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo para efectuar los propósitos de la Ley, incluyendo la dirección de otros tipos de relaciones de agencia o comerciales. Los derechos, recursos y prohibiciones bajo la Ley se suman a y son acumulativos con respecto a cualquier derecho de derecho común o estatutario, y nada en la Ley niega, deroga o menoscaba esos derechos.

- ✓ La NJREC puede adoptar regulaciones conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo para efectuar la Ley
- ✓ Los derechos, recursos y prohibiciones de la Ley son acumulativos con respecto a, y se suman a, los derechos de derecho común y estatutarios

CHAPTER 14

Supplement: License Law Discipline

14.1 Actos Prohibidos y Motivos de Disciplina; Sanciones de la Comisión

N.J.S.A. 45:15-17 enumera la conducta por la cual la Comisión de Bienes Raíces puede poner una licencia en período de prueba, suspenderla o revocarla y/o imponer multas, incluyendo tergiversación sustancial, promesas falsas, actuar para más de una parte sin el conocimiento y consentimiento de todas las partes, agencia dual no divulgada, no contabilizar ni remitir fondos, commingling, pagar compensación a personas sin licencia, no proporcionar copias de documentos, publicidad falsa o engañosa, discriminación en violación de la Ley contra la Discriminación, y cualquier conducta que demuestre indignidad, incompetencia, mala fe o deshonestidad. La Comisión puede imponer una sanción de hasta $5,000 por una primera violación y hasta $10,000 por cada violación subsecuente, además de acciones contra la licencia. La disciplina requiere notificación por escrito y la oportunidad de una audiencia ante la Comisión (N.J.S.A. 45:15-17.1 et seq.), y las decisiones de la Comisión son apelables ante la División de Apelaciones. El ejercicio sin licencia también está sujeto a sanciones civiles en los mismos montos. Fuente: N.J.S.A. 45:15-17; 45:15-17.1; 45:15-3

- ✓ Multa máxima: $5,000 por una primera violación, $10,000 por cada violación subsecuente
- ✓ Actuar para más de una parte sin el conocimiento y consentimiento de todas las partes es un motivo de disciplina
- ✓ La falta de contabilización o remisión oportuna de dinero perteneciente a otros es motivo de suspensión o revocación
- ✓ La disciplina requiere notificación y la oportunidad de una audiencia ante la Comisión
- ✓ El pago de comisión u honorarios a una persona sin licencia es una violación

14.2 Fondo de Garantía Inmobiliaria

El Fondo de Garantía Inmobiliaria (N.J.S.A. 45:15-34 a 45:15-42) compensa a miembros del público que obtienen una sentencia final contra un titular de licencia basada en fraude, tergiversación, engaño o conversión de fondos en fideicomiso en una transacción inmobiliaria y que no pueden cobrar la sentencia. Todo solicitante paga una evaluación única en el fondo al obtener la licencia inicial (los corredores y agentes de ventas pagan montos diferentes; verifique los montos actuales). La recuperación del fondo tiene un límite por transacción (comúnmente citado como $20,000; verifique el monto actual), y el demandante debe agotar primero otros recursos. Cuando el fondo paga un reclamo, la licencia del titular se suspende automáticamente y no puede reiniciarse hasta que el fondo se reembolse completamente con intereses. Fuente: N.J.S.A. 45:15-34 a 45:15-42

- ✓ El fondo paga solo en una sentencia final insatisfecha contra un titular de licencia por fraude, tergiversación, engaño o conversión
- ✓ Los solicitantes pagan una evaluación única en el fondo al obtener la licencia inicial
- ✓ El pago del fondo tiene un límite por transacción (verifique el límite actual)
- ✓ La licencia se suspende automáticamente hasta que el fondo se reembolse completamente con intereses

CHAPTER 15

Supplement: Agency Disclosure

15.1 Declaración de Información al Consumidor (CIS) y Declaración de Relación Comercial

N.J.A.C. 11:5-6.9 requiere que cada licenciatario entregue la Declaración de Información al Consumidor sobre Relaciones Inmobiliarias de Nueva Jersey a vendedores, propietarios, compradores e inquilinos potenciales en la primera reunión presencial programada, o antes de que se forme cualquier relación comercial, lo que ocurra primero. La CIS explica las cuatro relaciones permitidas: agente del vendedor, agente del comprador, agente dual divulgado y corredor de transacciones. El consumidor firma un acuse de recibo, y el licenciatario debe incluir una declaración escrita de relación comercial en cada acuerdo de listado, acuerdo de agencia del comprador, contrato de venta y arrendamiento. La agencia dual divulgada requiere el consentimiento escrito informado de ambas partes. Fuente: N.J.A.C. 11:5-6.9

- ✓ La CIS debe entregarse en la primera reunión presencial programada o antes de que se forme una relación comercial, lo que ocurra primero
- ✓ Se aplica a propiedades residenciales de 1 a 4 unidades y lotes unifamiliares vacantes
- ✓ Cuatro relaciones: agente del vendedor, agente del comprador, agente dual divulgado, corredor de transacciones
- ✓ La declaración de relación comercial debe incluirse en acuerdos de listado, acuerdos de agencia del comprador, contratos de venta y arrendamientos
- ✓ La agencia dual requiere el consentimiento escrito informado de ambas partes

CHAPTER 16

Supplement: Contracts and Closing Practice

16.1 Cláusula de Revisión por Abogado en Contratos y Arrendamientos Preparados por Licenciatarios

Según N.J.A.C. 11:5-6.2(g), que implementa el acuerdo de la Corte Suprema de Nueva Jersey en el asunto State Bar v. Board of Realtors (Opinión 26), un licenciatario puede preparar un contrato de venta para una propiedad residencial de una a cuatro unidades o un lote familiar vacante, y un arrendamiento residencial de un año o más, solo en un formulario que contenga la cláusula obligatoria de revisión por abogado. Cualquiera de las partes puede hacer que un abogado revise el contrato completamente ejecutado dentro de tres días hábiles después de su entrega a ambas partes; el abogado puede desaprobar el contrato notificando al corredor de bolsa y a la otra parte dentro de ese período, después de lo cual el contrato es nulo a menos que las partes acepten revisiones. Desde Conley v. Guerrero (N.J. 2017) el aviso de desaprobación puede enviarse por correo certificado, fax, correo electrónico o entrega personal. Si no se da desaprobación dentro de tres días hábiles, el contrato se vuelve legalmente vinculante. Nueva Jersey no requiere un abogado en el cierre; los cierres con abogado son costumbristas en el norte y los cierres de compañías de títulos en el sur. Fuente: N.J.A.C. 11:5-6.2(g); Conley v. Guerrero, 228 N.J. 339 (2017)

- ✓ El período de revisión por abogado es de 3 días hábiles desde la entrega del contrato completamente firmado
- ✓ Se aplica a ventas residenciales de 1 a 4 familias, lotes familiares vacantes y arrendamientos residenciales de un año o más
- ✓ La desaprobación debe entregarse al corredor de bolsa y a la otra parte dentro del período; puede ser por correo certificado, fax, correo electrónico o entrega personal
- ✓ El contrato se vuelve vinculante si no se desaprueba dentro de 3 días hábiles
- ✓ No se requiere legalmente un abogado en un cierre de Nueva Jersey

CHAPTER 17

Supplement: Brokerage Practice

17.1 Normas de Publicidad para Titulares de Licencia

N.J.A.C. 11:5-6.1 requiere que toda publicidad de un titular de licencia, incluida la publicidad en Internet y redes sociales, esté bajo la supervisión directa del corredor e incluya el nombre comercial regular de la empresa de corretaje; se prohíben los anuncios ciegos que omiten el nombre del corredor. Un agente de ventas o corredor-agente de ventas no puede publicitar solo con su propio nombre, y los nombres de equipo no pueden usarse de manera que implique que el equipo es un corretaje separado. La publicidad no debe ser falsa ni engañosa, y un titular de licencia que publicita una propiedad que posee debe divulgar que el propietario es un agente inmobiliario titulado. Los carteles de venta y alquiler solo pueden colocarse con el consentimiento escrito del propietario, y los carteles del corredor deben mostrar el nombre de la corretería. Fuente: N.J.A.C. 11:5-6.1

- ✓ Todo anuncio debe contener el nombre comercial regular del corredor; se prohíben los anuncios ciegos
- ✓ Los agentes de ventas solo pueden publicitar bajo la supervisión del corredor y con el nombre del corredor
- ✓ Los titulares de licencia que venden o alquilan su propia propiedad deben divulgar su estado de titulares de licencia en los anuncios
- ✓ Los carteles solo pueden colocarse en una propiedad con el consentimiento escrito del propietario

17.2 Requisitos del Acuerdo de Listado y Presentación de Ofertas

N.J.A.C. 11:5-6.2 requiere que todo acuerdo de listado sea por escrito, firmado por el propietario, y establezca una fecha de vencimiento definitiva; se prohíben las cláusulas de renovación o extensión automática. Se debe entregar una copia del listado firmado al propietario en el momento de la firma, y el memorándum de vivienda justa del Fiscal General debe adjuntarse a todo acuerdo de listado. El licenciado debe explicar el tipo de listado (abierto, agencia exclusiva, derecho exclusivo de venta) y la obligación del propietario de pagar comisión en cada situación. Todas las ofertas escritas deben presentarse prontamente al vendedor, y el corredor debe entregar copias de cada contrato, oferta y documento a las partes que los firmaron; el corredor también debe notificar por escrito al propietario de cualquier oferta presentada después de que el propietario haya aceptado otra oferta. Fuente: N.J.A.C. 11:5-6.2

- ✓ Los listados deben ser por escrito, firmados por el propietario, con una fecha de vencimiento definitiva y sin renovación automática
- ✓ El propietario recibe una copia del listado en la firma; el memorándum de vivienda justa del Fiscal General debe adjuntarse
- ✓ Todas las ofertas escritas deben presentarse prontamente, incluso después de la aceptación de otra oferta
- ✓ Se deben entregar copias de todos los contratos y ofertas a las partes que los firmaron

CHAPTER 18

Supplement: Fair Housing

18.1 Ley de Nueva Jersey contra la Discriminación: Clases Protegidas y Exenciones

La Ley de Nueva Jersey contra la Discriminación (N.J.S.A. 10:5-1 et seq.) prohíbe la discriminación en la venta, alquiler, publicidad y financiamiento de vivienda y en servicios de corretaje. Las clases protegidas van más allá de la ley federal e incluyen raza, credo, color, origen nacional, ascendencia, nacionalidad, edad, estado civil, estado de unión civil, estado de pareja doméstica, orientación afectiva u orientación sexual, identidad de género o expresión de género, sexo, embarazo, estado familiar, discapacidad, responsabilidad por servicio militar y fuente de ingresos lícitos o asistencia de alquiler (incluyendo vales de la Sección 8). La LAD exenta el alquiler de un solo apartamento en una vivienda de dos familias ocupada por el propietario y el alquiler de habitaciones en una casa unifamiliar ocupada por el propietario, pero ninguna exención se aplica a los titulares de licencias o a la publicidad discriminatoria. Las denuncias se presentan ante la División de Derechos Civiles dentro de 180 días; las sanciones son hasta $10,000 por la primera violación, $25,000 por la segunda dentro de cinco años y $50,000 por la tercera dentro de siete años. Los acuerdos de listado deben tener adjunto el memorándum de vivienda justa del Fiscal General. Fuente: N.J.S.A. 10:5-4, 10:5-5(n), 10:5-12(g)-(h), 10:5-14.1a; N.J.A.C. 11:5-6.2

- ✓ Nueva Jersey añade fuente de ingresos lícitos, estado civil/unión civil/pareja doméstica, orientación sexual, identidad de género, edad, ascendencia y responsabilidad militar a las clases federales
- ✓ La vivienda de dos familias ocupada por el propietario (una unidad alquilada) y las habitaciones en casas unifamiliares ocupadas por el propietario están exentas
- ✓ Las denuncias ante la División de Derechos Civiles dentro de 180 días
- ✓ Sanciones: $10,000 primera, $25,000 segunda dentro de 5 años, $50,000 tercera dentro de 7 años
- ✓ Rechazar a un titular de vale de la Sección 8 constituye discriminación por fuente de ingresos

CHAPTER 19

Supplement: Landlord-Tenant Law

19.1 Ley de depósito de garantía de alquiler y protecciones para inquilinos

Según la Ley de depósito de garantía de alquiler (N.J.S.A. 46:8-19 a 46:8-26), un propietario residencial puede cobrar un depósito de garantía de no más de un mes y medio de alquiler, y cualquier depósito adicional cobrado en la renovación no puede exceder el 10 % del depósito actual por año. El depósito debe colocarse en una cuenta que genere intereses en una institución de Nueva Jersey, con notificación escrita al inquilino de la institución, monto y tasa de interés dentro de 30 días de su recepción, e intereses pagados o acreditados anualmente. Dentro de 30 días después de que finaliza el arrendamiento, el propietario debe devolver el depósito más intereses menos deducciones detalladas por entrega personal o correo certificado; el incumplimiento expone al propietario al doble de la cantidad retenida indebidamente. Los edificios ocupados por el propietario de tres o menos unidades están exentos a menos que el inquilino solicite cobertura por escrito. La Ley Anti-Desalojo (N.J.S.A. 2A:18-61.1) permite el desalojo de inquilinos residenciales solo por causa legal establecida, y la Ley de Transparencia en los Alquileres (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) requiere que los propietarios de ciertos edificios proporcionen a los inquilinos la declaración de derechos de los inquilinos del estado. Fuente: N.J.S.A. 46:8-19 a 46:8-26; 2A:18-61.1; 46:8-43

- ✓ Depósito de garantía residencial máximo: 1.5 meses de alquiler
- ✓ Notificación escrita de la cuenta de depósito al inquilino dentro de 30 días de su recepción; intereses pagados anualmente
- ✓ Depósito devuelto con deducciones detalladas dentro de 30 días después de que finaliza el arrendamiento; penalización es el doble de la cantidad retenida indebidamente
- ✓ Los edificios ocupados por el propietario de 3 o menos unidades están exentos a menos que el inquilino solicite cobertura por escrito
- ✓ El desalojo residencial requiere causa legal establecida según la Ley Anti-Desalojo

CHAPTER 20

Supplement: Transfer and Property Taxes

20.1 Tarifa de Transferencia Inmobiliaria y Tarifa en Ventas Superiores a $1,000,000

Nueva Jersey impone una Tarifa de Transferencia Inmobiliaria en el registro de escrituras, pagada por el vendedor (otorgante), calculada sobre tasas escalonadas por cada $500 de consideración que aumentan con el precio de venta (verificar el cronograma de tasas actual). Las escrituras por consideración inferior a $100 y ciertos otros traspasos están exentas, y exenciones parciales se aplican a ciudadanos mayores calificados, personas ciegas o discapacitadas, y viviendas de ingresos bajos y moderados. Una tarifa separada se aplica a la propiedad residencial (y cierta otra propiedad) vendida por más de $1,000,000 (el llamado impuesto de lujo); históricamente 1 por ciento pagado por el comprador, pero bajo P.L.2025, c.69, efectivo el 10 de julio de 2025, la tarifa es pagada por el vendedor a tasas escalonadas de 1 por ciento para ventas superiores a $1,000,000 hasta 3.5 por ciento para ventas superiores a $3,500,000 (verificar los tramos actuales). Un Affidavit de Consideración se presenta con la escritura cuando se reclama una exención. Fuente: N.J.S.A. 46:15-5 et seq.; 46:15-7.2; P.L.2025, c.69

- ✓ La Tarifa de Transferencia Inmobiliaria es pagada por el vendedor en el registro de la escritura sobre tasas escalonadas por cada $500 de consideración
- ✓ Las escrituras por consideración inferior a $100 están exentas; exenciones parciales para ciudadanos mayores, ciegos/discapacitados y viviendas de ingresos bajos y moderados
- ✓ La tarifa en traspasos superiores a $1,000,000 es ahora pagada por el vendedor (desde el 10 de julio de 2025) a tasas escalonadas del 1 por ciento al 3.5 por ciento
- ✓ Un Affidavit de Consideración acompaña la escritura cuando se reclama una exención

20.2 Pago de Impuesto Estimado del Vendedor No Residente (Formularios GIT/REP)

Conforme a N.J.S.A. 54A:8-8 a 54A:8-10, un individuo no residente, patrimonio o fideicomiso que venda bienes raíces de Nueva Jersey debe pagar un impuesto sobre la renta bruta estimado en o antes del cierre igual al mayor de 2 por ciento de la contraprestación total o la tasa marginal de impuesto sobre la renta más alta (10.75 por ciento) aplicada a la ganancia (verificar la tasa actual). El vendedor presenta el Formulario GIT/REP-1 con el pago; los vendedores residentes y vendedores que reclamen una exención estatutaria (como una residencia principal que califica para la exclusión federal) presentan la Certificación de Residencia/Exención del Vendedor (GIT/REP-3). El secretario del condado no registrará la escritura a menos que el formulario GIT/REP apropiado esté adjunto. Esto a menudo se llama el impuesto de salida de Nueva Jersey, aunque es un pago anticipado del impuesto sobre la renta, no un impuesto adicional. Fuente: N.J.S.A. 54A:8-8 a 54A:8-10

- ✓ Los vendedores no residentes pagan por anticipado el mayor de 2% de la contraprestación o 10.75% de la ganancia al cierre
- ✓ GIT/REP-1 es el formulario de pago del no residente; GIT/REP-3 es la certificación de residencia/exención
- ✓ La escritura no puede registrarse sin el formulario GIT/REP

✓

Es un pago de impuesto sobre la renta estimado, no un impuesto separado

CHAPTER 21

Supplement: Property Condition Disclosures

21.1 Obligación del Tenedor de Licencia de Divulgar Defectos; Condiciones Fuera del Sitio y Avisos de la Ley de Megan

Nueva Jersey no tiene un estatuto que requiera un formulario de divulgación de la condición de la propiedad del vendedor, pero N.J.A.C. 11:5-6.4(b) requiere que los tenedores de licencia hagan esfuerzos razonables para obtener toda la información material sobre la condición física de una propiedad y divulguen los defectos materiales conocidos a los posibles compradores o inquilinos. Los vendedores y los tenedores de licencia son responsables bajo la Ley de Protección al Consumidor y la jurisprudencia (Weintraub contra Krobatsch) por ocultar defectos latentes. La Ley de Divulgación de Condiciones Fuera del Sitio de Nueva Construcción Residencial (N.J.S.A. 46:3C-1 y siguientes) requiere que un vendedor de vivienda de nueva construcción entregue al comprador un aviso escrito que indica que las listas de condiciones fuera del sitio (como sitios contaminados y vertederos) están disponibles en la oficina del secretario municipal; el comprador puede cancelar dentro de cinco días hábiles después de recibir el aviso si no fue entregado antes de la firma del contrato. Los contratos preparados por tenedores de licencia para ventas residenciales deben incluir el aviso estatutario de la Ley de Megan informando a los compradores que la información del registro de delincuentes sexuales está disponible a través de la policía local y el registro de internet de la Policía Estatal (verificar la cita exacta). Los tenedores de licencia no están obligados a divulgar el estigma psicológico, como una muerte previa en la propiedad, pero deben responder verídicamente a preguntas materiales. Fuente: N.J.A.C. 11:5-6.4; N.J.S.A. 46:3C-1 a 46:3C-12; N.J.S.A. 2C:7-1 y siguientes; N.J.S.A. 56:8-1 y siguientes.

- ✓ Sin formulario de divulgación estatutaria del vendedor, pero los tenedores de licencia deben divulgar defectos materiales conocidos e investigar razonablemente
- ✓ Ley de Condiciones Fuera del Sitio: los compradores de nueva construcción reciben aviso de que las listas del secretario municipal están disponibles; 5 días hábiles para cancelar si el aviso se entrega después de la firma del contrato
- ✓ Los contratos de venta residencial deben incluir un aviso del registro de la Ley de Megan
- ✓ Los hechos de propiedades estigmatizadas (muerte, suicidio) no necesitan ser divulgados voluntariamente en Nueva Jersey
- ✓ Ocultar defectos latentes viola la Ley de Protección al Consumidor

CHAPTER 22

Supplement: State disclosures

22.1 Ley de Notificación de Riesgo de Inundación: Divulgaciones de Vendedores y Propietarios

P.L. 2023, c.93 (vigente desde el 20 de marzo de 2024) exige que los vendedores de bienes inmuebles divulguen el riesgo de inundación en la Declaración del Estado de la Propiedad, incluyendo si la propiedad se encuentra en un Área Especial de Riesgo de Inundación de la FEMA (100 años) o un Área de Riesgo de Inundación Moderado (500 años), cualquier conocimiento de daños previos por inundación, reclamaciones previas de seguros contra inundación, recepción de asistencia federal por desastre de inundación, y cualquier obligación resultante de mantener seguro contra inundación. Los propietarios deben entregar a cada posible inquilino un aviso escrito de riesgo de inundación antes de la firma del contrato de arrendamiento e incluirlo en el contrato, utilizando el formulario del Departamento de Asuntos Comunitarios. Si un propietario no proporciona el aviso y el inquilino sufre pérdidas por inundación, el inquilino puede rescindir el arrendamiento y recuperar daños. La ley también exige la divulgación de si la propiedad ha sido identificada en la herramienta de mapeo de inundaciones del DEP. Fuente: P.L. 2023, c.93 (N.J.S.A. 46:3C-10 y N.J.S.A. 46:8-50)

- ✓ A partir del 20 de marzo de 2024, los vendedores de Nueva Jersey deben divulgar el riesgo de inundación e historial de inundaciones en la Declaración del Estado de la Propiedad.
- ✓ La divulgación cubre tanto el Área Especial de Riesgo de Inundación (100 años) como el área de riesgo moderado (500 años), más daños previos, reclamaciones de seguros y asistencia federal recibida.
- ✓ Los propietarios deben entregar un aviso escrito de riesgo de inundación antes de la firma del arrendamiento e incluirlo en cada contrato de arrendamiento residencial.
- ✓ Un inquilino que no recibió el aviso y posteriormente sufre daños por inundación puede rescindir el arrendamiento y buscar daños y perjuicios.

22.2 Ley de Pruebas de Pozos Privados

La Ley de Pruebas de Pozos Privados (N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E) requiere que, antes del cierre de la venta de cualquier propiedad cuya agua potable provenga de un pozo privado, el agua sea analizada por un laboratorio certificado por la DEP para parámetros incluyendo coliformes totales, nitratos, hierro, manganeso, pH, compuestos orgánicos volátiles, plomo y, en condados específicos, arsénico, mercurio, uranio o radiactividad alfa bruta. Tanto el comprador como el vendedor deben recibir los resultados y firmar una certificación en el cierre reconociendo la recepción; la prueba debe haber sido realizada dentro de un año antes del cierre. Los propietarios de propiedades servidas por un pozo privado deben analizar al menos cada cinco años y entregar a los inquilinos una copia de los resultados dentro de 30 días de la recepción. La Ley no requiere que el vendedor remedie el problema; los resultados insatisfactorios son un asunto de negociación. Los resultados se reportan a la DEP y son confidenciales excepto para las partes. Fuente: N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E

- ✓ La venta de una propiedad servida por un pozo privado requiere una prueba de agua certificada antes del cierre.
- ✓ Tanto el comprador como el vendedor deben recibir los resultados y firmar una certificación escrita de recepción en el cierre.
- ✓ Los resultados de la prueba no deben tener más de un año de antigüedad en el cierre.
- ✓ Los propietarios deben analizar pozos privados al menos cada 5 años y proporcionar a los inquilinos los resultados dentro de 30 días.
- ✓ La Ley requiere pruebas y divulgación, no tratamiento o remediación.

22.3 Divulgación de pruebas de radón y certificación de seguridad contra el plomo en unidades de alquiler

Conforme a la N.J.S.A. 26:2D-73, los resultados de las pruebas de radón y los registros de remediación son confidenciales, pero un vendedor que ha realizado una prueba de radón o mitigación debe proporcionar al comprador una copia de los resultados y prueba de cualquier remediación en el momento en que se firma el contrato de venta. La Ley de Inspección de Pintura a Base de Plomo (P.L. 2021, c.182, N.J.S.A. 52:27D-437.16 y posteriores, efectiva a partir del 22 de julio de 2022) requiere que cada unidad de alquiler residencial construida antes de 1978 sea inspeccionada para detectar peligros de pintura a base de plomo en cada cambio de inquilino o al menos cada 3 años, lo que ocurra primero. Un certificado de seguridad contra el plomo es válido por 2 años; un certificado libre de plomo es permanente. Las exenciones incluyen alquileres estacionales ocupados menos de 6 meses por año, unidades certificadas libre de plomo, y viviendas múltiples registradas con la DCA durante al menos 10 años sin violaciones de plomo pendientes. Los propietarios pagan una tarifa de $20 por unidad en el Fondo de Asistencia para el Control de Peligros de Plomo en cada inspección. Fuente: N.J.S.A. 26:2D-73; N.J.S.A. 52:27D-437.16 y posteriores.

- ✓ Un vendedor que tiene resultados de pruebas de radón o mitigación debe entregárselos al comprador cuando se firma el contrato.
- ✓ Las unidades de alquiler construidas antes de 1978 deben ser inspeccionadas para detectar peligros de plomo en cada cambio de inquilino o cada 3 años.
- ✓ Un certificado de seguridad contra el plomo dura 2 años; un certificado libre de plomo no expira.
- ✓ Los alquileres estacionales de menos de 6 meses por año están exentos de la ley de inspección de plomo.

CHAPTER 23

Supplement: Landlord-tenant law

23.1 Ley Anti-Desalojo: Causa Justificada, Períodos de Notificación y Prohibición de Ejecución por Cuenta Propia

La Ley Anti-Desalojo (N.J.S.A. 2A:18-61.1) prohíbe el desalojo de un inquilino residencial excepto por una de las causas justificadas establecidas por ley, como falta de pago de alquiler, conducta desordenada, daño intencional, pago habitualmente tardío después de notificación escrita, violación sustancial del arrendamiento, u ocupación personal del propietario de un edificio de tres unidades o menos. La Ley no protege a los inquilinos en edificios ocupados por el propietario de tres unidades o menos (excepto para procedimientos de falta de pago). Los períodos de notificación de desalojo varían según la causa: ninguno para falta de pago, 3 días para conducta desordenada o daño, 1 mes para la mayoría de violaciones de arrendamiento y pago tardío, 2 meses para ocupación del propietario, 18 meses para retiro permanente del edificio del uso residencial, y 3 años para conversión en condominio o cooperativa. El desalojo requiere una sentencia de posesión de la Corte Superior, Parte Civil Especial, seguida de una orden de desalojo ejecutada por un funcionario judicial; los cierres de candado, cortes de servicios públicos y otras ejecuciones por cuenta propia son ilegales (N.J.S.A. 2A:39-1). El control de alquileres es municipal, no estatal, y los aumentos de alquiler pueden ser impugnados solo como inconscientes. Fuente: N.J.S.A. 2A:18-61.1 y siguientes; N.J.S.A. 2A:39-1

- ✓ Los inquilinos residenciales pueden ser desalojados solo por una causa justificada establecida por ley enumerada en N.J.S.A. 2A:18-61.1.
- ✓ Los edificios ocupados por el propietario de tres unidades o menos están fuera de la mayoría de las protecciones de la Ley Anti-Desalojo.
- ✓ Notificación de desalojo: 3 días para conducta desordenada/daño, 1 mes para violaciones de arrendamiento o pago habitualmente tardío, 2 meses para ocupación del propietario, 3 años para conversión en condominio.
- ✓ Solo un funcionario judicial con una orden de desalojo puede ejecutar un desalojo; los cierres de candado por cuenta propia son ilegales.
- ✓ El control de alquileres existe solo donde un municipio adopta una ordenanza; no existe control de alquileres a nivel estatal.

23.2 Ley de Veracidad en Alquileres e Identificación del Propietario

La Ley de Veracidad en Alquileres (N.J.S.A. 46:8-43 y siguientes) requiere que los propietarios de edificios residenciales con dos o más unidades (excepto edificios ocupados por el propietario de dos o tres unidades) proporcionen a cada inquilino una copia de la declaración actual de derechos y responsabilidades de Veracidad en Alquileres del Departamento de Asuntos Comunitarios y la publiquen en el edificio; las violaciones conllevan una multa de $100 por infracción, y las cláusulas de arrendamiento que renuncian a los derechos estatutarios de los inquilinos son inaplicables. La Ley de Identificación del Propietario (N.J.S.A. 46:8-27 y siguientes) requiere que los propietarios de alquileres de una y dos unidades presenten una declaración de registro con el secretario municipal y que los propietarios de edificios con tres o más unidades se registren en la Oficina de Inspección de Vivienda de la DCA; se debe proporcionar una copia a cada inquilino, y un propietario que no se haya registrado no puede obtener una sentencia de posesión hasta cumplir. Los edificios de viviendas múltiples de tres o más unidades son inspeccionados por la DCA cada cinco años conforme a la Ley de Hoteles y Edificios de Viviendas Múltiples. Fuente: N.J.S.A. 46:8-43 y siguientes; N.J.S.A. 46:8-27 y siguientes; N.J.S.A. 55:13A-1 y siguientes.

- ✓ Los propietarios de 2 o más unidades (excepto edificios ocupados por el propietario de 2-3 unidades) deben proporcionar a los inquilinos la declaración de Veracidad en Alquileres de la DCA.
- ✓ La multa por violaciones de la Ley de Veracidad en Alquileres es de $100 por infracción.
- ✓ Los alquileres de 1 y 2 unidades se registran con el secretario municipal; 3 o más unidades se registran con la DCA.
- ✓ Un propietario no registrado no puede obtener una sentencia de posesión hasta que se complete el registro.
- ✓ Los edificios de viviendas múltiples de 3 o más unidades son inspeccionados por la DCA cada 5 años.

CHAPTER 24

Supplement: Condominium and HOA Law

24.1 Ley de Divulgación Completa de Desarrollo Inmobiliario Planificado y Ley de Condominio

La Ley de Divulgación Completa de Desarrollo Inmobiliario Planificado (PREDFDA, N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.) requiere que los desarrolladores de condominios, cooperativas, asociaciones de propietarios y otros desarrollos planificados registren el desarrollo ante el Departamento de Asuntos Comunitarios y entreguen una Declaración de Oferta Pública a cada comprador antes de que se firme el contrato de compra. El comprador tiene derecho a cancelar el contrato dentro de siete días después de recibir la Declaración de Oferta Pública, y el depósito debe ser devuelto. La ley también rige la transición del control de la asociación del desarrollador a los propietarios de unidades en etapas conforme se venden las unidades. La Ley de Condominio (N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.) establece la propiedad en condominio mediante la inscripción de una escritura maestra, escrituras de unidad y estatutos, otorga a la asociación un gravamen por evaluaciones impagadas (con una prioridad limitada de seis meses sobre hipotecas previas), y requiere que una asociación proporcione a los propietarios documentos de gobierno e información financiera. Fuente: N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.; N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.

- ✓ Los desarrolladores deben registrarse ante el DCA y entregar una Declaración de Oferta Pública antes del contrato
- ✓ El comprador tiene 7 días después de recibir la Declaración de Oferta Pública para cancelar
- ✓ El condominio se crea mediante la inscripción de una escritura maestra conforme a la Ley de Condominio
- ✓ El gravamen de la asociación por evaluaciones impagadas tiene prioridad limitada de 6 meses sobre hipotecas previas

CHAPTER 25

Supplement: Closing practice

25.1 Certificado de Cumplimiento de Detector de Humo, Detector de Monóxido de Carbono y Extintor Portátil

Según el Código Uniforme de Incendios (N.J.A.C. 5:70-2.3), antes de que una vivienda unifamiliar o bifamiliar sea vendida, arrendada u ocupe de otra forma, el propietario debe obtener un Certificado de Cumplimiento de Detector de Humo, Detector de Monóxido de Carbono y Extintor Portátil del oficial de bomberos local. Los detectores de humo son obligatorios en cada nivel y fuera de cada área de dormir, detectores de monóxido de carbono cerca de áreas de dormir en viviendas con aparatos que queman combustible o garajes adjuntos, y un extintor portátil calificado al menos 2A:10B:C (máximo 10 libras) dentro de 10 pies de la cocina. Los detectores de humo operados por batería instalados como reemplazos deben ser unidades de batería sellada de 10 años. El certificado es generalmente válido por 6 meses y es típicamente un requisito de cierre del vendedor; verifique la tarifa local actual. Fuente: N.J.A.C. 5:70-2.3; N.J.A.C. 5:70-4.19

- ✓ La venta o cambio de ocupación de una vivienda unifamiliar o bifamiliar requiere un certificado del oficial de bomberos para detectores de humo, detectores de monóxido de carbono y un extintor.
- ✓ El extintor debe tener una clasificación de al menos 2A:10B:C, no más de 10 libras, dentro de 10 pies de la cocina.
- ✓ Los detectores de humo operados por batería de reemplazo deben ser del tipo batería sellada de 10 años.
- ✓ El certificado es válido aproximadamente 6 meses a partir de su emisión.

25.2 Notificación de venta en masa (Formulario C-9600) para propiedades comerciales y de alquiler

Conforme a la N.J.S.A. 54:50-38, un comprador de activos comerciales, que incluye bienes raíces comerciales y propiedades residenciales de alquiler, debe notificar a la División de Impuestos en el Formulario C-9600 con una copia del contrato al menos 10 días hábiles antes del cierre para que el Estado pueda cobrar los impuestos adeudados por el vendedor. La División tiene 10 días hábiles para responder con una carta de depósito en garantía; si el comprador no presenta la notificación o cierra anticipadamente, el comprador se convierte en responsable personal de los impuestos estatales no pagados del vendedor hasta el precio de compra. P.L. 2011, c.124 exenta la venta de una vivienda simple (una residencia de una o dos familias o alquiler estacional) propiedad de un individuo, patrimonio o fideicomiso. Los fondos depositados en garantía se liberan cuando la División emite una carta de liquidación. Fuente: N.J.S.A. 54:50-38

- ✓ El Formulario C-9600 debe presentarse ante la División de Impuestos al menos 10 días hábiles antes del cierre de una propiedad comercial o de alquiler.
- ✓ La División tiene 10 días hábiles para responder con un requisito de depósito en garantía.
- ✓ Un comprador que no presente la notificación se convierte en responsable de los impuestos estatales no pagados del vendedor.
- ✓ Las ventas de viviendas de una o dos familias y alquileres estacionales propiedad de individuos,

patrimonios o fideicomisos están exentas.

CHAPTER 26

Supplement: New construction

26.1 Ley de Garantía de Viviendas Nuevas y Registro de Constructores

La Ley de Garantía de Viviendas Nuevas y Registro de Constructores (N.J.S.A. 46:3B-1 y siguientes; N.J.A.C. 5:25) requiere que todo constructor de viviendas nuevas se registre ante el Departamento de Asuntos Comunitarios y proporcione una garantía, ya sea a través del plan estatal o de un plan privado aprobado, antes de que se pueda expedir un certificado de ocupación. La garantía cubre defectos de mano de obra y materiales durante 1 año, defectos en sistemas de plomería, eléctricos, de calefacción y refrigeración durante 2 años, y defectos estructurales mayores durante 10 años, contados a partir de la fecha de inicio de la garantía (cierre u primera ocupación). Presentar un reclamo conforme al programa de garantía constituye una elección de recursos que impide una demanda sobre el mismo defecto, y viceversa. Las cooperativas, condominios y otras viviendas nuevas están cubiertos; las casas construidas por el propietario para uso personal generalmente están excluidas. Fuente: N.J.S.A. 46:3B-1 y siguientes; N.J.A.C. 5:25

- ✓ Los constructores de viviendas nuevas deben registrarse ante el DCA y proporcionar una garantía antes de la emisión del certificado de ocupación.
- ✓ Cobertura de garantía: 1 año para mano de obra y materiales, 2 años para sistemas mecánicos, 10 años para defectos estructurales mayores.
- ✓ La cobertura se extiende desde la fecha de inicio de la garantía, que es la más temprana entre el cierre o la ocupación.
- ✓ Presentar un reclamo de garantía constituye una elección de recursos que impide una demanda sobre el mismo defecto.

CHAPTER 27

Supplement: Property tax

27.1 Evaluación de impuestos sobre la propiedad, deducciones, apelaciones y redención de venta fiscal

Los bienes inmuebles en Nueva Jersey son evaluados por el tasador municipal al valor verdadero (valor de mercado) al 1 de octubre del año pretributario (N.J.S.A. 54:4-23), y los impuestos se pagan trimestralmente el 1 de febrero, 1 de mayo, 1 de agosto y 1 de noviembre, con un período de gracia acostumbrado de 10 días. Las apelaciones se presentan ante la Junta Tributaria del Condado antes del 1 de abril (1 de mayo en un municipio que ha completado una revaluación o reevaluación); las evaluaciones superiores a 1,000,000 de dólares pueden apelarse directamente a la Corte Fiscal. Las deducciones estatutarias incluyen 250 dólares por año para adultos mayores calificados, personas discapacitadas y cónyuges sobrevivientes (límite de ingresos de 10,000 dólares excluyendo el Seguro Social), 250 dólares para veteranos, y una exención completa para veteranos 100 por ciento permanentemente discapacitados; los programas estatales como Senior Freeze, ANCHOR y Stay NJ proporcionan reembolsos o créditos (verificar los montos actuales). La Ley de Evaluación de Tierras Agrícolas requiere al menos 5 acres dedicados activamente a la agricultura con ingresos anuales mínimos e impone un impuesto retroactivo de 3 años cuando cambia el uso. Los impuestos morosos se venden en una venta fiscal municipal como certificados de venta fiscal con interés de hasta el 18 por ciento; un tenedor de certificado de tercero debe esperar 2 años (un municipio 6 meses) antes de ejecutar el derecho de redención del propietario. Fuente: N.J.S.A. 54:4-23; N.J.S.A. 54:3-21; N.J.S.A. 54:4-8.41; N.J.S.A. 54:5-86

- ✓ La fecha de evaluación es el 1 de octubre del año pretributario; los impuestos se deben trimestralmente el 1 de febrero, 1 de mayo, 1 de agosto y 1 de noviembre.
- ✓ Las apelaciones de impuestos se deben presentar antes del 1 de abril (1 de mayo después de una revaluación); las evaluaciones superiores a 1,000,000 de dólares pueden apelarse directamente a la Corte Fiscal.
- ✓ Las deducciones para adultos mayores/discapacitados y veteranos son de 250 dólares cada una; los veteranos 100 por ciento discapacitados están completamente exentos.
- ✓ La evaluación de tierras agrícolas requiere al menos 5 acres y conlleva un impuesto retroactivo de 3 años en caso de cambio de uso.
- ✓ Un tenedor de certificado de venta fiscal de tercero debe esperar 2 años antes de ejecutar el derecho de redención.

CHAPTER 28

Supplement: Foreclosure and mortgage law

28.1 Ejecución Hipotecaria Judicial, Ley de Ejecución Justa y Rescate

Nueva Jersey es un estado de ejecución hipotecaria judicial; las ejecuciones hipotecarias se presentan en la Corte Superior, División de Cancillería, y la propiedad es vendida por el alguacil del condado después de la sentencia final. La Ley de Ejecución Justa (N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.) requiere que el prestamista de una hipoteca residencial notifique por escrito la Intención de Ejecución con al menos 30 días de anticipación antes de presentar la demanda, y otorga al deudor el derecho de subsanar el incumplimiento y reinstalar el préstamo en cualquier momento hasta la entrada de la sentencia final (limitado a una vez cada 18 meses). El deudor tiene derecho a dos aplazamientos estatutarios de la venta del alguacil de hasta 30 días cada uno, y las enmiendas de 2019 requieren que el alguacil realice la venta dentro de 150 días de recibir el auto (verificar los plazos actuales). Después de la venta del alguacil, el acreedor hipotecario tiene un período de 10 días para objetar y rescatar antes de que se entregue la escritura; ya no hay período de rescate estatutario posterior a la venta una vez que se entrega la escritura. Una acción por déficit debe presentarse dentro de 3 meses después de la venta, y un deudor demandado por déficit puede buscar un crédito de valor justo de mercado. Fuente: N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.; N.J.S.A. 2A:50-2; N.J. Court Rule 4:65-5

- ✓ Las ejecuciones hipotecarias de Nueva Jersey son judiciales, presentadas en la Corte Superior, División de Cancillería, con venta por el alguacil del condado.
- ✓ Un aviso de Intención de Ejecución debe notificarse con al menos 30 días de anticipación antes de presentar la demanda.
- ✓ El prestatario puede subsanar el incumplimiento y reinstalar hasta la entrada de la sentencia final, una vez en cualquier período de 18 meses.
- ✓ El prestatario puede rescatar dentro de 10 días después de la venta del alguacil antes de que se entregue la escritura.
- ✓ Las acciones por déficit deben presentarse dentro de 3 meses después de la venta de ejecución hipotecaria.

28.2 Prepago de Hipotecas Residenciales sin Penalización y Límites de Usura de Nueva Jersey

La N.J.S.A. 46:10B-2 dispone que un préstamo hipotecario garantizado por una vivienda de seis o menos unidades familiares ocupada o que será ocupada por el prestatario puede pagarse por adelantado en su totalidad o en parte en cualquier momento sin penalización. Cuando se paga una hipoteca, el prestamista debe entregar una cancelación o descargo para registro dentro de 30 días (verificar el período estatutario actual). La ley general de usura de Nueva Jersey (N.J.S.A. 31:1-1) limita los intereses al 6 por ciento sin acuerdo escrito y al 16 por ciento para contratos escritos, pero los préstamos hipotecarios residenciales de primer gravamen están exentos de este límite y en su lugar se rigen por el Comisionado de Banca; la usura criminal bajo la N.J.S.A. 2C:21-19 es interés superior al 30 por ciento para personas naturales y 50 por ciento para corporaciones. Los prestamistas hipotecarios, corredores e iniciadores están autorizados por el Departamento de Banca y Seguros de Nueva Jersey conforme a la Ley de Préstamos Hipotecarios Residenciales. Fuente: N.J.S.A. 46:10B-2; N.J.S.A. 31:1-1; N.J.S.A. 2C:21-19; N.J.S.A. 17:11C-51 y siguientes.

- ✓ Las hipotecas residenciales ocupadas por el propietario en viviendas de 1 a 6 familias pueden pagarse por adelantado en cualquier momento sin penalización.
- ✓ El límite de usura civil es del 6 por ciento para contratos orales y del 16 por ciento para contratos escritos, pero los préstamos hipotecarios residenciales de primer gravamen están exentos.
- ✓ La usura criminal es superior al 30 por ciento para personas naturales y al 50 por ciento para corporaciones.
- ✓ Los prestamistas hipotecarios e iniciadores están autorizados por el Departamento de Banca y Seguros de Nueva Jersey, no por la Comisión de Bienes Raíces.

CHAPTER 29

Supplement: License law additions

29.1 Ley de Tiempo Compartido de Bienes Raíces de Nueva Jersey

La Ley de Tiempo Compartido de Bienes Raíces de Nueva Jersey (N.J.S.A. 45:15-16.50 y siguientes, P.L. 2006, c.63) es administrada por la Comisión de Bienes Raíces y requiere que los desarrolladores registren cada plan de tiempo compartido y entreguen una declaración de oferta pública a cada comprador antes de firmar el contrato. Un comprador puede cancelar el contrato de compra sin penalización dentro de 7 días calendario después de firmar el contrato o recibir la declaración de oferta pública, lo que sea más tarde, y todos los depósitos deben mantenerse en depósito en garantía hasta que expire el período de rescisión. Los intereses de tiempo compartido solo pueden ser comercializados en Nueva Jersey por corredores y agentes de ventas licenciados por Nueva Jersey, y la reventa de intereses de tiempo compartido está sujeta a restricciones específicas de publicidad y honorarios. Las violaciones están sujetas a sanciones de la Comisión y recursos civiles. Fuente: N.J.S.A. 45:15-16.50 y siguientes; N.J.A.C. 11:5-9A

- ✓ Los planes de tiempo compartido deben registrarse ante la Comisión de Bienes Raíces de NJ antes de ser ofrecidos.
- ✓ Los compradores tienen derecho a cancelar en un plazo de 7 días calendario después de firmar o recibir la declaración de oferta pública.
- ✓ Los depósitos deben mantenerse en depósito en garantía hasta que expire el período de rescisión.
- ✓ Solo los corredores y agentes de ventas licenciados por NJ pueden vender intereses de tiempo compartido en Nueva Jersey.