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) 10

04 Subch. 3: Licensing – terms, criminal history, exam rules, sponsorship, transfers, fees (11:5-3.1 – 3.15) 14

05 Subch. 4: Employment practices, offices and licensee supervision (11:5-4.1 – 4.5) 24

06 Subch. 5: Trust accounts and records of brokerage activity (11:5-5.1 – 5.5) 29

07 Subch. 6-7 excerpts: referral-company salespersons (11:5-6.10) and anti-kickback rule (11:5-7.2) 35

08 Art. I: License required, definitions, Real Estate Commission (45:15-1 – 45:15-8) 39

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

10 Offices, bars to licensure, special (escrow) accounts, fees, commissions and rebates (45:15-12 – 45:15-16c) 54

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) 75

14 Supplement: License Law Discipline 83

15 Supplement: Agency Disclosure 86

16 Supplement: Contracts and Closing Practice 88

17 Supplement: Brokerage Practice 90

18 Supplement: Fair Housing 92

19 Supplement: Landlord-Tenant Law 94

20 Supplement: Transfer and Property Taxes 96

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 111

27 Supplement: Property tax 113

28 Supplement: Foreclosure and mortgage law 115

29 Supplement: License law additions 118

CHAPTER 1

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

1.1 Courtier mandataire vs Courtier employeur

Un « courtier mandataire » est le courtier individuel autorisé en tant que tel et agissant en qualité de courtier autorisé à exercer des activités commerciales au nom d'une entité commerciale agréée. Un « courtier employeur » est le courtier immobilier par, par le biais duquel ou avec lequel un courtier-agent immobilier, agent immobilier ou agent immobilier (recommandation) est agréé. Les candidats doivent distinguer ces deux rôles.

- ✓ Le « courtier mandataire » est le courtier individuel autorisé à exercer des activités commerciales au nom d'une entité commerciale agréée
- ✓ Le « courtier employeur » est le courtier par, par le biais duquel ou avec lequel un courtier-agent immobilier, agent immobilier ou agent immobilier (recommandation) est agréé

1.2 Portée de l'autorité de la Commission immobilière du New Jersey

La Commission immobilière du New Jersey réglemente l'éducation, l'examen et l'octroi de licences aux courtiers, aux courtiers-vendeurs et aux vendeurs. Elle réglemente également la vente ou la location de propriétés situées en dehors de l'État aux résidents du New Jersey par le biais d'activités promotionnelles dans l'État, enquête sur les mesures disciplinaires contre les titulaires de licences et les tranche, et administre le Fonds de garantie immobilière.

- ✓ La Commission réglemente l'éducation, l'examen et l'octroi de licences aux courtiers, aux courtiers-vendeurs et aux vendeurs
- ✓ La Commission réglemente les activités promotionnelles dans l'État pour la vente ou la location de propriétés situées en dehors de l'État aux résidents du New Jersey
- ✓ La Commission enquête sur les mesures disciplinaires contre les titulaires de licences, les tranche et administre le Fonds de garantie immobilière

1.3 Définitions statutaires clés selon le N.J.A.C. 11:5

Le chapitre 11:5 définit les termes essentiels que les candidats doivent connaître. L'« Acte » est la Loi sur les licences immobilières, N.J.S.A. 45:15-1 et seq. La « Commission » est la Commission immobilière du New Jersey. Ces définitions régissent l'ensemble du chapitre sauf si le contexte indique clairement le contraire.

- ✓ « Acte » signifie la Loi sur les licences immobilières, N.J.S.A. 45:15-1 et seq.
- ✓ « Commission » signifie la Commission immobilière du New Jersey
- ✓ Les définitions s'appliquent dans tout le chapitre sauf si le contexte indique clairement le contraire

1.4 Désignation de Courtier immobilier (Recommandation)

À compter du 20 janvier 2026 (R.2026 d.020), le terme ancien « agent de recommandation » a été renommé « courtier immobilier agréé auprès d'une société de recommandation immobilière », abrégé « courtier immobilier (recommandation) ». Cette catégorie de titulaire de licence, la « société de recommandation immobilière », et les termes connexes de courtier/courtier immobilier tirent leur sens de N.J.S.A. 45:15-3.

- ✓ « Courtier immobilier (recommandation) » désigne un courtier immobilier agréé auprès d'une société de recommandation immobilière
- ✓ La définition et les autres définitions de type de licence sont dérivées de N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ À compter du 20 janvier 2026, « agent de recommandation » a été renommé « courtier immobilier agréé auprès d'une société de recommandation immobilière »

1.5 Activité de courtage immobilier définie

L'« activité de courtage immobilier » (ou « activité de courtage ») désigne l'une des activités décrites à l'article N.J.S.A. 45:15-3 pour laquelle une licence immobilière est requise. Cela lie directement l'exigence de licence à la liste statutaire des activités autorisées.

- ✓ L'« activité de courtage » désigne toute activité visée à l'article N.J.S.A. 45:15-3 pour laquelle une licence immobilière est requise
- ✓ Une licence immobilière est requise pour exercer une activité de courtage

1.6 Dossiers de licence confidentiels par rapport aux dossiers publics

Les dossiers de licence publics sont disponibles pour inspection et copie pendant les heures d'ouverture, et les copies certifiées nécessitent une demande écrite (au moins 10 jours ouvrables). Cependant, les informations sur les antécédents criminels obtenues selon N.J.A.C. 11:5-3.3 et les données personnelles telles que l'adresse personnelle du titulaire de licence, son numéro de téléphone personnel et sa date de naissance sont confidentielles. Les autres dossiers non publics comprennent les accusations criminelles, mises en accusation, condamnations, résultats des vérifications des antécédents criminels, dépôts de faillite et ordonnances de suspension/révocation soumis avec les demandes de licence.

- ✓ Les informations sur les antécédents criminels et les données personnelles du titulaire de licence (adresse personnelle, téléphone personnel, date de naissance) sont confidentielles
- ✓ Les copies certifiées des dossiers publics nécessitent une demande écrite et au moins 10 jours ouvrables
- ✓ Les accusations criminelles, mises en accusation, condamnations, vérifications des antécédents criminels et ordonnances disciplinaires soumises avec les demandes sont non publiques selon N.J.S.A. 47:1A-1 et seq.
- ✓ Les dossiers sont généralement conservés pendant une période minimale de trois ans

CHAPTER 2

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

2.1 Exigence générale de formation préalable à l'autorisation pour tous les types de permis

Tout candidat à un permis de vendeur, de vendeur (parrainage) ou de courtier doit présenter une preuve de réussite d'un cours d'éducation immobilière agréé avec sa demande de permis, enseigné conformément à la N.J.S.A. 45:15-10.1. Les cours de vendeur et de courtier ne sont pas interchangeables pour le crédit.

- ✓ Tous les candidats à des permis de vendeur, de vendeur (parrainage) ou de courtier doivent soumettre une preuve de formation immobilière complétée avec leur demande
- ✓ Aucun crédit vers l'exigence de vendeur/vendeur (parrainage) n'est accordé pour suivre un cours de courtier, et aucun crédit vers l'exigence de courtier n'est accordé pour suivre un cours de vendeur
- ✓ Les cours doivent être enseignés conformément à la N.J.S.A. 45:15-10.1

2.2 Heures minimales pour se présenter à l'examen de permis

Pour être admissible à l'examen de vendeur ou de vendeur (recommandation), un candidat doit d'abord compléter un cours d'au moins 75 heures dans une école autorisée par la Commission. Pour être admissible à l'examen de courtier, un candidat doit compléter au minimum 150 heures (un cours général de 90 heures plus deux cours de 30 heures).

- ✓ Les candidats à l'examen de vendeur/vendeur (recommandation) doivent compléter un cours d'au moins 75 heures dans une école autorisée en vertu de la N.J.S.A. 45:15-10.4
- ✓ Les candidats à l'examen de courtier doivent compléter un minimum de 150 heures de formation préalable à l'octroi du permis
- ✓ Les cours de courtier doivent être suivis dans une école autorisée, sauf certains cours énumérés à (g)5 qui peuvent être offerts par un fournisseur approuvé par la Commission

2.3 Structure du cours de 150 heures pour courtier et règle d'achèvement de deux ans

L'éducation préalable à l'octroi de licence de courtier comprend 150 heures : un cours général de courtier de 90 heures suivi de deux cours de 30 heures chacun (éthique/agence et gestion de bureau). Les trois cours doivent être complétés dans un délai de deux ans, sinon le candidat doit reprendre les cours et satisfaire à nouveau à l'exigence d'expérience.

- ✓ Les 150 heures se composent d'un cours général de 90 heures plus deux cours de 30 heures (éthique/agence et gestion de bureau)
- ✓ Le cours général de 90 heures doit être complété avant les deux cours de 30 heures
- ✓ Les trois cours (150 heures) doivent être complétés dans une période de deux ans
- ✓ S'ils ne sont pas complétés en deux ans, le candidat doit reprendre les cours précédemment suivis et satisfaire à nouveau à l'exigence d'expérience selon N.J.S.A. 45:15-9 et N.J.A.C. 11:5-3.8

2.4 Condition préalable du permis de courtier en immobilier : licence de vendeur

À l'exception des anciens combattants handicapés qualifiés, une personne doit être titulaire d'une licence de vendeur au moment de l'inscription pour recevoir un crédit pour les 150 heures de cours préliminaires de courtier.

- ✓ Une personne doit posséder une licence de vendeur au moment de son inscription à un cours de courtier pour recevoir un crédit pour la réalisation des 150 heures requises
- ✓ Les anciens combattants handicapés qualifiés constituent la seule exception à l'exigence de possession d'une licence de vendeur au moment de l'inscription

2.5 Dispenses de l'exigence de formation préalable à l'octroi de la licence

Les exigences générales de cours préalables à l'octroi de la licence de 90 heures pour les courtiers et de 75 heures pour les agents sont dispensées pour les demandeurs spécifiés, notamment les courtiers hors État ayant 3 ans ou plus d'expérience active en courtage, les avocats, les titulaires de diplômes avec formation suffisante en immobilier, les titulaires de licences hors État répondant aux conditions d'équivalence, et les anciens courtiers du New Jersey dont la licence a expiré il y a plus de deux ans mais moins de cinq ans.

- ✓ Les courtiers hors État activement engagés dans le courtage 3 ans ou plus immédiatement avant la demande sont exemptés
- ✓ Les avocats autorisés au New Jersey (demandeurs courtier ou agent) ou autorisés dans tout État (demandeurs agent) sont exemptés
- ✓ Les titulaires de diplômes universitaires sont admissibles s'ils ont suivi 75 heures ou plus de cours immobiliers au niveau universitaire au cours des 3 dernières années, ou détiennent un diplôme de premier ou deuxième cycle en immobilier, ou ont suivi 75 heures ou plus (45 ou plus de deuxième cycle) au cours des 3 dernières années

✓

Les demandeurs agents hors État sont admissibles s'ils ont suivi un cours sanctionné par l'État de 75 heures ou plus, se sont qualifiés par examen et étaient activement autorisés au cours des 3 dernières années

- ✓ Les anciens courtiers du New Jersey dont la licence a expiré il y a plus de deux ans mais moins de cinq ans sont exemptés pour l'octroi de la licence d'agent ou de courtier de référence

2.6 Contenu du cours de préautorisation de 75 heures pour les agents immobiliers

Le cours de préautorisation pour les agents immobiliers (et les agents immobiliers avec référence) comprend 75 heures couvrant des sujets énumérés, allant des droits de propriété et des contrats à la loi sur les agences, la Loi sur les licences, et un examen final.

- ✓ Le cours totalise 75 heures : Droits de propriété (9), Contrats/instruments (12), Baux et relations propriétaire-locataire (6), Hypothèques/privilèges (12), Ventes d'opportunités commerciales (2)
- ✓ Sujets supplémentaires : Lois sur les agences (12), Expertise immobilière (2), Loi sur les licences et réglementations (9), Autres lois d'État/fédérales/municipales (5)
- ✓ Se conclut par Devoirs et pièges des agents (3) et Quiz et examen final (3)

2.7 Syllabus et règles du module du cours de courtier généraliste de 90 heures

Le cours de courtier généraliste de 90 heures peut être enseigné en jusqu'à 23 modules correspondant à 23 domaines de sujet. Les étudiants ne peuvent pas commencer à une date autre que la date de début d'un module, et le crédit nécessite une instruction dans tous les domaines de sujet plus la réussite d'un examen final complet.

- ✓ Le cours peut être divisé en un maximum de 23 modules correspondant à 23 domaines de sujet
- ✓ Les étudiants ne peuvent pas commencer un cours modulaire à une date autre que la date de début d'un module
- ✓ Aucun crédit n'est accordé à moins que l'étudiant ne reçoive une instruction dans tous les domaines de sujet et ne réussisse un examen final complet
- ✓ Les domaines de sujet comprennent les principes d'agence (6 heures), le règlement/RESPA (6 heures), les lois sur le logement équitable/discrimination (3 heures) et le financement (6 heures), entre autres

2.8 Deux cours de courtier de 30 heures : éthique/agentiel et gestion de bureau

Après le cours de 90 heures, les candidats courtiers doivent suivre un cours d'éthique/agentiel de 30 heures et un cours de gestion de bureau de 30 heures, tous deux enseignés par des instructeurs agréés dans des écoles agréées, chacun nécessitant un examen final d'au moins une heure.

- ✓ Les deux cours de 30 heures doivent être enseignés par des instructeurs agréés dans des écoles agréées
- ✓ Le cours d'éthique/agentiel doit utiliser des études de cas de décisions disciplinaires récentes de la Commission et des techniques sans exposé magistral
- ✓ Un examen final d'au moins une heure exigeant une note de passage doit être administré dans chaque cours
- ✓ Les étudiants ne peuvent pas commencer l'un ou l'autre cours de 30 heures à une date autre que sa date de début

2.9 Contenu du cours d'éthique/agence de 30 heures

Le cours d'éthique et d'agence immobilière du courtier couvre les devoirs fiduciaires, la double agence, les conflits d'intérêts, la sous-agence, les exigences de divulgation et l'obligation de qualifier les acheteurs potentiels.

- ✓ Couvre les devoirs fiduciaires que les agents doivent aux mandants, ainsi que la double agence divulguée et non divulguée
- ✓ Couvre les conflits d'intérêts et l'auto-attribution, ainsi que les risques et avantages de la sous-agence
- ✓ Couvre les exigences de divulgation aux non-mandants, les restrictions concernant l'action pour plus d'une partie (y compris les services hypothécaires) et l'obligation de qualifier/pré-qualifier correctement les acheteurs potentiels

2.10 Contenu du cours de gestion de bureau de 30 heures

Le cours de gestion de bureau du courtier couvre les exigences du courtier superviseur pour les bureaux principaux et auxiliaires, la tenue de dossiers en mettant l'accent sur les dossiers de comptes en fiducie, la supervision et la formation des titulaires de licences, les techniques de qualification, les exigences relatives aux contrats/baux/listes et à la publicité, les clôtures et les préoccupations environnementales.

- ✓ Couvre les exigences de gestion de bureau imposées aux courtiers superviseurs des bureaux principaux et auxiliaires
- ✓ Accorde une attention particulière et une couverture extensive aux exigences de tenue de dossiers des comptes en fiducie
- ✓ Couvre l'importance d'une supervision et d'une formation adéquates des autres titulaires de licences pour assurer le respect de la loi sur les licences et des règles de la Commission
- ✓ Couvre les exigences statutaires et réglementaires pour les contrats, baux, accords de liste, la publicité du courtier et les clôtures

2.11 Alternative de formation pour les vétérans handicapés

Les vétérans handicapés demandant une licence en vertu de la N.J.S.A. 45:15-11 sont assujettis à l'exigence de formation, mais la Commission approuvera un programme immobilier suivi auprès d'un prestataire autre qu'une école agréée s'il répond aux heures minimales et a été offert par un collège ou une université accrédité pour crédit.

- ✓ Les demandeurs vétérans handicapés courtier/courtier (recommandation) peuvent substituer un programme d'au moins 75 heures offert par un collège ou une université accrédité pour crédit
- ✓ Les demandeurs vétérans handicapés courtier peuvent substituer un programme d'au moins 225 heures offert par un collège ou une université accrédité pour crédit
- ✓ Le programme doit être offert pour crédit par un collège ou une université accrédité

2.12 Durée de l'enseignement en classe et règles de pause

Le temps accordé à l'examen final portant sur les sujets immobiliers compte vers les heures de cours minimales requises. Pas plus de cinq minutes de chaque heure de cours ne peuvent être utilisées pour les pauses. Les instructeurs doivent également couvrir les procédures d'examen d'État et d'octroi de licence, ainsi que s'acquitter de tâches administratives pendant les heures de classe.

- ✓ Le temps consacré à l'examen final sur les sujets immobiliers compte vers les heures de cours minimales
- ✓ Pas plus de cinq minutes de chaque heure de cours ne peuvent être utilisées pour les pauses
- ✓ Les instructeurs doivent fournir un enseignement approfondi sur l'examen de permis d'État et les procédures d'octroi de licence en plus du matériel substantiel

CHAPTER 3

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

3.1 Certificats d'Admissibilité à l'Examen délivrés par le Bureau de l'Éducation

Le Bureau de l'Éducation de la Commission Immobilière délivre des Certificats d'Admissibilité à l'Examen, qui autorisent les candidats à se présenter aux examens d'octroi de licence. Un candidat doit soit satisfaire aux exigences applicables en matière d'expérience et/ou de formation, soit obtenir une dispense de ces exigences, avant qu'un Certificat ne soit délivré. Cela s'applique aux candidats courtier, instructeur et agent immobilier (y compris l'agent immobilier autorisé par une société de recommandation immobilière).

- ✓ Les candidats à la licence de courtier doivent avoir satisfait ou obtenu une dispense (selon N.J.A.C. 11:5-3.8 et 2.1(e)) des exigences en matière d'expérience et/ou de formation de courtier pour recevoir un Certificat d'Admissibilité à l'Examen
- ✓ Les candidats à la licence d'instructeur doivent avoir satisfait ou obtenu une dispense (selon N.J.A.C. 11:5-2.2(k)) de l'exigence de formation d'instructeur
- ✓ Les candidats agents immobiliers et agents immobiliers avec société de recommandation doivent avoir obtenu une dispense de l'exigence de formation selon N.J.A.C. 11:5-2.1(e) pour recevoir un Certificat
- ✓ Le Bureau de l'Éducation est le bureau responsable de la délivrance de tous les Certificats d'Admissibilité à l'Examen

3.2 Dispenses du Bureau de l'éducation et délais de traitement

Le Bureau de l'éducation traite les demandes de dispenses des exigences de formation préalable à l'octroi de licence et d'expérience de courtier, ainsi que les dispenses de formation continue. Les dispenses comprennent les dispenses de formation préalable à l'octroi de licence pour agent/société de recommandation, les dispenses partielles ou complètes de formation préalable et/ou d'expérience de courtier, les dispenses pour les vétérans handicapés en vertu de N.J.S.A. 45:15-11, et les dispenses de formation continue en vertu de N.J.A.C. 11:5-12.5. Les délais de traitement commencent uniquement après réception de demandes complètes et exactes accompagnées des droits appropriés.

- ✓ Les vétérans handicapés admissibles peuvent obtenir une dispense de l'expérience de courtier et de certaines exigences de formation préalable à l'octroi de licence conformément à N.J.S.A. 45:15-11
- ✓ Les dispenses de formation préalable à l'octroi de licence et/ou d'expérience de courtier ne nécessitant pas d'examen supplémentaire sont généralement traitées dans un délai de quatre semaines
- ✓ Les demandes d'approbation de l'expérience d'agent vers l'exigence d'expérience de courtier (N.J.S.A. 45:15-9 ; N.J.A.C. 11:5-3.8) sont traitées dans un délai de quatre semaines
- ✓ Les dispenses d'exigences de formation continue sont traitées dans un délai de trois semaines après réception d'une demande de dispense complète
- ✓ Les demandes de licence d'instructeur, d'école et d'emplacement d'enseignement supplémentaire sont traitées dans un délai de trois semaines ; les renouvellements dans un délai de quatre semaines
- ✓ Les délais de traitement ne commencent qu'après que la Commission ait reçu des demandes complètes et exactes accompagnées des droits requis sous la forme correcte

3.3 Frais de transaction du Bureau de l'éducation

N.J.A.C. 11:5-2.6 établit les frais pour les transactions du Bureau de l'éducation non liées à la formation continue (les frais d'approbation des prestataires de formation continue, des instructeurs et des cours figurent séparément dans N.J.A.C. 11:5-12.17). Les frais pour les licences d'école et d'instructeur varient, et les frais de licence sont proratisés selon que la licence est accordée au cours de la première ou de la deuxième année du mandat de licence de deux ans.

- ✓ Les frais de demande de licence d'école sont de 100,00 $; les frais de demande de licence d'instructeur sont de 50,00 $
- ✓ Les frais initiaux de licence d'école non publique sont de 400,00 $ s'ils sont accordés au cours de la première année du mandat de deux ans, ou de 200,00 $ s'ils sont accordés au cours de la deuxième année
- ✓ Les frais de renouvellement d'école non publique sont de 400,00 $ plus 200,00 $ pour chaque lieu supplémentaire titulaire d'une licence
- ✓ Les frais de licence de lieu d'enseignement supplémentaire sont de 200,00 $ (première année) ou de 100,00 $ (deuxième année) du mandat de deux ans
- ✓ La vérification des antécédents criminels et l'analyse électronique des empreintes digitales sont facturées selon les frais du prestataire contracté par l'État, payables directement au prestataire

✓

Les frais d'approbation des prestataires de formation continue, des instructeurs et des cours sont régis par N.J.A.C. 11:5-12.17, et non par le tableau des frais 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 Durée des licences immobilières

Les licences de courtier, de courtier-vendeur, de vendeur et de succursale sont valables pour une période de deux ans (biennale) se terminant le 30 juin d'une année impaire. Les licences délivrées pendant un terme biennal courent de la date de délivrance à la fin de ce terme, indépendamment du moment où elles ont été délivrées au cours du terme.

- ✓ Toutes les licences immobilières sont valables pour une période de deux ans se terminant le 30 juin d'une année impaire
- ✓ Les licences délivrées en cours de terme courent de la date de délivrance à la fin du terme biennal actuel
- ✓ La définition de « vendeur » inclut un vendeur (parrainage)

4.2 Délai d'un an pour demander la licence après réussite à l'examen

Un candidat agent immobilier ou agent immobilier (recommandation) doit réussir l'examen d'État et demander l'émission de la licence au plus tard un an après l'achèvement avec succès du cours de préparation à la licence prescrit. Ne pas demander la licence dans un délai d'un an nécessite de reprendre et de terminer à la fois le cours et l'examen. La même règle d'un an s'applique aux candidats courtier/courtier-agent immobilier (à partir de l'achèvement de la formation de 150 heures).

- ✓ Un candidat agent immobilier doit demander la licence dans un délai d'un an suivant l'achèvement du cours de préparation à la licence
- ✓ Ne pas demander la licence dans un délai d'un an nécessite de reprendre le cours et l'examen
- ✓ Les candidats courtier/courtier-agent immobilier doivent demander la licence dans un délai d'un an suivant l'achèvement de l'exigence de formation de 150 heures

4.3 Exigence de qualification en matière d'expérience du courtier

L'obtention d'une licence de courtier exige de démontrer un engagement envers le courtage immobilier comme vocation principale à temps plein. À l'exception des courtiers titulaires d'une licence dans d'autres États, les demandeurs doivent avoir été continuellement titulaires d'une licence et employés à temps plein en tant que vendeur pendant les trois années précédant immédiatement la demande (au minimum 40 heures/semaine, approximativement de 10 h à 20 h, cinq jours par semaine; tout autre emploi limité à temps partiel ne dépassant pas 25 heures/semaine). Les courtiers activement titulaires d'une licence dans un autre État depuis au moins trois ans peuvent être admissibles à une exemption.

- ✓ Les demandeurs doivent avoir été continuellement titulaires d'une licence et employés à temps plein en tant que vendeur pendant les trois années précédant la demande
- ✓ À temps plein signifie au minimum 40 heures/semaine, cinq jours/semaine; tout autre emploi limité à 25 heures/semaine
- ✓ Les courtiers d'un autre État activement titulaires d'une licence et engagés depuis trois ans peuvent être admissibles à une exemption de l'exigence d'expérience
- ✓ L'activité limitée uniquement à la réalisation de références ne satisfait PAS à l'exigence de participation active à temps plein

4.4 Statut et Supervision du Courtier-Vendeur

Les courtiers-vendeurs doivent satisfaire aux mêmes qualifications que les courtiers, mais doivent être employés par un courtier dûment autorisé et agir sous sa supervision. Un courtier-vendeur ne peut PAS maintenir indépendamment un bureau ou un compte séquestre. Un courtier-vendeur peut être autorisé à servir comme superviseur de bureau ou superviseur de succursale en vertu de N.J.S.A. 45:15-12.

- ✓ Les courtiers-vendeurs doivent satisfaire aux mêmes qualifications que les courtiers
- ✓ Un courtier-vendeur doit travailler sous la supervision d'un courtier autorisé et ne peut pas maintenir indépendamment un bureau ou un compte séquestre
- ✓ Un courtier-vendeur peut servir comme superviseur de bureau ou de succursale s'il est autorisé

4.5 Exigences relatives à l'affidavit de fermeture de bureau

Un courtier en propriété exclusive ou courtier détenteur de dossier cessant ses activités ne peut être relicencié que s'il soumet, dans un délai de 30 jours, un affidavit certifiant : tous les permis retournés ; compte fiduciaire fermé et fonds en fiducie versés aux parties appropriées ; toutes les commissions payées ou à être payées à la réception ; commissions futures restantes énumérées ; tous les mandants dans les transactions en cours notifiés par écrit ; enseignes et publicités supprimées ou rappelées ; annuaires téléphoniques mis à jour ; aucune amende impayée ; et reconnaissance du devoir de conserver les dossiers pendant six ans.

- ✓ Un affidavit de fermeture de bureau doit être soumis dans les 30 jours suivant la cessation des activités
- ✓ L'affidavit doit certifier que le compte fiduciaire est fermé et que tous les fonds en fiducie sont versés aux parties appropriées
- ✓ L'affidavit doit certifier qu'il n'y a aucune amende impayée et reconnaître le devoir de conservation des dossiers pendant six ans
- ✓ Le courtier doit fournir l'adresse du dépositaire des dossiers et notifier la Commission de tout changement pendant six ans

4.6 Preuve de permis en possession

Les titulaires de permis doivent avoir une copie de leur permis en leur possession à tout moment lorsqu'ils exercent la profession d'agent immobilier. Il peut s'agir d'une copie physique ou d'une copie numérique sur un téléphone, une tablette, un ordinateur portable ou tout autre appareil électronique. Les copies peuvent être imprimées ou téléchargées à partir du système de permis en ligne de la Commission à l'adresse www.reconline.nj.gov.

- ✓ Les titulaires de permis doivent posséder une copie de leur permis (physique ou numérique) chaque fois qu'ils exercent une activité immobilière
- ✓ Une copie numérique sur un appareil électronique satisfait à l'exigence de possession

4.7 Paiement des frais à la Commission

À quelques exceptions près (fournisseur de scan d'empreintes digitales, fournisseur d'examen de licence et frais de transfert/résiliation en ligne selon 11:5-3.11), tous les frais prescris par la Loi sur les licences immobilières doivent être payés par chèque du compte professionnel du courtier, chèque certifié ou chèque bancaire, ou mandat-poste payable au Trésorier d'État du New Jersey. Aucun espèces ni devises ne sont acceptés.

- ✓ Les frais doivent être payés par chèque du compte professionnel du courtier, chèque certifié/bancaire, ou mandat-poste payable au Trésorier d'État du New Jersey
- ✓ Aucune espèces ni devises ne sont acceptées
- ✓ Le fournisseur d'empreintes digitales, le fournisseur d'examen et les frais de transfert/résiliation en ligne

sont des exceptions

4.8 Exigence de vérification des antécédents criminels

La Commission exige qu'un titulaire de licence individuel, ou tout officier, administrateur, associé ou propriétaire d'une participation majoritaire d'une société ou d'un partenariat agréé, complète une numérisation électronique des empreintes digitales par l'intermédiaire du fournisseur contracté par l'État, paie les frais de traitement et soumet une preuve d'achèvement avec la demande de licence. Les preuves comprennent la copie du demandeur du formulaire rempli du fournisseur plus le reçu de paiement.

- ✓ Les titulaires de licences individuelles et les officiers/administrateurs/associés/propriétaires ayant une participation majoritaire doivent completer une numérisation électronique des empreintes digitales par l'intermédiaire du fournisseur contracté par l'État
- ✓ La preuve d'achèvement (formulaire du fournisseur plus reçu de paiement) doit accompagner la demande de licence
- ✓ Les demandeurs de société ou de partenariat doivent soumettre des preuves d'empreintes digitales pour chaque officier, administrateur, associé ou propriétaire ayant une participation majoritaire

4.9 Règles d'examen pour l'obtention de la licence

Lors des examens d'octroi de licence, les candidats ne peuvent pas consulter de notes, de livres ou de mémorandums ; la copie de questions ou la prise de notes à usage personnel est interdite ; et aucun candidat ne peut quitter la salle d'examen sauf à la discrétion de l'examinateur. Les examens sont à choix multiples, préparés par un service de test désigné par la Commission. Les frais d'examen et de prise d'empreintes digitales sont des frais de service payés directement aux vendeurs, séparés des frais de la Commission.

- ✓ Les candidats ne peuvent pas utiliser de notes, de livres, de mémorandums, copier des questions ou prendre des notes à usage personnel
- ✓ Aucun candidat ne peut quitter la salle d'examen sauf à la discrétion de l'examinateur
- ✓ Les examens de licence sont à choix multiples, préparés par un service de test désigné par la Commission
- ✓ Les frais d'examen et d'empreintes digitales sont payés directement aux vendeurs, séparés des frais de demande de la Commission

4.10 Exigences d'âge et de formation pour les agents immobiliers

Aucune licence d'agent immobilier ou d'agent immobilier (parrainage) n'est délivrée à une personne de moins de 18 ans. Les candidats doivent présenter un certificat de réussite d'un cours de pré-octroi de licence agréé par la Commission, sauf s'il est dispensé, et doivent certifier la possession d'un diplôme d'études secondaires ou équivalent.

- ✓ Les candidats agents immobiliers/agents immobiliers (parrainage) doivent avoir au moins 18 ans
- ✓ Les candidats doivent suivre un cours d'éducation de pré-octroi de licence agréé par la Commission, sauf s'il est dispensé
- ✓ Les candidats doivent certifier une formation secondaire ou équivalente

4.11 Parrainage par un courtier de candidats de bonne réputation

Aucun courtier ne peut sciemment parrainer un candidat à une licence de vendeur ou de vendeur (renvoi) qui n'a pas une bonne réputation d'honnêteté et de loyauté. Pour les candidats vendeur (renvoi), la demande doit inclure une certification du courtier (et, pour les non-renouvellements, une certification du candidat) confirmant que tous deux ont examiné les restrictions légales sur les activités de renvoi et que les activités de l'agent de renvoi se limitent au renvoi uniquement de consommateurs potentiels.

- ✓ Un courtier ne peut pas sciemment parrainer un candidat n'ayant pas une bonne réputation d'honnêteté et de loyauté
- ✓ Les demandes de vendeur (renvoi) exigent une certification du courtier confirmant l'examen des restrictions sur les activités de renvoi
- ✓ Les activités de vendeur (renvoi) se limitent au renvoi de consommateurs potentiels de services de courtage immobilier

4.12 Exigence du cours de préautorisation pour courtier

Avant de demander l'approbation de l'expérience, un candidat doit avoir suivi le cours général de préautorisation pour courtier de 90 heures plus deux cours de 30 heures (150 heures au total). Les candidats doivent soumettre des déclarations écrites du courtier certifiant leur activité de vendeur, et peuvent être tenus de fournir la documentation des transactions conclues comme preuve d'activité à temps plein.

- ✓ Les candidats courtiers doivent suivre le cours général pour courtier de 90 heures plus deux cours de 30 heures (150 heures au total)
- ✓ Les déclarations écrites des courtiers superviseurs certifiant l'activité de vendeur doivent être soumises
- ✓ La documentation justificative des transactions conclues peut être exigée comme preuve d'activité à temps plein

4.13 Retour des licences lorsqu'un courtier cesse ses activités

Un courtier qui cesse d'être actif doit, dans un délai de cinq jours ouvrables, retourner à la Commission sa propre licence et les licences de tous les vendeurs, courtiers-vendeurs et vendeurs (parrainage) pour annulation. La licence de chaque employé doit être accompagnée d'une lettre de résiliation d'emploi selon N.J.S.A. 45:15-14.

- ✓ Un courtier qui cesse ses activités doit retourner toutes les licences (la sienne et celles de ses employés) à la Commission dans un délai de cinq jours ouvrables
- ✓ Chaque licence d'employé doit être accompagnée d'une lettre de résiliation d'emploi

4.14 Substitution du Courtier Agréé

Lors de la substitution d'un nouveau courtier agréé, les nouveaux et anciens courtiers doivent soumettre conjointement un affidavit certifiant : le nouveau courtier a pris la garde de tous les fonds en fiducie ; tous les fonds en fiducie sont comptabilisés ; toutes les commissions sont payées à ce jour ; le nouveau courtier paiera les commissions selon la politique existante ; aucune amende n'est due (avec responsabilité solidaire pour les amendes antérieures à la substitution) ; les enseignes/annonces ont été changées ; et tous les documents requis ont été remis avec un accusé de réception de conservation de six ans.

- ✓ La substitution du courtier agréé exige un affidavit conjoint du nouveau et de l'ancien courtier
- ✓ Le nouveau courtier doit prendre la garde de tous les fonds en fiducie et confirmer que tous les fonds sont comptabilisés
- ✓ Les deux courtiers sont solidairement responsables des amendes imposées pour les actions antérieures à la substitution
- ✓ Les documents requis doivent être remis et conservés par le nouveau courtier pendant six ans

4.15 Procédures de Transfert et de Résiliation de Licence

Lorsqu'un titulaire de licence change de courtier et demande à transporter sa licence en main propre, le courtier résiliateur doit signer/dater le verso, compléter la section de confirmation de résiliation, et dans les cinq jours ouvrables soit l'envoyer par courrier à la Commission soit traiter la résiliation en ligne en envoyant une copie au titulaire. Le nouveau courtier employeur entre la date d'emploi effective, signe, détache le talon temporaire, et soit envoie la licence avec les frais de transfert soit traite en ligne et paie par voie électronique.

- ✓ Le courtier résiliateur doit compléter et signer la section de confirmation de résiliation et agir dans les cinq jours ouvrables
- ✓ Le titulaire de licence en transfert ne peut transporter la licence en main propre au nouveau courtier qu'après qu'elle soit signée et datée par le courtier résiliateur
- ✓ Le nouveau courtier doit entrer la date d'emploi effective et payer les frais de transfert requis avant que le

titulaire ne commence à travailler

- ✓ Seules les licences de vendeur (parrainage), vendeur ou courtier-vendeur peuvent être transférées/ résiliées en ligne

4.16 Règles de Transfert et Résiliation en Ligne

Seules les licences de vendeur (parrainage), vendeur ou courtier-vendeur peuvent être transférées ou résiliées en ligne. Toutes les résiliations/transferts en ligne doivent être complétés par un courtier actif ou courtier employeur, qui ne peut pas traiter sa propre licence. Les transferts en ligne nécessitent une résiliation préalable par le courtier superviseur. Les courtiers doivent conserver les dossiers des résiliations et transferts pendant six ans.

- ✓ Seules les licences de vendeur (parrainage), vendeur ou courtier-vendeur peuvent être traitées en ligne
- ✓ Un courtier actif ou courtier employeur doit traiter la transaction et ne peut pas traiter sa propre licence
- ✓ Les transferts en ligne nécessitent une résiliation préalable par le courtier superviseur
- ✓ Les courtiers doivent conserver les dossiers des résiliations et transferts pendant six ans

4.17 Traitement des demandes de licence et délais

Les demandes complètes sont normalement traitées dans les 15 jours ouvrables suivant la réception avec les frais corrects. Délais clés : licences originales dans un an suivant l'achèvement de la formation ; réintégration dans les deux ans suivant l'expiration de la dernière licence ; affidavit de fermeture du bureau dans les 30 jours ouvrables suivant la fermeture ; changement d'adresse de l'agence avant ou immédiatement après le déménagement ; licence temporaire de courtier dans les 30 jours ouvrables suivant le décès ou l'incapacité d'un propriétaire unique ou courtier responsable.

- ✓ Les demandes sont normalement traitées dans les 15 jours ouvrables suivant la présentation complète avec les frais corrects
- ✓ La réintégration d'une licence non renouvelée doit être demandée dans les deux ans suivant l'expiration de la dernière licence
- ✓ Les demandes de licence originale doivent être déposées dans un an suivant l'achèvement des exigences de formation
- ✓ Une licence temporaire de courtier doit être demandée dans les 30 jours ouvrables suivant le décès ou l'incapacité d'un propriétaire unique ou courtier responsable

4.18 Délais de renouvellement de licence et frais de retard

La demande de renouvellement initial doit être soumise avant le 30 juin de l'année d'expiration de la licence ; le premier renouvellement supplémentaire doit être soumis 45 jours après la date de délivrance de la demande ; le deuxième renouvellement supplémentaire doit être soumis 30 jours après la délivrance. Des frais de retard sont appliqués aux renouvellements timbré-poste ou reçus après les délais impartis.

- ✓ Les demandes de renouvellement initial doivent être soumises avant le 30 juin de l'année d'expiration
- ✓ Le premier renouvellement supplémentaire doit être soumis 45 jours après la délivrance ; le deuxième renouvellement supplémentaire doit être soumis 30 jours après la délivrance
- ✓ Des frais de retard s'appliquent aux renouvellements timbré-poste et reçus après le délai imparti

4.19 Barème des frais de licence

Frais de licence initiaux clés (incluant les frais de dossier de 50 $ et les frais du Fonds de garantie) : courtier/courtier principal/propriétaire unique/courtier-vendeur/entité commerciale 270 $; vendeur et vendeur (parrainage) 160 $; bureau satellite 150 $; licence de courtier temporaire 300 $. Frais de renouvellement : courtiers/courtier-vendeur 200 $; vendeur/vendeur (parrainage) 100 $; bureau satellite 100 $. Frais de transfert : 25 $. Changement de nom, changement de statut, changement d'adresse commerciale et changement de superviseur de bureau satellite : 50 $ chacun.

- ✓ Les frais de licence initiale pour courtier/courtier-vendeur sont 270 $; pour vendeur (et parrainage) 160 $
- ✓ Les frais de renouvellement sont 200 $ pour les courtiers/courtiers-vendeurs et 100 $ pour les vendeurs et les bureaux satellites
- ✓ Les frais de transfert sont 25 $; les changements de nom, statut et adresse sont 50 $ chacun
- ✓ Les frais de réintégration incluent une redevance de dossier de 50 $ (par exemple, courtier 250 $, vendeur 150 $)

4.20 Changement de statut d'agent immobilier (parrainage)

Un agent immobilier (parrainage) jamais précédemment titulaire d'une licence autrement : titulaire depuis moins d'un an n'a besoin d'aucune formation continue pour devenir agent immobilier ; de un à six ans nécessite 24 heures de formation continue sur les sujets principaux au cours des deux années précédentes ; plus de six ans nécessite de suivre le cours complet de pré-obtention de licence et de réussir l'examen. Ceux précédemment titulaires d'une licence de courtier/agent courtier/agent immobilier ont des exigences échelonnées de formation continue (12–24 heures) basées sur les années en tant qu'agent de parrainage.

- ✓ Un agent de parrainage titulaire depuis moins d'un an n'a besoin d'aucune formation continue pour devenir agent immobilier
- ✓ Un agent de parrainage titulaire depuis 1–6 ans doit suivre 24 heures de formation continue sur les sujets principaux au cours des deux années précédentes
- ✓ Un agent de parrainage titulaire depuis plus de six ans doit reprendre le cours complet de pré-obtention de licence et réussir l'examen
- ✓ Les anciens agents de parrainage titulaires d'une licence ont des exigences échelonnées de formation continue de 12 à 24 heures selon les années en tant qu'agent de parrainage

4.21 Aménagements Spéciaux pour les Examens

Un candidat se qualifiant en vertu de la Loi sur l'accessibilité des Américains handicapés ou d'une autre loi applicable peut demander des aménagements spéciaux. La demande est initialement adressée à l'entreprise administrant l'examen, mais la Commission conserve l'autorité finale pour déterminer si elle est accordée.

- ✓ Les demandes d'aménagement sont adressées initialement à l'entreprise administrant l'examen
- ✓ La Commission conserve l'autorité finale pour accorder ou refuser les demandes d'aménagement

4.22 Adresse e-mail officielle du courtier

Les titulaires de licence de courtier personne morale et travailleur autonome (« courtiers ») doivent établir une adresse e-mail officielle et la fournir à la Commission lors de la demande de renouvellement. Une fois qu'un système de mise à jour basé sur Internet est disponible, les courtiers doivent entrer leur e-mail dans les 30 jours. Tout changement ultérieur à l'adresse e-mail officielle doit être mis à jour sur le système en ligne dans les 10 jours.

- ✓ Les courtiers doivent établir et fournir une adresse e-mail officielle au moment du renouvellement
- ✓ Les courtiers doivent entrer leur e-mail sur le système en ligne dans les 30 jours suivant la notification de sa disponibilité
- ✓ Les modifications apportées à l'adresse e-mail officielle doivent être mises à jour en ligne dans les 10 jours

4.23 Mandataires et représentants autorisés

Un courtier agréé ou courtier employeur peut désigner une autre personne pour autoriser les demandes de licence initiales ; ce mandataire doit détenir une licence de courtier et être un officier/associé (ou un courtier-vendeur si l'employeur est une entreprise individuelle). Un mandataire distinct (qui n'a pas besoin d'être autorisé) peut être habilité à signer et à rendre les licences des titulaires dont l'emploi a pris fin. Chaque désignation requiert une procuration ou un formulaire déposé auprès de la Commission au moins 10 jours avant la délégation.

- ✓ Un mandataire autorisant les demandes de licence initiales doit détenir une licence de courtier et être un officier/associé ou un courtier-vendeur
- ✓ Une procuration ou un formulaire de désignation doit être déposé au moins 10 jours avant la délégation de la fonction
- ✓ Seul le courtier et une personne dûment désignée peuvent exercer les fonctions de transfert de licence à tout moment

CHAPTER 5

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

5.1 Accord commercial écrit requis

Avant qu'un agent immobilier ou agent immobilier (parrainage) n'engage dans une activité de courtage immobilier, le courtier et le titulaire de licence doivent signer un accord écrit énonçant les conditions de leur relation commerciale. L'accord doit contenir des conditions obligatoires spécifiques et une copie de l'accord complètement exécuté doit être remise au titulaire de licence au début de l'affiliation, tandis que le courtier conserve l'original comme dossier commercial.

- ✓ Un accord écrit signé est requis AVANT que le titulaire de licence n'engage dans une activité de courtage
- ✓ L'accord doit indiquer le taux de rémunération payable pendant l'affiliation
- ✓ L'accord doit inclure une promesse de payer la part du titulaire de licence des commissions gagnées dans les 10 jours ouvrables de la réception (ou après que les fonds compensent la banque du courtier), ou selon un autre calendrier indiqué dans l'accord
- ✓ L'accord doit préciser la rémunération sur les transactions qui se ferment et les renouvellements survenant après la fin de l'affiliation
- ✓ Les modifications futures ne sont contraignantes que si elles sont par écrit et signées par les deux parties
- ✓ Une copie doit être fournie au titulaire de licence au début de l'affiliation; l'original est conservé par le courtier en vertu de N.J.A.C. 11:5-5.5

5.2 Supervision du courtier individuel et contrôle des comptes en dépôt

Le courtier individuel (propriétaire unique, courtier employeur ou courtier du dossier) est responsable de toutes les actions du titulaire de permis de courtier et de ses titulaires de permis entreprises dans l'exercice de l'activité de courtage, et de la supervision ultime de chaque transaction et du contrôle des fonds en dépôt.

- ✓ La Commission tient les courtiers individuels responsables de toute violation des lois ou règlements sur les permis par le titulaire de permis de courtier ou les personnes employées ou titulaires de permis par celui-ci, indépendamment du lieu où les actions se produisent
- ✓ Chaque transaction immobilière à laquelle participe le titulaire de permis de courtier doit être sous la supervision ultime du courtier individuel
- ✓ Le courtier individuel doit s'assurer qu'un compte séparé est maintenu pour les fonds d'autrui et qu'aucun de ces fonds n'est déboursé sans son autorisation expresse et sa connaissance
- ✓ Ces dispositions relatives à la supervision du courtier ne s'appliquent pas aux courtiers titulaires de permis de courtier-vendeur

5.3 Interdiction de prêt de licence

Aucun titulaire de licence ne peut prêter son nom ou sa licence au profit d'autrui ou contourner les règles de délivrance de licences. Un courtier qui ne supervise pas personnellement l'activité est réputé prêter sa licence.

- ✓ Aucun arrangement, direct ou indirect, ne peut prêter le nom ou la licence d'un titulaire au profit d'autrui ou contourner la loi sur les licences immobilières
- ✓ Un courtier doit personnellement superviser et diriger l'activité et être physiquement présent au bureau principal ou à une succursale au moins un jour par semaine (à l'exclusion des vacances et des urgences)
- ✓ Le recours exclusif à la communication téléphonique ou postale pendant une période prolongée peut être considéré comme une preuve de prêt de licence interdit

5.4 Exigences du Bureau Principal et Supervision

Tout courtier résident (non un courtier-vendeur) doit maintenir un bureau principal au New Jersey ouvert au public pendant les heures d'affaires, sous supervision directe à temps plein par le courtier ou un courtier-vendeur.

- ✓ Un courtier résident doit maintenir un bureau principal du New Jersey ouvert au public pendant les heures habituelles d'affaires sous supervision directe à temps plein par le courtier ou un courtier-vendeur
- ✓ Le superviseur n'a pas besoin d'être présent en permanence mais doit être joignable à tout moment et doit être physiquement présent au moins 5 jours par semaine civile (excluant les vacances/urgences) et ne pas être autrement employé pendant ce temps
- ✓ Si un courtier-vendeur supervise le bureau principal, le courtier reste ultimement responsable de toutes les activités et doit être joignable à tout moment
- ✓ Un bureau à domicile doit être indépendant de l'habitation avec une entrée extérieure séparée donnant sur la rue (exempté s'il existait avant le 1er décembre 1963)
- ✓ Le lieu d'affaires d'un courtier ne peut pas être situé dans le logement d'un vendeur ou vendeur (recommandation) employé par ce courtier

5.5 Dépôt et Versement des Commissions

La rémunération versée aux courtiers doit être déposée sur le compte commercial général du courtier dans les cinq jours ouvrables suivant la réception, sauf si elle est correctement débitée des fonds en dépôt fiduciaire. Les montants dus aux agents immobiliers doivent être versés selon le calendrier établi, et le non-paiement en temps opportun déclenche une exigence d'explication écrite.

- ✓ Toute rémunération versée aux courtiers doit être déposée sur le compte commercial général du courtier dans les 5 jours ouvrables suivant la réception (sauf si débitée des fonds en dépôt fiduciaire conformément à N.J.A.C. 11:5-5.1(d))
- ✓ Les sommes dues à un agent immobilier doivent être versées dans les 10 jours ouvrables suivant la réception par le courtier ou rapidement après la compensation des fonds

✓

Si le paiement n'est pas effectué en temps opportun, le courtier doit fournir à l'agent immobilier une explication écrite complète du défaut de paiement

5.6 Comptabilité post-résiliation aux agents commerciaux

Lorsque l'affiliation d'un agent commercial ou d'un agent commercial (parrainage) prend fin, le courtier doit fournir un relevé écrit de toutes les sommes dues dans les 30 jours et expliquer tout montant qui diffère de la clause de rémunération post-résiliation.

- ✓ Dans les 30 jours suivant la résiliation, le courtier doit fournir un relevé écrit complet de toutes les sommes dues à la date de résiliation et/ou qui pourraient devenir dues à l'avenir
- ✓ Si les montants diffèrent de la clause de rémunération post-résiliation, le courtier doit fournir une explication écrite complète accompagnant le relevé

5.7 Conservation des documents de rémunération pendant six ans

Les courtiers doivent conserver les accords de relation commerciale, les explications de non-paiement et les comptabilités/explications post-résiliation, ainsi que la preuve de remise au titulaire de licence, pendant six ans.

- ✓ Le courtier doit conserver pendant 6 ans : les accords écrits, les explications du défaut de paiement opportun de la rémunération et les comptabilités/explications post-résiliation
- ✓ Le courtier doit également conserver la preuve de remise de chaque document au courtier associé ou au courtier associé (recommandation)

5.8 Plaintes et actions en justice pour non-paiement de commission

Si un courtier se conforme aux exigences de cette section, la Commission n'enquêtera pas sur une plainte pour non-paiement à moins qu'elle ne soit accompagnée d'une décision arbitrale ou d'un jugement rendu par un tribunal. Les titulaires de licence ne peuvent intenter une action en justice pour obtenir une compensation que selon les dispositions de la N.J.S.A. 45:15-3, et le non-paiement des indemnités adjugées expose le courtier à des sanctions.

- ✓ Si le courtier s'est conformé à cette section, la Commission n'enquêtera pas davantage sur une plainte pour non-paiement à moins qu'elle ne comprenne une décision arbitrale/équivalente ou un jugement rendu par le tribunal contre le courtier
- ✓ Le défaut de payer une indemnité/jugement dans les 30 jours suivant sa date d'entrée en vigueur (sauf appel) expose le courtier à des sanctions en vertu de la N.J.S.A. 45:15-17
- ✓ Les titulaires de licence ne peuvent intenter une action en justice pour obtenir une compensation pour les services de courtage que selon les dispositions de la N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ Le terme « agent immobilier » comprend les agents immobiliers courtiers ; « non-paiement de commission » comprend le non-paiement d'autres formes de rémunération

5.9 Supervision des courtiers indépendamment du lieu

Un courtier propriétaire unique employant des courtiers et des courtiers en titre doit superviser, suivre et contrôler l'activité de courtage de ses titulaires de licence, quel que soit le lieu où l'activité se déroule.

- ✓ Les courtiers employeurs et les courtiers en titre doivent superviser, suivre et contrôler l'activité de courtage de leurs titulaires de licence, indépendamment du lieu où elle s'exerce

5.10 Exigences des Bureaux Satellites

Les bureaux satellites doivent se conformer aux règles des bureaux maintenus et être supervisés à temps plein par un courtier-vendeur désigné comme « superviseur de bureau », avec les licences appropriées et les exigences d'affichage.

- ✓ Chaque bureau satellite doit se conformer à N.J.A.C. 11:5-4.4 (bureaux maintenus)
- ✓ Aucune licence de bureau satellite ne peut être émise pour un bureau situé au domicile d'un vendeur (recommandation), d'un vendeur ou d'un courtier-vendeur
- ✓ Un bureau satellite doit être placé sous la supervision directe d'un courtier agréé employé comme courtier-vendeur qui consacre tout son temps à le gérer pendant les heures d'ouverture normales
- ✓ Le nom du superviseur doit être enregistré auprès de la Commission en permanence, et la licence du bureau satellite (indiquant le courtier et l'adresse) doit être affichée bien en évidence
- ✓ Le bureau doit afficher le nom du superviseur de bureau et tous les autres titulaires de licences à ce bureau ; la licence du bureau satellite doit être retournée pour annulation ou correction lors d'un changement de superviseur

5.11 Relation d'emploi vs. Relation de travailleur indépendant

La Commission interprète les dispositions relatives à l'emploi de la loi sur les licences pour permettre soit une relation d'emploi, soit une relation de travailleur indépendant entre un courtier et un courtier-vendeur, un vendeur, ou un vendeur (renvoi).

- ✓ « Contrat d'emploi », « employer » et « courtier employeur » sont interprétés pour permettre une relation d'emploi OU une relation de travailleur indépendant
- ✓ Cette flexibilité s'applique aux courtiers-vendeurs, aux vendeurs, et aux vendeurs (renvoi)

CHAPTER 6

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

6.1 Comptes de fiducie spéciaux requis pour les fonds d'autrui

Tout courtier immobilier résident du New Jersey doit établir et maintenir un compte spécial (ou plusieurs comptes) dans une institution financière autorisée du New Jersey, séparé des autres comptes professionnels ou personnels, pour tous les fonds d'autrui reçus en tant que courtier, agent d'entiercement ou dépositaire temporaire dans une transaction immobilière. Un courtier titulaire d'une licence réciproque peut maintenir le compte au New Jersey ou dans l'État où il détient une licence de courtier résident.

- ✓ Les courtiers résidents doivent utiliser une institution financière autorisée au New Jersey
- ✓ Le compte de fiducie/spécial doit être séparé et distinct des comptes personnels ou autres comptes professionnels
- ✓ Couvre tous les fonds reçus en tant que courtier, agent d'entiercement ou dépositaire temporaire dans une transaction immobilière
- ✓ Les courtiers réciproques peuvent utiliser une institution au New Jersey ou dans l'État de leur licence de résident

6.2 Qu'est-ce qui constitue un mélange de fonds selon la N.J.S.A. 45:15-17(o)

Le mélange de fonds comprend : mélanger l'argent des mandants avec celui du courtier; ne pas maintenir et déposer rapidement tous les fonds reçus (en tant que courtier, agent fiduciaire ou dépositaire temporaire) dans un compte spécial séparé; ou ne pas rapidement isoler les fonds reçus à titre de dépositaire. « Rapidement » signifie pas plus de cinq jours ouvrables suivant la réception.

- ✓ Mélanger l'argent d'un mandant avec l'argent propre du courtier constitue un mélange de fonds
- ✓ L'omission de déposer rapidement les fonds dans un compte spécial séparé constitue un mélange de fonds
- ✓ L'omission d'isoler rapidement les fonds détenus pour autrui constitue un mélange de fonds
- ✓ « Rapidement » = pas plus de cinq jours ouvrables après la réception

6.3 Règle du dépôt de cinq jours ouvrables et exception relative aux arrhes

L'argent d'autrui doit généralement être déposé dans les cinq jours ouvrables suivant sa réception. Exception : si des arrhes ou de l'argent de bonne foi accompagnent une offre et, pendant cette période de cinq jours, l'offre est retirée avant acceptation ou rejetée sans contreproposition, le titulaire de licence n'est pas obligé de déposer les fonds et peut les restituer (sous leur forme originale) au soumissionnaire sur demande. Dans tous les autres cas (négociations en cours, examen par un avocat ou demande du soumissionnaire de conserver les fonds pour une offre future possible), les fonds doivent être déposés dans les cinq jours ouvrables.

- ✓ Par défaut : dépôt de l'argent d'autrui dans les cinq jours ouvrables suivant sa réception
- ✓ L'exception ne s'applique que si l'offre est retirée avant acceptation ou rejetée sans contreproposition dans la période de cinq jours
- ✓ Les fonds restitués doivent être remis au soumissionnaire sous la même forme reçue, sur demande
- ✓ Les négociations en cours, l'examen par un avocat ou la demande de conservation des fonds exigent un dépôt dans les cinq jours ouvrables

6.4 Dossiers que les courtiers doivent conserver et périodes de rétention

Les courtiers doivent conserver les dossiers de tous les fonds d'autrui pendant au moins six ans à compter de la réception. Les fonds en fiducie en espèces nécessitent un reçu écrit signé au payeur (date, montant, objet, source). Les dossiers requis incluent les références du carnet de chèques, un livre de grand livre fiduciaire approprié (un carnet de chèques ordinaire est insuffisant), au moins des rapprochements trimestriels, les relevés bancaires/chèques annulés/bordereaux de dépôt, les offres, les contrats, les inscriptions, les baux, les accords de gestion, les relevés de propriétaire/locataire, les dossiers des paiements aux titulaires de licence et aux courtiers coopérants, et les reçus de dépôt de garantie. Les retraits en fiducie doivent se faire par virement bancaire autorisé ou par chèque à ordre d'un bénéficiaire nommé — jamais en espèces.

- ✓ Les dossiers des fonds d'autrui sont conservés au moins six ans à compter de la réception
- ✓ Les fonds en fiducie en espèces exigent un reçu écrit signé indiquant la date, le montant, l'objet et le payeur
- ✓ Un livre de grand livre fiduciaire approprié est requis — un carnet de chèques ordinaire est insuffisant
- ✓ Au moins un rapprochement trimestriel des soldes du carnet de chèques, du relevé bancaire et du grand livre fiduciaire client
- ✓ Les retraits en fiducie/séquestre uniquement par virement bancaire intra/interétatique autorisé ou par chèque à ordre d'un bénéficiaire nommé, jamais en espèces
- ✓ Les dossiers de transactions sans fiducie sont conservés six ans ; les offres non acceptées et les inscriptions expirées (pas de contrat/location) sont conservées six mois

6.5 Divulgation des comptes fiduciaires à la Commission

Les courtiers doivent déposer une affidavit ou un certificat avec leur demande de licence ou de renouvellement de licence identifiant l'établissement ou les établissements financiers où les comptes fiduciaires sont maintenus ainsi que tous les numéros de compte. Tout changement à un compte existant ou l'ouverture d'un nouveau compte doit être immédiatement signalé à la Commission immobilière par affidavit ou certification.

- ✓ Affidavit ou certificat identifiant les établissements et tous les numéros de compte déposés avec la demande ou le renouvellement
- ✓ Les changements ou les nouveaux comptes doivent être immédiatement signalés à la Commission
- ✓ La déclaration doit être sous la forme d'une affidavit ou d'une certification

6.6 Commission du courtier incluse dans le dépôt fiduciaire

Lorsque la commission gagnée d'un courtier est incluse parmi les fonds déposés sur le compte fiduciaire, cette portion de commission doit être rapidement versée du compte fiduciaire, avec des annotations appropriées dans les dossiers commerciaux indiquant le montant et la source, pourvu que le courtier ait été préalablement autorisé à effectuer le versement.

- ✓ La portion de commission dans un dépôt fiduciaire doit être rapidement retirée/versée du compte fiduciaire
- ✓ Les dossiers commerciaux doivent annoter le montant et la source de la commission
- ✓ Une autorisation préalable pour effectuer le versement est requise

6.7 Les fonds nominaux et les réserves obligatoires ne constituent pas un commingling

Le maintien de montants clairement nominaux des propres fonds du titulaire de licence dans un compte en fiducie uniquement pour assurer la continuité ou couvrir les frais de service bancaires ne constitue pas un commingling. De même, le maintien d'un montant fixe des fonds du titulaire de licence exigé par toute loi ou réglementation comme facteur de sécurité ne constitue pas un commingling.

- ✓ Les fonds nominaux du titulaire de licence conservés pour assurer la continuité ou couvrir les frais de service bancaires ne constituent pas un commingling
- ✓ Une réserve fixe exigée par la loi ou la réglementation comme facteur de sécurité ne constitue pas un commingling

6.8 Signataires sur les comptes séquestre/fiducie du courtage

Tout courtier responsable et tout courtier propriétaire unique doit être signataire du ou des comptes séquestre/fiducie de son entreprise. Seules les personnes activement autorisées par la Commission en tant que courtier-vendeur ou vendeur immobilier peuvent être signataires supplémentaires sur ces comptes.

- ✓ Le courtier responsable ou le courtier propriétaire unique doit être signataire du ou des comptes séquestre/fiducie de l'entreprise
- ✓ Les signataires supplémentaires doivent être des courtiers-vendeurs ou des vendeurs immobiliers activement autorisés

6.9 Formes acceptables de paiements en fiducie/dépôt

Les courtiers peuvent accepter les fonds en fiducie/dépôt sous forme de : espèces ; un instrument négociable payable à la raison sociale du courtier ; un débit sur chèque ou carte de débit crédité au compte en fiducie/dépôt ; ou un virement bancaire direct depuis le compte du payeur. Les paiements par carte de crédit ne peuvent être acceptés que pour les dépôts et paiements de loyer dans les transactions de location à court terme, et non dans d'autres transactions immobilières.

- ✓ Acceptables : espèces, instrument négociable payable à la raison sociale, débit sur chèque ou carte de débit, ou virement bancaire direct
- ✓ Les paiements par carte de crédit sont limités aux dépôts de location à court terme et aux paiements de loyer
- ✓ Une « location à court terme » est une location résidentielle d'une durée maximale de 125 jours consécutifs avec une date de résiliation spécifique
- ✓ Tous ces paiements doivent être enregistrés dans le registre du compte en fiducie/dépôt conformément à N.J.A.C. 11:5-5.4

6.10 Protection des fonds/dépôts des acheteurs potentiels

Un titulaire de permis ne peut pas accepter de fonds/dépôts d'un acheteur potentiel sans s'assurer que des mesures de séquestre adéquates ou d'autres précautions sont en place pour les protéger, lorsque le titulaire sait ou a des raisons de savoir des faits qui créent un doute raisonnable quant à la capacité du vendeur à remplir ses obligations contractuelles ou à restituer les fonds en cas d'échec d'une condition suspensive. Ceci ne s'applique pas si, avant d'accepter, le titulaire informe adéquatement l'acheteur du risque et obtient une déclaration écrite séparée signée reconnaissant le risque/la condition suspensive, la destination des fonds et l'absence de toute représentation concernant la solvabilité du vendeur.

- ✓ Aucune acceptation de dépôts lorsque des faits créent un doute raisonnable quant à la performance du vendeur ou au retour des fonds, sans mesures de sauvegarde adéquates
- ✓ L'exception exige la divulgation du risque plus une déclaration écrite séparée signée par l'acheteur reconnaissant le risque, la destination des fonds et l'absence de représentations de solvabilité
- ✓ Les fonds en séquestre peuvent être détenus par toute personne ou entité légalement autorisée (par exemple, le courtier, les avocats ou les banques)

6.11 Frais d'avance ; comptabilité requise au mandant

Un courtier qui facture ou perçoit des frais d'avance supérieurs à 25,00 $ pour des services à rendre (tels que les frais de publicité) en vertu d'une convention de frais d'avance doit fournir au mandant un relevé de la façon dont l'argent a été utilisé dans les 90 jours suivant la facturation ou la perception. Le relevé doit énumérer chaque dépense, y compris les dates de publicité et le nom du journal/périodique, et détailler toute autre dépense promotionnelle.

- ✓ Les frais d'avance supérieurs à 25,00 $ déclenchent une comptabilité requise dans les 90 jours suivant la facturation ou la perception
- ✓ La comptabilité doit indiquer le montant réel de chaque dépense, avec les dates de publicité et les noms des publications
- ✓ Les dépenses promotionnelles sans publicité doivent être détaillées de manière similaire

6.12 Localisation et inspection des dossiers du courtier

Les livres et dossiers financiers doivent être tenus selon les pratiques comptables généralement acceptées au bureau principal du courtier au New Jersey (ou au bureau succursale agréé pertinent où des comptes séparés sont tenus). Les dossiers peuvent être papier ou électroniques, pourvu qu'ils puissent être reproduits sur papier pour montrer l'activité complète et restent accessibles pendant la période de six ans. Chaque titulaire de licence doit mettre tous les dossiers commerciaux à la disposition de la Commission ou de ses représentants autorisés pour inspection, vérifications de conformité et copie, et peut être tenu de certifier l'exactitude des données reproduites.

- ✓ Les dossiers sont tenus selon les pratiques comptables généralement acceptées au bureau principal du New Jersey ou au bureau succursale agréé pertinent
- ✓ Les dossiers électroniques sont autorisés s'ils sont reproductibles sur papier et accessibles pendant la période de six ans
- ✓ Les titulaires de licence doivent mettre tous les dossiers à la disposition de la Commission pour inspection, vérifications de conformité et copie
- ✓ Les titulaires de licence peuvent être tenus de certifier l'exactitude des données reproduites

6.13 Garanties de rétrofacturation par carte de crédit pour les locations à court terme

Avant d'accepter un paiement par carte de crédit pour une location à court terme, le courtier doit informer le propriétaire par écrit du risque de rétrofacturation et obtenir l'autorisation écrite signée du propriétaire (conservée comme dossier commercial ; si sécurisée par le courtier chargé de l'annonce, elle fait partie du contrat d'annonce). Les paiements par carte de crédit doivent être crédités sur un compte fiduciaire/séquestre spécial distinct des autres comptes fiduciaires, et le courtier doit maintenir un compte commercial séparé. Les courtiers doivent avoir une politique d'annulation écrite et la fournir aux propriétaires et aux locataires. En cas de litige sur une rétrofacturation, le courtier ne peut jamais compenser le montant litigieux contre les fonds que le même consommateur a versés dans une autre transaction.

- ✓ Divulgation écrite au propriétaire du risque de rétrofacturation et autorisation écrite signée du propriétaire requises avant d'accepter les paiements par carte de crédit
- ✓ Les paiements par carte de crédit doivent être crédités sur un compte fiduciaire/séquestre spécial distinct des autres comptes fiduciaires ; un compte commercial séparé est également requis
- ✓ Une politique d'annulation de carte de crédit écrite doit être créée et fournie aux propriétaires et aux locataires potentiels
- ✓ Le courtier ne peut jamais compenser un montant de rétrofacturation litigieux contre les fonds que le même consommateur a versés dans une autre transaction
- ✓ Le montant entier facturé doit être crédité au compte fiduciaire avant que les frais de transaction ne soient payés à la société de carte de crédit

CHAPTER 7

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

7.1 Stockage et conservation des dossiers de transactions de courtiers

Tous les dossiers relatifs aux transactions de vente, d'échange ou de location en attente ou conclues, tous les dossiers d'inscription pour les ventes ou locations, et tous les dossiers de gestion immobilière doivent être conservés ou entreposés aux bureaux des courtiers agréés en tant que courtiers employeurs, sociétaires ou de partenariat. À la cessation d'emploi ou au transfert vers un autre courtier, aucun titulaire de licence (agent immobilier (recommandation), agent immobilier ou courtier-agent immobilier) ne peut enlever ou faire enlever le contenu de dossiers des bureaux du courtier. Le terme « Dossiers » désigne tous les dossiers de transactions que les courtiers sont tenus de conserver en vertu de N.J.A.C. 11:5-5.4.

- ✓ Les dossiers de transactions, d'inscriptions et de gestion immobilière doivent être stockés au bureau du courtier employeur/sociétaire/de partenariat
- ✓ Aucun agent immobilier (recommandation), agent immobilier ou courtier-agent immobilier ne peut enlever le contenu des dossiers lors de son départ ou de son transfert vers un autre courtier
- ✓ Le terme « Dossiers » désigne tous les dossiers de transactions requis en vertu de N.J.A.C. 11:5-5.4

7.2 Activités autorisées du vendeur (recommandation)

Un vendeur agréé auprès d'une société immobilière de recommandation (anciennement « agent de recommandation ») est strictement limité dans ses activités de courtage. Il peut uniquement : (1) diriger les prospects vers des sites web et autres sources d'informations immobilières généralement accessibles au public ; et (2) recommander des prospects pour la vente, l'achat, l'échange, la location ou la mise en location au courtier auprès duquel il est agréé, ou (si ce courtier l'autorise) à un autre professionnel agréé. Lors d'une recommandation effectuée sous cette autorisation, le vendeur (recommandation) doit donner un avis écrit ou électronique à son courtier ou au représentant désigné du courtier (un courtier-vendeur ou vendeur) au moment où la recommandation est faite. En vertu de la N.J.S.A. 45:15-16, l'intégralité de la rémunération versée au vendeur (recommandation) doit être payée par le courtier auprès duquel il est agréé. Le terme a été renommé à compter du 20 janvier 2026.

- ✓ L'activité du vendeur de recommandation est limitée à diriger les prospects vers des sources d'informations publiques et à recommander des prospects à son courtier (ou à un professionnel autorisé)
- ✓ Un avis écrit ou électronique doit être donné au courtier ou à son représentant au moment où une recommandation est faite
- ✓ L'intégralité de la rémunération d'un vendeur (recommandation) doit être versée par le courtier auprès duquel il est agréé (N.J.S.A. 45:15-16)

✓

« Agent de recommandation » a été renommé « vendeur (recommandation) » à compter du 20 janvier 2026

7.3 Courtier unique et licence exclusive pour agent immobilier (parrainage)

Un agent immobilier (parrainage) ne peut être employé ou licencié par plus d'un courtier immobilier à la fois. De plus, aucune personne ne peut être simultanément licenciée en tant qu'agent immobilier (parrainage) et en tant que courtier immobilier, courtier-agent immobilier ou agent immobilier au New Jersey. Ces licences s'excluent mutuellement.

- ✓ Un agent immobilier (parrainage) ne peut être employé ou licencié que par un seul courtier à la fois
- ✓ Aucune personne ne peut détenir une licence d'agent immobilier (parrainage) simultanément avec une licence de courtier, courtier-agent immobilier ou agent immobilier

7.4 Interdiction des commissions pour les renvois de services connexes

Un titulaire de licence qui sollicite ou accepte des honoraires, commissions, rémunération ou toute autre chose de valeur uniquement pour avoir recommandé un client à un prêteur, courtier hypothécaire ou autre fournisseur de services connexes est passible de sanctions de la Commission pour conduite démontrant son indignité, mauvaise foi et malhonnêteté. Toute rémunération reçue en vertu de N.J.A.C. 11:5-7.1(e) pour les services dans les transactions connexes doit l'être pour les services réellement fournis au-delà d'un simple renvoi. Le respect des dispositions anti-commissions de la RESPA (12 U.S.C. § 2607), de ses règlements ou des avis RESPA du HUD est réputé constituer un respect de ce paragraphe.

- ✓ Solliciter ou accepter quelque chose de valeur uniquement pour recommander un client à un prêteur, courtier hypothécaire ou fournisseur de services connexe est passible de sanctions (indignité, mauvaise foi, malhonnêteté)
- ✓ La rémunération pour les transactions connexes doit l'être pour les services réellement fournis au-delà d'un simple renvoi
- ✓ Le respect de la RESPA (12 U.S.C. § 2607) et des directives RESPA du HUD est réputé constituer un respect de cette règle

7.5 Activité de courtage interdite pour les agents commerciaux (parrainage)

Les agents commerciaux (parrainage) ne doivent pas s'engager dans une activité de courtage interdite pour leur courtier ou d'autres personnes, et ne doivent pas recevoir de compensation pour cette activité. La règle énumère 13 éléments interdits. L'élément 12 (ajouté par l'amendement de janvier 2026) interdit de fournir des informations sur les inscriptions—en personne ou par communication électronique, y compris le téléphone et Internet—au-delà des informations que les agents commerciaux de parrainage sont autorisés à fournir concernant les sites Web et autres sources d'information publique selon 11:5-6.10(a).

- ✓ Un agent commercial (parrainage) ne peut pas s'engager dans une activité de courtage interdite ou recevoir de compensation pour celle-ci
- ✓ L'élément 12 interdit de fournir des informations sur les inscriptions au-delà des informations limitées de sources publiques autorisées selon 11:5-6.10(a), que ce soit en personne, par téléphone ou en ligne

7.6 Limites de la rémunération des courtiers et incitations aux personnes de vente référentes

La rémunération versée par un courtier à une personne de vente (référente) est limitée à la rémunération pour avoir orienté des consommateurs potentiels de services de courtage immobilier vers le courtier. Les courtiers sont interdits d'offrir des incitations aux personnes de vente (référentes), aux personnes de vente, ou aux courtiers-vendeurs sous leur supervision pour simplement orienter les clients vers un prêteur particulier, un courtier hypothécaire, ou un autre prestataire de services connexes. Un courtier ne peut pas attribuer de prix ou de bonis pour de telles orientations.

- ✓ La rémunération du courtier versée à une personne de vente (référente) est limitée à la rémunération pour avoir orienté des consommateurs potentiels de services de courtage vers le courtier
- ✓ Les courtiers ne peuvent pas offrir d'incitations, de prix, ou de bonis aux titulaires de permis pour simplement orienter les clients vers un prêteur particulier, un courtier hypothécaire, ou un prestataire de services connexes

CHAPTER 8

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

8.1 Permis requis pour exercer dans l'immobilier

Aucune personne ne peut exercer, directement ou indirectement, en tant que courtier immobilier, courtier-vendeur ou vendeur immobilier, temporairement ou autrement, sans être titulaire d'une licence. Cela interdit également de faire de la publicité ou de se présenter comme autorisé à agir en tant que courtier immobilier, courtier-vendeur ou vendeur immobilier, ou d'exercer l'une des activités décrites dans R.S.45:15-3, sans licence.

- ✓ Une licence est requise pour exercer directement OU indirectement dans le courtage immobilier, même temporairement
- ✓ Vous ne pouvez pas faire de publicité ou vous présenter comme autorisé à agir en tant que courtier immobilier, courtier-vendeur ou vendeur immobilier sans licence
- ✓ Les trois catégories de licence sont : courtier immobilier, courtier-vendeur et vendeur immobilier

8.2 Un Seul Acte Constitue l'Exercice du Métier

Selon l'article 45:15-2, tout acte unique, transaction ou vente constitue « l'exercice du métier » au sens de la loi sur les licences. Une personne ne peut pas éviter les exigences de licence en prétendant qu'elle n'a effectué qu'une seule transaction.

- ✓ Un acte unique, une transaction ou une vente suffit pour constituer l'exercice du métier immobilier
- ✓ Une activité ponctuelle n'exempte pas une personne de l'obligation de licence

8.3 Définition du Courtier Immobilier

Un courtier immobilier est une personne, une entreprise ou une société qui, moyennant des frais, une commission ou une autre considération de valeur (ou l'attente de celle-ci), inscrit, vend, échange, achète ou loue des biens immobiliers; offre ou tente de négocier de telles transactions; perçoit des loyers; sollicite des prospects; aide à obtenir des prospects ou à négocier/conclure des transactions; négocie des prêts hypothécaires pour autrui; ou organise des ventes compétitives publiques ou privées de terrains. Le terme inclut également toute personne qui supervise une société de renvoi immobilier.

- ✓ Un courtier peut être une personne, une entreprise ou une société et agit moyennant des frais, une commission ou une considération de valeur (ou l'attente de celle-ci)
- ✓ Les activités du courtier incluent l'inscription, la vente, l'achat, la location, l'échange, la négociation de prêts, la perception de loyers, et la sollicitation/obtention de prospects
- ✓ Un courtier inclut toute personne, entreprise ou société qui supervise une société de renvoi immobilier

8.4 Définition d'un agent immobilier

Un agent immobilier est une personne physique qui, moyennant une rémunération, est employée ou contractée par un courtier agréé et opère sous sa supervision pour vendre, acheter, négocier, louer, percevoir des loyers ou solliciter des prospects. Un agent doit toujours travailler sous la supervision d'un courtier agréé. La définition comprend également un agent immobilier agréé auprès d'une société de courtage immobilier, sauf indication contraire.

- ✓ Un agent doit être une personne physique opérant sous la supervision d'un courtier agréé
- ✓ Un agent immobilier travaille sous la supervision d'un courtier et est rémunéré par ce dernier ; il ne peut pas opérer de manière indépendante
- ✓ La définition d'agent immobilier comprend les agents des sociétés de courtage, sauf indication contraire

8.5 Définition du Courtier-Vendeur

Un courtier-vendeur immobilier est une personne physique qui est qualifiée pour être autorisée en tant que courtier, mais qui, moyennant rémunération, est employée ou contractée par un courtier autorisé et opère sous la supervision de ce dernier pour exercer les fonctions d'un vendeur. Malgré ses qualifications de courtier, le courtier-vendeur travaille toujours sous la supervision d'un autre courtier.

- ✓ Un courtier-vendeur est qualifié pour être courtier mais choisit de travailler sous la supervision d'un courtier superviseur
- ✓ Un courtier-vendeur exerce les fonctions d'un vendeur tout en étant sous supervision d'un courtier

8.6 Licence requise pour intenter une action en réclamation de compensation

Aucune personne, entreprise, partenariat, association ou société ne peut introduire ou maintenir une action devant les tribunaux du New Jersey pour recouvrer une compensation pour des actes de courtage sans alléguer et prouver qu'elle était un courtier dûment autorisé au moment où la cause d'action a surgi. Un agent immobilier ou courtier-agent ne peut poursuivre que son courtier employeur (et non des tiers) pour obtenir une compensation, et doit prouver qu'il était dûment autorisé au moment de la transaction.

- ✓ Pour intenter une action en réclamation de compensation en tant que courtier, vous devez alléguer et prouver que vous étiez dûment autorisé lorsque la cause d'action a surgi
- ✓ Un agent immobilier ou courtier-agent ne peut introduire une action en réclamation de compensation que contre son propre courtier employeur ou contractant
- ✓ Le fait de ne pas être autorisé au moment de la transaction empêche le recouvrement d'une commission devant les tribunaux

8.7 Accord écrit requis avant l'exercice d'activités commerciales

Selon 45:15-3.2, aucun courtier-représentant ou représentant ne peut commencer ses activités commerciales pour un courtier, et aucun courtier ne peut les autoriser à agir, jusqu'à ce qu'un accord écrit signé par les deux parties énonce les conditions de la rétention. L'affiliation commerciale peut être soit une relation de travail, soit un arrangement de contractant indépendant, et sa nature doit être définie dans l'accord écrit.

- ✓ Un accord écrit signé entre le courtier et le titulaire de licence est requis AVANT que le titulaire de licence ne commence toute activité commerciale
- ✓ L'affiliation peut être soit un employé, soit un contractant indépendant, et la nature doit être spécifiée dans l'accord écrit

8.8 Les frais de recherche de logement locatif exigent une licence

Toute personne qui, avant qu'un bail soit pleinement exécuté (ou avant la prise de possession si aucun bail n'est établi), exige ou accepte des frais ou une rémunération pour assistance dans la recherche de logements locatifs — y compris la fourniture de listes écrites ou d'informations téléphoniques sur les unités prétendument disponibles — sans licence est une personne délictueuse, passible d'une amende d'au moins 200 dollars ou d'une emprisonnement pouvant aller jusqu'à 30 jours, ou les deux. Ceci ne s'applique pas aux courtiers agréés ou aux propriétaires/agents qui exigent un dépôt pour réserver une unité, ou qui facturent des frais de demande/vérification de crédit avant l'exécution du bail.

- ✓ Exiger des frais anticipés pour assistance en recherche de logement locatif sans licence est une infraction de personne délictueuse (amende ⩾ 200 dollars et/ou jusqu'à 30 jours)
- ✓ Un courtier agréé ou propriétaire peut néanmoins exiger un dépôt pour réserver une unité ou des frais pour traiter une demande ou vérifier le crédit avant la signature du bail

8.9 Agent de société de recommandation et définition de la société de recommandation

Un agent immobilier agréé auprès d'une société de recommandation immobilière est limité à recommander des prospects pour la vente, l'achat, l'échange, la location ou la location d'un bien immobilier. Il ne peut recommander des prospects qu'au courtier superviseur et ne peut accepter une rémunération que de ce courtier. Une société de recommandation est une entité commerciale établie et supervisée par un courtier agréé, distincte des autres entités commerciales, pour l'emploi d'agents immobiliers agréés qui s'engagent strictement dans des recommandations au nom du courtier superviseur.

- ✓ L'activité d'un agent de société de recommandation est strictement limitée à la recommandation de prospects au courtier superviseur et à l'acceptation de rémunération uniquement de ce courtier
- ✓ Un agent de société de recommandation ne peut être agréé auprès de plus d'un courtier/société de recommandation à la fois, ni simultanément comme courtier ou agent-courtier

✓

Une société de recommandation est une entité commerciale distincte établie et supervisée par un courtier agréé uniquement pour l'activité de recommandation

8.10 Commissions de recommandation aux courtiers hors État

Selon la règle 45:15-3.1, un courtier du New Jersey dûment autorisé peut verser une commission de recommandation ou une commission à un courtier autorisé hors État qui maintient un bureau légitime dans une autre juridiction. Ce courtier hors État peut faire une recommandation, recevoir la commission, et poursuivre un courtier du New Jersey pour la recouvrer. Une « recommandation » est l'introduction, l'assistance, ou l'orientation d'une personne par un courtier à un autre pour des services de courtage, de l'aide, ou des informations; une « commission de recommandation » est la compensation versée ou reçue pour la recommandation.

- ✓ Un courtier du New Jersey peut verser une commission de recommandation à un courtier d'une autre juridiction qui maintient un bureau légitime là-bas
- ✓ Un courtier autorisé hors État peut intenter une action devant les tribunaux du New Jersey pour recouvrer une commission de recommandation auprès d'un courtier du New Jersey
- ✓ Les commissions de recommandation ne peuvent être versées qu'à des courtiers autorisés, et non à des personnes sans permis

8.11 Exemptions de la Loi sur les Licences

En vertu de la section 45:15-4, cet article ne s'applique pas aux propriétaires/bailleurs de bonne foi gérant leur propre propriété, ni aux avocats, aux séquestres, aux syndics de faillite, aux exécuteurs testamentaires, aux administrateurs, ou aux personnes vendant en vertu d'une ordonnance judiciaire ou d'un acte de fiducie. Il exclut également les banques d'État, les banques fédérales, les caisses d'épargne et les sociétés fiduciaires situées dans l'État, ainsi que les compagnies d'assurance constituées selon les lois d'assurance du New Jersey.

- ✓ Les propriétaires/bailleurs traitant leur propre propriété sont exemptés de la loi sur les licences
- ✓ Les avocats, les fiduciaires nommés par le tribunal (séquestres, syndics, exécuteurs testamentaires, administrateurs) et les personnes vendant en vertu d'une ordonnance judiciaire sont exemptés
- ✓ Les banques, les sociétés fiduciaires et les compagnies d'assurance constituées au New Jersey sont exemptées

8.12 Composition de la Commission immobilière du New Jersey

La Commission immobilière du New Jersey est maintenue en tant que division au sein du Département des assurances. Elle se compose de huit membres nommés par le Gouverneur, chacun étant résident du New Jersey depuis au moins 10 ans. Cinq membres doivent avoir été courtiers immobiliers depuis au moins 10 ans, deux sont des membres du public, et un est un représentant du département (servant au plaisir du Gouverneur). Les membres non-ministériels servent des mandats de trois ans. Une majorité des membres votants constitue un quorum. Le Gouverneur peut destituer un commissaire pour juste cause après avis et audience.

- ✓ La Commission compte huit membres : cinq courtiers (10+ ans), deux membres du public, et un représentant du département
- ✓ Les membres doivent être résidents du New Jersey depuis au moins 10 ans ; les membres courtiers doivent être courtiers depuis au moins 10 ans
- ✓ Les membres non-ministériels servent des mandats de trois ans et une majorité des membres votants constitue un quorum

8.13 Autorité de la Commission en matière de réglementation

La Commission élit un président parmi ses membres et peut faire tous les actes nécessaires pour appliquer la loi sur les licences, y compris l'adoption de règles et de règlements conformément à la Loi sur la procédure administrative (P.L.1968, c.410). Cela confère à la Commission son autorité pour adopter les règlements régissant la pratique de l'immobilier au New Jersey.

- ✓ La Commission peut édicter des règles et des règlements en vertu de la Loi sur la procédure administrative
- ✓ La Commission élit un président parmi ses membres

CHAPTER 9

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

9.1 Qualifications de base pour les demandeurs de licence

Toute personne souhaitant devenir courtier immobilier, courtier-vendeur ou vendeur doit demander une licence auprès de la Commission immobilière du New Jersey. Les demandeurs doivent satisfaire aux exigences minimales d'âge, d'éducation et de moralité, et payer des frais de demande non remboursables. Dans le cas d'une association ou d'une société, les administrateurs doivent également satisfaire à l'exigence d'âge.

- ✓ Tout demandeur doit être âgé d'au moins 18 ans ; les administrateurs d'une association ou d'une société doivent également être âgés de 18 ans ou plus
- ✓ Tout demandeur doit avoir l'équivalent d'un diplôme d'études secondaires
- ✓ La demande doit être faite sur des formulaires prescrits par la commission et accompagnée de frais de demande non remboursables de 50 $
- ✓ Le demandeur doit fournir la preuve d'une bonne moralité ; les membres, dirigeants ou administrateurs d'une association, société de personnes ou société doivent également fournir cette preuve

9.2 Exigence de l'examen écrit de l'État

Avant l'octroi de tout permis, le candidat (et dans le cas d'une entité, les associés/administrateurs/dirigeants activement engagés dans l'activité) doit réussir un examen d'État administré sous la supervision de la commission.

- ✓ L'examen teste les connaissances générales des lois du New Jersey concernant les biens immobiliers, l'acte de vente, les hypothèques, les contrats de vente, les baux, les dispositions de R.S.45:15-1 et suiv., et les règles de la commission.
- ✓ Un permis n'est accordé que sur la base de la réussite satisfaisante de l'examen et de la satisfaction de toutes les autres qualifications.
- ✓ La commission peut établir des règles et des règlements pour la conduite des examens.

9.3 Durée de la licence et renouvellement biennal

Les licences expirent à la fin d'une période de deux ans fixée par la commission et sont renouvelées tous les deux ans sans examen, moyennant le paiement des frais et l'accomplissement de la formation continue, sauf exception pour les vendeurs des sociétés de recommandation immobilière.

- ✓ Une licence expire le dernier jour de la période de licence de deux ans établie par la commission
- ✓ Le renouvellement s'effectue sans examen, tous les deux ans, moyennant le paiement des frais fixés par R.S.45:15-15
- ✓ Le renouvellement du courtier, du courtier-vendeur et du vendeur nécessite l'accomplissement de la formation continue applicable, SAUF qu'un vendeur titulaire d'une licence auprès d'une société de recommandation immobilière n'est pas tenu de suivre une formation continue pour le renouvellement

9.4 Heures de formation préalable à l'obtention de la licence : agent immobilier

Chaque candidat à une licence d'agent immobilier doit suivre un nombre obligatoire d'heures de formation préalable à l'obtention de la licence, incluant des heures spécifiques consacrées à l'éthique et au logement équitable, dans une école agréée par la commission.

- ✓ Les candidats agents immobiliers doivent suivre 75 heures au total de cours immobiliers dans une école agréée par la commission comme condition préalable à l'admission à l'examen
- ✓ Au moins trois heures doivent porter sur l'éthique et la conduite éthique dans la profession d'agent immobilier
- ✓ Au moins une heure doit porter sur le logement équitable et la discrimination en matière de logement

9.5 Heures de formation préalable à l'octroi de la licence : courtier

Tout demandeur individuel d'une licence de courtier ou de courtier-vendeur doit suivre un nombre plus important d'heures de formation préalable à l'octroi de la licence, incluant une composante significative d'éthique et une instruction sur le logement équitable.

- ✓ Les demandeurs de licence de courtier/courtier-vendeur doivent suivre 150 heures au total de cours en immobilier et cours connexes dans une école agréée par la commission
- ✓ Trente heures doivent porter sur l'éthique et la conduite éthique dans la profession de courtier
- ✓ Au moins une heure doit porter sur le logement équitable et la discrimination en matière de logement
- ✓ La commission peut approuver des cours spécialisés auprès de fournisseurs autres que des écoles pour satisfaire une partie de l'exigence totale de formation préalable à l'octroi de la licence de courtier

9.6 Licence de courtier pour les sociétés en nom collectif et les sociétés

Une société en nom collectif ou une société ne peut être agréée comme courtier à moins qu'au moins un associé ou un dirigeant ne soit qualifié et ne détienne une licence de courtier en tant que courtier autorisé. La licence de l'entité cesse si aucun courtier autorisé n'est maintenu.

- ✓ Au moins un associé ou un dirigeant doit être qualifié et détenir une licence de courtier pour agir en tant que courtier autorisé au nom de la société en nom collectif ou de la société
- ✓ Un courtier autorisé ne peut agir comme courtier sur son compte individuel que s'il est également agréé comme courtier à titre individuel
- ✓ La licence de l'entité cesse si au moins un associé ou un dirigeant ne détient pas une licence en tant que courtier autorisé à tout moment
- ✓ Un changement de statut de la licence d'un courtier autorisé vers la capacité individuelle (ou vice versa) nécessite une demande et des frais de 50 dollars
- ✓ Une société en commandite doit que son associé commandité soit agréé comme courtier; si une société est l'associé commandité, la société doit être agréée et l'un de ses dirigeants doit détenir la licence de courtier autorisé

9.7 Certification du vendeur de la Société de courtage immobilier de recommandation

Les demandes de permis d'exercice en tant que vendeur agréé auprès d'une société de courtage immobilier de recommandation (et les renouvellements) exigent une certification signée par le courtier agréé confirmant que tous deux comprennent les restrictions sur l'activité de la société de recommandation.

- ✓ La certification doit confirmer que le courtier et le vendeur ont examiné les restrictions légales sur les activités d'un vendeur agréé auprès d'une société de recommandation
- ✓ La certification doit confirmer que le vendeur a reconnu que son activité est limitée à la recommandation de consommateurs potentiels de services de courtage immobilier à ce courtier

9.8 Réinstatation de la licence dans un délai de deux ans

Une personne qui n'a pas renouvelé sa licence de courtier, de courtier-vendeur ou de vendeur et qui demande une réinstatation dans un délai de deux ans doit remplir les conditions de formation continue exigées comme condition de réinstatation.

- ✓ Si la réinstatation est demandée dans les deux ans suivant la date d'expiration de la dernière licence détenue, le demandeur doit soumettre une preuve d'accomplissement de l'obligation de formation continue applicable à ce type de licence au cours du terme de licence précédent

9.9 Renouvellement de licence de courtier après une interruption de 2 à 5 ans

Un courtier ou un courtier-vendeur dont la licence a expiré pendant plus de deux ans mais moins de cinq ans consécutifs doit satisfaire à des exigences supplémentaires en matière de formation, d'expérience et d'examen avant d'être relicencié.

- ✓ Doit compléter les exigences de formation continue applicables aux titulaires de licence de vendeur au cours de la période de licence précédente
- ✓ Doit travailler comme vendeur licencié à temps plein pendant une année complète
- ✓ Doit réussir l'examen de licence de courtier et suivre avec succès un cours de pré-licence de courtier général de 90 heures dans une école autorisée

9.10 Renouvellement de Licence de Courtier Après Interruption de Plus de 5 Ans

Un courtier ou un courtier-vendeur dont la licence a expiré depuis plus de cinq années consécutives fait face aux exigences de renouvellement les plus strictes, essentiellement recommencer en tant que vendeur.

- ✓ Doit réussir l'examen de licence de vendeur
- ✓ Doit travailler à temps plein en tant que vendeur agréé pendant trois ans
- ✓ Doit satisfaire à toutes les exigences éducatives applicables aux candidats courtiers/courtiers-vendeurs pour la première fois et réussir l'examen de licence de courtier

9.11 Renouvellement de la licence d'agent immobilier après deux ans d'interruption

Un agent immobilier (y compris celui détenant une licence auprès d'une société de recommandation) dont la licence a expiré pendant deux années consécutives ou plus doit suivre une formation dans une école agréée et réussir l'examen d'État avant qu'une nouvelle licence ne soit émise.

- ✓ Si la licence expire pendant deux années consécutives ou plus, la personne doit suivre une formation dans une école agréée et réussir l'examen d'État avant l'émission d'une nouvelle licence
- ✓ Les candidats agents immobiliers titulaires d'une licence auprès d'une société de recommandation ne sont pas tenus de suivre la formation continue comme condition de renouvellement

9.12 Licence temporaire de courtier en cas de décès ou d'incapacité

Lorsqu'un courtier agréé décède ou devient incapable de continuer son activité sans qu'aucun courtier-agent immobilier qualifié ne soit disponible, la commission peut délivrer une licence temporaire de courtier à un agent immobilier qualifié pour poursuivre l'activité.

- ✓ Disponible lorsqu'un courtier décède ou est incapable et qu'aucun membre/officier ne détient une licence de courtier-agent immobilier (ou un courtier propriétaire unique n'a pas d'employé agent immobilier)
- ✓ Le candidat doit détenir une licence d'agent immobilier depuis au moins trois ans immédiatement avant la demande, et demander dans les 30 jours suivant le décès ou l'incapacité
- ✓ La licence temporaire est valide pendant un an et ne peut pas être prolongée ou renouvelée ; elle dure seulement jusqu'à ce que le titulaire puisse suivre le cours de courtier et se qualifier à l'examen
- ✓ Exige un certificat de décès certifié ou une incapacité certifiée par un médecin ainsi que les frais de licence réguliers

9.13 Exceptions pour difficultés médicales et emploi dans une agence publique

La commission peut approuver la relicenciation avec des exigences réduites lorsque le demandeur n'a pas pu renouveler sa licence pour des raisons médicales, et certaines exceptions d'emploi dans une agence publique s'appliquent aux licences expirées.

- ✓ La commission peut approuver la relicenciation d'un ancien titulaire de licence qui n'a pas renouvelé sa licence pendant deux ans ou plus, sous réserve d'une preuve suffisante d'incapacité médicale ; ces demandeurs doivent toujours réussir l'examen de licence applicable et suivre la formation continue pour la période précédente
- ✓ Les exigences de relicenciation ne s'appliquent pas à une personne dont la licence a expiré en raison d'un emploi ultérieur dans une agence publique du New Jersey traitant de matières immobilières, si elle demande la relicenciation dans un délai d'un an à compter de la cessation de cet emploi

9.14 Agent immobilier d'une entreprise de recommandation transitant vers une licence complète

Un agent immobilier agréé par une entreprise de recommandation qui n'était pas autrement agréé auparavant et qui cherche une licence d'agent immobilier complète doit satisfaire à des exigences en matière de formation qui varient selon le temps passé en tant qu'agent de recommandation.

- ✓ Si agent de recommandation pendant six années consécutives précédentes ou moins (et pas autrement agréé auparavant), doit compléter jusqu'à 30 heures de formation continue pour se qualifier en tant qu'agent immobilier
- ✓ Si agent de recommandation pendant plus de six années consécutives précédentes (et pas autrement agréé auparavant), doit compléter l'exigence complète de formation préalable à l'agrément et réussir l'examen de licence d'État

✓

Une personne agréée précédemment en tant que courtier/agent courtier/agent immobilier devenue agent de recommandation doit compléter jusqu'à 30 heures de formation continue pour se qualifier pour une nouvelle agrément

9.15 Dispense des exigences de formation

La commission peut dispenser tout ou partie des exigences de formation des vendeurs pour les candidats dont la formation ou l'expérience est substantiellement équivalente.

- ✓ La commission peut dispenser tout ou partie des exigences de formation lorsque la formation ou l'expérience du candidat est, selon l'appréciation de la commission, substantiellement équivalente
- ✓ La commission prescrit par règlement les exigences qu'un candidat doit satisfaire pour être admissible à la dispense

9.16 Agrément des écoles immobilières

Aucune école ne peut offrir de cours de préparation à l'obtention de la licence immobilière sans être agréée en tant qu'école immobilière ; l'agrément exige que les propriétaires, la direction et les installations satisfassent à toutes les qualifications et démontrent un bon caractère moral.

- ✓ Une école doit être agréée en tant qu'école immobilière pour offrir des cours satisfaisant aux conditions préalables de formation en préparation à l'obtention de la licence
- ✓ Les propriétaires, la direction et les installations doivent satisfaire à toutes les qualifications d'agrément ; les membres, dirigeants, administrateurs et propriétaires ayant une participation majoritaire doivent affirmativement démontrer un bon caractère moral
- ✓ Le Bureau de l'enseignement immobilier au sein du NJREC est responsable de l'agrément des écoles et des instructeurs de préparation à l'obtention de la licence

9.17 Licencing des instructeurs en immobilier

À l'exception des conférenciers invités, aucune personne ne peut enseigner les cours de pré-licence en immobilier sauf si elle est titulaire d'une licence d'instructeur en immobilier après avoir satisfait aux exigences de caractère, de cours et d'examen.

- ✓ Aucune personne, sauf un conférencier invité, ne peut enseigner les cours de pré-licence en immobilier sauf si elle est titulaire d'une licence d'instructeur en immobilier
- ✓ Un instructeur doit démontrer un bon caractère moral, suivre un cours d'instructeur approuvé par la commission et réussir un examen écrit organisé sous les auspices de la commission

9.18 Exigence relative au directeur d'école immobilière

Une école immobilière agréée doit être dirigée par un directeur titulaire d'une licence de courtier immobilier instructeur ; la commission peut délivrer une autorisation temporaire en cas de décès ou d'incapacité du directeur.

- ✓ Une école doit être placée sous la direction et la supervision d'un directeur agréé par la commission et titulaire d'une licence d'instructeur immobilier
- ✓ En cas de décès ou d'incapacité du directeur sans instructeur qualifié disponible, la commission peut délivrer une autorisation temporaire jusqu'à ce qu'un nouveau directeur soit agréé ou que les cours en cours soient achevés
- ✓ Une école ne peut pas commencer de nouveaux cours tant qu'un titulaire de licence qualifié n'a pas été désigné et approuvé en tant que directeur
- ✓ Les programmes d'éducation des adultes publics et les collèges/universités agréés sont exonérés de certaines exigences en matière de licence de directeur

9.19 Motifs de suspension/révocation de la licence d'école ou d'instructeur

La commission peut discipliner une école immobilière ou un instructeur pour faute professionnelle, y compris les fausses déclarations, la malhonnêteté, les régimes d'inscription incorrects et la certification faussement attestée de l'achèvement du cours.

- ✓ Les motifs incluent les fausses promesses ou la fausse déclaration substantielle, un cours flagrant de fausse déclaration, ou une conduite démontrant l'indignité, l'incompétence, la mauvaise foi ou la malhonnêteté
- ✓ Le fait de ne pas fournir aux étudiants une accord écrit énonçant les frais de scolarité, les frais et la politique de remboursement est un motif de discipline
- ✓ L'utilisation de loteries, de concours, de jeux, de prix ou de tirages pour attirer les étudiants est interdite
- ✓ Affirmer faussement qu'une personne a participé ou complété un cours, ou obtenir une licence par fraude, est un motif de discipline

9.20 Restrictions imposées aux personnes dont le permis d'école est révoqué

Une personne dont le permis d'école/instructeur est révoqué fait face à des restrictions étendues concernant toute implication avec une école agréée, et la révocation du permis d'instructeur d'une personne contrôlante peut entraîner la révocation du permis de l'école.

- ✓ Une personne dont le permis est révoqué ne peut pas être associé commandité, officier, administrateur ou propriétaire de participation contrôlante d'une école agréée, ni être employée, rémunérée ou partager un espace de bureau avec une école agréée pendant la révocation
- ✓ À la révocation du permis d'instructeur d'une personne contrôlante, le permis de l'école est révoqué à moins que la connexion et l'intérêt de la personne ne soient rompus ou cédés dans un délai déterminé
- ✓ Une « participation contrôlante » signifie 5 % ou plus de l'équité d'une corporation agréée ou de la

propriété d'un partenariat

9.21 Exemption de licence pour les vétérans de guerre handicapés

Les vétérans de guerre du New Jersey handicapés et admissibles peuvent obtenir une licence immobilière sans frais et sans l'exigence d'expérience en tant que vendeur, après avoir suivi les cours approuvés et réussi l'examen.

- ✓ Un vétéran du New Jersey honni de manière honorable, blessé ou handicapé au service, peut obtenir une licence sans frais et sans se qualifier par l'expérience de vendeur, après avoir suivi les cours approuvés et réussi l'examen.
- ✓ Les renouvellements peuvent être accordés pour chaque terme de licence suivant sur demande sans frais.

CHAPTER 10

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

10.1 Exigence du Compte de Fiducie/Séquestre du Courtier

Chaque personne physique, partenariat ou société titulaire d'une licence de courtier immobilier doit maintenir un compte spécial dans une banque agréée par l'État ou le gouvernement fédéral, une caisse d'épargne, une association d'épargne-crédit ou un autre établissement de dépôt situé physiquement et autorisé à faire affaires au New Jersey et approuvé par la commission. Dans ce compte, le courtier doit déposer et maintenir tous les fonds reçus en agissant comme courtier, agent fiduciaire ou dépositaire temporaire des fonds d'autrui dans les transactions immobilières du New Jersey. Le compte doit être au nom autorisé du courtier, désigné comme « compte de fiducie » ou « compte de séquestre », et tenu séparé et à l'écart de tous les autres comptes personnels et commerciaux. Tous les chèques et les talons de dépôt doivent porter les mots « compte de fiducie » ou « compte de séquestre ». Cette exigence ne s'applique PAS à une personne physique titulaire d'une licence de courtier-vendeur.

- ✓ Les courtiers doivent maintenir un compte de fiducie/séquestre spécial dans un établissement de dépôt du New Jersey agréé par la commission pour tous les fonds reçus en tant que courtier, agent fiduciaire ou dépositaire des fonds d'autrui
- ✓ Le compte doit être au nom autorisé du courtier, intitulé « compte de fiducie » ou « compte de séquestre », et tenu séparé de tous les comptes personnels et commerciaux
- ✓ Tous les chèques et talons de dépôt doivent contenir les mots « compte de fiducie » ou « compte de séquestre »
- ✓ Cette exigence ne s'applique pas à une personne physique titulaire d'une licence de courtier-vendeur

10.2 Acceptation et Livraison Rapide des Fonds d'Autrui

Tout agent immobilier autorisé qui, dans l'exercice des activités en vertu de R.S.45:15-3, reçoit des fonds d'autrui en tant que représentant d'un courtier agissant en tant qu'agent fiduciaire ou dépositaire temporaire doit accepter les fonds uniquement s'il s'agit d'espèces ou d'un instrument négociable payable au courtier par l'intermédiaire duquel le particulier est autorisé (ou une autre forme prescrite par la Commission selon ses règles). L'agent doit, immédiatement à la réception, rendre compte des fonds et les remettre au courtier pour dépôt sur le compte de séquestre/fiducie, ou pour toute autre disposition requise par l'accord de séquestre.

- ✓ Un agent peut accepter les fonds d'autrui uniquement sous forme d'espèces ou d'un instrument négociable payable au courtier par l'intermédiaire duquel l'agent est autorisé (ou une autre forme prescrite par la Commission)
- ✓ L'agent doit immédiatement rendre compte des fonds reçus et les remettre au courtier pour dépôt sur le compte de séquestre/fiducie ou selon les dispositions requises par l'accord de séquestre

10.3 Licences détenues par le courtier employeur ; Procédures de résiliation

Toutes les licences délivrées aux courtiers, aux courtiers-vendeurs et aux vendeurs sont détenues par le courtier employeur/contractant, tandis que la carte de poche accompagnante est remise au titulaire de la licence, qui doit la posséder en tout temps lorsqu'il exerce des activités immobilières. Lorsqu'un titulaire de licence est congédié ou démissionne, un avis écrit avec la date d'entrée en vigueur doit être donné (par le courtier en cas de congédiement, ou par le titulaire en cas de démission). Dans les cinq jours ouvrables suivant la date d'entrée en vigueur, le courtier doit soit (a) remettre/envoyer la licence à la commission et envoyer un avis écrit à la dernière adresse connue du titulaire de la licence (avec copie à la commission), soit (b) remettre le matériel de transfert prescrit au titulaire qui part et à la commission. Aucun titulaire de licence ne peut exercer d'actes en vertu de cette licence après la date d'entrée en vigueur de la résiliation/démission jusqu'à autorisation de la commission. Une nouvelle licence peut être délivrée moyennant une redevance de 25 $ et une preuve d'un nouvel emploi/contrat auprès d'un courtier agréé. Un courtier-vendeur ou un vendeur doit être agréé auprès d'un seul courtier et ne peut pas être agréé auprès de plus d'un courtier à la fois.

- ✓ Les licences sont détenues par le courtier employeur/contractant ; le titulaire de la licence conserve la carte de poche et doit l'avoir en sa possession lorsqu'il exerce des activités immobilières
- ✓ En cas de congédiement ou de démission, le courtier doit agir dans les cinq jours ouvrables en remettant la licence à la commission (avec notification au titulaire) ou en fournissant le matériel de transfert prescrit
- ✓ Un titulaire de licence congédié/démissionnaire ne peut exercer aucun acte agréé jusqu'à l'autorisation de la commission ; une nouvelle licence nécessite une redevance de 25 $ et une preuve de nouvelle affiliation
- ✓ Un courtier-vendeur ou un vendeur ne peut être agréé auprès que d'un seul courtier à la fois

10.4 Frais de licence et conditions biennales

Les licences sont émises pour des périodes de deux ans (biennales). Les frais biennaux s'élèvent à 200 $ pour une licence de courtier, 200 $ pour une licence de courtier-vendeur, 100 $ pour une licence de vendeur et 100 $ pour une licence de bureau satellite. Les frais de renouvellement tardif (si le titulaire de licence ne demande pas le renouvellement avant l'expiration) s'élèvent à 20 $ pour un vendeur/courtier-vendeur et 40 $ pour un courtier, et la commission peut refuser le renouvellement pour cause valable. La commission doit refuser de renouveler la licence de tout titulaire reconnu coupable d'une infraction énumérée à l'article C.45:15-19.1 au cours du dernier terme de licence (sauf s'il fait déjà l'objet d'une procédure de révocation). Les frais de licence initiale et réinstallée sont basés sur les frais biennaux, avec une pleine redevance biennale payable pour le terme au cours duquel la demande est reçue.

- ✓ Frais biennaux : courtier 200 $, courtier-vendeur 200 $, vendeur 100 $, bureau satellite 100 $; les licences s'étendent sur des périodes de deux ans
- ✓ Les frais de renouvellement tardif s'élèvent à 20 $ (vendeur/courtier-vendeur) et 40 $ (courtier) ; la commission peut refuser le renouvellement pour cause valable

✓

La commission doit refuser le renouvellement de la licence de tout titulaire reconnu coupable d'une infraction à l'article C.45:15-19.1 au cours du dernier terme de licence, sauf s'il fait déjà l'objet d'une procédure de révocation

10.5 Acceptation de commission uniquement auprès du courtier employeur

Aucun vendeur immobilier ou courtier-vendeur ne peut accepter une commission ou une contrepartie de valeur pour l'accomplissement d'un acte réglementé de la part d'une personne autre que son employeur ou courtier contractant, lequel doit être un courtier immobilier autorisé. Cela canalise toute la rémunération par le courtier superviseur.

- ✓ Un vendeur ou courtier-vendeur ne peut accepter des commissions ou une contrepartie de valeur que de son courtier employeur ou contractant
- ✓ Ce courtier employeur ou contractant doit être un courtier immobilier autorisé

10.6 Obstacles à l'émission d'une licence (Condamnations pénales)

La commission ne peut pas émettre de licence à toute personne connue pour avoir été condamnée, au cours des cinq années précédentes, pour faux, cambriolage, vol à main armée, tout crime de vol autre que le vol à l'étalage, conspiration criminelle pour fraude, ou infractions similaires. Cet obstacle s'étend à une coparticipation dont cette personne est membre, ou à toute association ou société dont la personne est officier, administrateur ou employé, ou dans laquelle la personne détient ou exerce un intérêt de contrôle directement ou indirectement. De plus, aucune licence ne peut être émise ou renouvelée à toute personne connue pour avoir été condamnée d'une infraction sexuelle nécessitant l'enregistrement en vertu de la Loi Megan (C.2C:7-2) ou d'une loi équivalente d'un autre État.

- ✓ Aucune licence n'est émise à une personne condamnée au cours des cinq années précédentes pour faux, cambriolage, vol à main armée, vol (autre que vol à l'étalage), conspiration criminelle pour fraude, ou infractions similaires
- ✓ L'obstacle s'étend aux partenariats, associations ou sociétés connectés à la personne disqualifiée en tant que membre, officier, administrateur, employé ou actionnaire ayant un intérêt de contrôle
- ✓ Aucune licence ne peut être émise OU renouvelée à quiconque condamné d'une infraction sexuelle nécessitant l'enregistrement en vertu de la Loi Megan (C.2C:7-2) ou de son équivalent hors État

10.7 Effet de la Révocation sur la Propriété et l'Emploi

Une personne dont la licence a été révoquée en vertu de R.S.45:15-17 ou C.45:15-19.1 est soumise à des restrictions strictes pendant la période de révocation. Cette personne ne peut pas être associée générale, officier, administrateur ou propriétaire (directement ou indirectement) d'une participation de contrôle dans un partenariat autorisé, une société en commandite ou une société; ne peut pas être retenue, employée ou rémunérée de quelque manière que ce soit par un titulaire de licence; et ne peut pas occuper ou partager un espace de bureau dans un bureau autorisé à aucune fin pendant la révocation.

- ✓ Un titulaire de licence révoqué ne peut pas être associé général, officier, administrateur ou propriétaire d'une participation de contrôle d'une entité autorisée pendant la révocation
- ✓ Une personne révoquée ne peut pas être employée, retenue ou rémunérée de quelque manière que ce soit par un titulaire de licence pendant la révocation
- ✓ Une personne révoquée ne peut pas occuper ou partager un espace de bureau dans un bureau autorisé à aucune fin pendant la révocation

10.8 Révocation de la licence de partenariat ou de société

Lorsqu'un associé, un officier, un administrateur ou un propriétaire ayant une participation majoritaire d'une entité agréée voit sa licence individuelle révoquée, la commission doit révoquer la licence de l'entité, à moins que, dans un délai fixé par la commission, des conditions correctives ne soient remplies : (a) les partenariats doivent rompre la connexion et se désinvestir de la participation de l'associé révoqué ; (b) les sociétés doivent révoquer l'officier/administrateur révoqué et se désinvestir de tout intérêt de propriété majoritaire ; (c) les sociétés en commandite doivent rompre/se désinvestir de l'intérêt d'un associé commandité révoqué, ou se désinvestir de l'intérêt d'un commanditaire révoqué s'il constitue une participation majoritaire. « Participation majoritaire » signifie 5 % ou plus des capitaux propres d'une société agréée ou de la propriété d'un partenariat.

- ✓ La commission doit révoquer la licence d'un partenariat/société lors de la révocation de la licence individuelle d'un associé, d'un officier, d'un administrateur ou d'un propriétaire ayant une participation majoritaire, à moins que des conditions correctives ne soient remplies dans un délai fixe
- ✓ La correction exige la rupture de la connexion et le désinvestissement de la participation de la personne révoquée (ou la révocation du poste pour les officiers/administrateurs de sociétés)
- ✓ « Participation majoritaire » est définie comme 5 % ou plus des capitaux propres d'une société agréée ou de la propriété d'un partenariat

10.9 Comptes de Dépôt Fiduciaire Portant Intérêt Spécialisés

Un courtier peut établir un compte de dépôt fiduciaire portant intérêt spécialisé sous son contrôle, dans une institution de dépôt agréée par la commission, pour les fonds provenant d'une transaction spécifique, à condition que le compte soit clairement identifié comme se rapportant à cette transaction. De tels comptes doivent être maintenus séparés et distincts de tous les autres fonds de dépôt fiduciaire, d'affaires et personnels.

- ✓ Un courtier peut ouvrir un compte de dépôt fiduciaire portant intérêt spécialisé pour une transaction spécifique s'il est clairement identifié comme se rapportant à cette transaction
- ✓ Ces comptes spécifiques à une transaction doivent être tenus séparés de tous les autres fonds de dépôt fiduciaire, d'affaires et personnels

10.10 Interdiction d'utiliser les intérêts des fonds en séquestre

Un courtier immobilier agissant en tant qu'agent de séquestre ou dépositaire temporaire des fonds d'autrui dans une transaction immobilière ne peut pas recevoir, obtenir ou utiliser les intérêts gagnés sur ces fonds pour son usage personnel ou professionnel.

- ✓ Un courtier agissant en tant qu'agent de séquestre/dépositaire ne peut pas utiliser les intérêts gagnés sur les fonds en séquestre pour un avantage personnel ou professionnel

10.11 Forme de la Licence et Changement d'Adresse Commerciale

Toutes les licences sont délivrées par la commission sous une forme prescrite, indiquant le nom et l'adresse du titulaire et portant le sceau de la commission. Chaque courtier agréé doit donner avis écrit à la commission de tout changement d'adresse commerciale ; la commission délivre alors de nouvelles licences au courtier et à toutes les personnes agréées par le courtier pour la période restante, moyennant le versement de 50 dollars pour la nouvelle licence de courtier et 10 dollars pour chaque certificat de licence supplémentaire. Un changement d'adresse commerciale sans notification à la commission et obtention d'une nouvelle licence de courtier annule automatiquement la licence précédemment délivrée.

- ✓ Un courtier doit donner avis écrit à la commission de tout changement d'adresse commerciale ; de nouvelles licences sont alors délivrées (50 dollars de frais de licence de courtier plus 10 dollars par certificat supplémentaire)
- ✓ Le changement d'adresse commerciale sans notification et délivrance d'une nouvelle licence de courtier annule automatiquement la licence antérieure

10.12 Suspension automatique des vendeurs lors de la perte de la licence de courtier

La révocation ou la suspension de la licence d'un courtier suspend automatiquement chaque licence de courtier-vendeur et de vendeur accordée aux employés ou entrepreneurs de ce courtier, en attente d'un changement d'employeur/courtier contractant et de l'émission d'une nouvelle licence. La nouvelle licence est émise sans frais supplémentaires si elle est accordée pendant le même terme de licence. De même, pour un courtier ayant un bureau principal ou succursale hors de l'État, toute licence du New Jersey pour ce bureau est automatiquement suspendue si la licence du courtier hors de l'État est révoquée, suspendue ou non renouvelée, et les licences du New Jersey des vendeurs affiliés sont également automatiquement suspendues en attente d'une nouvelle affiliation.

- ✓ La révocation ou la suspension de la licence d'un courtier suspend automatiquement toutes les licences des courtiers-vendeurs et vendeurs affiliés en attente d'une nouvelle affiliation
- ✓ Une nouvelle licence suite à une nouvelle affiliation est émise sans frais supplémentaires si elle est accordée pendant le même terme de licence
- ✓ Un courtier ayant un bureau hors de l'État doit maintenir une licence en règle dans cet État pour chaque bureau titulaire d'une licence du New Jersey; la perte de la licence hors de l'État suspend automatiquement la licence du New Jersey

10.13 Rabais des courtiers aux acheteurs de propriétés résidentielles

Un rabais versé par un courtier à un acheteur de bien immobilier résidentiel en vertu de R.S.45:15-17(k)(2) doit être : calculé après que l'acheteur négocie le taux de commission du rabais ; consigné dans un document écrit/électronique ou un accord de représentation de l'acheteur fourni au début de la relation avec le courtier énonçant les conditions du rabais ; et divulgué à toutes les parties à la transaction, y compris tout prêteur hypothécaire. Un rabais NE PEUT PAS être : versé à une personne non autorisée en tant que courtier pour tout acte nécessitant une autorisation ; conditionnel à l'utilisation d'autres services/produits offerts par le courtier ou un affilié ; ou fondé sur un tirage au sort, un concours ou un jeu.

- ✓ Un rabais doit être calculé après que l'acheteur négocie le taux, consigné par écrit au début et divulgué à toutes les parties, y compris tout prêteur hypothécaire
- ✓ Un rabais ne peut pas être versé à une personne non autorisée pour des actes nécessitant une autorisation
- ✓ Un rabais ne peut pas être conditionnel à l'utilisation d'autres services ou produits du courtier/affilié, ni fondé sur un tirage au sort, un concours ou un jeu

10.14 Exigence d'approbation de l'institution de dépôt

La commission n'approuve une institution de dépôt qu'après que l'institution fournit une confirmation écrite attestant qu'elle notifiera immédiatement la commission de tout avis signifié à un courtier agréé selon lequel un chèque ou tout autre instrument tiré sur le compte de séquestre ou de fiducie du courtier a été refusé ou retourné pour insuffisance de fonds. Cela garantit que la commission est alertée des problèmes potentiels de fonds en fiducie.

- ✓ Une institution de dépôt doit confirmer par écrit qu'elle notifiera immédiatement la commission de tout chèque refusé ou sans provision tiré sur le compte de séquestre ou de fiducie d'un courtier
- ✓ L'approbation de l'institution par la commission est un préalable à son utilisation pour le compte spécial requis du courtier

10.15 Exigences en matière de publicité pour les remises des courtiers

Toute publicité pour une remise autorisée en vertu de R.S.45:15-17(k)(2) doit inclure une divulgation concernant l'obligation de l'acheteur de payer les taxes applicables sur la remise et un avis conseillant à l'acheteur de consulter un professionnel en fiscalité sur les implications fiscales de la remise. Cette divulgation et cet avis doivent être clairement et bien visiblement affichés, avec une taille de texte égale ou supérieure au texte utilisé dans la publicité elle-même.

- ✓ Les publicités de remise doivent divulguer l'obligation de l'acheteur de payer les taxes applicables et conseiller de consulter un professionnel en fiscalité
- ✓ La divulgation/l'avis requis doit être clair, bien visible et en texte d'une taille au moins égale à celle du texte de la publicité

CHAPTER 11

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

11.1 Obligation de formation continue biennale

La NJREC exige que chaque personne physique titulaire d'une licence d'agent immobilier, de courtier-vendeur ou de vendeur suive une formation continue (FC) comme condition du renouvellement de licence biennal en vertu de R.S.45:15-10. L'exigence maximale est de 16 heures par période biennale. Les vendeurs titulaires d'une licence auprès d'une société de renvoi immobilier sont dispensés de FC. Les courtiers ou courtiers-vendeurs ayant 40 ans ou plus d'expérience (incluant l'expérience équivalente dans d'autres juridictions, selon la détermination de la commission) sont également dispensés.

- ✓ La FC est requise comme condition du renouvellement de licence biennal pour les courtiers, courtiers-vendeurs et vendeurs
- ✓ Un maximum de 16 heures de FC peut être exigé par période biennale
- ✓ Les vendeurs titulaires d'une licence auprès d'une société de renvoi immobilier sont dispensés de FC
- ✓ Les courtiers/courtiers-vendeurs ayant 40 ans ou plus d'expérience sont dispensés de FC

11.2 Délai d'accomplissement de la formation continue et frais de retard

Les exigences de formation continue doivent être accomplies au plus tard le 30 avril de l'année au cours de laquelle la licence biennale expire. Un titulaire de licence qui ne respecte pas les exigences de formation continue avant le 1er mai de la deuxième année du terme biennal est assujetti à des frais de traitement raisonnables déterminés par la commission, ne dépassant pas 200 dollars.

- ✓ La formation continue doit être complétée au plus tard le 30 avril de l'année d'expiration de la licence biennale
- ✓ Le non-respect des exigences de formation continue avant le 1er mai soumet le titulaire de licence à des frais de traitement
- ✓ Les frais de traitement en retard ne peuvent pas dépasser 200 dollars

11.3 Accomplissement réputé et règles de formation continue pour les nouveaux titulaires de licence

Une personne qui suit un ou plusieurs cours de formation préalable à l'obtention de la licence de courtier au cours d'une période biennale est réputée avoir satisfait aux exigences de formation continue pour cette période de licence. Un vendeur initialement autorisé au cours de la première année d'une période de deux ans doit suivre toute la formation continue applicable pour renouveler; un vendeur initialement autorisé la deuxième année de la période n'est pas tenu de satisfaire à aucune exigence de formation continue pour renouveler à la fin de la période.

- ✓ Suivre des cours de formation préalable à l'obtention de la licence de courtier au cours d'une période est réputé satisfaire aux exigences de formation continue
- ✓ Un vendeur obtenant sa première licence au cours de la première année de la période doit suivre toute la formation continue applicable pour renouveler
- ✓ Un vendeur obtenant sa première licence au cours de la deuxième année de la période est exempté de formation continue pour ce renouvellement

11.4 Sujets Fondamentaux pour les Cours de Formation Continue

Au moins 50 % de la formation continue requise doit porter sur des sujets fondamentaux : agentivité; divulgation; questions juridiques; éthique (au minimum deux heures); logement équitable; règles et réglementations; sécurité des agents immobiliers; littératie financière et planification; et tout autre sujet fondamental prescrit par la commission. Les sujets fondamentaux ne peuvent jamais dépasser 60 % du total des heures de formation continue. Chaque heure d'instruction équivaut à un crédit.

- ✓ Au moins 50 % de la formation continue requise doit être des sujets fondamentaux; les sujets fondamentaux ne peuvent jamais dépasser 60 %
- ✓ L'éthique doit comprendre au minimum deux heures
- ✓ Les sujets fondamentaux incluent l'agentivité, la divulgation, les questions juridiques, l'éthique, le logement équitable, les règles et réglementations, la sécurité des agents et la littératie financière
- ✓ Chaque heure d'instruction équivaut à un crédit

11.5 Formation continue obligatoire en équité du logement et représentation

Nonobstant les règles générales relatives aux sujets fondamentaux, la commission doit exiger au moins une heure sur le sujet fondamental de l'équité du logement et la discrimination en matière de logement au cours de chaque période biennale de permis. La commission doit également exiger qu'un cours de formation continue sur la représentation soit suivi par chaque courtier, courtier-vendeur et vendeur comme condition du renouvellement de permis au cours de chaque période biennale (ajouté par P.L. 2024 c.32, eff. 2024-08-01).

- ✓ Au moins une heure de formation continue sur l'équité du logement et la discrimination en matière de logement est requise chaque période biennale
- ✓ Un cours de formation continue sur la représentation doit être suivi par chaque titulaire de permis chaque période biennale comme condition de renouvellement
- ✓ Ces exigences s'appliquent nonobstant l'allocation générale de 50 %/60 % des sujets fondamentaux

11.6 Prestataires et Instructeurs de Formation Continue Approuvés

La commission approuve les cours, prestataires et instructeurs de formation continue sur recommandation d'un Comité consultatif bénévole. Les écoles immobilières agréées (C.45:15-10.4) sont réputées être des prestataires de formation continue approuvés. Les personnes agréées comme instructeurs immobiliers (C.45:15-10.5) sont réputées être des instructeurs approuvés pour les cours de formation continue sur les sujets essentiels. Les associations professionnelles immobilières respectant les normes de la commission peuvent offrir des cours de formation continue approuvés.

- ✓ Les écoles immobilières agréées sont réputées être des prestataires de cours de formation continue approuvés
- ✓ Les instructeurs immobiliers agréés sont réputés être des instructeurs approuvés pour les cours de formation continue sur les sujets essentiels
- ✓ Les associations professionnelles immobilières admissibles peuvent offrir des cours de formation continue approuvés
- ✓ Les cours, prestataires et instructeurs de formation continue sont approuvés sur recommandation du Comité consultatif bénévole

11.7 Dispenses de Formation Continue et Crédits d'Instructeur

La commission peut dispenser les exigences de formation continue en totalité ou en partie pour des raisons de maladie, d'urgence, de difficultés financières ou de service militaire actif. Un instructeur agréé ou un titulaire de licence qui enseigne un cours de formation continue approuvé obtient un crédit de formation continue pour le renouvellement, mais quel que soit le nombre de fois où le même cours est enseigné au cours d'une période biennale, le crédit n'est accordé qu'une seule fois (équivalent aux heures accordées aux participants).

- ✓ La formation continue peut être dispensée pour raison de maladie, d'urgence, de difficultés financières ou de service militaire actif
- ✓ L'enseignement d'un cours de formation continue approuvé ne donne droit à un crédit qu'une seule fois par période biennale, quel que soit le nombre de fois où le cours est enseigné
- ✓ Le crédit d'instructeur équivaut aux heures de crédit accordées aux titulaires de licence qui complètent le cours une seule fois

11.8 Méthodes de Prestation des Cours de Formation Continue

Les cours de formation continue peuvent être dispensés en classe, par Internet ou par vidéo, sous réserve de l'approbation de la commission concernant les prestataires, le contenu et les mesures de sécurité/intégrité. La commission peut approuver des cours avec des évaluations de progrès périodiques exigeant une performance satisfaisante avant de passer au segment suivant. Cependant, la commission ne peut pas exiger qu'un titulaire de licence réussisse un examen final complet couvrant l'intégralité du contenu du cours comme condition pour recevoir un crédit.

- ✓ La formation continue peut être dispensée en classe, par Internet ou par vidéo, sous réserve de l'approbation de la commission
- ✓ Les cours peuvent inclure des évaluations de progrès périodiques comme condition pour avancer aux segments suivants
- ✓ La commission ne peut PAS exiger la réussite d'un examen complet couvrant l'intégralité du cours comme condition d'obtention du crédit

11.9 Composition du Comité Consultatif Bénévole

Un Comité Consultatif Bénévole composé de 14 membres, comprenant des agents immobiliers agréés et des experts en la matière, est nommé par le Commissaire des Services Bancaires et Assurances et exerce ses fonctions à son gré. Un agent est recommandé par le Président du Sénat et un par le Président de l'Assemblée. Trois membres sont des membres de la Commission ou leurs représentants, et au moins huit membres (autres que les membres de la Commission) doivent être des agents immobiliers agréés. Les membres doivent assurer une représentation géographique équilibrée (région centrale, nord, sud), avec au moins trois de chaque région.

- ✓ Le Comité Consultatif Bénévole est composé de 14 membres
- ✓ Au moins huit membres (autres que les membres de la Commission) doivent être des agents immobiliers agréés
- ✓ Trois membres doivent être des membres de la Commission ou leurs représentants
- ✓ Les membres doivent assurer une représentation géographique équilibrée avec au moins trois de chaque région

11.10 Crédits de formation continue hors État et cours d'actualité

La commission peut accorder des crédits de formation continue pour les cours optionnels suivis dans d'autres États s'ils sont approuvés par l'organisme de réglementation de cet État et si le prestataire fournit une preuve satisfaisante de présence/achèvement. La commission peut également accorder des crédits pour les cours d'actualité offerts au New Jersey qui n'ont pas été approuvés auparavant, à condition qu'ils soient annoncés comme non approuvés, soumis ultérieurement pour approbation, et qu'une preuve de présence soit fournie.

- ✓ Les cours optionnels de formation continue hors État peuvent être crédités s'ils sont approuvés par l'organisme de réglementation de cet État
- ✓ Une preuve satisfaisante de présence et d'achèvement doit être fournie par le prestataire de cours
- ✓ Les cours d'actualité doivent être annoncés comme non approuvés et soumis ultérieurement pour être approuvés

CHAPTER 12

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

12.1 Définition de la Subdivision et des Terres Subdivisées

« Subdivision » et « terres subdivisées » désignent des terres situées EN DEHORS de l'État du New Jersey (qu'elles soient contiguës ou non) où un ou plusieurs lots, parcelles, unités ou intérêts sont offerts dans le cadre d'un plan promotionnel commun de publicité et de vente. Cela comprend expressément les condominiums (Loi sur les Condominiums), les associations de propriétaires, les coopératives d'habitation et les fiducies communautaires. Il s'agit d'une distinction d'examen critique — la Loi régit les terres hors État vendues aux résidents du New Jersey.

- ✓ Les terres subdivisées sont situées EN DEHORS du New Jersey mais offertes aux acheteurs du NJ
- ✓ La définition comprend les condominiums, les associations de propriétaires, les coopératives d'habitation et les fiducies communautaires ou autres mécanismes fiduciaires
- ✓ « Plan promotionnel commun » signifie les offres par une seule personne ou un groupe agissant de concert où les intérêts sont contigus ou annoncés comme une entité commune

12.2 Conditions de cession de terrains subdivisés

Sauf exemption, aucune personne ne peut offrir, céder ou participer à la cession de terrains subdivisés au New Jersey, sauf en conformité avec la Loi. Une déclaration d'offre publique actuelle divulguant toutes les informations requises par l'article 12 doit être remise à l'acheteur, qui doit avoir une occasion raisonnable de l'examiner avant que la cession n'ait lieu.

- ✓ L'enregistrement/la conformité est requis avant d'offrir ou de céder des terrains subdivisés au NJ
- ✓ Une déclaration d'offre publique actuelle doit être remise à l'acheteur avant la cession
- ✓ L'acheteur doit avoir une occasion raisonnable d'examiner la déclaration d'offre publique avant la cession

12.3 Droit de Rétractation de Sept Jours

Les actes de transfert de propriété pour les terrains subdivisés en enregistrement secondaire doivent inclure un droit de rétractation de sept jours. Un acquéreur peut annuler sans motif en remettant un avis écrit avant minuit du septième jour calendaire suivant l'exécution du contrat OU le jour où l'acquéreur est notifié que l'enregistrement secondaire est complet, selon la date la plus tardive. Une déclaration de divulgation couvrant les propriétés communes, les obligations du propriétaire, les évaluations de l'HOA, l'adhésion obligatoire au club et les districts fiscaux spéciaux doit être fournie avec un reçu signé.

- ✓ L'acquéreur dispose d'un droit de rétractation de sept jours calendaires sans motif, calculé à partir de l'exécution du contrat ou de la notification de l'enregistrement complété, selon la date la plus tardive
- ✓ Une déclaration de divulgation détaillant les propriétés communes, les évaluations de l'HOA, l'adhésion obligatoire au club et les districts fiscaux spéciaux doit être fournie avant l'exécution du contrat, accompagnée d'un reçu signé par l'acquéreur

12.4 Exemptions de la Loi

Sauf si la méthode est adoptée pour contourner la Loi, celle-ci ne s'applique pas aux dispositions : par un propriétaire pour son propre compte dans une transaction unique/isolée ; entièrement à des fins industrielles/commerciales ; par ordonnance judiciaire ; par une agence gouvernementale ; de terrains de cimetière ; de moins de 100 lots/parcelles/unités ; où les éléments communs se limitent à des espaces ouverts non améliorés et non grevés ; ou dans les développements composés entièrement d'unités locatives (rapport propriétaire-locataire). Elle exclut également certaines dettes garanties par hypothèque, les titres de REIT, les titres enregistrés et les intérêts pétroliers/gaziers/minéraux réglementés comme des titres.

- ✓ Les offres de moins de 100 lots, parcelles, unités ou intérêts sont exemptées
- ✓ Les transactions uniques/isolées par un propriétaire pour son propre compte, ordonnées par la cour, gouvernementales, de cimetière, entièrement locatives (rapport propriétaire-locataire) et les dispositions industrielles/commerciales sont exemptées
- ✓ Les exemptions ne s'appliquent pas si la méthode de disposition est adoptée dans le but de contourner la Loi
- ✓ La commission peut accorder des exemptions supplémentaires lorsque l'application n'est pas nécessaire pour la protection du public/des acheteurs en raison du montant réduit ou du caractère limité

12.5 Aperçu de la Loi sur la divulgation complète des ventes immobilières

Les dispositions relatives à la divulgation complète des terres (45:15-16.27 et seq.) sont désignées par la « Loi sur la divulgation complète des ventes immobilières ». La Loi réglemente l'offre et la disposition de terres subdivisées aux acheteurs du New Jersey, exigeant l'enregistrement auprès de la NJREC sauf si une exemption s'applique. Son objectif est la protection des consommateurs par la divulgation complète aux acheteurs potentiels.

- ✓ La Loi est officiellement intitulée « Loi sur la divulgation complète des ventes immobilières » (L.1989, c.239)
- ✓ La NJREC administre et applique la Loi et adopte les règlements de mise en œuvre en vertu de la Loi sur la procédure administrative

12.6 Définitions clés selon la Loi

Les candidats doivent connaître les définitions fondamentales de la Loi. « Publicité » signifie la publication d'informations pour inciter à l'achat de terrains subdivisés par journaux, radio/télévision, panneaux d'affichage, expositions de maisons modèles, moyens électroniques ou certificats de vacances exigeant la participation à une présentation commerciale. « Courtier » ou « agent immobilier » comprend tout agent immobilier autorisé par le New Jersey agissant pour un lotisseur. « Lotisseur »/« promoteur » est le propriétaire ou l'agent offrant des terrains subdivisés. « Disposition » signifie vente, location, cession ou attribution par loterie en échange d'une contrepartie. « Offre » signifie toute incitation ou sollicitation en échange d'une contrepartie. « Acheteur » est celui qui acquiert ou tente d'acquérir un droit.

- ✓ « Publicité » exclut les communications aux actionnaires, les prospectus de valeurs mobilières et les documents de divulgation gouvernementaux requis
- ✓ « Disposition » et « Offre » exigent toutes deux que la transaction soit effectuée « en échange d'un gain ou d'un profit »
- ✓ « Courtier »/« agent immobilier » comprend expressément les personnes autorisées en vertu de la R.S.45:15-1 et suiv. agissant pour un lotisseur

12.7 Lotissements assujettis à la Loi (Juridiction)

La Loi s'applique si (a) une offre ou disposition de terres subdivisées est FAITE au New Jersey, OU (b) une offre originaire de l'extérieur du NJ est DIRIGÉE par le lotisseur ou son agent vers une personne résidant au New Jersey. Ceci établit la juridiction de la NJREC sur les promoteurs hors État qui font du marketing auprès des résidents du NJ.

- ✓ La Loi s'applique à toute offre ou disposition faite au NJ
- ✓ La Loi s'applique aux offres hors État dirigées par le lotisseur ou son agent vers les résidents du NJ

12.8 Enregistrement secondaire pour les unités résidentielles achevées

Un lotisseur propriétaire de terrain subdivisé avec une unité résidentielle achevée (ou un contrat de construction et de livraison dans les deux ans) peut utiliser un « enregistrement secondaire » plus simple. L'enregistrement doit s'effectuer avant de conclure un contrat ou d'accepter un dépôt d'un acheteur résident du New Jersey, le lotisseur ne doit pas être déjà enregistré en vertu du c.239, et la subdivision ne doit pas être admissible à l'exonération pour opération isolée. La commission dispose de 30 jours pour émettre un avis d'achèvement ou de défaut ; si elle n'en fait rien, l'enregistrement est réputé complet.

- ✓ L'enregistrement secondaire nécessite une unité résidentielle achevée ou un contrat de construction/livraison dans les deux ans
- ✓ L'enregistrement doit être effectué avant l'exécution d'un contrat ou l'acceptation de tout dépôt d'un acheteur résident du New Jersey
- ✓ La commission doit émettre un avis d'achèvement ou de défaut dans les 30 jours, sinon l'enregistrement est réputé complet
- ✓ Les demandeurs d'enregistrement secondaire qui satisfont aux conditions sont dispensés des exigences d'enregistrement standard de la section 4 (45:15-16.30)

12.9 Séquestre des fonds de dépôt dans l'enregistrement secondaire

Pour l'enregistrement secondaire, le lotisseur doit certifier que les fonds de dépôt des acheteurs résidents du New Jersey seront détenus dans un compte séquestre (ou protégés d'une autre manière acceptable par la commission) jusqu'à la clôture du titre et la livraison de l'unité résidentielle. Le lotisseur doit également certifier qu'il peut transférer ou faire transférer le titre.

- ✓ Les fonds de dépôt de l'acheteur doivent être détenus en séquestre (ou autrement protégés) jusqu'à la clôture et la livraison de l'unité
- ✓ Le lotisseur inscrit en enregistrement secondaire doit certifier qu'il peut transférer ou faire transférer le titre

12.10 Restrictions de Conduite Avant l'Enregistrement

Avant que l'enregistrement secondaire ne soit complété, un lotisseur peut répondre aux demandes de renseignements des résidents du New Jersey provenant de son site web ou de publicités multi-États en fournissant des informations générales (y compris les prix) et en transmettant des documents publicitaires. Cependant, jusqu'à ce qu'un avis d'achèvement soit émis (ou que l'enregistrement soit réputé complet), le lotisseur NE DOIT PAS : (1) offrir un contrat ; (2) percevoir des versements de dépôt ; ou (3) subventionner les frais de déplacement vers la propriété.

- ✓ Avant que l'enregistrement ne soit complet, un lotisseur ne peut fournir que des informations générales et transmettre des documents publicitaires en réponse aux demandes de renseignements des résidents du New Jersey
- ✓ Jusqu'à ce que l'enregistrement soit complet, le lotisseur ne peut PAS offrir de contrat, percevoir des dépôts ou subventionner les frais de déplacement vers la propriété

12.11 Avis de dépôt, d'enregistrement et de rejet

Après le dépôt correct (désignant les courtiers immobiliers autorisés du New Jersey qui sont les représentants agréés du lotisseur, avec les frais, la déclaration d'enregistrement et le projet de déclaration d'offre publique), la commission émet un avis de dépôt. Dans les 90 jours, elle doit enregistrer les terres ou rejeter la demande ; si aucun ordre de rejet n'est émis dans les 90 jours, les terres sont réputées enregistrées (sauf si le demandeur a consenti à un délai). Les déficiences doivent être corrigées dans les 30 jours ; une demande écrite d'audience suspend un ordre de rejet jusqu'à l'audience et la décision.

- ✓ Les terres sont réputées enregistrées si aucun ordre de rejet n'est émis dans les 90 jours suivant l'avis de dépôt
- ✓ Le lotisseur doit désigner des courtiers immobiliers autorisés du New Jersey comme ses représentants agréés dans la demande
- ✓ Une demande écrite d'audience suspend un ordre de rejet jusqu'à l'audience et la décision

12.12 Normes d'examen de la Commission

À la réception d'une demande accompagnée d'une déclaration d'enregistrement, la commission examine si : le lotisseur peut céder l'intérêt offert (avec clauses de libération/garanties fiduciaires selon le cas) ; il y a une assurance raisonnable que les améliorations seront complétées comme représentées ; la publicité et le plan promotionnel ne sont pas faux, trompeurs ou discriminatoires et offrent une divulgation complète et équitable ; le lotisseur (ou les dirigeants/mandants de la société) n'a pas de condamnation ou d'ordonnance restrictive disqualifiante impliquant des ventes de terrains ; et les exigences de la déclaration d'offre publique sont satisfaites.

- ✓ La publicité et le plan promotionnel général ne doivent pas être faux, trompeurs ou discriminatoires et doivent offrir une divulgation complète et équitable
- ✓ Il doit y avoir une assurance raisonnable que le lotisseur peut céder le titre et compléter toutes les améliorations représentées
- ✓ Les condamnations disqualifiantes ou les ordonnances restrictives impliquant des dispositions de terrains peuvent justifier le refus d'enregistrement

12.13 Contenu de la Déclaration d'enregistrement

La déclaration d'enregistrement doit inclure : noms et adresses des titulaires d'intérêts ; une description juridique à l'échelle, signée par un ingénieur ou arpenteur-géomètre, topographie et plan ; condition du titre avec charges et restrictions ; conditions générales de disposition ; calendriers d'accès, services publics et améliorations ; indication si la propriété est soumise à des phénomènes naturels ou se trouve dans une zone de risque d'inondation désignée au niveau fédéral ; conséquences des charges générales ; documents constitutifs ; instruments de titre et de privilège ; formes de transfert ; états financiers ; contrats de gestion et de loisirs ; conformité aux exigences gouvernementales ; et signalement immédiat de tout changement matériel.

- ✓ La déclaration d'enregistrement doit divulguer si la propriété se trouve dans une zone de risque d'inondation désignée au niveau fédéral ou est soumise à des phénomènes naturels défavorables
- ✓ Elle doit inclure un plan de subdivision à l'échelle signé et scellé par un ingénieur professionnel agréé ou un arpenteur-géomètre
- ✓ Le promoteur doit signaler immédiatement tout changement matériel dans les informations d'enregistrement

12.14 Frais d'enregistrement

Les frais d'enregistrement initial s'élèvent à 500 $ plus 35 $ par lot/parcelle/unité/intérêt, sans dépasser 3 000 $. L'enregistrement initial est valide pendant un an à partir de son approbation et se renouvelle annuellement. La commission peut facturer des frais d'inspection égaux aux frais de déplacement aller-retour du New Jersey au site plus les dépenses d'inspection supplémentaires ; tous les frais d'inspection sont comptabilisés au demandeur.

- ✓ Frais d'enregistrement initial : 500 $ plus 35 $ par lot/parcelle/unité/intérêt, plafonné à 3 000 $
- ✓ L'enregistrement initial est valide pendant un an à partir de la date d'approbation et doit être renouvelé annuellement
- ✓ Des frais d'inspection égaux aux frais de déplacement aller-retour du New Jersey plus les dépenses peuvent être facturés lorsqu'une inspection sur site est requise

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 Relations d'agence statutaires et définitions clés

La loi P.L. 2024 c.32 (entrée en vigueur le 1er août 2024) a établi cinq relations statutaires entre une entreprise de courtage immobilier et les consommateurs : agent de l'acheteur, agent du vendeur, agent double divulgué, agent désigné et courtier de transactions. Une « relation d'agence » est créée entre une entreprise de courtage immobilier et un mandant pour les services de courtage immobilier. Un « mandant » est un acheteur ou un vendeur qui a une relation d'agence avec une entreprise. Ces dispositions s'appliquent parallèlement aux — et ne remplacent pas — les dispositions existantes concernant l'octroi de licences aux courtiers/courtiers-vendeurs/vendeurs.

- ✓ La loi a créé cinq relations statutaires : agent de l'acheteur, agent du vendeur, agent double divulgué, agent désigné et courtier de transactions
- ✓ « Agent » désigne une entreprise de courtage immobilier (y compris les courtiers affiliés, les courtiers-vendeurs et les vendeurs) qui a une relation d'agence avec un mandant
- ✓ « Mandant » désigne un acheteur ou un vendeur qui a une relation d'agence avec une entreprise de courtage immobilier
- ✓ La loi est entrée en vigueur le 1er août 2024 et complète plutôt que de remplacer les dispositions de concession de licences existantes

13.2 Agent de l'acheteur, agent du vendeur et obligations fiduciaires

Un agent de l'acheteur est une firme de courtage qui entretient une relation d'agence exclusivement avec l'acheteur et lui doit des obligations fiduciaires. Un agent du vendeur travaille exclusivement avec le vendeur et lui doit des obligations fiduciaires. Une firme fournissant des services à un acheteur est un agent de l'acheteur à moins qu'elle ne représente le vendeur (agent du vendeur), ne représente les deux (agent double), n'ait accepté d'être un courtier de transaction, ou qu'un titulaire de licence affilié ne soit le vendeur. La même logique par défaut s'applique inversement pour les vendeurs.

- ✓ Un agent de l'acheteur travaille exclusivement avec l'acheteur et lui doit des obligations fiduciaires ; un agent du vendeur travaille exclusivement avec le vendeur et lui doit des obligations fiduciaires
- ✓ Une firme servant un acheteur est par défaut un agent de l'acheteur à moins que l'une des quatre exceptions ne s'applique (représente le vendeur, agence double, courtier de transaction, ou le titulaire de licence est le vendeur)
- ✓ Une firme servant un vendeur est par défaut un agent du vendeur à moins qu'elle ne représente l'acheteur, ne soit un agent double, ne soit un courtier de transaction, ou que le titulaire de licence ne soit l'acheteur

13.3 Relation de courtier en transactions

Un courtier en transactions travaille avec un acheteur ou un vendeur (ou les deux) sans représenter l'une ou l'autre partie, n'a aucune relation d'agence et ne doit aucune obligation fiduciaire. Un courtier en transactions ne doit pas agir comme agent, ne doit pas favoriser les intérêts d'une partie par rapport à l'autre, et n'est pas obligé de garder les informations confidentielles. Il doit néanmoins traiter toutes les parties honnêtement et de manière compétente, présenter toutes les offres en temps opportun, tenir les parties informées, faciliter la clôture et conseiller aux parties de chercher des conseils d'experts.

- ✓ Un courtier en transactions n'a aucune relation d'agence et ne doit aucune obligation fiduciaire à l'une ou l'autre partie
- ✓ Un courtier en transactions ne doit pas favoriser les intérêts d'une partie par rapport à l'autre et n'est pas obligé de garder les informations confidentielles
- ✓ Les obligations d'un courtier en transactions incluent traiter toutes les parties honnêtement, présenter toutes les offres écrites en temps opportun avec confirmation écrite, tenir les parties informées et faciliter la clôture

13.4 Accords de services de courtage écrits requis

Un « accord de services de courtage » est un accord écrit nommant une entreprise pour représenter un mandant en tant qu'agent ou pour travailler avec un acheteur/vendeur en tant que courtier transactionnel. Dans les transactions résidentielles, l'entreprise doit conclure un accord de services de courtage avec l'acheteur ou le vendeur avant, ou dès que raisonnablement possible après, le début des services de courtage. Un accord écrit n'est PAS requis avec un acheteur dans une transaction commerciale.

- ✓ Les accords de services de courtage doivent être écrits et inclure les annonces de vente/location, l'agence acheteur-locataire, le courtier transactionnel, l'agence double et les accords d'agence désignée
- ✓ Dans les transactions résidentielles, une entreprise doit conclure un accord de services de courtage avec l'acheteur/vendeur avant ou dès que raisonnablement possible après le début des services
- ✓ Un accord de services de courtage n'est PAS requis avec un acheteur dans une transaction immobilière commerciale

13.5 Contenu obligatoire des accords de services de courtage

Un accord de services de courtage pour acheteur ou vendeur doit stipuler : sa durée (y compris toute période de protection post-résiliation) ; que la firme est nommée comme agent ; si la relation est exclusive ou non exclusive ; le consentement (avec initiales/signature séparées) à l'agence double ou désignée divulguée, plus la reconnaissance qu'un agent double ne pladera pas en faveur d'une partie au détriment de l'autre ; la rémunération de la firme, comment elle est calculée, et si elle est partagée ; et une divulgation que la rémunération du courtier est entièrement négociable et non fixée par la loi. Les accords de vendeur doivent également stipuler si l'inscription sera diffusée sur un MLS.

- ✓ L'accord doit stipuler sa durée, y compris toute période de protection post-résiliation, l'exclusivité et la nomination d'agent
- ✓ Le consentement à l'agence double ou désignée divulguée nécessite des initiales ou une signature séparées, plus la reconnaissance que l'agent double ne favorisera pas une partie
- ✓ L'accord doit divulguer la rémunération, comment elle est calculée, si elle est partagée, et que la rémunération du courtier est entièrement négociable et NON fixée par la loi

13.6 Obligations envers le mandant et toutes les parties

En tant qu'agent de l'acheteur, du vendeur, agent double divulgué ou agent désigné, l'agence est tenue de respecter des obligations non renonçables : conformité stricte à la loi sur les mandats et aux principes fiduciaires ; compétence et diligence raisonnables ; honnêteté et bonne foi ; présentation en temps opportun de toutes les offres et contres-offres écrites avec confirmation écrite de réception ; obtention d'une déclaration signée sur l'état de la propriété (vendeur résidentiel) ; divulgation de tous les renseignements connus sur l'état physique matériel ; reddition de comptes au mandant ; fourniture de la Déclaration d'information aux consommateurs dans les transactions résidentielles ; divulgation écrite du mandat au plus tard à la signature ; et effort raisonnable pour obtenir les renseignements matériels et les qualifications financières des acheteurs.

- ✓ Les obligations fondamentales (compétence/diligence, honnêteté/bonne foi, conformité au mandat, présentation en temps opportun des offres) ne peuvent PAS être renoncées
- ✓ Dans une transaction résidentielles, l'agence doit fournir la Déclaration d'information aux consommateurs et obtenir un accusé de réception signé
- ✓ L'agence doit divulguer par écrit, au plus tard au moment de la signature de l'accord par le mandant, la relation de mandat qu'elle entretient (dans une «Divulgation du mandat» distincte)
- ✓ L'agence doit divulguer tous les renseignements connus et matériels concernant l'état physique de la propriété

13.7 Exigences relatives à l'agence double divulguée

Une firme ne peut agir en tant qu'agent double divulgué que avec le consentement éclairé des deux parties, énoncé dans des accords de services de courtage signés (résidentiel) ou autrement par écrit (commercial). Un agent double a des obligations envers les deux parties, ne doit pas prendre de mesures préjudiciables à l'une d'elles, ne doit pas divulguer d'informations confidentielles sur l'une ou l'autre, et ne doit pas plaider en faveur de conditions avantageuses pour une partie au détriment de l'autre. Un agent double peut être rémunéré par l'une ou les deux parties si les sources et les montants sont divulgués par écrit aux deux.

- ✓ L'agence double divulguée exige le consentement écrit éclairé des DEUX parties
- ✓ Un agent double divulgué ne peut pas divulguer d'informations confidentielles sur l'une ou l'autre partie, ni plaider en faveur de conditions avantageuses pour l'une au détriment de l'autre
- ✓ Un agent double ne peut recevoir une rémunération de l'une ou des deux parties que si les sources et les montants sont divulgués par écrit aux deux
- ✓ La présentation d'offres supplémentaires ou la présentation de propriétés concurrentes ne constitue pas une action préjudiciable à une partie

13.8 Agence Désignée

Lorsque différents titulaires de permis du même cabinet (ou du même cabinet) représenteraient à la fois l'acheteur et le vendeur, le cabinet peut désigner un titulaire de permis pour représenter uniquement l'acheteur et un autre pour représenter uniquement le vendeur. Les agents désignés ne sont PAS des agents doubles — chacun n'a des obligations fiduciaires que envers son principal respectif. Une relation d'agence désignée nécessite un accord d'agence désignée écrit (qui peut faire partie de l'accord de services de courtage) avec le consentement écrit éclairé de chaque partie.

- ✓ Les agents désignés ne sont PAS des agents doubles et n'ont des obligations fiduciaires que envers leurs principaux respectifs
- ✓ L'agence désignée nécessite un accord écrit avec le consentement écrit éclairé de chaque partie
- ✓ Un agent désigné peut recevoir une rémunération de l'une ou l'autre des parties, ou des deux, si les sources et les montants sont divulgués par écrit aux deux

13.9 Affiche obligatoire de divulgation pour portes ouvertes

Lors de toute visite de propriété résidentielle généralement ouverte au public, une affiche doit être placée à l'entrée ou sur la feuille de signature informant les acheteurs potentiels que l'entreprise représente le vendeur uniquement et n'a aucune relation avec l'acheteur. La loi prescrit un texte d'affiche exact déclarant que l'agent représente le vendeur, que les informations fournies ne sont PAS confidentielles et peuvent être divulguées au vendeur, et que l'acheteur a le droit d'avoir un agent acheteur. Les acheteurs déjà représentés exclusivement doivent divulguer cette représentation sur la feuille de signature.

- ✓ Une affiche doit être placée à l'entrée de la porte ouverte ou sur la feuille de signature déclarant que l'entreprise représente le vendeur uniquement
- ✓ Le texte obligatoire doit avertir que les informations fournies ne sont PAS considérées comme confidentielles et pourraient être divulguées au vendeur
- ✓ Un acheteur déjà représenté exclusivement par un agent acheteur doit divulguer cette représentation sur la feuille de signature
- ✓ L'agent de la porte ouverte n'est pas empêché de devenir un agent double divulgué ou un agent désigné si l'acheteur accepte

13.10 Devoirs spécifiques de l'agent de l'acheteur et de l'agent du vendeur

Un agent de l'acheteur doit : la loyauté (aucune action contraire à l'acheteur) ; la divulgation rapide des conflits d'intérêts ; conseiller à l'acheteur de chercher un avis expert ; la non-divulgation d'informations confidentielles (même après résiliation) à moins d'être autorisé ou légalement requis ; et un effort de bonne foi continu pour trouver une propriété (jusqu'à ce qu'elle soit sous contrat au-delà de l'examen par avocat). Les agents du vendeur doivent des devoirs parallèles envers le vendeur. Montrer une propriété à d'autres acheteurs potentiels ou représenter plusieurs acheteurs/vendeurs dans des transactions concurrentes ne constitue pas une violation de loyauté ni ne crée de conflit.

- ✓ Les devoirs de loyauté et de confidentialité de l'agent de l'acheteur/vendeur ne peuvent pas être levés (sauf les points 4 et 5)
- ✓ Les informations confidentielles ne peuvent pas être divulguées même après résiliation à moins d'être autorisées par le mandant ou requises par la loi
- ✓ L'effort de bonne foi pour trouver une propriété/acheteur se termine une fois qu'il y a un contrat qui n'est plus assujetti à l'examen par avocat
- ✓ Montrer une propriété à d'autres acheteurs ou représenter des acheteurs/vendeurs concurrents ne constitue pas une violation de loyauté ni ne crée de conflit

13.11 Règles de rémunération et non-établissement d'agence

La rémunération peut être payée par le vendeur, l'acheteur, un tiers, ou partagée entre les cabinets, mais les accords doivent être écrits et signés par le vendeur ou l'acheteur. Le paiement de la rémunération n'établit pas en soi une relation d'agence. La rémunération peut être un forfait, un pourcentage, ou toute méthode légale (tous considérés comme commission). Pour recevoir une rémunération, un cabinet doit généralement avoir un accord écrit de services de courtage (avec l'acheteur ou le vendeur en résidentiel ; avec le vendeur mais non l'acheteur en commercial). Exceptions : évaluations de prix du courtier, analyses comparatives du marché, et renvois sans services entre cabinets.

- ✓ Les accords de rémunération doivent être écrits et signés par le vendeur ou l'acheteur, selon le cas
- ✓ Le paiement ou l'accord de payer une rémunération n'établit PAS en soi une relation d'agence
- ✓ Un cabinet doit généralement avoir un accord écrit de services de courtage pour recevoir une rémunération, sauf pour les évaluations de prix, les analyses comparatives du marché, et les renvois sans services entre cabinets
- ✓ Un cabinet peut recevoir une rémunération de plus d'une partie indépendamment de sa relation d'agence ou de courtier transactionnel si cela est divulgué

13.12 Résiliation des relations d'agence et de courtier en transactions

Une relation prend fin à la date la plus proche parmi les suivantes : accomplissement de la prestation ; expiration du terme convenu ; accord mutuel de résiliation ; ou résiliation par avis écrit conformément à l'accord. La résiliation par accord mutuel ou avis écrit requiert une confirmation écrite pour prendre effet ; l'accomplissement ou l'expiration ne la requièrent pas. Après résiliation, l'agence ne doit que fournir un compte rendu en temps opportun et maintenir la non-divulgation continue des informations confidentielles. Les accords d'un agent double divulgué (en l'absence d'expiration/clôture) ne peuvent être résiliés que par écrit, signés par la partie avec confirmation de livraison.

- ✓ Une relation prend fin à la date la plus proche parmi : accomplissement, expiration du terme, accord mutuel, ou avis écrit
- ✓ La résiliation par accord mutuel ou avis écrit requiert une confirmation écrite pour prendre effet
- ✓ Après résiliation, l'agence ne doit que fournir un compte rendu en temps opportun et maintenir la protection continue des informations confidentielles

13.13 Protections de la responsabilité et de l'imputation des connaissances

Un mandant n'est pas responsable de l'acte, de l'erreur ou de l'omission d'un agent ou d'un courtier transactionnel, à moins que le mandant n'y ait participé, l'ait autorisé ou n'en ait bénéficié (responsabilité limitée au bénéfice, sans dommages punitifs). Une agence n'est pas responsable des informations sur l'état de la propriété que le vendeur n'a pas fourni si l'agence a fait des efforts raisonnables (enquête auprès du vendeur et inspection visuelle). Un mandant n'est généralement pas imputé de la connaissance des faits connus uniquement de l'agence, et vice versa, si des efforts raisonnables ont été faits.

- ✓ Un mandant n'est pas responsable des actes d'un agent ou d'un courtier transactionnel, sauf si le mandant y a participé, les a autorisés ou en a bénéficié
- ✓ Une agence n'est pas responsable des informations sur l'état de la propriété que le vendeur n'a pas fourni si des efforts raisonnables (enquête et inspection visuelle) ont été faits
- ✓ Les faits connus uniquement de l'agence ne sont généralement pas imputés au mandant, et vice versa, en l'absence d'un accord écrit

13.14 Autorité de réglementation de la NJREC et recours cumulatifs

La Commission immobilière du New Jersey peut édicter des règlements en vertu de la Loi sur la procédure administrative pour réaliser les objectifs de la Loi, notamment en traitant d'autres types de relations d'agence ou commerciales. Les droits, recours et interdictions prévus par la Loi s'ajoutent à tous les autres droits de droit commun ou statutaires et sont cumulatifs avec ceux-ci, et rien dans la Loi ne nie, n'abroge ou ne porte atteinte à ces droits.

- ✓ La NJREC peut adopter des règlements en vertu de la Loi sur la procédure administrative pour réaliser les objectifs de la Loi
- ✓ Les droits, recours et interdictions de la Loi s'ajoutent à tous les droits de droit commun et statutaires et sont cumulatifs avec ceux-ci

CHAPTER 14

Supplement: License Law Discipline

14.1 Actes interdits et motifs de discipline; Pénalités de la Commission

N.J.S.A. 45:15-17 énumère les comportements pour lesquels la Commission immobilière peut mettre une licence en probation, la suspendre ou la révoquer et/ou imposer des amendes, y compris les fausses déclarations substantielles, les fausses promesses, le fait d'agir pour plus d'une partie sans la connaissance et le consentement de toutes les parties, l'agence double non divulguée, le non-respect des obligations de comptabilisation ou de versement des fonds, le mélange de fonds, le versement de commissions à des personnes non agréées, le non-fourniture de copies de documents, la publicité fausse ou trompeuse, la discrimination en violation de la Loi contre la discrimination, et tout comportement démontrant l'indignité, l'incompétence, la mauvaise foi ou la malhonnêteté. La Commission peut imposer une pénalité allant jusqu'à 5 000 $ pour une première violation et jusqu'à 10 000 $ pour chaque violation ultérieure, en plus des mesures de sanction de la licence. La discipline exige une notification écrite et une occasion d'audience devant la Commission (N.J.S.A. 45:15-17.1 et suiv.), et les décisions de la Commission peuvent être contestées devant la Division d'appel. L'exercice non agréé est également soumis à des pénalités civiles du même montant. Source: N.J.S.A. 45:15-17; 45:15-17.1; 45:15-3

- ✓ Amende maximale: 5 000 $ pour une première violation, 10 000 $ pour chaque violation ultérieure
- ✓ Agir pour plus d'une partie sans la connaissance et le consentement de toutes les parties est un motif de discipline
- ✓ Le défaut de comptabilisation ou de versement rapide de l'argent appartenant à autrui est un motif de suspension ou de révocation
- ✓ La discipline exige une notification et une occasion d'audience devant la Commission
- ✓ Le versement d'une commission ou d'honoraires à une personne non agréée est une violation

14.2 Fonds de garantie immobilière

Le Fonds de garantie immobilière (N.J.S.A. 45:15-34 à 45:15-42) indemnise les membres du public qui obtiennent un jugement définitif contre un titulaire de licence fondé sur la fraude, les fausses représentations, la tromperie ou la conversion de fonds en fiducie dans une transaction immobilière et qui ne peuvent pas recouvrer le jugement. Chaque candidat verse une cotisation unique dans le fonds lors de l'octroi initial de la licence (les courtiers et les agents commerciaux versent des montants différents; vérifiez les montants actuels). Le recouvrement du fonds est plafonné par transaction (généralement cité comme 20 000 $; vérifiez le montant actuel), et le demandeur doit d'abord épuiser les autres recours. Lorsque le fonds paie une réclamation, la licence du titulaire est automatiquement suspendue et ne peut être rétablie que lorsque le fonds est remboursé intégralement avec intérêts. Source : N.J.S.A. 45:15-34 à 45:15-42

- ✓ Le fonds ne paie que sur un jugement définitif non satisfait contre un titulaire de licence pour fraude, fausses représentations, tromperie ou conversion
- ✓ Les candidats versent une cotisation unique dans le fonds lors de l'octroi initial de la licence
- ✓ Le paiement du fonds est plafonné par transaction (vérifiez le plafond actuel)
- ✓ La licence est automatiquement suspendue jusqu'au remboursement complet du fonds avec intérêts

CHAPTER 15

Supplement: Agency Disclosure

15.1 Déclaration d'information aux consommateurs (CIS) et déclaration de relation commerciale

N.J.A.C. 11:5-6.9 exige que chaque titulaire de licence remette la Déclaration d'information aux consommateurs sur les relations immobilières du New Jersey aux vendeurs, propriétaires bailleurs, acheteurs et locataires potentiels à la première réunion en personne prévue, ou avant la formation de toute relation commerciale, selon la première éventualité. La CIS explique les quatre relations autorisées : agent du vendeur, agent de l'acheteur, agent double divulgué et courtier de transaction. Le consommateur signe un accusé de réception, et le titulaire de licence doit inclure une déclaration écrite de relation commerciale dans chaque accord de mise en vente, accord de représentation de l'acheteur, contrat de vente et bail. L'agentage double divulgué exige le consentement écrit éclairé des deux parties. Source : N.J.A.C. 11:5-6.9

- ✓ La CIS doit être remise à la première réunion en personne prévue ou avant la création d'une relation commerciale, selon la première éventualité
- ✓ S'applique aux biens résidentiels de 1 à 4 familles et aux terrains vacants d'une famille
- ✓ Quatre relations : agent du vendeur, agent de l'acheteur, agent double divulgué, courtier de transaction
- ✓ La déclaration de relation commerciale doit figurer dans les accords de mise en vente, les accords de représentation de l'acheteur, les contrats de vente et les baux
- ✓ L'agentage double exige le consentement écrit éclairé des deux parties

CHAPTER 16

Supplement: Contracts and Closing Practice

16.1 Clause d'examen par avocat dans les contrats et baux préparés par les titulaires de licence

Selon N.J.A.C. 11:5-6.2(g), qui met en œuvre le règlement de la Cour suprême du New Jersey dans l'affaire State Bar v. Board of Realtors (Opinion 26), un titulaire de licence ne peut préparer un contrat de vente pour un immeuble résidentiel de une à quatre unités ou un terrain vacant d'une famille que sur un formulaire contenant la clause obligatoire d'examen par avocat. L'une ou l'autre des parties peut faire examiner le contrat pleinement exécuté par un avocat dans les trois jours ouvrables suivant sa remise aux deux parties; l'avocat peut désapprouver le contrat en en notifiant le courtier et l'autre partie dans ce délai, après quoi le contrat est nul à moins que les parties acceptent des révisions. Depuis Conley v. Guerrero (N.J. 2017), l'avis de désapprobation peut être envoyé par courrier recommandé, télécopieur, courrier électronique ou remise en personne. Si aucune désapprobation n'est donnée dans les trois jours ouvrables, le contrat devient juridiquement contraignant. Le New Jersey n'exige pas d'avocat à la clôture; les clôtures par avocat sont coutumières dans le nord et les clôtures par sociétés de titres dans le sud. Source: N.J.A.C. 11:5-6.2(g); Conley v. Guerrero, 228 N.J. 339 (2017)

- ✓ Le délai d'examen par avocat est de 3 jours ouvrables à partir de la remise du contrat entièrement signé
- ✓ S'applique aux ventes résidentielles de 1 à 4 familles, aux terrains vacants d'une famille et aux baux résidentiels d'un an ou plus
- ✓ La désapprobation doit être remise au courtier et à l'autre partie dans le délai; peut être envoyée par courrier recommandé, télécopieur, courrier électronique ou remise en personne
- ✓ Le contrat devient contraignant s'il n'est pas désapprouvé dans les 3 jours ouvrables
- ✓ Aucun avocat n'est légalement requis à une clôture au New Jersey

CHAPTER 17

Supplement: Brokerage Practice

17.1 Règles de Publicité pour les Titulaires de Licence

N.J.A.C. 11:5-6.1 exige que toute publicité d'un titulaire de licence, y compris la publicité sur Internet et les réseaux sociaux, soit sous la supervision directe du courtier et inclue le nom commercial régulier de l'entreprise de courtage ; les annonces aveugles qui omettent le nom du courtier sont interdites. Un agent commercial ou courtier-agent commercial ne peut pas faire de publicité sous son propre nom seul, et les noms d'équipe ne peuvent pas être utilisés d'une manière qui implique que l'équipe est un courtage distinct. La publicité ne doit pas être fausse ou trompeuse, et un titulaire de licence qui fait de la publicité pour une propriété qu'il possède doit divulguer que le propriétaire est un agent immobilier titulaire de licence. Les panneaux à vendre et à louer ne peuvent être placés qu'avec le consentement écrit du propriétaire, et les panneaux du courtier doivent afficher le nom du courtage. Source : N.J.A.C. 11:5-6.1

- ✓ Chaque annonce doit contenir le nom commercial régulier du courtier ; les annonces aveugles sont interdites
- ✓ Les agents commerciaux ne peuvent faire de publicité que sous la supervision du courtier et avec le nom du courtier
- ✓ Les titulaires de licence vendant ou louant leur propre propriété doivent divulguer leur statut de titulaire de licence dans les annonces
- ✓ Les panneaux ne peuvent être placés sur une propriété que avec le consentement écrit du propriétaire

17.2 Exigences des contrats de mise en vente et présentation des offres

N.J.A.C. 11:5-6.2 exige que tout contrat de mise en vente soit rédigé par écrit, signé par le propriétaire, et stipule une date d'expiration précise ; les clauses de renouvellement ou de prolongation automatique sont interdites. Une copie du contrat signé doit être remise au propriétaire au moment de la signature, et le mémorandum du procureur général concernant l'équité en matière de logement doit être joint à tout contrat de mise en vente. Le titulaire de licence doit expliquer le type de mise en vente (offerte librement, agence exclusive, droit exclusif de vente) et l'obligation du propriétaire de payer la commission dans chaque situation. Toutes les offres écrites doivent être présentées rapidement au vendeur, et le courtier doit remettre des copies de chaque contrat, offre et document aux parties qui les ont signés ; le courtier doit également notifier le propriétaire par écrit de toute offre présentée après que le propriétaire ait accepté une autre offre. Source : N.J.A.C. 11:5-6.2

- ✓ Les contrats de mise en vente doivent être écrits, signés par le propriétaire, avec une date d'expiration précise et sans renouvellement automatique
- ✓ Le propriétaire reçoit une copie du contrat de mise en vente à la signature ; le mémorandum du procureur général concernant l'équité en matière de logement doit être joint
- ✓ Toutes les offres écrites doivent être présentées rapidement, même après l'acceptation d'une autre offre
- ✓ Des copies de tous les contrats et offres doivent être remises aux parties qui les ont signés

CHAPTER 18

Supplement: Fair Housing

18.1 Loi du New Jersey contre la discrimination : classes protégées et exemptions

La Loi du New Jersey contre la discrimination (N.J.S.A. 10:5-1 et seq.) interdit la discrimination dans la vente, la location, la publicité et le financement du logement ainsi que dans les services de courtage. Les classes protégées vont bien au-delà de la loi fédérale et comprennent la race, la croyance, la couleur, l'origine nationale, l'ascendance, la nationalité, l'âge, l'état matrimonial, l'état d'union civile, l'état de partenariat domestique, l'orientation affectionnelle ou sexuelle, l'identité ou l'expression de genre, le sexe, la grossesse, le statut familial, le handicap, la responsabilité du service militaire et la source de revenu légitime ou d'aide au loyer (y compris les bons Section 8). La LAD exempte la location d'un seul appartement dans un immeuble de deux logements occupé par le propriétaire et la location de chambres dans une maison unifamiliale occupée par le propriétaire, mais aucune exemption ne s'applique aux titulaires de permis ou à la publicité discriminatoire. Les plaintes sont déposées auprès de la Division des droits civiques dans les 180 jours ; les pénalités vont jusqu'à 10 000 $ pour une première violation, 25 000 $ pour une deuxième dans les cinq ans et 50 000 $ pour une troisième dans les sept ans. Les accords d'inscription doivent avoir le mémorandum du Procureur général sur le logement équitable joint. Source : 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

- ✓ Le NJ ajoute la source de revenu légitime, l'état matrimonial/union civile/partenariat domestique, l'orientation sexuelle, l'identité de genre, l'âge, l'ascendance et la responsabilité militaire aux classes fédérales
- ✓ Les immeubles de deux logements occupés par le propriétaire (une unité louée) et les chambres dans les maisons unifamiliales occupées par le propriétaire sont exemptés
- ✓ Les plaintes à la Division des droits civiques dans les 180 jours
- ✓ Pénalités : 10 000 $ la première, 25 000 $ la deuxième dans les 5 ans, 50 000 $ la troisième dans les 7 ans
- ✓ Le refus d'un détenteur de bon Section 8 constitue une discrimination fondée sur la source de revenu

CHAPTER 19

Supplement: Landlord-Tenant Law

19.1 Loi sur le dépôt de garantie locatif et protections des locataires

En vertu de la Loi sur le dépôt de garantie locatif (N.J.S.A. 46:8-19 à 46:8-26), un propriétaire résidentiel peut collecter un dépôt de garantie ne dépassant pas un mois et demi de loyer, et tout dépôt supplémentaire collecté au renouvellement ne peut pas dépasser 10 % du dépôt actuel par an. Le dépôt doit être placé sur un compte productif d'intérêts dans une institution du New Jersey, avec avis écrit au locataire de l'institution, du montant et du taux d'intérêt dans les 30 jours suivant la réception, et les intérêts versés ou crédités annuellement. Dans les 30 jours suivant la fin du contrat de location, le propriétaire doit retourner le dépôt plus les intérêts moins les déductions détaillées par remise en mains propres ou courrier certifié ; le défaut expose le propriétaire au double du montant indûment retenu. Les immeubles occupés par le propriétaire comptant trois unités ou moins sont exemptés sauf si le locataire demande une couverture par écrit. La Loi anti-expulsion (N.J.S.A. 2A:18-61.1) n'autorise l'expulsion de locataires résidentiels que pour cause légale prévue par la loi, et la Loi sur la transparence locative (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) exige que les propriétaires de certains immeubles remettent aux locataires la déclaration des droits des locataires de l'État. Source : N.J.S.A. 46:8-19 à 46:8-26 ; 2A:18-61.1 ; 46:8-43

- ✓ Dépôt de garantie résidentiel maximum : 1,5 mois de loyer
- ✓ Avis écrit du compte de dépôt au locataire dans les 30 jours suivant la réception ; intérêts versés annuellement
- ✓ Dépôt retourné avec déductions détaillées dans les 30 jours suivant la fin du contrat de location ; pénalité égale au double du montant indûment retenu
- ✓ Les immeubles occupés par le propriétaire comptant 3 unités ou moins sont exemptés sauf si le locataire demande une couverture par écrit
- ✓ L'expulsion résidentielle exige une cause légale prévue par la loi selon la Loi anti-expulsion

CHAPTER 20

Supplement: Transfer and Property Taxes

20.1 Frais de Transfert Immobilier et Frais sur les Ventes Supérieures à 1 000 000 $

Le New Jersey impose des Frais de Transfert Immobilier lors de l'enregistrement des actes, payés par le vendeur (constituant), calculés selon des taux progressifs par tranche de 500 $ de contrepartie qui augmentent avec le prix de vente (vérifier l'barème des taux actuel). Les actes pour une contrepartie inférieure à 100 $ et certains autres transferts sont exonérés, et des exonérations partielles s'appliquent aux personnes âgées admissibles, aux personnes aveugles ou handicapées, et aux logements à revenu faible et modéré. Des frais distincts s'appliquent aux propriétés résidentielles (et certaines autres) vendues pour plus de 1 000 000 $ (la soi-disant taxe de luxe) ; historiquement 1 % payés par l'acheteur, mais selon P.L.2025, c.69, en vigueur le 10 juillet 2025, les frais sont payés par le vendeur selon des taux progressifs de 1 % pour les ventes supérieures à 1 000 000 $ jusqu'à 3,5 % pour les ventes supérieures à 3 500 000 $ (vérifier les tranches actuelles). Un Affidavit de Contrepartie est déposé avec l'acte lorsqu'une exonération est demandée. Source : N.J.S.A. 46:15-5 et seq. ; 46:15-7.2 ; P.L.2025, c.69

- ✓ Les Frais de Transfert Immobilier sont payés par le vendeur lors de l'enregistrement de l'acte selon des taux progressifs par tranche de 500 $ de contrepartie
- ✓ Les actes pour une contrepartie inférieure à 100 $ sont exonérés ; exonérations partielles pour les personnes âgées, aveugles/handicapées et logements à revenu faible et modéré
- ✓ Les frais sur les transferts supérieurs à 1 000 000 $ sont maintenant payés par le vendeur (depuis le 10 juillet 2025) selon des taux progressifs de 1 % à 3,5 %
- ✓ Un Affidavit de Contrepartie accompagne l'acte lors de la réclamation d'une exonération

20.2 Paiement d'impôt estimé du vendeur non-résident (Formulaires GIT/REP)

Selon N.J.S.A. 54A:8-8 à 54A:8-10, un particulier non-résident, une succession ou une fiducie vendant un bien immobilier du New Jersey doit payer un impôt sur le revenu brut estimé à la clôture ou avant celle-ci, égal au plus élevé de 2 pour cent de la contrepartie totale ou du taux marginal d'imposition sur le revenu le plus élevé (10,75 pour cent) appliqué au gain (vérifier le taux actuel). Le vendeur remplit le formulaire GIT/REP-1 avec le paiement ; les vendeurs résidents et les vendeurs demandant une exemption statutaire (comme une résidence principale se qualifiant pour l'exclusion fédérale) remplissent la Certification de résidence/Exemption du vendeur (GIT/REP-3). Le greffier du comté n'enregistrera pas l'acte à moins que le formulaire GIT/REP approprié ne soit joint. Ceci est souvent appelé l'impôt de sortie du New Jersey, bien qu'il s'agisse d'un paiement anticipé de l'impôt sur le revenu et non d'un impôt supplémentaire. Source : N.J.S.A. 54A:8-8 à 54A:8-10

- ✓ Les vendeurs non-résidents paient d'avance le plus élevé de 2 % de la contrepartie ou 10,75 % du gain à la clôture
- ✓ GIT/REP-1 est le formulaire de paiement du non-résident ; GIT/REP-3 est la certification de résidence/exemption
- ✓ L'acte ne peut pas être enregistré sans le formulaire GIT/REP
- ✓ Il s'agit d'un paiement d'impôt estimé sur le revenu, non d'un impôt distinct

CHAPTER 21

Supplement: Property Condition Disclosures

21.1 Obligation de divulgation des défauts par les titulaires de licence ; conditions hors site et avis relatifs à la loi Megan

Le New Jersey n'a pas de loi imposant un formulaire de divulgation de l'état de la propriété du vendeur, mais N.J.A.C. 11:5-6.4(b) exige que les titulaires de licence fassent des efforts raisonnables pour obtenir toutes les informations importantes concernant l'état physique d'une propriété et divulguent les défauts matériels connus aux acheteurs ou locataires potentiels. Les vendeurs et les titulaires de licence sont responsables en vertu de la Loi sur la protection des consommateurs et de la jurisprudence (Weintraub c. Krobatsch) pour avoir dissimulé des défauts latents. La Loi sur la divulgation des conditions hors site relatives aux nouvelles constructions résidentielles (N.J.S.A. 46:3C-1 et suiv.) exige qu'un vendeur de logements nouvellement construits remette à l'acheteur un avis écrit indiquant que les listes des conditions hors site (comme les sites contaminés et les décharges) sont disponibles auprès du greffier municipal ; l'acheteur peut résilier dans les cinq jours ouvrables suivant la réception de l'avis s'il n'a pas été donné avant la signature du contrat. Les contrats préparés par les titulaires de licence pour les ventes résidentielles doivent inclure l'avis statutaire de la loi Megan informant les acheteurs que les informations du registre des délinquants sexuels sont disponibles auprès de la police locale et du registre internet de la police d'État (vérifier la citation exacte). Les titulaires de licence ne sont pas tenus de divulguer la stigmatisation psychologique comme un décès antérieur sur la propriété, mais doivent répondre véridiquement aux questions importantes. Source : N.J.A.C. 11:5-6.4 ; N.J.S.A. 46:3C-1 à 46:3C-12 ; N.J.S.A. 2C:7-1 et suiv. ; N.J.S.A. 56:8-1 et suiv.

- ✓ Pas de formulaire de divulgation statutaire du vendeur, mais les titulaires de licence doivent divulguer les défauts matériels connus et faire une enquête raisonnable
- ✓ Loi sur les conditions hors site : les acheteurs de nouvelles constructions reçoivent un avis que les listes du greffier municipal sont disponibles ; délai de 5 jours ouvrables pour résilier si l'avis est donné après la signature du contrat
- ✓ Les contrats de vente résidentielle doivent inclure un avis du registre de la loi Megan
- ✓ Les faits concernant les propriétés stigmatisées (décès, suicide) n'ont pas besoin d'être divulgués volontairement au New Jersey
- ✓ La dissimulation de défauts latents viole la Loi sur la protection des consommateurs

CHAPTER 22

Supplement: State disclosures

22.1 Loi sur la notification des risques d'inondation : divulgations des vendeurs et propriétaires

P.L. 2023, c.93 (en vigueur le 20 mars 2024) exige que les vendeurs de biens immobiliers divulguent le risque d'inondation sur la Déclaration de l'état du bien, y compris si la propriété se trouve dans une Zone spéciale de risque d'inondation de la FEMA (100 ans) ou une Zone de risque d'inondation modéré (500 ans), toute connaissance des dégâts antérieurs causés par les inondations, les réclamations antérieures d'assurance contre les inondations, la réception d'une aide fédérale en cas de catastrophe due aux inondations, et toute obligation qui en découle de maintenir une assurance contre les inondations. Les propriétaires doivent donner à chaque locataire potentiel un avis écrit de risque d'inondation avant la signature du bail et l'inclure dans le bail, en utilisant le formulaire du Département des affaires communautaires. Si un propriétaire omet de donner cet avis et que le locataire subit une perte due aux inondations, le locataire peut résilier le bail et obtenir des dommages. La loi exige également la divulgation de savoir si la propriété a été identifiée dans l'outil de cartographie des inondations du DEP. Source : P.L. 2023, c.93 (N.J.S.A. 46:3C-10 et N.J.S.A. 46:8-50)

- ✓ À partir du 20 mars 2024, les vendeurs du New Jersey doivent divulguer les risques d'inondation et les antécédents d'inondation sur la Déclaration de l'état du bien.
- ✓ La divulgation couvre à la fois la Zone spéciale de risque d'inondation (100 ans) et la zone de risque modéré (500 ans), ainsi que les dégâts antérieurs, les réclamations d'assurance et l'aide fédérale reçue.
- ✓ Les propriétaires doivent donner un avis écrit de risque d'inondation avant la signature du bail et l'inclure dans chaque bail résidentiel.
- ✓ Un locataire qui n'a pas reçu l'avis et qui subit ultérieurement des dégâts dus aux inondations peut résilier le bail et demander des dommages.

22.2 Loi sur les tests des puits privés

La Loi sur les tests des puits privés (N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E) exige que, avant la fermeture de la vente de toute propriété dont l'eau potable provient d'un puits privé, l'eau soit testée par un laboratoire certifié par le DEP pour les paramètres incluant les coliformes totaux, les nitrates, le fer, le manganèse, le pH, les composés organiques volatiles, le plomb et, dans les comtés désignés, l'arsenic, le mercure, l'uranium ou la radioactivité alpha brute. L'acheteur et le vendeur doivent tous deux recevoir les résultats et signer une certification à la fermeture attestant la réception; le test doit avoir été effectué dans l'année précédant la fermeture. Les propriétaires de propriétés desservies par un puits privé doivent tester au moins tous les cinq ans et fournir aux locataires une copie des résultats dans les 30 jours suivant la réception. La Loi n'exige pas que le vendeur procède à des réparations; les résultats défaillants sont une question de négociation. Les résultats sont signalés au DEP et sont confidentiels sauf pour les parties. Source: N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E

- ✓ La vente d'une propriété desservie par un puits privé exige un test d'eau certifié avant la fermeture.
- ✓ L'acheteur et le vendeur doivent tous deux recevoir les résultats et signer une certification écrite de réception à la fermeture.
- ✓ Les résultats des tests doivent dater de moins d'un an à la fermeture.
- ✓ Les propriétaires doivent tester les puits privés au moins tous les 5 ans et fournir aux locataires les résultats dans les 30 jours.
- ✓ La Loi impose les tests et la divulgation, non le traitement ou les réparations.

22.3 Divulgation des résultats de test de radon et certification de conformité au plomb des unités locatives

En vertu de la N.J.S.A. 26:2D-73, les résultats des tests de radon et les dossiers de dépollution sont confidentiels, mais un vendeur qui a fait effectuer un test de radon ou une intervention d'atténuation doit fournir à l'acheteur une copie des résultats et la preuve de toute dépollution au moment de la signature du contrat de vente. La loi sur l'inspection du plomb (P.L. 2021, c.182, N.J.S.A. 52:27D-437.16 et seq., effective le 22 juillet 2022) exige que chaque unité locative résidentielle construite avant 1978 soit inspectée pour les risques de plomb à chaque changement de locataire ou au moins tous les 3 ans, selon la première échéance. Un certificat sans risque de plomb est valable pendant 2 ans ; un certificat sans plomb est permanent. Les exemptions comprennent les locations saisonnières occupées moins de 6 mois par an, les unités certifiées sans plomb et les immeubles multifamiliaux enregistrés auprès de la DCA depuis au moins 10 ans sans violations de plomb en suspens. Les propriétaires paient des frais de 20 $ par unité au Fonds d'aide à la lutte contre les risques de plomb à chaque inspection. Source : N.J.S.A. 26:2D-73 ; N.J.S.A. 52:27D-437.16 et seq.

- ✓ Un vendeur qui possède des résultats de test de radon ou de dépollution doit les remettre à l'acheteur au moment de la signature du contrat.
- ✓ Les unités locatives construites avant 1978 doivent être inspectées pour les risques de plomb à chaque

changement de locataire ou tous les 3 ans.

- ✓ Un certificat sans risque de plomb dure 2 ans ; un certificat sans plomb n'expire pas.
- ✓ Les locations saisonnières de moins de 6 mois par an sont exemptées de la loi sur l'inspection du plomb.

CHAPTER 23

Supplement: Landlord-tenant law

23.1 Loi anti-expulsion : Motif valable, délais de préavis et interdiction d'auto-exécution

La Loi anti-expulsion (N.J.S.A. 2A:18-61.1) interdit l'expulsion d'un locataire résidentiel sauf pour l'un des motifs valables prévus par la loi, notamment le non-paiement du loyer, la conduite désordonnée, les dommages volontaires, le paiement habituel en retard après notification écrite, la violation substantielle du bail, ou l'occupation personnelle du propriétaire d'un immeuble de trois unités ou moins. La Loi ne protège pas les locataires dans les immeubles occupés par le propriétaire de trois unités ou moins (sauf pour les procédures de non-paiement). Les délais de préavis varient selon le motif : aucun pour le non-paiement, 3 jours pour conduite désordonnée ou dommages, 1 mois pour la plupart des violations de bail et paiements en retard, 2 mois pour occupation du propriétaire, 18 mois pour la retraite permanente de l'immeuble de l'usage résidentiel, et 3 ans pour la conversion en copropriété ou coopérative. L'expulsion nécessite un jugement de possession de la Cour supérieure, Division des litiges civils particuliers, suivi d'un mandat d'expulsion exécuté par un officier de justice ; les verrouillages forcés, les coupures de services publics et autres auto-exécutions sont illégaux (N.J.S.A. 2A:39-1). Le contrôle des loyers est municipal, non étatique, et les augmentations de loyer ne peuvent être contestées que comme étant déraisonnables. Source : N.J.S.A. 2A:18-61.1 et seq. ; N.J.S.A. 2A:39-1

- ✓ Les locataires résidentiels ne peuvent être expulsés que pour un motif valable prévu par la loi énumérée dans N.J.S.A. 2A:18-61.1.
- ✓ Les immeubles occupés par le propriétaire de trois unités ou moins sont exclus de la plupart des protections de la Loi anti-expulsion.
- ✓ Délai de préavis : 3 jours pour conduite désordonnée/dommages, 1 mois pour violations de bail ou paiement habituel en retard, 2 mois pour occupation du propriétaire, 3 ans pour conversion en copropriété.
- ✓ Seul un officier de justice avec un mandat d'expulsion peut procéder à une expulsion ; les verrouillages forcés auto-exécutés sont illégaux.
- ✓ Le contrôle des loyers n'existe que si une municipalité adopte une ordonnance ; il n'existe pas de contrôle des loyers au niveau de l'État.

23.2 Loi sur la transparence des locations et l'enregistrement de l'identité du propriétaire

La Loi sur la transparence des locations (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) exige que les propriétaires d'immeubles résidentiels comportant deux unités ou plus (à l'exception des immeubles occupés par le propriétaire comprenant deux ou trois unités) remettent à chaque locataire une copie de la déclaration actuelle des droits et responsabilités de la Loi sur la transparence des locations du Département des Affaires communautaires et l'affichent dans l'immeuble ; les violations entraînent une pénalité de 100 $ par infraction, et les clauses de bail qui renoncent aux droits statutaires des locataires ne sont pas applicables. La Loi sur l'identité du propriétaire (N.J.S.A. 46:8-27 et seq.) exige que les propriétaires de locations d'une ou deux unités déposent une déclaration d'enregistrement auprès du greffier municipal et que les propriétaires d'immeubles comportant trois unités ou plus s'enregistrent auprès du Bureau d'inspection du logement de la DCA ; une copie doit être remise à chaque locataire, et un propriétaire qui ne s'est pas enregistré ne peut pas obtenir un jugement de possession avant la conformité. Les immeubles collectifs de trois unités ou plus sont inspectés par la DCA tous les cinq ans en vertu de la Loi sur les hôtels et les immeubles collectifs. Source : N.J.S.A. 46:8-43 et seq. ; N.J.S.A. 46:8-27 et seq. ; N.J.S.A. 55:13A-1 et seq.

- ✓ Les propriétaires de 2 unités ou plus (sauf les immeubles occupés par le propriétaire de 2-3 unités) doivent remettre aux locataires la déclaration de la DCA sur la transparence des locations.
- ✓ La pénalité pour les violations de la Loi sur la transparence des locations est de 100 $ par infraction.
- ✓ Les locations de 1 et 2 unités s'enregistrent auprès du greffier municipal ; 3 unités ou plus s'enregistrent auprès de la DCA.
- ✓ Un propriétaire non enregistré ne peut pas obtenir un jugement de possession jusqu'à ce que l'enregistrement soit complété.
- ✓ Les immeubles collectifs de 3 unités ou plus sont inspectés par la DCA tous les 5 ans.

CHAPTER 24

Supplement: Condominium and HOA Law

24.1 Loi sur la divulgation complète des développements immobiliers planifiés et Loi sur la copropriété

La Loi sur la divulgation complète des développements immobiliers planifiés (PREDFDA, N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.) exige que les promoteurs de condominiums, de coopératives, d'associations de propriétaires et d'autres développements planifiés enregistrent le développement auprès du Département des affaires communautaires et remettent une Déclaration d'offre publique à chaque acheteur avant la signature du contrat d'achat. L'acheteur a le droit d'annuler le contrat dans les sept jours suivant la réception de la Déclaration d'offre publique, et le dépôt doit être restitué. La loi régit également le transfert du contrôle de l'association du promoteur aux propriétaires d'unités par étapes au fur et à mesure de la vente des unités. La Loi sur la copropriété (N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.) établit la propriété en copropriété par l'enregistrement d'un acte maître, d'actes d'unité et de règlements, donne à l'association un privilège pour les cotisations impayées (avec une priorité limitée de six mois sur les hypothèques antérieures), et exige qu'une association fournisse aux propriétaires les documents de gouvernance et les informations financières. Source : N.J.S.A. 45:22A-21 et seq. ; N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.

- ✓ Les promoteurs doivent s'enregistrer auprès du DCA et remettre une Déclaration d'offre publique avant le contrat
- ✓ L'acheteur dispose de 7 jours suivant la réception de la Déclaration d'offre publique pour annuler
- ✓ La copropriété est créée par l'enregistrement d'un acte maître en vertu de la Loi sur la copropriété
- ✓ Le privilège de l'association pour les cotisations impayées a une priorité limitée de 6 mois sur les hypothèques antérieures

CHAPTER 25

Supplement: Closing practice

25.1 Certificat de Conformité pour Détecteur de Fumée, Détecteur de Monoxyde de Carbone et Extincteur Portable

Selon le Uniform Fire Code (N.J.A.C. 5:70-2.3), avant qu'une habitation unifamiliale ou bifamiliale soit vendue, louée ou change autrement d'occupant, le propriétaire doit obtenir un Certificat de Conformité pour Détecteur de Fumée, Détecteur de Monoxyde de Carbone et Extincteur Portable auprès du pompier local. Les détecteurs de fumée sont obligatoires à chaque niveau et à l'extérieur de chaque zone de sommeil, les détecteurs de monoxyde de carbone près des zones de sommeil dans les habitations avec des appareils fonctionnant au combustible ou des garages attenants, et un extincteur portable évalué à au moins 2A:10B:C (maximum 10 livres) à moins de 10 pieds de la cuisine. Les détecteurs de fumée fonctionnant sur batterie installés en remplacement doivent être des unités avec batterie scellée de 10 ans. Le certificat est généralement valide pendant 6 mois et est généralement une exigence de clôture du vendeur ; vérifiez les frais locaux actuels. Source : N.J.A.C. 5:70-2.3 ; N.J.A.C. 5:70-4.19

- ✓ La vente ou le changement d'occupant d'une habitation unifamiliale ou bifamiliale exige un certificat du pompier pour les détecteurs de fumée, les détecteurs de monoxyde de carbone et un extincteur.
- ✓ L'extincteur doit être évalué à au moins 2A:10B:C, ne dépassant pas 10 livres, à moins de 10 pieds de la cuisine.
- ✓ Les détecteurs de fumée sur batterie de remplacement doivent être du type batterie scellée de 10 ans.
- ✓ Le certificat est valide environ 6 mois à partir de sa délivrance.

25.2 Notification de vente en bloc (formulaire C-9600) pour propriétés commerciales et locatives

Selon la N.J.S.A. 54:50-38, un acheteur d'actifs commerciaux, y compris les biens immobiliers commerciaux et les propriétés locatives résidentielles, doit notifier la Division of Taxation sur le formulaire C-9600 avec une copie du contrat au moins 10 jours ouvrables avant la clôture afin que l'État puisse percevoir les taxes dues par le vendeur. La Division dispose de 10 jours ouvrables pour répondre par une lettre de séquestre ; si l'acheteur omet de déposer ou clôt prématurément, l'acheteur devient personnellement responsable des taxes d'État impayées du vendeur jusqu'à concurrence du prix d'achat. La P.L. 2011, c.124 exempte la vente d'une habitation simple (une résidence unifamiliale ou bifamiliale ou une location saisonnière) appartenant à une personne physique, une succession ou une fiducie. Les fonds séquestrés sont libérés lorsque la Division émet une lettre d'apurement. Source : N.J.S.A. 54:50-38

- ✓ Le formulaire C-9600 doit être déposé auprès de la Division of Taxation au moins 10 jours ouvrables avant la clôture sur une propriété commerciale ou locative.
- ✓ La Division dispose de 10 jours ouvrables pour répondre avec une exigence de séquestre.
- ✓ Un acheteur qui omet de déposer devient responsable des taxes d'État impayées du vendeur.
- ✓ Les ventes de maisons unifamiliales ou bifamiliales et les locations saisonnières appartenant à des personnes physiques, des successions ou des fiducies sont exemptes.

CHAPTER 26

Supplement: New construction

26.1 Loi sur la Garantie des Maisons Neuves et l'Enregistrement des Constructeurs

La Loi sur la Garantie des Maisons Neuves et l'Enregistrement des Constructeurs (N.J.S.A. 46:3B-1 et seq.; N.J.A.C. 5:25) exige que tout constructeur de maisons neuves s'enregistre auprès du Département des Affaires communautaires et fournisse une garantie, soit par le plan d'État, soit par un plan privé approuvé, avant qu'un certificat d'occupation ne soit émis. La garantie couvre les défauts de fabrication et de matériaux pendant 1 an, les défauts des systèmes de plomberie, électriques, de chauffage et de refroidissement pendant 2 ans, et les défauts structuraux majeurs pendant 10 ans, à compter de la date de début de la garantie (clôture ou première occupation). Le dépôt d'une réclamation en vertu du programme de garantie constitue un choix de recours qui interdit une action en justice pour le même défaut, et vice versa. Les coopératives, copropriétés et autres logements neufs sont couverts; les maisons construites par le propriétaire pour son usage personnel sont généralement exclues. Source: N.J.S.A. 46:3B-1 et seq.; N.J.A.C. 5:25

- ✓ Les constructeurs de maisons neuves doivent s'enregistrer auprès du DCA et fournir une garantie avant l'émission d'un certificat d'occupation.
- ✓ Couverture de la garantie: 1 an pour la fabrication et les matériaux, 2 ans pour les systèmes mécaniques, 10 ans pour les défauts structuraux majeurs.
- ✓ La couverture s'étend à partir de la date de début de la garantie, soit la clôture, soit l'occupation, selon la date antérieure.
- ✓ Le dépôt d'une réclamation en vertu de la garantie constitue un choix de recours qui interdit une action en justice pour le même défaut.

CHAPTER 27

Supplement: Property tax

27.1 Évaluation foncière, déductions, appels et rachat de vente fiscale

Les biens immobiliers au New Jersey sont évalués par l'évaluateur municipal à leur valeur réelle (valeur marchande) au 1er octobre de l'année d'imposition précédente (N.J.S.A. 54:4-23), et les taxes sont payables trimestriellement le 1er février, le 1er mai, le 1er août et le 1er novembre, avec une période de grâce coutumière de 10 jours. Les appels sont déposés auprès de la Commission fiscale du comté avant le 1er avril (1er mai dans une municipalité ayant terminé une nouvelle évaluation ou réévaluation); les évaluations dépassant 1 000 000 $ peuvent être contestées directement auprès de la Cour fiscale. Les déductions statutaires comprennent 250 $ par an pour les personnes âgées admissibles, les personnes handicapées et les conjoints survivants (limite de revenu 10 000 $ excluant la Sécurité sociale), 250 $ pour les anciens combattants, et une exemption complète pour les anciens combattants 100 % handicapés à titre permanent; les programmes d'État tels que Senior Freeze, ANCHOR et Stay NJ offrent des remboursements ou des crédits (vérifier les montants actuels). La Loi sur l'évaluation des terres agricoles exige au moins 5 acres consacrés activement à l'agriculture avec un revenu annuel minimum et impose une taxe de rétroaction de 3 ans lors d'un changement d'usage. Les taxes arriérées sont vendues lors d'une vente fiscale municipale sous forme de certificats de vente fiscale portant intérêt jusqu'à 18 %; un détenteur de certificat tiers doit attendre 2 ans (une municipalité 6 mois) avant de faire la saisie du droit de rachat du propriétaire. Source : 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 date d'évaluation est le 1er octobre de l'année d'imposition précédente; les taxes sont dues trimestriellement le 1er février, le 1er mai, le 1er août et le 1er novembre.
- ✓ Les appels fiscaux sont dus le 1er avril (1er mai après une réévaluation); les évaluations dépassant 1 000 000 $ peuvent aller directement à la Cour fiscale.
- ✓ Les déductions pour personnes âgées/handicapées et anciens combattants sont de 250 $ chacune; les anciens combattants 100 % handicapés sont entièrement exonérés.
- ✓ L'évaluation des terres agricoles nécessite au moins 5 acres et entraîne une taxe de rétroaction de 3 ans en cas de changement d'usage.
- ✓ Un détenteur de certificat de vente fiscale tiers doit attendre 2 ans avant de faire la saisie du droit de rachat.

CHAPTER 28

Supplement: Foreclosure and mortgage law

28.1 Forclusion Judiciaire, Loi sur la Forclusion Équitable et Rachat

Le New Jersey est un État de forclusion judiciaire ; les foreclosures hypothécaires sont déposées à la Cour Supérieure, Division de la Chancellerie, et la propriété est vendue par le shérif du comté après jugement définitif. La Loi sur la Forclusion Équitable (N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.) exige que le prêteur sur une hypothèque résidentielle signifie un avis écrit d'intention de forclusion au moins 30 jours avant le dépôt de la plainte, et donne au débiteur le droit de remédier au défaut et de réinstaurer le prêt à tout moment jusqu'à l'entrée du jugement définitif (limité à une fois tous les 18 mois). Le débiteur a droit à deux ajournements statutaires de la vente du shérif pouvant aller jusqu'à 30 jours chacun, et les amendements de 2019 exigent que le shérif procède à la vente dans les 150 jours suivant la réception du bref (vérifier les délais actuels). Après la vente du shérif, le créancier hypothécaire dispose d'une période de 10 jours pour s'opposer et racheter avant la livraison de l'acte ; il n'y a plus de période statutaire de rachat après la vente une fois l'acte livré. Une action en déficience doit être intentée dans les 3 mois suivant la vente, et un débiteur poursuivi pour déficience peut demander un crédit de juste valeur marchande. Source : N.J.S.A. 2A:50-53 et seq. ; N.J.S.A. 2A:50-2 ; N.J. Court Rule 4:65-5

- ✓ Les foreclosures du New Jersey sont judiciaires, déposées à la Cour Supérieure, Division de la Chancellerie, avec vente par le shérif du comté.
- ✓ Un avis d'intention de forclusion doit être signifié au moins 30 jours avant le dépôt de la plainte.
- ✓ L'emprunteur peut remédier au défaut et réinstaurer jusqu'à l'entrée du jugement définitif, une fois dans toute période de 18 mois.
- ✓ L'emprunteur peut racheter dans les 10 jours suivant la vente du shérif avant la livraison de l'acte.
- ✓ Les actions en déficience doivent être intentées dans les 3 mois suivant la vente de forclusion.

28.2 Remboursement anticipé des hypothèques résidentielles sans pénalité et limites d'usure du New Jersey

La N.J.S.A. 46:10B-2 stipule qu'un prêt hypothécaire garanti par une habitation de six unités familiales ou moins, occupée ou destinée à être occupée par l'emprunteur, peut être remboursé en totalité ou en partie à tout moment sans pénalité. Lorsqu'une hypothèque est remboursée, le prêteur doit délivrer une mainlevée ou annulation pour enregistrement dans les 30 jours (vérifier la période statutaire actuelle). La loi générale sur l'usure du New Jersey (N.J.S.A. 31:1-1) limite les intérêts à 6 pour cent sans accord écrit et à 16 pour cent pour les contrats écrits, mais les prêts hypothécaires résidentiels de premier rang sont exemptés de ce plafond et sont plutôt régis par le Commissaire des banques ; l'usure criminelle en vertu de la N.J.S.A. 2C:21-19 correspond à des intérêts supérieurs à 30 pour cent pour les particuliers et 50 pour cent pour les sociétés. Les prêteurs hypothécaires, courtiers et initiateurs sont agréés par le Département des banques et des assurances du New Jersey en vertu de la Loi sur les prêts hypothécaires résidentiels. Source : 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 et seq.

- ✓ Les hypothèques résidentielles occupées par le propriétaire sur les habitations de 1 à 6 familles peuvent être remboursées à tout moment sans pénalité.
- ✓ Le plafond d'usure civile est de 6 pour cent pour les contrats oraux et 16 pour cent pour les contrats écrits, mais les hypothèques résidentielles de premier rang en sont exemptes.
- ✓ L'usure criminelle dépasse 30 pour cent pour les particuliers et 50 pour cent pour les sociétés.
- ✓ Les prêteurs hypothécaires et initiateurs sont agréés par le Département des banques et des assurances du New Jersey, et non par la Commission immobilière.

CHAPTER 29

Supplement: License law additions

29.1 Loi du New Jersey sur les multipropriétés immobilières

La Loi du New Jersey sur les multipropriétés immobilières (N.J.S.A. 45:15-16.50 et seq., P.L. 2006, c.63) est administrée par la Commission immobilière et exige que les promoteurs enregistrent chaque plan de multipropriété et remettent une déclaration d'offre publique à chaque acheteur avant la signature du contrat. Un acheteur peut annuler le contrat d'achat sans pénalité dans les 7 jours civils suivant la signature du contrat ou la réception de la déclaration d'offre publique, selon la date la plus tardive, et tous les dépôts doivent être détenus en séquestre jusqu'à l'expiration de la période de résiliation. Les intérêts de multipropriété ne peuvent être commercialisés au New Jersey que par des courtiers et des agents de vente titulaires d'une licence du New Jersey, et la revente d'intérêts de multipropriété est soumise à des restrictions spécifiques concernant la publicité et les frais. Les violations sont sujettes aux pénalités de la Commission et aux recours civils. Source : N.J.S.A. 45:15-16.50 et seq. ; N.J.A.C. 11:5-9A

- ✓ Les plans de multipropriété doivent être enregistrés auprès de la Commission immobilière du NJ avant d'être offerts.
- ✓ Les acheteurs disposent d'un droit d'annulation de 7 jours civils après la signature ou la réception de la déclaration d'offre publique.
- ✓ Les dépôts doivent être détenus en séquestre jusqu'à l'expiration de la période de résiliation.
- ✓ Seuls les courtiers et agents de vente titulaires d'une licence du NJ peuvent vendre des intérêts de multipropriété au New Jersey.