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) 12

05 Subch. 4: Employment practices, offices and licensee supervision (11:5-4.1 – 4.5) 23

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) 38

09 Licenses, examination, education, schools (45:15-9 – 45:15-11.3) 44

10 Offices, bars to licensure, special (escrow) accounts, fees, commissions and rebates (45:15-12 – 45:15-16c) 52

11 Continuing education (45:15-16.2 – 45:15-16.2g) 61

12 Land Sales Full Disclosure – subdivided lands (45:15-16.27 – 45:15-16.37) 67

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

14 Supplement: License Law Discipline 82

15 Supplement: Agency Disclosure 85

16 Supplement: Contracts and Closing Practice 87

17 Supplement: Brokerage Practice 89

18 Supplement: Fair Housing 91

19 Supplement: Landlord-Tenant Law 93

20 Supplement: Transfer and Property Taxes 95

21 Supplement: Property Condition Disclosures 97

22 Supplement: State disclosures 99

23 Supplement: Landlord-tenant law 103

24 Supplement: Condominium and HOA Law 106

# Contents (cont.)


25 Supplement: Closing practice 108

26 Supplement: New construction 110

27 Supplement: Property tax 112

28 Supplement: Foreclosure and mortgage law 114

29 Supplement: License law additions 117

CHAPTER 1

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

## 1.1 Broker of Record vs. Employing Broker

Ang 'Broker of record' ay ang indibidwal na broker na may lisensya at kumilos sa kapasidad ng broker na awtorisadong magsagawa ng negosyo sa ngalan ng isang lisensyadong entity ng negosyo. Ang 'Employing broker' ay ang real estate broker kung saan, sa pamamagitan nito, o kasama nito, ang isang broker-salesperson, salesperson, o salesperson (referral) ay may lisensya. Dapat makilala ng mga kandidato ang dalawang papel na ito.

- ✓ Ang 'Broker of record' ay ang indibidwal na broker na awtorisado na magsagawa ng negosyo sa ngalan ng isang lisensyadong entity ng negosyo
- ✓ Ang 'Employing broker' ay ang broker kung saan, sa pamamagitan nito, o kasama nito, ang isang broker-salesperson, salesperson, o salesperson (referral) ay may lisensya

## 1.2 Saklaw ng Awtoridad ng Real Estate Commission

Ang New Jersey Real Estate Commission ay nag-regulate ng edukasyon, pagsusulit, at lisensya ng mga broker, broker-salespersons, at salespersons. Nag-regulate din ito ng pagbebenta o pag-lease ng mga property sa labas ng estado sa mga residente ng New Jersey sa pamamagitan ng promotional activities sa loob ng estado, nag-imbestiga at nagsasagawa ng disciplinary actions laban sa mga may lisensya, at nag-administer ng Real Estate Guaranty Fund.

- ✓ Ang Commission ay nag-regulate ng edukasyon, pagsusulit, at lisensya ng mga broker, broker-salespersons, at salespersons
- ✓ Ang Commission ay nag-regulate ng in-state promotional activities para sa pagbebenta/pag-lease ng out-of-state properties sa NJ residents
- ✓ Ang Commission ay nag-imbestiga at nagsasagawa ng disciplinary actions at nag-administer ng Real Estate Guaranty Fund

## 1.3 Pangunahing Kahulugan Ayon sa Batas sa N.J.A.C. 11:5

Ang Kabanata 11:5 ay naglalaman ng mga pangunahing termino na dapat malaman ng mga kandidato. Ang 'Aktang Ito' ay ang Real Estate License Act, N.J.S.A. 45:15-1 et seq. Ang 'Komisyon' ay ang New Jersey Real Estate Commission. Ang mga kahulugang ito ay gumagamit sa buong kabanata maliban kung ang konteksto ay malinaw na nagpapakita ng iba.

- ✓ 'Aktang Ito' ay nangangahulugang ang Real Estate License Act, N.J.S.A. 45:15-1 et seq.
- ✓ 'Komisyon' ay nangangahulugang ang New Jersey Real Estate Commission
- ✓ Ang mga kahulugan ay umabot sa buong kabanata maliban kung ang konteksto ay malinaw na nagpapakita ng iba

## 1.4 Salesperson (Referral) Designation

Mula noong Enero 20, 2026 (R.2026 d.020), ang dating terminong 'referral agent' ay binago sa 'real estate salesperson licensed with a real estate referral company,' na may abbreviation na 'salesperson (referral).' Ang kategoryang ito ng licensee, ang 'real estate referral company,' at ang mga kaugnay na termino ng broker/salesperson ay kumukuha ng kanilang kahulugan mula sa N.J.S.A. 45:15-3.

- ✓ Ang 'salesperson (referral)' ay nangangahulugang isang real estate salesperson na licensed sa isang real estate referral company
- ✓ Ang kahulugan at iba pang uri ng lisensya ay nagmula sa N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ Mula noong 2026-01-20, ang 'referral agent' ay binago sa 'salesperson licensed with a real estate referral company'

## 1.5 Ang Aktibidad ng Real Estate Brokerage na Tinukoy

Ang 'aktibidad ng real estate brokerage' (o 'aktibidad ng brokerage') ay nangangahulugang alinman sa mga aktibidad na inilalarawan sa N.J.S.A. 45:15-3 na kung saan kinakailangan ang lisensya sa real estate. Ito ay direktang nag-uugnay ng kinakailangan ng lisensya sa statutory na listahan ng mga licensyadong aktibidad.

- ✓ Ang 'aktibidad ng brokerage' ay nangangahulugang alinman sa aktibidad sa N.J.S.A. 45:15-3 na kinakailangan ang lisensya sa real estate
- ✓ Kinakailangan ang lisensya sa real estate upang magsagawa ng aktibidad ng brokerage

## 1.6 Kumpidensyal laban sa Publiko na Mga Rekord ng Lisensyado

Ang mga publiko na rekord ng paglalicense ay available para sa inspeksyon at pagkopya sa loob ng oras ng negosyo, at ang mga sertipikadong kopya ay nangangailangan ng isang nakasulat na kahilingan (hindi bababa sa 10 araw ng pagtrabaho). Subalit, ang impormasyon ng kasaysayan ng krimen na nakuha sa ilalim ng N.J.A.C. 11:5-3.3 at ang personal na datos tulad ng tirahan ng lisensyado, numero ng telepono sa tahanan, at petsa ng kapanganakan ay kumpidensyal. Ang ibang mga rekord na hindi pampubliko ay kinabibilangan ng mga susing-kriminal/pagsusumite/pagsisisi, mga resulta ng pagsusuri ng kasaysayan ng krimen, mga supling ng bangkarota, at mga utos ng suspensyon/pagsasaad na isinumite kasama ang mga aplikasyon ng lisensya.

- ✓ Ang impormasyon ng kasaysayan ng krimen at personal na datos ng lisensyado (tirahan, telepono sa tahanan, petsa ng kapanganakan) ay kumpidensyal
- ✓ Ang mga sertipikadong kopya ng mga publiko na rekord ay nangangailangan ng isang nakasulat na kahilingan at hindi bababa sa 10 araw ng pagtrabaho
- ✓ Ang mga susing-kriminal, pagsusumite, pagsisisi, pagsusuri ng kasaysayan ng krimen, at mga utos ng disiplina na isinumite sa mga aplikasyon ay hindi pampubliko sa ilalim ng N.J.S.A. 47:1A-1 at sumusunod
- ✓ Ang mga rekord ay karaniwang pinapanatili sa loob ng hindi bababa sa tatlong taon

CHAPTER 2

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

## 2.1 Pangkalahatang pangangailangan sa pre-licensure education para sa lahat ng uri ng lisensya

Bawat aplikante para sa lisensya ng salesperson, salesperson (referral), o broker ay dapat magpakita ng patunay ng matagumpay na pagtatapos ng aprubadong kurso sa real estate education kasama ang kanilang application, na itinuro ayon sa N.J.S.A. 45:15-10.1. Ang mga kurso para sa salesperson at broker ay hindi maaaring magpalit ng credit.

- ✓ Lahat ng mga aplikante para sa salesperson, salesperson (referral), o broker license ay dapat magsumite ng patunay ng nalinisang real estate education kasama ang kanilang application
- ✓ Walang credit na ibinibigay tungo sa salesperson/salesperson (referral) requirement para sa pagsasabing-saklaw ng broker's course, at walang credit na ibinibigay tungo sa broker requirement para sa pagsasabing-saklaw ng salesperson's course
- ✓ Ang mga kurso ay dapat ituro ayon sa N.J.S.A. 45:15-10.1

## 2.2 Pinakamababang oras upang harapin ang licensure examination

Upang maging kwalipikado na sumali sa salesperson o salesperson (referral) exam, ang isang kandidato ay dapat munang makumpleto ng isang minimum na 75-hour course sa isang Commission-licensed school. Upang maging kwalipikado para sa broker exam, ang isang kandidato ay dapat makumpleto ng isang minimum na 150 hours (isang 90-hour general course plus dalawang 30-hour courses).

- ✓ Ang mga kandidato sa salesperson/salesperson (referral) exam ay dapat makumpleto ng isang minimum na 75-hour course sa isang school na may lisensya sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-10.4
- ✓ Ang mga kandidato sa broker exam ay dapat makumpleto ng isang minimum na 150 hours ng prelicensure education
- ✓ Ang mga broker courses ay dapat idalhan sa isang licensed school, maliban sa ilang courses sa (g)5 na maaaring i-alok ng isang Commission-approved provider

## 2.3 Broker 150-oras na istraktura ng kurso at panuntunang dalawang taong pagtatapos

Ang edukasyon bago makakuha ng lisensya para sa broker ay 150 oras: isang 90-oras na pangkalahatang kurso para sa broker na dapat taposin muna, na sinusundan ng dalawang 30-oras na kurso (etika/ahensya at pamamahala ng opisina). Ang lahat ng tatlong kurso ay dapat na makumpleto sa loob ng dalawang taon o ang kandidato ay dapat umulit at muling matugunan ang kinakailangan karanasan.

- ✓ Ang 150 oras ay binubuo ng isang 90-oras na pangkalahatang kurso at dalawang 30-oras na kurso (etika/ahensya at pamamahala ng opisina)
- ✓ Ang 90-oras na pangkalahatang kurso ay dapat na makumpleto bago ang dalawang 30-oras na kurso
- ✓ Ang lahat ng tatlong kurso (150 oras) ay dapat na makumpleto sa loob ng dalawang taong panahon
- ✓ Kung hindi makumpleto sa loob ng dalawang taon, ang kandidato ay dapat umulit ng mga nauna nang ginawang kurso at muling tuparin ang kinakailangan karanasan sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-9 at N.J.A.C. 11:5-3.8

## 2.4 Pangangailangan ng Salesperson License para sa Broker's Course

Maliban sa mga qualified disabled veterans, ang isang tao ay dapat na may valid na salesperson's license sa oras ng enrollment upang makatanggap ng credit para sa 150 oras ng broker's prelicensure courses.

- ✓ Ang isang tao ay dapat na may salesperson's license sa oras ng enrollment sa broker's course upang makatanggap ng credit para sa pagkumpleto ng required na 150 oras
- ✓ Ang qualified disabled veterans ay ang tanging exception sa salesperson-license-at-enrollment requirement

## 2.5 Mga Pagpapawalang Bisa ng Pangangailangan ng Edukasyon Bago ang Pagkakaloob ng Lisensya

Ang pangkalahating 90-oras na broker at 75-oras na salesperson prelicensure course requirements ay inalis para sa mga tinukoy na applicants, kabilang ang mga out-of-state brokers na may 3+ taong active brokerage experience, mga abogado, degree holders na may sapat na real estate coursework, out-of-state licensees na nakakatugon sa equivalency conditions, at mga dating NJ brokers na ang kanilang lisensya ay nag-expire nang higit sa dalawa ngunit mas kaunti sa limang taon na ang nakakaraan.

- ✓ Ang mga out-of-state brokers na aktibong engaged sa brokerage 3+ taon kaagad bago ang application ay exempt
- ✓ Ang mga abogado sa batas na admitted sa NJ (broker o salesperson applicants) o admitted sa anumang estado (salesperson applicants) ay exempt
- ✓ Ang mga college degree holders ay qualified kung 75+ college-level real estate hours ang nakumpleto sa loob ng 3 taon, o may bachelor/associate degree sa real estate, o nakumpleto ang 75+ hours (45+ post-graduate) sa loob ng 3 taon

✓

Ang mga out-of-state salesperson applicants ay qualified kung nakumpleto ang state-sanctioned 75+ hour course, qualified sa pamamagitan ng examination, at aktibong licensed sa loob ng 3 taon

- ✓ Ang mga dating NJ brokers na ang kanilang lisensya ay nag-expire nang higit sa dalawa ngunit mas kaunti sa limang taon na ang nakaraan ay exempt para sa salesperson/referral licensure

## 2.6 Nilalaman ng 75-oras na pre-licensing course para sa salesperson

Ang kurso bago makakuha ng lisensya para sa salesperson (at salesperson referral) ay binubuo ng 75 oras na sumasaklaw sa mga enumerated na paksa, mula sa property rights at contracts hanggang sa agency law, ang License Act, at isang final examination.

- ✓ Ang kurso ay may kabuuang 75 oras: Property rights (9), Contracts/instruments (12), Leases and landlord-tenant (6), Mortgages/liens (12), Business opportunity sales (2)
- ✓ Mga karagdagang paksa: Laws of agency (12), Appraising (2), License Act and regulations (9), Other state/Federal/municipal laws (5)
- ✓ Nagtatapos sa Salesperson duties and pitfalls (3) at Quizzes and final examination (3)

## 2.7 90-oras na pangkalahatang broker course syllabus at module rules

Ang 90-oras na pangkalahatang broker course ay maaaring ituro sa hanggang 23 modules na tumutugma sa 23 subject areas. Hindi maaaring magsimula ang mga estudyante sa isang petsa na bukod sa paunang petsa ng isang module, at ang credit ay nangangailangan ng pagtuturo sa lahat ng subject areas kasama ang pagpasa sa isang comprehensive final exam.

- ✓ Ang course ay maaaring hatiin sa maximum na 23 modules na tumutugma sa 23 subject matter areas
- ✓ Hindi maaaring magsimula ang mga estudyante ng isang modular course sa isang petsa na bukod sa paunang petsa ng isang module
- ✓ Walang credit na ibinibigay maliban kung ang estudyante ay nakatanggap ng pagtuturo sa lahat ng subject areas at pumasa sa isang comprehensive final examination
- ✓ Ang mga subject areas ay kinabibilangan ng agency principles (6 hrs), settlement/RESPA (6 hrs), fair housing/discrimination laws (3 hrs), at financing (6 hrs), at iba pa

## 2.8 Dalawang 30-oras na kurso para sa broker: etika/ahensya at pamamahala ng opisina

Pagkatapos ng 90-oras na kurso, ang mga kandidato para sa broker ay dapat kumpletuhin ang isang 30-oras na kurso sa etika/ahensya at isang 30-oras na kurso sa pamamahala ng opisina, parehong itinuro ng mga lisensyadong pagsasanay sa mga lisensyadong paaralan, bawat isa ay nangangailangan ng panghuling pagsusulit na hindi bababa sa isang oras.

- ✓ Ang parehong 30-oras na kurso ay dapat ituro ng mga lisensyadong pagsasanay sa mga lisensyadong paaralan
- ✓ Ang kurso sa etika/ahensya ay dapat gumamit ng mga case studies ng mga kamakailang desisyon sa disiplina ng Komisyon at mga teknikang hindi pang-lecture
- ✓ Ang isang panghuling pagsusulit na hindi bababa sa isang oras na nangangailangan ng pagpapasa ng marka ay dapat ibigay sa bawat kurso
- ✓ Ang mga mag-aaral ay hindi maaaring magsimula ng alinmang 30-oras na kurso sa isang petsa maliban sa araw ng pagsisimula nito

## 2.9 Nilalaman ng 30-oras na etika/ahensya na kurso

Ang kurso sa etika/ahensya ng broker ay sumasaklaw sa mga pananagutan sa fiduciary, dual agency, mga salungat sa interes, sub-agency, mga pangangailangan sa pagsasahayaan, at ang obligasyon na patunayan ang mga potensyal na mamimili.

- ✓ Sumasaklaw sa mga pananagutan sa fiduciary na iniuugnay ng mga ahente sa mga prinsipal, at ang ipinagkakatiwalaan at hindi ipinagkakatiwalaan na dual agency
- ✓ Sumasaklaw sa mga salungat sa interes at self-dealing, at ang mga panganib at benepisyo ng sub-agency
- ✓ Sumasaklaw sa mga pangangailangan sa pagsasahayaan sa mga hindi prinsipal, mga paghihigpit sa pagkilos para sa higit sa isang partido (kabilang ang mga serbisyong mortgage), at ang obligasyon na wastong patunayan/pre-qualify ang mga potensyal na mamimili

## 2.10 Nilalaman ng 30-oras na kurso sa pamamahala ng opisina

Ang kurso sa pamamahala ng broker office ay sumasaklaw sa mga pangangailangan ng supervising broker para sa pangunahing at sangay na mga opisina, pagpapanatili ng mga rekord na may diin sa mga rekord ng escrow account, pag-supervise at pagsasanay sa mga may lisensya, mga teknik sa pagkakataon, mga pangangailangan sa kontrata/lease/listing at advertising, mga pagsasara, at mga alalahanin sa kapaligiran.

- ✓ Sumasaklaw sa mga pangangailangan sa pamamahala ng opisina na ipinapaglatian sa supervising brokers ng pangunahing at sangay na mga opisina
- ✓ Nagbibigay ng partikular na diin at malawak na saklaw sa mga pangangailangan sa pagpapanatili ng escrow account records
- ✓ Sumasaklaw sa kahalagahan ng sapat na pag-supervise at pagsasanay ng iba pang mga may lisensya

upang masiguro ang pagsunod sa batas ng lisensya at mga panuntunan ng Komisyon

- ✓ Sumasaklaw sa mga statutory/rule na pangangailangan para sa mga kontrata, lease, mga kasunduan sa listing, broker advertising, at mga pagsasara

## 2.11 Alternatibong Edukasyon para sa Mga Disabled Veteran

Ang mga disabled veterans na naglalapat para sa licensure sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-11 ay sumusunod sa kinakailangan sa edukasyon, ngunit ang Commission ay magaaprobang programa sa real estate na natapos sa pamamagitan ng provider na hindi licensed school kung ito ay nakakatugon sa minimum na oras at inaalok ng accredited college o university para sa credit.

- ✓ Ang mga disabled veteran salesperson/salesperson (referral) applicants ay maaaring magpalit ng programa na hindi bababa sa 75 oras na inaalok ng accredited college/university para sa credit
- ✓ Ang mga disabled veteran broker applicants ay maaaring magpalit ng programa na hindi bababa sa 225 oras na inaalok ng accredited college/university para sa credit
- ✓ Ang programa ay dapat na inaalok para sa credit ng isang accredited college o university

## 2.12 Oras ng Pagtuturo sa Klase at Mga Panuntunan sa Pahinga

Ang oras para sa panghuling pagsusulit na sumasaklaw sa mga paksa ng real estate ay binabibilang tungo sa pinakamababang oras ng kurso. Hindi higit sa limang minuto ng bawat oras ng kurso ang maaaring gamitin para sa mga pahinga. Ang mga guro ay dapat ding saklawin ang mga pamamaraan ng pagsusuri ng Estado at pagisyu ng lisensya at magsagawa ng mga tungkuling pang-administratibo sa panahon ng klase.

- ✓ Ang oras ng panghuling pagsusulit sa mga paksa ng real estate ay binabibilang tungo sa pinakamababang oras ng kurso
- ✓ Hindi higit sa limang minuto ng bawat oras ng kurso ang maaaring gamitin para sa mga pahinga
- ✓ Ang mga guro ay dapat magbigay ng komprehensibong pagtuturo sa mga pamamaraan ng pagsusuri ng Estado at pagisyu ng lisensya bilang dagdag sa substantibong materyales

CHAPTER 3

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

## 3.1 Mga Sertipiko ng Pagiging Angkop sa Pagsusulit na Inilabas ng Education Bureau

Ang Education Bureau ng Real Estate Commission ay naglalabas ng Mga Sertipiko ng Pagiging Angkop sa Pagsusulit, na nagbibigay-karapatan sa mga kandidato na sumali sa mga pagsusulit sa pagkuha ng lisensya. Ang isang kandidato ay dapat na matugunan ang mga kinakailangang karanasan at/o edukasyon, o mayroon na itong mga pangangailangang ito na nagugol, bago ang isang Sertipiko ay inilabas. Ito ay naaabot sa broker, instructor, at salesperson (kasama ang salesperson na may lisensya mula sa isang real estate referral company) mga kandidato.

- ✓ Ang mga kandidato para sa broker license ay dapat na natugunan o nagkaroon ng nagugol (bawat N.J.A.C. 11:5-3.8 at 2.1(e)) ang broker karanasan at/o pangangailangan sa edukasyon upang makatanggap ng Sertipiko ng Pagiging Angkop sa Pagsusulit
- ✓ Ang mga kandidato para sa instructor license ay dapat na natugunan o nagkaroon ng nagugol (bawat N.J.A.C. 11:5-2.2(k)) ang instructor pangangailangan sa edukasyon
- ✓ Ang salesperson at salesperson-with-referral-company na mga kandidato ay dapat na nagkaroon ng pangangailangan sa edukasyon na nagugol sa ilalim ng N.J.A.C. 11:5-2.1(e) upang makatanggap ng isang Sertipiko
- ✓ Ang Education Bureau ay ang opisina na responsable sa paglulunsad ng lahat ng Mga Sertipiko ng Pagiging Angkop sa Pagsusulit

## 3.2 Education Bureau waivers at processing time frames

Ang Education Bureau ay gumagawa ng mga aplikasyon para sa mga waiver ng prelicensure education at broker experience requirements, at continuing education waivers. Ang mga waiver ay kinabibilangan ng salesperson/referral-company prelicensure education waivers, partial broker prelicensure education at/o complete broker experience waivers, disabled veteran waivers sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-11, at continuing education waivers sa ilalim ng N.J.A.C. 11:5-12.5. Ang processing time frames ay nagsisimula lamang pagkatapos ng receipt ng complete at accurate applications kasama ang correct fees.

- ✓ Ang qualified disabled veterans ay maaaring makakuha ng waiver ng broker experience at certain prelicensure education requirements ayon sa N.J.S.A. 45:15-11
- ✓ Ang mga waiver ng prelicensure education at/o broker experience requirements na hindi nangangailangan ng additional review ay karaniwang napoproseso sa loob ng apat na linggo
- ✓ Ang mga aplikasyon upang aprubahan ang salesperson experience tungo sa broker experience requirement (N.J.S.A. 45:15-9; N.J.A.C. 11:5-3.8) ay napoproseso sa loob ng apat na linggo
- ✓ Ang continuing education requirement waivers ay napoproseso sa loob ng tatlong linggo pagkatapos ng receipt ng complete waiver application
- ✓ Ang instructor, school, at additional teaching location license applications ay napoproseso sa loob ng tatlong linggo; renewals sa loob ng apat na linggo
- ✓ Ang processing times ay tumatakbo lamang pagkatapos ng Commission na makatanggap ng complete, accurate applications kasama ang required fees sa correct form

## 3.3 Mga Bayad sa Transaksyon ng Education Bureau

Ang N.J.A.C. 11:5-2.6 ay nagtakda ng mga bayad para sa mga transaksyon ng Education Bureau na hindi nauugnay sa patuloy na edukasyon (ang mga bayad para sa CE provider, instructor, at course approval ay makikita nang hiwalay sa N.J.A.C. 11:5-12.17). Ang mga bayad para sa school at instructor licenses ay iba-iba, at ang mga license fees ay binabawasan ayon sa kung inisyu sa unang o pangalawang taon ng dalawang taong termino ng license.

- ✓ Ang application fee para sa school license ay $100.00; ang application fee para sa instructor license ay $50.00
- ✓ Ang initial non-public school license fee ay $400.00 kung inisyu sa unang taon ng dalawang taong termino, $200.00 kung inisyu sa pangalawang taon
- ✓ Ang non-public school renewal fee ay $400.00 plus $200.00 para sa bawat karagdagang licensed location
- ✓ Ang additional teaching location license fee ay $200.00 (unang taon) o $100.00 (pangalawang taon) ng dalawang taong termino
- ✓ Ang criminal history check at electronic fingerprint scan ay binabayaran sa state-contracted vendor fee, na binabayaran nang direkta sa vendor
- ✓ Ang CE provider, instructor, at course approval fees ay pinamamahalaan ng N.J.A.C. 11:5-12.17, hindi ng 11:5-2.6 fee table

CHAPTER 4

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

## 4.1 Mga Termino ng mga Real Estate License

Ang mga broker, broker-salesperson, salesperson, at branch office license ay tumatagal ng dalawang taon (biennial) na nagtatapos sa ika-30 ng Hunyo ng taong may kakaibang numero. Ang mga license na inisyu sa loob ng biennial term ay tumatakbo mula sa petsa ng pagbibigay hanggang sa dulo ng term na iyon, anuman ang kailan sa term ito ay inisyu.

- ✓ Ang lahat ng real estate license ay tumatagal ng dalawang taon na nagtatapos sa ika-30 ng Hunyo ng taong may kakaibang numero
- ✓ Ang mga license na inisyu sa gitna ng term ay tumatakbo mula sa petsa ng pagbibigay hanggang sa dulo ng kasalukuyang biennial term
- ✓ Ang kahulugan ng 'salesperson' ay kasama ang salesperson (referral)

## 4.2 Isang Taong Deadline para Mag-Aplikasyon Pagkatapos ng Pagpasa sa Exam

Ang isang salesperson o salesperson (referral) applicant ay dapat pumasa sa State exam at mag-aplicar para sa pagbibigay ng lisensya hindi hihigit sa isang taon pagkatapos ng matagumpay na pagkumpleto ng prescribed prelicensure course. Ang pagkabigong mag-aplikasyon sa loob ng isang taon ay nangangailangan ng pagkukunin muli at pagkumpleto ng parehong kurso at exam. Ang parehong isang taong panuntunan ay nalalapat sa broker/broker-salesperson applicants (mula sa pagkumpleto ng 150-hour education).

- ✓ Ang isang salesperson applicant ay dapat mag-aplikasyon para sa lisensya sa loob ng isang taon mula sa pagkumpleto ng prelicensure course
- ✓ Ang pagkabigong mag-aplikasyon sa loob ng isang taon ay nangangailangan ng pagkukunin muli ng kurso at exam
- ✓ Ang broker/broker-salesperson applicants ay dapat mag-aplicar sa loob ng isang taon mula sa pagkumpleto ng 150-hour education requirement

## 4.3 Kinakailangan ng Karanasan sa Broker

Ang pagkuha ng lisensya bilang broker ay nangangailangan ng pagpapakita ng dedikasyon sa real estate brokerage bilang pangunahing, full-time na propesyon. Maliban sa mga broker na may lisensya sa ibang estado, ang mga applicant ay dapat na patuloy na may lisensya at buong-oras na nagtatrabaho bilang salesperson sa loob ng tatlong taon na kaagad na nakaraang ang application (hindi bababa sa 40 oras bawat linggo, humigit-kumulang 10 A.M.–8 P.M., limang araw bawat linggo; anumang ibang trabaho ay limitado sa part-time na hindi higit sa 25 oras bawat linggo). Ang mga broker na aktibong may lisensya sa ibang estado sa loob ng hindi bababa sa tatlong taon ay maaaring umangkop para sa waiver.

- ✓ Ang mga applicant ay dapat na patuloy na may lisensya at buong-oras na nagtatrabaho bilang salesperson sa loob ng tatlong taon na nakaraang ang application
- ✓ Ang full-time ay nangangahulugan ng hindi bababa sa 40 oras bawat linggo, limang araw bawat linggo; ang ibang trabaho ay limitado sa 25 oras bawat linggo
- ✓ Ang mga broker sa ibang estado na aktibong may lisensya at engaged sa loob ng tatlong taon ay maaaring umangkop para sa waiver ng karanasan na kinakailangan
- ✓ Ang aktibidad na limitado lamang sa paggawa ng referrals ay HINDI nakakatugon sa full-time active-involvement na kinakailangan

## 4.4 Katayuan at Pagsusuperbisyon ng Broker-Salesperson

Ang mga broker-salesperson ay dapat matugunan ang parehong mga kalifikasyon tulad ng mga broker ngunit dapat na mapangasiwaan ng at kumilos sa ilalim ng pagsusuperbisyon ng isang maayos na lisensyadong broker. Ang isang broker-salesperson ay HINDI maaaring nang sarili na mapanatili ang isang opisina o isang escrow account. Ang isang broker-salesperson ay maaaring bigyan ng pahintulot na maglingkod bilang isang office supervisor o isang branch office supervisor sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-12.

- ✓ Ang mga broker-salesperson ay dapat matugunan ang parehong mga kalifikasyon tulad ng mga broker
- ✓ Ang isang broker-salesperson ay dapat magtrabaho sa ilalim ng pagsusuperbisyon ng isang lisensyadong broker at hindi maaaring nang sarili na mapanatili ang isang opisina o escrow account
- ✓ Ang isang broker-salesperson ay maaaring maglingkod bilang isang office o branch office supervisor kung binigyan ng pahintulot

## 4.5 Mga Kinakailangan sa Office Closing Affidavit

Ang isang sole proprietor broker o broker of record na tumitigil sa negosyo ay hindi maaaring maging relicensed maliban kung, sa loob ng 30 araw, magsumite ng affidavit na nagpapatunay: lahat ng lisensya ay isinoli; ang trust account ay isinara at ang trust funds ay ipinamamahagi sa tamang mga partido; lahat ng commissions ay nabayaran o babayaran sa pagkatanggap; ang natitirang hinaharap na commissions ay nakalista; lahat ng mga principal sa patuloy na mga transaksyon ay notified nang pasulat; ang mga sign at advertisements ay inalis o tinanggal; ang telephone directories ay updated; walang outstanding fines; at pagkilala sa tungkulin na panatilihin ang mga record sa loob ng anim na taon.

- ✓ Ang office-closing affidavit ay dapat isumite sa loob ng 30 araw mula sa paghinto ng negosyo
- ✓ Ang affidavit ay dapat magpapatunay na ang trust account ay isinara at lahat ng trust funds ay ipinamamahagi sa tamang mga partido
- ✓ Ang affidavit ay dapat magpapatunay na walang outstanding fines at magkilala sa anim na taong record retention duty
- ✓ Ang broker ay dapat magbigay ng address ng record depository at notipikahan ang Commission ng anumang pagbabago sa loob ng anim na taon

## 4.6 Patunay ng Lisensya sa Possession

Ang mga lisensyadong real estate agent ay dapat na may kopya ng kanilang lisensya sa kanilang possession sa lahat ng oras kapag engaged sa negosyong real estate. Maaaring ito ay physical na kopya o digital na kopya sa phone, tablet, laptop, o ibang electronic device. Ang mga kopya ay maaaring i-print o i-download mula sa online licensing system ng Commission sa www.reconline.nj.gov.

- ✓ Ang mga lisensyadong real estate agent ay dapat magkaroon ng kopya ng kanilang lisensya (physical o digital) kahit kailan engaged sa real estate business
- ✓ Ang digital na kopya sa electronic device ay sumasatisfy sa possession requirement

## 4.7 Pagbabayad ng Bayad sa Komisyon

Maliban sa limitadong pagbubukod (fingerprint scanning vendor, license examination vendor, at online transfer/termination fees sa ilalim ng 11:5-3.11), lahat ng bayad na itinakda ng Real Estate License Act ay dapat bayaran sa pamamagitan ng check mula sa business account ng broker, certified check o bank check, o money order na ipangalan sa State Treasurer ng New Jersey. Walang cash o currency na tinatanggap.

- ✓ Ang mga bayad ay dapat bayaran ng broker's business account check, certified/bank check, o money order na payable sa State Treasurer ng NJ
- ✓ Walang cash o currency na tinatanggap
- ✓ Ang fingerprint vendor, exam vendor, at online transfer/termination fees ay mga pagbubukod

## 4.8 Requirement ng Criminal History Record Check

Ang Commission ay nangangailangan sa isang individual licensee, o anumang officer, director, partner, o owner ng controlling interest ng isang licensed corporation o partnership, na kumpletuhin ang isang electronic fingerprint scan sa pamamagitan ng State-contracted vendor, magbayad ng processing fees, at magsumite ng proof of completion kasama ang licensing application. Kasama dito ang applicant's copy ng completed vendor form at ang payment receipt.

- ✓ Ang individual licensees at controlling officers/directors/partners/owners ay dapat kumpletuhin ang electronic fingerprint scan sa pamamagitan ng State-contracted vendor
- ✓ Ang proof of completion (vendor form plus payment receipt) ay dapat sumama sa license application
- ✓ Ang corporation/partnership applicants ay dapat magsumite ng fingerprint evidence para sa bawat officer, director, partner, o controlling owner

## 4.9 Mga Panuntunan sa Pagsusulit para sa Lisensya

Sa panahon ng pagsusulit para sa lisensya, ang mga sumasagot ay hindi maaaring sumangguni sa mga tala, libro, o memoranda; ang pagkopya ng mga katanungan o paglikha ng mga tala para sa personal na paggamit ay ipinagbabawal; at walang sumasagot na maaaring umalis sa silid ng pagsusulit maliban sa ikatlo ng sinusuri. Ang mga pagsusulit ay multiple-choice, inihanda ng isang testing service na itinalagang Commission. Ang bayad para sa pagsusulit at fingerprinting ay mga bayad sa serbisyo na binayaran nang direkta sa mga vendor, hiwalay sa mga bayad ng Commission.

- ✓ Ang mga sumasagot ay hindi maaaring gumamit ng mga tala, libro, o memoranda, kopyahin ang mga katanungan, o gumawa ng mga tala para sa personal na paggamit
- ✓ Walang sumasagot na maaaring umalis sa silid ng pagsusulit maliban sa ikatlo ng sinusuri
- ✓ Ang mga pagsusulit sa lisensya ay multiple-choice, inihanda ng isang testing service na itinalagang Commission
- ✓ Ang mga bayad para sa pagsusulit at fingerprint ay binayaran nang direkta sa mga vendor, hiwalay sa bayad ng aplikasyon ng Commission

## 4.10 Mga Kinakailangan sa Edad at Edukasyon ng Salesperson

Walang salesperson o salesperson (referral) lisensya ang inilalabas sa sinumang wala pang 18 taong gulang. Ang mga aplikante ay dapat magpakita ng sertipiko ng matagumpay na pagkumpleto ng isang Commission-licensed prelicensure course (kung hindi iniwaive), at dapat patunayan ang pagkakaroon ng high school education o katumbas nito.

- ✓ Ang mga aplikante para sa salesperson/salesperson (referral) ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang
- ✓ Ang mga aplikante ay dapat kumpleto ng isang Commission-licensed prelicensure education course maliban kung iniwaive

✓

Ang mga aplikante ay dapat patunayan ang high school education o katumbas nito

## 4.11 Broker Sponsorship ng mga Qualified Applicants

Walang broker na maaaring sadyang mag-sponsor ng isang applicant para sa salesperson o salesperson (referral) na lisensya na walang magandang pangalan para sa honesty at fair dealing. Para sa salesperson (referral) applicants, ang application ay dapat magsama ng broker certification (at, para sa non-renewals, isang applicant certification) na nagpapatunay na pareho ay nagsuri ng legal restrictions sa referral activities at na ang referral agent's activities ay limitado lamang sa pag-refer ng prospective consumers.

- ✓ Ang isang broker ay hindi maaaring sadyang mag-sponsor ng isang applicant na kulang ng magandang pangalan para sa honesty at fair dealing
- ✓ Ang salesperson (referral) applications ay nangangailangan ng broker certification na nagpapatunay ng review ng referral-activity restrictions
- ✓ Ang salesperson (referral) activities ay limitado sa pag-refer ng prospective consumers ng real estate brokerage services

## 4.12 Broker Prelicensure Course Requirement

Bago mag-apply para sa apruba ng karanasan, ang isang aplikante ay dapat kumpleto ng 90-oras na general broker prelicensure course kasama ang dalawang 30-oras na courses (150 oras total). Ang mga aplikante ay dapat magsumite ng written broker statements na nagpapatunay ng kanilang salesperson activity, at maaaring kailanganin na magbigay ng closed-transaction documentation bilang patunay ng full-time activity.

- ✓ Ang mga broker applicants ay dapat kumpleto ng 90-oras na general broker course kasama ang dalawang 30-oras na courses (150 total na oras)
- ✓ Ang written statements mula sa supervising brokers na nagpapatunay ng salesperson activity ay dapat isubmit
- ✓ Ang supporting documentation ng closed transactions ay maaaring kailanganin bilang patunay ng full-time activity

## 4.13 Pagbabalik ng mga Lisensya Kapag Ang Broker ay Tumitigil sa Aktibidad

Ang isang broker na tumigil na maging aktibo ay dapat, sa loob ng limang araw ng negosyo, ibalik sa Commission ang kanyang sariling lisensya at ang mga lisensya ng lahat ng mga salespersons, broker-salespersons, at salespersons (referral) para sa pagkansela. Ang bawat lisensya ng empleyado ay dapat na kasama ng isang sulat na nagtatapos ng employment ayon sa N.J.S.A. 45:15-14.

- ✓ Ang isang broker na tumitigil sa aktibidad ay dapat ibalik ang lahat ng mga lisensya (sarili at mga empleyado) sa Commission sa loob ng limang araw ng negosyo
- ✓ Ang bawat lisensya ng empleyado ay dapat na kasama ng isang sulat na nagtatapos ng employment

## 4.14 Pagpapalit ng Broker of Record

Kapag may bagong broker of record na napalit, ang bagong at dating broker ay dapat magsumite ng isang joint affidavit na nagpapatunay: ang bagong broker ay nag-assume ng custody ng lahat ng trust funds; lahat ng trust funds ay accounted for; lahat ng commissions ay nabayad na; ang bagong broker ay magbabayad ng commissions ayon sa existing policy; walang mga multa na owed (may joint-and-several liability para sa pre-substitution fines); ang mga signs/advertisements ay nabago; at lahat ng required records ay naipasa kasama ang six-year retention acknowledgment.

- ✓ Ang broker-of-record substitution ay nangangailangan ng joint affidavit mula sa bagong at dating broker
- ✓ Ang bagong broker ay dapat mag-assume ng custody ng lahat ng trust funds at kumpirmahin na lahat ng funds ay accounted for
- ✓ Ang parehong brokers ay jointly at severally liable para sa mga fines na assessed para sa pre-substitution actions
- ✓ Ang required records ay dapat ipasa at panatilihin ng bagong broker sa loob ng anim na taon

## 4.15 Mga Pamamaraan ng Paglipat at Pagwawakas ng Lisensya

Kapag ang isang may-lisensya ay lumalipat sa pagitan ng mga broker at humingi na dalhin ang kanilang lisensya, ang broker na nagtatapos ay dapat pumirma/maglagay ng petsa sa likod, kumpletuhin ang seksyon ng pagpapatunay ng pagwawakas, at sa loob ng limang araw na nagtatrabaho ay ipadala ito sa Komisyon o iproseso ang pagwawakas online, na nagpapadala ng kopya sa may-lisensya. Ang bagong naghahatid na broker ay nagpapasok ng epektibong petsa ng pagtratrabaho, pumirma, kumukuha ng pansamantalang stub, at ipinapadala ang lisensya kasama ang bayad sa paglipat o ipinoproseso online at nagbabayad ng elektroniko.

- ✓ Ang broker na nagtatapos ay dapat kumpletuhin at pumirma sa seksyon ng pagpapatunay ng pagwawakas at kumilos sa loob ng limang araw na nagtatrabaho
- ✓ Ang may-lisensya na lumalipat ay maaari lamang dalhin ang lisensya sa bagong broker pagkatapos itong pumirma at may petsa ng broker na nagtatapos
- ✓ Ang bagong broker ay dapat magpasok ng epektibong petsa ng pagtratrabaho at magbayad ng

kinakailangang bayad sa paglipat bago magsimula ang may-lisensya sa pagtratrabaho

- ✓ Ang mga lisensya ng salesman (referral), salesman, o broker-salesman lamang ang maaaring ipalit/tapusin online

## 4.16 Mga Patakaran sa Online na Paglipat at Pagtatapos

Lamang ang salesperson (referral), salesperson, o broker-salesperson na mga lisensya ang maaaring ilipat o matapusin online. Ang lahat ng online na pagtatapos/paglipat ay dapat kumpleto ng isang aktibong broker of record o employing broker, na hindi maaaring mag-proseso sa kanilang sariling lisensya. Ang mga online na paglipat ay nangangailangan ng nakaraang pagtatapos ng supervising broker. Ang mga broker ay dapat panatilihin ang mga talaan ng pagtatapos at paglipat sa loob ng anim na taon.

- ✓ Lamang ang salesperson (referral), salesperson, o broker-salesperson na mga lisensya ang maaaring i-proseso online
- ✓ Ang isang aktibong broker of record/employing broker ay dapat mag-proseso ng transaksyon at hindi maaaring mag-proseso sa kanilang sariling lisensya
- ✓ Ang mga online na paglipat ay nangangailangan ng nakaraang pagtatapos ng supervising broker
- ✓ Ang mga broker ay dapat mapanatili ang mga talaan ng pagtatapos at paglipat sa loob ng anim na taon

## 4.17 Pagpoproseso ng Aplikasyon para sa Lisensya at mga Deadline

Ang mga kumpletong aplikasyon ay karaniwang pinoproseso sa loob ng 15 araw na negosyo mula sa pagtanggap na may tamang bayad. Mga pangunahing deadline: orihinal na mga lisensya sa loob ng isang taon mula sa pagtatapos ng edukasyon; muling pagpapatibay sa loob ng dalawang taon mula sa pagkakaroon ng kamatayan ng huling lisensya; affidavit ng pagsasara ng opisina sa loob ng 30 araw na negosyo mula sa pagsasara; pagbabago ng address ng brokerage bago o kaagad sa paglipat; pansamantalang lisensya ng broker sa loob ng 30 araw na negosyo mula sa kamatayan o kapansanan ng isang solong may-ari o broker ng tala.

- ✓ Ang mga aplikasyon ay karaniwang pinoproseso sa loob ng 15 araw na negosyo ng isang kumpletong paghahatid na may tamang bayad
- ✓ Ang muling pagpapatibay ng isang hindi napanibigong lisensya ay dapat ihain sa loob ng dalawang taon mula sa pagkakaroon ng kamatayan ng huling lisensya
- ✓ Ang mga orihinal na aplikasyon para sa lisensya ay dapat ihaing sa loob ng isang taon mula sa pagtatapos ng mga kinakailangan sa edukasyon
- ✓ Ang pansamantalang lisensya ng broker ay dapat hanapin sa loob ng 30 araw na negosyo mula sa kamatayan o kapansanan ng isang solong may-ari o broker ng tala

## 4.18 Mga Deadline sa Pagpapabago ng Lisensya at Bayad sa Huli

Ang paunang aplikasyon para sa pagpapabago ay dapat ipadala sa o bago ang Hunyo 30 ng taong mawawalan ng bisa ang lisensya; ang unang dagdag na pagpapabago ay dapat ipadala sa loob ng 45 araw mula sa petsa ng pagisyu ng aplikasyon; ang pangalawang dagdag na pagpapabago ay dapat ipadala sa loob ng 30 araw mula sa pagisyu. Mga bayad sa huli ay iuugnay sa mga pagpapabagong may postmark o natanggap pagkatapos ng mga deadline.

- ✓ Ang mga paunang aplikasyon para sa pagpapabago ay dapat ipadala sa o bago ang Hunyo 30 ng taong nagwawalan ng bisa ang lisensya
- ✓ Ang unang dagdag na pagpapabago ay dapat sa loob ng 45 araw mula sa pagisyu; ang pangalawang dagdag ay dapat sa loob ng 30 araw mula sa pagisyu
- ✓ Ang mga bayad sa huli ay naaangkop sa mga pagpapabagong may postmark at natanggap pagkatapos ng deadline

## 4.19 Iskedyul ng Bayad sa Lisensya

Mga pangunahing bayad sa paunang lisensya (kasama ang $50 na bayad sa aplikasyon at Guaranty Fund fees): broker/broker of record/sole proprietor/broker-salesperson/business entity $270; salesperson at salesperson (referral) $160; branch office $150; temporary broker license $300. Mga bayad sa pagpapabago: brokers/broker-salesperson $200; salesperson/salesperson (referral) $100; branch office $100. Bayad sa paglipat: $25. Pagbabago ng pangalan, pagbabago ng status, pagbabago ng address ng negosyo, at pagbabago ng supervisor ng branch office: $50 bawat isa.

- ✓ Ang paunang bayad sa lisensya ng broker/broker-salesperson ay $270; salesperson (at referral) ay $160
- ✓ Ang bayad sa pagpapabago ay $200 para sa brokers/broker-salespersons at $100 para sa salespersons at branch offices
- ✓ Ang mga bayad sa paglipat ay $25; pagbabago ng pangalan, pagbabago ng status, at pagbabago ng address ay $50 bawat isa
- ✓ Ang mga bayad sa pagbabalik-ani ay may kasamang $50 na bayad sa aplikasyon (halimbawa, $250 broker, $150 salesperson)

## 4.20 Pagbabago ng Status mula sa Salesperson (Referral)

Ang isang salesperson (referral) na hindi kailanman nakatanggap ng lisensya noon: ang nakatanggap ng lisensya sa loob ng isang taon ay hindi kailangan ng patuloy na edukasyon upang maging salesperson; mula sa isa hanggang anim na taon ay nangangailangan ng 24 na oras ng core-topic CE sa loob ng nakaraang dalawang taon; higit pa sa anim na taon ay nangangailangan ng pagkumpleto ng buong prelicensure na kurso at pagpapasa ng pagsusulit. Ang mga dating nakatanggap ng lisensya bilang broker/broker-salesperson/salesperson ay may tiered na mga kinakailangan sa CE (12–24 na oras) batay sa mga taon bilang isang referral agent.

- ✓ Ang isang referral agent na nakatanggap ng lisensya sa loob ng isang taon ay hindi kailangan ng CE upang maging salesperson
- ✓ Ang isang referral agent na nakatanggap ng lisensya sa loob ng 1–6 na taon ay dapat makumpleto ng 24 na oras ng core-topic CE sa loob ng nakaraang dalawang taon
- ✓ Ang isang referral agent na nakatanggap ng lisensya sa loob ng mahigit anim na taon ay dapat muling kunin ang buong prelicensure na kurso at maipasa ang pagsusulit
- ✓ Ang mga referral agent na dating nakatanggap ng lisensya ay may graduated na mga kinakailangan sa CE na 12 hanggang 24 na oras batay sa mga taon bilang isang referral agent

## 4.21 Mga Espesyal na Akomodasyon para sa mga Pagsusulit

Ang isang applicant na nakakatugon sa Americans With Disabilities Act o iba pang naaasahang batas ay maaaring humiling ng mga espesyal na akomodasyon. Ang kahilingan ay paunang inihahain sa firm na nag-aadminister ng pagsusulit, ngunit ang Commission ay napanatili ang huling kapangyarihan upang matukoy kung ito ay ibinibigay.

- ✓ Ang mga kahilingan para sa akomodasyon ay inihahain nang una sa firm na nag-aadminister ng pagsusulit
- ✓ Ang Commission ay napanatili ang huling kapangyarihan upang magbigay o tumanggi sa mga kahilingan para sa akomodasyon

## 4.22 Opisyal na E-mail Address ng Broker

Ang mga lisensyadong broker na business entity at sole proprietor ('brokers') ay dapat magtatag ng opisyal na e-mail address at ibigay ito sa Commission kapag nag-apply para sa renewal. Kapag available na ang Internet-based updating system, ang mga broker ay dapat magpasok ng kanilang e-mail sa loob ng 30 araw. Anumang pagbabago sa opisyal na e-mail ay dapat i-update sa online system sa loob ng 10 araw.

- ✓ Ang mga broker ay dapat magtatag at magbigay ng opisyal na e-mail address sa oras ng renewal
- ✓ Ang mga broker ay dapat magpasok ng kanilang e-mail sa online system sa loob ng 30 araw mula nang malaman ang availability nito
- ✓ Ang mga pagbabago sa opisyal na e-mail ay dapat i-update online sa loob ng 10 araw

## 4.23 Pagpapatakda at Mga Awtorisadong Kinatawan

Ang isang broker ng record o nagtatrabahong broker ay maaaring magtalagang isa pang tao upang magbigay ng pahintulot sa mga paunang aplikasyon para sa lisensya; ang kinakatawang ito ay dapat na may broker's license at maging isang opisyal/kasosyo (o isang broker-salesperson kung ang employer ay isang sole proprietor). Isang magkakaibang kinatawan (na hindi kailangang may lisensya) ay maaaring bigyang kapangyarihan na pumirma at ipranta ang mga nagterminating licensees' licenses. Bawat pagtatalagang ito ay nangangailangan ng power of attorney o form na inihain sa Commission hindi bababa sa 10 araw bago ang delegasyon.

- ✓ Ang isang kinatawan na nag-aautorisa ng mga paunang aplikasyon para sa lisensya ay dapat na may broker's license at maging isang opisyal/kasosyo o broker-salesperson
- ✓ Ang power of attorney o designation form ay dapat na isinumite hindi bababa sa 10 araw bago ang pagdelega ng function
- ✓ Lamang ang broker at isang natatanging itinalagang tao ang maaaring magsagawa ng license transfer functions sa anumang panahon

CHAPTER 5

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

## 5.1 Kinakailangang Nakasulat na Kasunduan sa Negosyo

Bago ang isang salesman o salesman (referral) ay magsimulang makipagtransaksyon sa anumang real estate brokerage activity, dapat mag-sign ang broker at ang licensee ng isang nakasulat na kasunduan na naglalaman ng mga kondisyon ng kanilang relasyon sa negosyo. Ang kasunduan ay dapat maglaman ng mga partikular na mandatory terms at isang kopya ng ganap na nasiyang kasunduan ay dapat ibigay sa licensee sa simula ng affiliation, habang ang broker ay nagpapanatili ng original na dokumento bilang business record.

- ✓ Isang nilagdaang nakasulat na kasunduan ay kinakailangan BAGO magsimula ang licensee ng anumang brokerage activity
- ✓ Ang kasunduan ay dapat maglaman ng rate ng compensation na babayaran sa panahon ng affiliation
- ✓ Ang kasunduan ay dapat magsama ng pangako na bayaran ang bahagi ng licensee mula sa nakuhang commissions sa loob ng 10 business days pagkatapos ng receipt (o pagkatapos ang pondo ay lumampas sa broker's bank), o ayon sa ibang schedule na nakalagay sa kasunduan
- ✓ Ang kasunduan ay dapat tukuyin ang compensation sa mga transaksyon na nagtatapos at renewals na mangyayari pagkatapos ng termination ng affiliation
- ✓ Ang mga pagbabago sa hinaharap ay hindi binding maliban kung ito ay nasa sulat at nilagdaan ng parehong partido
- ✓ Isang kopya ay dapat ibigay sa licensee sa pagsisimula ng affiliation; ang original ay itinatago ng broker ayon sa N.J.A.C. 11:5-5.5

## 5.2 Pag-aasikaso ng Indibidwal na Broker at Pagsusupervisa ng Escrow

Ang indibidwal na broker (sole proprietor employing broker o broker of record) ay responsable sa lahat ng aksyon ng broker licensee at ng mga licensee nito na ginawa para sa brokerage business, at para sa panghuling pag-aasikaso ng bawat transaksyon at kontrol sa escrow funds.

- ✓ Ang Commission ay nagsisiguro na ang indibidwal na mga broker ay responsable sa anumang paglabas sa license-law/regulation ng broker licensee o mga taong pinagtatrabaho/licensed sa pamamagitan nito, anuman ang kung saan nagaganap ang mga aksyon
- ✓ Bawat real estate transaction kung saan nakikibahagi ang broker licensee ay dapat na nasa ilalim ng panghuling pag-aasikaso ng indibidwal na broker
- ✓ Ang indibidwal na broker ay dapat na magsiguro na isang hiwalay na account ay pinapanatili para sa mga pondo ng iba at na walang ganitong pondo ang ibibigay nang walang express authorization at kaalaman niya

✓

Ang mga broker-supervision provisions na ito ay hindi nalalapat sa mga broker na licensed bilang broker-salespersons

## 5.3 Pagbabawal sa Pagpapahiram ng Lisensya

Walang lisensyadong taong maaaring magpahiram ng kanyang pangalan o lisensya para sa kapakinabangan ng iba o lumampas sa mga patakaran ng lisensya. Ang isang broker na nabigong personal na bantayan ang negosyo ay itinuturing na nagpapahiram ng lisensya.

- ✓ Walang anumang pagsasaayos, direkta man o hindi, na maaaring magpahiram ng pangalan o lisensya ng lisensyadong taong para sa kapakinabangan ng iba o lumampas sa batas ng lisensya
- ✓ Ang isang broker ay dapat personal na bantayan at gabayan ang negosyo at dapat na physically naroroon sa pangunahing opisina o sangay ng opisina nang hindi bababa sa isang araw bawat linggo (hindi kasama ang bakasyon o emergency)
- ✓ Ang umaasa lamang sa komunikasyon sa telepono o mail sa mahabang panahon ay maaaring tratuhin bilang ebidensya ng ipinagbabawal na pagpapahiram ng lisensya

## 5.4 Mga Kinakailangan ng Pangunahing Opisina at Supervision

Bawat resident broker (hindi broker-salesperson) ay dapat mapanatili ang pangunahing opisina sa New Jersey na bukas sa publiko sa panahon ng negosyo, sa ilalim ng buong-oras na direktang supervision ng broker o isang broker-salesperson.

- ✓ Ang isang resident broker ay dapat mapanatili ang NJ pangunahing opisina na bukas sa publiko sa karaniwang oras ng negosyo sa ilalim ng direktang buong-oras na supervision ng broker o isang broker-salesperson
- ✓ Ang supervisor ay hindi kailangang palaging naroroon ngunit dapat makamit sa lahat ng oras at dapat pisikal na naroroon hindi bababa sa 5 araw bawat calendar week (hindi kasama ang bakasyon/emergency) at hindi kabilang sa iba pang trabaho sa oras na iyon
- ✓ Kung ang isang broker-salesperson ay nag-supervise sa pangunahing opisina, ang broker ay nananatiling husto na responsable sa lahat ng aktibidad at dapat makamit sa lahat ng oras
- ✓ Ang home office ay dapat independiyente mula sa tilaang pang-pamilya na may hiwalay na exterior street-facing entrance (exempted kung nasa loob bago Dic. 1, 1963)
- ✓ Ang lugar ng negosyo ng isang broker ay hindi maaaring nasa tahanan ng sinumang salesperson o salesperson (referral) na nasa employ ng broker na iyon

## 5.5 Deposito at Pagbabayad ng Komisyon

Ang kompensasyon na binayaran sa mga broker ay dapat ideposito sa pangkalahatang negosyo na account ng broker sa loob ng limang araw ng negosyo mula sa pagtanggap, maliban kung ito ay wastong binawasan mula sa escrow funds. Ang mga halaga na owed sa mga salesperson ay dapat bayaran ayon sa iskedyul, at ang pagkabigo na magbayad ng maaga ay nagreresulta sa kinakailangang nakasulat na paliwanag.

- ✓ Ang lahat ng kompensasyon na binayaran sa mga broker ay dapat ideposito sa pangkalahatang negosyo na account ng broker sa loob ng 5 araw ng negosyo mula sa pagtanggap (maliban kung binawasan mula sa escrow ayon sa N.J.A.C. 11:5-5.1(d))
- ✓ Ang pera na owed sa isang salesperson ay dapat bayaran sa loob ng 10 araw ng negosyo ng pagtanggap ng broker o kaagad pagkatapos malinis ang mga pondo
- ✓ Kung hindi bayaran ng maaga, ang broker ay dapat magbigay sa salesperson ng kumpletong nakasulat na paliwanag ng pagkabigo na magbayad

## 5.6 Post-Termination Accounting sa mga Salesperson

Kapag nagtatapos ang affiliation ng isang salesperson o salesperson (referral), ang broker ay dapat magbigay ng isang written accounting ng lahat ng pera na dapat bayaran sa loob ng 30 araw, at ipaliwanag ang anumang halaga na naiiba sa post-termination compensation clause.

- ✓ Sa loob ng 30 araw mula sa termination, ang broker ay dapat magbigay ng kumpleto at written accounting ng lahat ng pera na dapat bayaran sa termination date at/o na maaaring maging due sa hinaharap
- ✓ Kung ang mga halaga ay naiiba sa post-termination compensation clause, ang broker ay dapat magbigay ng kumpleto at written explanation kasama ang accounting

## 5.7 Anim na Taong Recordkeeping ng Mga Dokumentong Compensation

Ang mga broker ay dapat panatilihin ang business-relationship agreements, mga paliwanag ng non-payment, at post-termination accountings/explanations, kasama ang patunay ng delivery sa licensee, sa loob ng anim na taon.

- ✓ Ang broker ay dapat panatilihin sa loob ng 6 taon: ang mga written agreements, mga paliwanag ng failure na magbayad ng compensation nang maaga, at post-termination accountings/explanations
- ✓ Ang broker ay dapat din panatilihin ang patunay ng delivery ng bawat dokumento sa salesperson o salesperson (referral)

## 5.8 Mga Reklamo at Aksyon sa Korte tungkol sa Non-Payment ng Komisyon

Kung ang broker ay sumusunod sa mga kinakailangan ng seksyon, ang Komisyon ay hindi magsasagawa ng imbestigasyon sa non-payment complaint maliban kung kasama ang arbitration decision o court judgment. Ang mga licensee ay maaaring magsampa ng kaso para sa kompensasyon lamang tulad ng inahintulot ng N.J.S.A. 45:15-3, at ang mga unpaid awards ay nakakasubheto sa broker sa sanctions.

- ✓ Kung ang broker ay sumusunod sa seksyon na ito, ang Komisyon ay hindi magpapatuloy ng imbestigasyon sa non-payment complaint maliban kung ito ay may kasamang arbitration decision o katulad nito o court judgment laban sa broker
- ✓ Ang kabiguan na magbayad ng decision o judgment award sa loob ng 30 araw mula sa epektibong petsa nito (maliban kung nag-appeal) ay nakakasubheto sa broker sa sanctions ayon sa N.J.S.A. 45:15-17
- ✓ Ang mga licensee ay maaaring lamang magsampa ng court actions para sa kompensasyon para sa brokerage services tulad ng ibinigay sa N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ Ang 'salesperson' ay kinabibilangan ng broker-salespersons; ang 'non-payment ng isang komisyon' ay kinabibilangan ng non-payment ng iba pang anyo ng kompensasyon

## 5.9 Pag-aasikaso ng Broker Anuman ang Lokasyon

Ang nagtatagalang may-ari na gumagamit ng mga broker at mga broker of record ay dapat magbigay ng pangangalaga, subaybayan, at mangasiwa sa aktibidad ng brokerage ng kanilang mga may-lisensya kahit saan man mangyari ang aktibidad.

- ✓ Ang mga gumagamit ng broker at mga broker of record ay dapat magbigay ng pangangalaga, subaybayan at mangasiwa sa aktibidad ng brokerage ng mga may-lisensya anuman ang kung saan ito nagaganap

## 5.10 Mga Pangangailangan ng Branch Office

Ang mga branch office ay dapat sumunod sa maintained-office rules at magkaroon ng full-time supervision mula sa isang broker-salesperson na itinalag bilang 'office supervisor,' na may tamang licensing at display requirements.

- ✓ Bawat branch office ay dapat sumunod sa N.J.A.C. 11:5-4.4 (maintained offices)
- ✓ Walang branch office license na maaaring ibigay para sa isang office sa tinitirahan ng isang salesperson (referral), salesperson, o broker-salesperson
- ✓ Ang isang branch office ay dapat nasa ilalim ng direktang pagsusupervision ng isang licensed broker na nagtatrabaho bilang broker-salesperson na naglalaan ng buong oras upang pamahalaan ito sa mga ordinaryong oras ng negosyo
- ✓ Ang pangalan ng supervisor ay dapat maitala sa Commission sa lahat ng oras, at ang branch license (na may pangalan ng broker at address) ay dapat makikitang malinaw
- ✓ Ang branch ay dapat ipakita ang pangalan ng office supervisor at lahat ng ibang licensees sa opisinang iyon; ang branch license ay dapat ibalik para sa cancellation/correction kapag ang office supervisor ay nagbago

## 5.11 Relasyon ng Trabaho laban sa Independiyenteng Contractor

Ang Komisyon ay binibigyang-kahulugan ang mga termino ng paggamit ng lisensya upang payagan ang alinman sa isang relasyon ng paggamit o isang independiyenteng relasyon ng contractor sa pagitan ng isang broker at isang broker-salesperson, salesperson, o salesperson (referral).

- ✓ Ang 'employment agreement,' 'employ,' at 'employing broker' ay binibigyang-kahulugan upang payagan ang isang relasyon ng paggamit O independiyenteng contractor
- ✓ Ang flexibility na ito ay nalalapat sa broker-salespersons, salespersons, at salespersons (referral)

CHAPTER 6

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

## 6.1 Mga Espesyal na Trust Account na Kailangan para sa Pondo ng Iba

Bawat residente na real estate broker ng NJ ay dapat magtatag at magpapanatili ng isang espesyal na account (o mga account) sa isang authorized na financial institution ng NJ, na hiwalay sa iba pang business o personal na mga account, para sa lahat ng pera ng iba na natanggap habang gumagana bilang broker, escrow agent, o temporary custodian sa isang real estate transaction. Ang isang reciprocally licensed broker ay maaaring panatilihin ang account sa NJ o sa estado kung saan sila may resident broker's license.

- ✓ Ang mga resident brokers ay dapat gumamit ng isang authorized financial institution sa New Jersey
- ✓ Ang trust/special account ay dapat hiwalay at bukod sa personal o iba pang business accounts
- ✓ Sumasaklaw sa lahat ng pera na natanggap na kumilos bilang broker, escrow agent, o temporary custodian sa isang real estate transaction
- ✓ Ang mga reciprocal brokers ay maaaring gumamit ng NJ o ng kanilang resident-license state institution

## 6.2 Ano ang bumubuo sa commingling sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-17(o)

Ang commingling ay kinabibilangan ng: pagsasama ng pera ng mga principal sa sariling pera ng broker; pagkabigo na mapanatili at mabilis na ideposito ang lahat ng natanggap na pera (bilang broker, escrow agent, o temporary custodian) sa isang hiwalay na special account; o pagkabigo na mabilis na paghiwalay ng pera na tinatanggap upang mapanatili para sa iba. Ang 'mabilis' ay nangangahulugang hindi higit sa limang business days pagkatapos ng pagtanggap.

- ✓ Ang pagsasama ng pera ng principal sa sariling pera ng broker ay commingling
- ✓ Ang pagkabigo na mabilis na ideposito ang mga pondo sa isang hiwalay na special account ay commingling
- ✓ Ang pagkabigo na mabilis na paghiwalay ng mga pondo na inilalaan para sa iba ay commingling
- ✓ Ang 'mabilis' = hindi higit sa limang business days pagkatapos ng pagtanggap

## 6.3 Panuntunan ng Limang Business Day na Deposito at Itinatangi na Earnest Money

Ang pera ng iba ay karaniwang dapat ideposito sa loob ng limang business days mula sa pagtanggap. Itinatangi: kung ang good faith/earnest money ay kasama ng isang alok at, sa loob ng limang araw na iyon, ang alok ay inalis bago tanggapin o tinanggihan nang walang counteroffre, ang lisensyado ay hindi kailangang ideposito ang mga pondo at maaaring ibalik ang mga ito (sa orihinal na anyo) sa nag-alok kapag hiniling. Sa lahat ng ibang pagkakataon (tuluy-tuloy na negosasyon, pagsusuri ng abogado, o kahilingan ng nag-alok na panatilihin ng lisensyado ang mga pondo para sa posibleng hinaharap na alok), ang mga pondo ay dapat ideposito sa loob ng limang business days.

- ✓ Default: ideposito ang pera ng iba sa loob ng limang business days mula sa pagtanggap
- ✓ Ang itinatangi ay naaangkop lamang kung ang alok ay inalis bago tanggapin o tinanggihan nang walang counteroffre sa loob ng limang araw na window
- ✓ Ang mga pondo na ibinabalik ay dapat ibigay pabalik sa nag-alok sa parehong anyo na natanggap, kapag hiniling
- ✓ Ang tuluy-tuloy na negosasyon, pagsusuri ng abogado, o kahilingan na panatilihin ang mga pondo ay nangangailangan ng deposito sa loob ng limang business days

## 6.4 Mga Rekord na dapat panatilihin ng mga Broker at Panahon ng Pagsisigil

Ang mga broker ay dapat magsiguro ng mga rekord ng lahat ng pondo ng iba para sa hindi bababa sa anim na taon mula sa pagtanggap. Ang mga cash trust fund ay nangangailangan ng pirmaang nakasulat na resibo sa nagbayad (petsa, halaga, layunin, pinagmulan). Ang mga kinakailangang rekord ay kinabibilangan ng mga sanggunian sa checkbook, naaangkop na trust ledger book (ang regular na checkbook ledger ay hindi sapat), hindi bababa sa bawat quarter na pagkilala, mga statement ng bangko/cancelled check/deposit slip, alok, kontrata, mga listing, lease, mga kasunduan sa pamamahala, mga pahayag ng may-ari/tenant, mga rekord ng bayad sa mga licensee at nakikipagtulungan na mga broker, at mga resibo ng security deposit. Ang mga paglabas mula sa trust ay dapat lamang sa pamamagitan ng naautorisadong paglipat ng bangko o tseke sa naypapangalanang payee — hindi kailanman sa cash.

- ✓ Mga rekord ng pondo ng iba ay pinananatili ng hindi bababa sa anim na taon mula sa pagtanggap
- ✓ Ang mga cash trust fund ay nangangailangan ng pirmaang nakasulat na resibo na nagpapakita ng petsa, halaga, layunin, at nagbayad
- ✓ Ang naaangkop na trust ledger book ay kinakailangan — ang regular na checkbook ledger ay hindi sapat
- ✓ Hindi bababa sa bawat quarter na pagkilala ng checkbook, bank statement, at mga balanse ng client trust ledger
- ✓ Ang mga paglabas mula sa trust/escrow ay lamang sa pamamagitan ng naautorisadong intra/interstate bank transfer o tseke sa naypapangalanang payee, hindi kailanman sa cash
- ✓ Ang mga rekord ng non-trust transaction ay pinananatili ng anim na taon; ang mga hindi tinanggap na

alok at nag-expire na mga listing (walang kontrata/tenancy) ay pinananatili ng anim na buwan

## 6.5 Pagsasalita ng mga trust account sa Komisyon

Ang mga broker ay dapat magsampa ng affidavit o sertipiko sa kanilang aplikasyon para sa lisensya o pagpapabago ng lisensya na nagkilala sa mga financial institution kung saan ang mga trust account ay hawak at lahat ng account number. Anumang pagbabago sa isang umiiral na account o pagbubukas ng bagong account ay dapat kaagad na iulat sa Real Estate Commission sa pamamagitan ng affidavit o certification.

- ✓ Affidavit/sertipiko na nagkilala sa mga institusyon at lahat ng account number na nasampa sa aplikasyon o pagpapabago
- ✓ Ang mga pagbabago o mga bagong account ay dapat kaagad na iulat sa Komisyon
- ✓ Ang pag-ulat ay dapat na sa anyo ng affidavit o certification

## 6.6 Komisyon ng Broker na Kasama sa Trust Deposit

Kapag ang nakitang komisyon ng broker ay kasama sa mga pondo na idi-deposit sa trust account, ang bahaging komisyon ay dapat na mabilis na bayaran mula sa trust account, na may tamang mga anotasyon sa mga business records na nagpapakita ng halaga at pinagkukunan, kung ang broker ay dating nakapagkuha ng pahintulot na gumawa ng disbursement.

- ✓ Ang bahaging komisyon sa isang trust deposit ay dapat na mabilis na withdrawin/bayaran mula sa trust account
- ✓ Ang business records ay dapat magkaroon ng mga anotasyon ng halaga at pinagkukunan ng komisyon
- ✓ Kinakailangan ang paunang pahintulot upang magbigay ng pondo

## 6.7 Nominal na pondo at kinakailangang reserba ay hindi pinagsasama

Ang pagpapanatili ng malinaw na nominal na halaga ng sariling pondo ng lisensyado sa trust account lamang para sa pagpapatuloy o upang masaklaw ang bayad sa serbisyo ng bangko ay hindi pinagsasama. Katulad nito, ang pagpapanatili ng nakatigon na halaga ng pondo ng lisensyado na kinakailangan ng anumang batas o regulasyon bilang isang kadahilanan sa kaligtasan ay hindi pinagsasama.

- ✓ Ang nominal na pondo ng lisensyado na pinapanatili upang mapanatili ang pagpapatuloy o masaklaw ang bayad sa serbisyo ng bangko ay hindi pinagsasama
- ✓ Ang nakatigong reserba na kinakailangan ng batas/regulasyon bilang isang kadahilanan sa kaligtasan ay hindi pinagsasama

## 6.8 Mga Pumapayag sa Brokerage Escrow/Trust Accounts

Bawat broker ng record at bawat sole proprietor broker ay dapat na signatory sa escrow/trust account(s) ng kanilang firm. Lamang ang mga indibidwal na aktibong licensed ng Commission bilang broker-salesperson o salesperson ang maaaring maging karagdagang signatories sa mga accounts na ito.

- ✓ Ang broker ng record o sole proprietor broker ay dapat na signatory sa trust/escrow account(s) ng firm
- ✓ Ang mga karagdagang signatories ay dapat na aktibong licensed broker-salespersons o salespersons

## 6.9 Mga Katanggap na Paraan ng Trust/Escrow Payments

Ang mga broker ay maaaring tumanggap ng trust/escrow funds bilang: cash; isang negotiable instrument na payable sa firm ng broker; isang charge laban sa check debit card na credited sa trust/escrow account; o isang wire transfer direkta mula sa account ng nagbabayad. Ang mga credit card charges ay maaaring lamang tanggapin para sa deposit at rent payments sa short-term rental transactions, hindi sa iba pang real estate transactions.

- ✓ Katanggap: cash, negotiable instrument payable sa firm, check debit card charge, o direct wire transfer
- ✓ Ang mga credit card payments ay limitado sa short-term rental deposit at rent payments
- ✓ Ang 'short term rental' ay isang residential rental ng hindi higit sa 125 consecutive days na may specific termination date
- ✓ Ang lahat ng ganitong payments ay dapat i-record sa trust/escrow account ledger ayon sa N.J.A.C. 11:5-5.4

## 6.10 Proteksyon ng pondo/deposito ng mga posibleng mamimili

Ang isang lisensyado ay hindi maaaring tumanggap ng pondo/deposito mula sa isang posibleng mamimili nang hindi nagsisiguro ng sapat na escrow o iba pang mga prcausyon upang protektahan ang mga ito, kung saan ang lisensyado ay nakakaalam o may dahilan na malaman ang mga katotohanan na lumilikha ng pag-aalinlangan tungkol sa kakayahan ng nagbebenta na tuparin ang mga obligasyon ng kontrata o ibalik ang mga pondo kung ang isang kondisyon ay nabigo. Hindi ito nalalapat kung, bago tumanggap, ang lisensyado ay sapat na nagbibigay-kaalaman sa mamimili ng panganib at nakakuha ng isang hiwalay na nilagdaang sulat na kinikilala ang panganib/kondisyon, ang disposisyon ng mga pondo, at ang kawalan ng anumang representasyon tungkol sa paglutas ng nagbebenta.

- ✓ Walang pagtanggap ng deposito kung saan ang mga katotohanan ay lumilikha ng mga makatuwirang pag-aalinlangan tungkol sa pagganap ng nagbebenta o pagbabalik ng mga pondo, nang walang sapat na suporta sa panig
- ✓ Ang pagbubukod ay nangangailangan ng pagbubunyag ng panganib kasama ng isang hiwalay na handang-harap na kinikilala ng mamimili ang panganib, disposisyon ng pondo, at walang mga sumasalamin sa solvensya ng nagbebenta
- ✓ Ang mga nalagay na pondo ay maaaring panatilihin ng anumang taong legal na awtorisado/entidad (hal., ang broker, mga abogado, o mga bangko)

## 6.11 Mga Advance Fee; Kinakailangang Accounting sa Principal

Ang isang broker na nag-charge o nag-collect ng advance fee na higit sa $25.00 para sa mga serbisyong ilalabas (tulad ng advertising costs) sa ilalim ng advance fee agreement ay dapat magbigay sa principal ng accounting kung paano ginagamit ang pera sa loob ng 90 araw mula sa charge o collection. Ang accounting ay dapat mag-itemize ng bawat expenditure, kasama ang advertising dates at ang newspaper/periodical name, at mag-detalye ng anumang ibang promotional expenditures.

- ✓ Ang advance fee na higit sa $25.00 ay nagtutulak ng required accounting sa loob ng 90 araw mula sa charge o collection
- ✓ Ang accounting ay dapat magstate ng actual amount ng bawat expenditure, kasama ang advertising dates at publication names
- ✓ Ang non-advertising promotional expenditures ay dapat na detalyado nang katulad

## 6.12 Lokasyon at Inspeksyon ng Mga Talaan ng Broker

Ang mga financial books at records ay dapat panatilihin ayon sa generally accepted accounting practice sa pangunahing opisina ng broker sa NJ (o sa kaugnay na licensed branch office kung saan pinagsasama ang mga hiwalay na account). Ang mga talaan ay maaaring papel o elektroniko, basta sila ay maaaring gawin sa papel upang ipakita ang kumpletong aktibidad at manatiling accessible sa loob ng anim na taong panahon. Bawat licensee ay dapat gawin ang lahat ng business records na available para sa inspeksyon, compliance checks, at pagkopya ng Commission o ng kanyang mga authorized representatives, at maaaring kailangang sertipikahan ang katumpakan ng mga ginawang data.

- ✓ Ang mga talaan ay pinapanatili ayon sa generally accepted accounting practice sa pangunahing opisina ng NJ o sa kaugnay na licensed branch
- ✓ Ang mga elektronikong talaan ay pinapayagan kung reproducible sa papel at accessible sa loob ng anim na taon
- ✓ Ang mga licensee ay dapat gawin ang lahat ng talaan na available para sa Commission inspection, compliance checks, at pagkopya
- ✓ Ang mga licensee ay maaaring kailangang sertipikahan ang katumpakan ng mga ginawang data

## 6.13 Mga Safeguard sa Credit Card Charge-back para sa Short-term Rentals

Bago tanggapin ang credit card charge sa isang short-term rental, ang broker ay dapat magbigay sa may-ari ng written notice tungkol sa charge-back risk at makakuha ng signed written authorization mula sa may-ari (na panatilihin bilang business record; kung secured ng listing broker, gawing bahagi ng listing agreement). Ang credit card payments ay dapat i-credit sa special trust/escrow account na naiiba sa ibang trust accounts, at ang broker ay dapat magtamasa ng separate business account. Ang mga broker ay dapat magkaroon ng written cancellation policy at ibigay ito sa mga may-ari at tenants. Sa charge-back dispute, ang broker ay hindi kailanman maaaring mag-set off ng disputed amount laban sa pera na ang parehong consumer ay nagbayad sa ibang transaction.

- ✓ Written owner disclosure ng charge-back risk at signed owner authorization ay kinakailangan bago tanggapin ang credit card charges
- ✓ Credit card payments ay i-credit sa special trust/escrow account na naiiba sa ibang trust accounts; isang separate business account ay kinakailangan din
- ✓ Ang written credit card cancellation policy ay dapat na likhain at ibigay sa mga may-ari at prospective tenants
- ✓ Ang broker ay hindi kailanman maaaring mag-set off ng disputed charge-back laban sa funds na ang parehong consumer ay nagbayad sa ibang transaction
- ✓ Ang buong charged amount ay dapat i-credit sa trust account bago ang anumang transaction fees ay babayaran sa credit card company

CHAPTER 7

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

## 7.1 Pag-iimbak at pagpapanatili ng mga file ng transaksyon ng broker

Ang lahat ng mga file sa naghihintay at nakloseng benta, pagpapalit, o pag-aarkila ng transaksyon, lahat ng mga listing file para sa benta o pag-aarkila, at lahat ng mga property management file ay dapat mapanatili o iimbakan sa mga opisina ng mga broker na lisensyado bilang nagpapatupad, korporasyon, o partnership broker. Sa pagtatapos ng paggawa o paglipat sa ibang broker, walang licensee (salesperson (referral), salesperson, o broker-salesperson) ang maaaring alisin o magdulot ng pag-aalis ng anumang nilalaman ng file mula sa mga opisina ng broker. Ang 'Files' ay nangangahulugang lahat ng mga talaan ng transaksyon na kinakailangang panatilihin ng mga broker ayon sa N.J.A.C. 11:5-5.4.

- ✓ Ang mga transaction, listing, at property management file ay dapat iimbakan sa opisina ng employing/corporate/partnership broker
- ✓ Walang salesperson (referral), salesperson, o broker-salesperson ang maaaring alisin ang nilalaman ng file kapag umalis o naglipat sa ibang broker
- ✓ Ang 'Files' ay nangangahulugang lahat ng mga talaan ng transaksyon na kinakailangan ayon sa N.J.A.C. 11:5-5.4

## 7.2 Pinahintulutang Aktibidad ng Salesperson (Referral)

Ang isang salesperson na may lisensya sa isang real estate referral company (dating 'referral agent') ay mahigpit na limitado sa brokerage activity. Sila ay maaari lamang: (1) idirect ang mga prospects sa mga website at iba pang sources ng real estate information na karaniwang available sa publiko; at (2) i-refer ang mga prospects para sa pagbebenta, pagbili, palitan, pag-upa, o rental sa broker kung saan sila ay may lisensya, o (kung ang broker ay nag-authorize) sa ibang licensee. Kapag nag-refer sa ilalim ng ganitong authorization, ang salesperson (referral) ay dapat magbigay ng written o electronic notice sa kanilang broker o sa broker's designee (isang broker-salesperson o salesperson) sa oras ng referral. Sa ilalim ng N.J.S.A. 45:15-16, ang lahat ng compensation na dapat bayaran sa salesperson (referral) ay dapat bayaran ng broker kung saan sila ay may lisensya. Ang term ay binago epektibo noong Enero 20, 2026.

- ✓ Ang aktibidad ng referral salesperson ay limitado sa pag-direct ng mga prospects sa public information sources at pag-refer ng mga prospects sa kanilang broker (o authorized licensee)
- ✓ Ang written o electronic notice ay dapat ibigay sa broker/designee sa oras ng referral
- ✓ Ang lahat ng compensation sa salesperson (referral) ay dapat bayaran ng broker kung saan sila ay may lisensya (N.J.S.A. 45:15-16)
- ✓ Ang 'referral agent' ay binago sa 'salesperson (referral)' epektibo noong Enero 20, 2026

## 7.3 Isang broker at eksklusibong lisensya para sa referral salesperson

Ang isang salesperson (referral) ay hindi maaaring magtrabaho para sa o makatanggap ng lisensya mula sa higit sa isang real estate broker sa anumang oras. Dagdag pa, walang taong maaaring magkaroon ng lisensya nang sabay-sabay bilang salesperson (referral) at bilang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson sa New Jersey. Ang mga lisensyang ito ay eksklusibo sa isa't isa.

- ✓ Ang isang salesperson (referral) ay maaaring magtrabaho o makatanggap ng lisensya sa iisang broker lamang sa isang panahon
- ✓ Walang taong maaaring magkaroon ng salesperson (referral) license nang sabay-sabay sa broker, broker-salesperson, o salesperson license

## 7.4 Prohibition laban sa Kickbacks para sa Related Business Referrals

Ang isang licensee na nagsusumikap o tumatanggap ng anumang bayad, kickback, compensation, o kahit anong halaga lamang para sa pag-refer ng customer o client sa isang lender, mortgage broker, o ibang provider ng related services ay napapasailalim sa sanction ng Commission para sa conduct na nagpapakita ng unworthiness, bad faith, at dishonesty. Anumang compensation na natanggap sa ilalim ng N.J.A.C. 11:5-7.1(e) para sa services sa related transactions ay dapat para sa services na aktwal na ginawa lampas sa mere referral. Ang compliance sa anti-kickback provisions ng RESPA (12 U.S.C. § 2607), ang mga regulasyon nito, o HUD RESPA opinions ay itinuturing na compliance sa subsection na ito.

- ✓ Ang pag-solicit o pagtanggap ng kahit anong halaga lamang para sa pag-refer ng client sa isang lender, mortgage broker, o related service provider ay sanctionable (unworthiness, bad faith, dishonesty)
- ✓ Ang compensation para sa related transactions ay dapat para sa services na aktwal na ginawa lampas sa mere referral
- ✓ Ang compliance sa RESPA (12 U.S.C. § 2607) at HUD RESPA guidance ay itinuturing na compliance sa rule na ito

## 7.5 Ipinagbabawal na aktibidad ng brokerage para sa referral salesperson

Ang mga salesperson (referral) ay hindi dapat makipagtulungan sa ipinagbabawal na aktibidad ng brokerage para sa kanilang broker o iba, at hindi dapat makatanggap ng kompensasyon para sa ganitong aktibidad. Ang patakaran ay naglalista ng 13 na detalyadong ipinagbabawal na item. Ang Item 12 (idinagdag ng enero 2026 na pagbabago) ay ipinagbabawal ang pagbibigay ng impormasyon sa mga listing—nang personal o sa pamamagitan ng electronic communication kabilang ang telepono at internet—higit pa sa impormasyon na pinapayagan sa mga referral salesperson tungkol sa mga website at iba pang pampubliko na pinagkukunan ng impormasyon sa ilalim ng 11:5-6.10(a).

- ✓ Ang isang salesperson (referral) ay hindi maaaring makipag-ugnayan o tumanggap ng kompensasyon para sa ipinagbabawal na aktibidad ng brokerage
- ✓ Ang Item 12 ay ipinagbabawal ang pagbibigay ng impormasyon sa listing na higit pa sa limitadong pampubliko na pinagkukunang impormasyon na pinapayagan sa ilalim ng 11:5-6.10(a), maging nang personal, sa telepono, o online

## 7.6 Mga Limitasyon sa Kompensasyon ng Broker at Insentibo para sa Referral Salespersons

Ang kompensasyon na binabayaran ng isang broker sa isang salesperson (referral) ay limitado lamang sa kompensasyon para sa pagre-refer ng mga potensyal na consumer ng real estate brokerage services sa broker. Ang mga broker ay ipinagkakatawal na hindi mag-alok ng insentibo sa mga salesperson (referral), salesperson, o broker-salesperson na nasa ilalim nila para lamang sa pag-refer ng mga kliyente sa isang partikular na lender, mortgage broker, o ibang kaugnay na service provider. Ang isang broker ay hindi maaaring magbigay ng mga premyo o bonus para sa ganitong mga referral.

- ✓ Ang kompensasyon ng broker sa isang salesperson (referral) ay limitado sa kompensasyon para sa pag-refer ng mga potensyal na consumer ng brokerage services sa broker
- ✓ Ang mga broker ay hindi maaaring mag-alok ng insentibo, premyo, o bonus sa mga licensee para lamang sa pag-refer ng mga kliyente sa isang partikular na lender, mortgage broker, o kaugnay na service provider

CHAPTER 8

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

## 8.1 Kailangan ng Lisensya upang Magsagawa ng Real Estate Business

Walang sinumang maaaring magsagawa, direkta o indirektang, sa negosyo ng real estate broker, broker-salesperson, o salesperson, pansamantala man o hindi, nang walang lisensya. Ito rin ay nagbabawal sa pag-advertise o pagpapakita ng sarili bilang may karapatang kumilos bilang broker, broker-salesperson, o salesperson, o magsagawa ng anumang mga aktibidad na inilarawan sa R.S.45:15-3, nang walang lisensya.

- ✓ Kailangan ng lisensya upang makipagtransaksyon direkta O indirektang sa real estate brokerage, kahit pansamantala lamang
- ✓ Hindi mo maaaring mag-advertise o magpakita ng sarili bilang may karapatang kumilos bilang broker, broker-salesperson, o salesperson nang walang lisensya
- ✓ Ang tatlong kategorya ng lisensya ay broker, broker-salesperson, at salesperson

## 8.2 Isang Aksyon ay Bumubuo ng Pakikipag-ugnayan sa Negosyo

Sa ilalim ng 45:15-2, anumang iisang aksyon, transaksyon, o benta ay bumubuo ng 'pakikipag-ugnayan sa negosyo' sa kahulugan ng batas sa lisensya. Ang isang tao ay hindi maaaring maiwasan ang mga kinakailangan sa paglisensiahan sa pamamagitan ng pagklaim na nagsagawa lamang sila ng isang transaksyon.

- ✓ Ang isang aksyon, transaksyon, o benta ay sapat upang bumuo ng pakikipag-ugnayan sa negosyo ng real estate
- ✓ Ang isang beses na aktibidad ay hindi nagbibigay ng pagkakalibang sa isang tao mula sa kinakailangan ng lisensya

## 8.3 Kahulugan ng Real Estate Broker

Ang real estate broker ay isang tao, kumpanya, o koporasyon na, para sa bayad, komisyon, o iba pang mahalagang konsiderasyon (o inaasahang ito), naglilista, nagbebenta, nagpapalit, bumibili, o nagrenta ng real estate; nag-aalok o sinisikap na makipag-negotiate sa ganitong mga transaksyon; kumukuha ng renta; nag-solicit ng mga prospect; tumutulong sa pagkuha ng mga prospect o pakikipag-negotiate/pagsasara ng mga transaksyon; nakikipag-negotiate ng mga mortgage loan para sa iba; o nagsasagawa ng public/private competitive na benta ng lupa. Kasama rin dito ang sinumang nag-supervise sa isang real estate referral company.

- ✓ Ang broker ay maaaring maging tao, kumpanya, o koporasyon at gumagawa ng mga aksyon para sa bayad, komisyon, o mahalagang konsiderasyon (o inaasahang ito)
- ✓ Ang mga aktibidad ng broker ay kinabibilangan ng paglilista, pagbebenta, pagbili, pag-renta, pagpapalit, pakikipag-negotiate ng mga loan, pagkolekta ng renta, at pag-solicit/pagkuha ng mga prospect
- ✓ Ang broker ay nagsasama ng anumang tao, kumpanya, o koporasyon na nag-supervise sa isang real estate referral company

## 8.4 Kahulugan ng Real Estate Salesperson

Ang isang real estate salesperson ay isang natural na tao na, para sa kompensasyon, ay employed o contracted ng at gumagana sa ilalim ng supervision ng isang licensed broker upang magbenta, bumili, makipag-negotiate, mag-lease, mag-rent, magkolekta ng rents, o mag-solicit ng prospects. Ang isang salesperson ay dapat palaging magtrabaho sa ilalim ng supervision ng isang licensed broker. Ang kahulugang ito ay kasama rin ang isang salesperson na licensed sa isang real estate referral company maliban kung hindi ito ipinahiwatig.

- ✓ Ang isang salesperson ay dapat na isang natural na tao na gumagana sa ilalim ng supervision ng isang licensed broker
- ✓ Ang isang salesperson ay gumagana sa ilalim ng at natatanggap ng kompensasyon mula sa broker; hindi sila maaaring mag-operate nang independiyente
- ✓ Ang kahulugan ng salesperson ay kasama ang referral-company salespersons maliban kung hindi ito ipinahiwatig

## 8.5 Kahulugan ng Broker-Salesperson

Ang isang real estate broker-salesperson ay isang natural na tao na qualified na makatanggap ng lisensya bilang broker ngunit, para sa kompensasyon, ay employed o naka-contract ng at gumagana sa ilalim ng pagsusupervise ng isang licensed broker upang magsagawa ng mga function ng isang salesperson. Kahit na qualified bilang broker, ang broker-salesperson ay patuloy na gumagana sa ilalim ng supervision ng ibang broker.

- ✓ Ang isang broker-salesperson ay qualified na maging broker ngunit pumipili na magtrabaho sa ilalim ng isang supervising broker
- ✓ Ang isang broker-salesperson ay nagsasagawa ng mga function ng isang salesperson habang nasa ilalim ng broker supervision

## 8.6 Kinakailangan ang Lisensya upang Magsue para sa Kompensasyon

Walang tao, kumpanya, partnership, asosasyon, o korporasyon na maaaring magdala o mapanatili ng aksyon sa mga hukumang NJ upang kolektahin ang kompensasyon para sa mga aksyong brokerage nang hindi inaangal at napatunayan na sila ay isang tamang-tamang lisensyadong broker sa oras na nabuo ang dahilan ng aksyon. Ang isang salesperson o broker-salesperson ay maaari lamang suesuing ang kanilang naghahalang broker (hindi mga third parties) para sa kompensasyon, at dapat patunayan na sila ay tamang-tamang lisensyado sa oras.

- ✓ Upang magsue para sa kompensasyon bilang broker, dapat mong iangal at patunayan na ikaw ay tamang-tamang lisensyado kapag nabuo ang dahilan ng aksyon
- ✓ Ang isang salesperson o broker-salesperson ay maaari lamang magdala ng aksyon para sa kompensasyon laban sa kanilang sariling naghahalang/nakontratang broker
- ✓ Ang pagiging walang lisensya sa oras ng transaksyon ay naghahadlang sa pagkuha ng komisyon sa hukuman

## 8.7 Kinakailangan ang Nakasulat na Kasunduan Bago ang Negosyo

Sa ilalim ng 45:15-3.2, walang broker-salesperson o salesperson ang maaaring magsimula ng negosyo para sa isang broker, at walang broker ang maaaring magbigay-kapangyarihan sa kanila na kumilos, hanggang sa may nakasulat na kasunduan na nilagdaan ng dalawang partido na naglalaman ng mga kondisyon ng pagpapanatili. Ang pakikipag-ugnayan sa negosyo ay maaaring maging relasyon ng trabaho o independent-contractor arrangement, at ang kalikasan nito ay dapat tukuyin sa nakasulat na kasunduan.

- ✓ Kinakailangan ang nilagdaang nakasulat na kasunduan sa pagitan ng broker at licensee BAGO magsimula ang licensee ng anumang negosyo
- ✓ Ang pakikipag-ugnayan ay maaaring maging empleyado o independent contractor, at ang kalikasan nito ay dapat tukuyin sa nakasulat na kasunduan

## 8.8 Ang Rental Locator Fee ay Nangangailangan ng Lisensya

Ang sinumang tao na, bago ang isang lease ay lubos na naisakatuparan (o bago ang pagkuha ng posesyon kung walang lease na ginawa), ay nag-charge o tumanggap ng anumang bayad o kompensasyon para sa tulong sa paghahanap ng rental housing—kasama ang pagbibigay ng nakasulat na mga listahan o impormasyon sa telepono tungkol sa mga purportadong available na unit—nang walang lisensya ay isang disorderly person, na sumasailalim sa multa na hindi bababa sa $200 o pagkakakulong hanggang 30 araw, o pareho. Hindi ito nagpoprotekta sa isang licensed broker o owner/agent mula sa pagkuha ng deposit upang magreserba ng isang unit, o pagkuha ng application/credit-check fee bago ang pagpapatupad ng lease.

- ✓ Ang pagkuha ng advance fees para sa rental-locating assistance nang walang lisensya ay isang disorderly persons offense (multa ⩾ $200 at/o hanggang 30 araw)
- ✓ Ang isang licensed broker o owner ay maaari pa ring magbayad ng deposit upang magreserba ng isang unit o bayad upang iproseso ang isang application o magpatakbo ng credit check bago ang lease ay pirmado

## 8.9 Referral Company Salesperson at Referral Company na Tinukoy

Ang isang salesperson na licensed sa isang real estate referral company ay limitado lamang sa pagre-refer ng mga prospects para sa benta, pagbili, pagpalit, pag-lease, o pag-rental ng real estate. Maaari lamang silang magre-refer ng mga prospects sa supervising broker at maaari lamang tumanggap ng compensation mula sa broker na iyon. Ang referral company ay isang business entity na itinayo at sinusubaybayan ng isang licensed broker, na hiwalay mula sa ibang business entities, para sa paghahatid ng licensed salespersons na eksklusibong gumagawa ng referrals sa ngalan ng supervising broker.

- ✓ Ang aktibidad ng isang referral-company salesperson ay mahigpit na limitado sa pagre-refer ng mga prospects sa supervising broker at pagtanggap ng compensation lamang mula sa broker na iyon
- ✓ Ang isang referral-company salesperson ay hindi maaaring licensed sa higit sa isang broker/referral company sa parehong panahon, at hindi rin maaaring maging broker o broker-salesperson nang sabay-sabay
- ✓ Ang isang referral company ay isang hiwalay na business entity na itinayo at sinusubaybayan ng isang licensed broker lamang para sa referral activity

## 8.10 Bayad sa Referral sa Mga Broker sa Ibang Estado

Sa ilalim ng 45:15-3.1, isang duly licensed na NJ broker ay maaaring magbayad ng referral fee o commission sa isang out-of-state licensed broker na nagpapanatili ng bona fide office sa ibang jurisdiction. Ang out-of-state broker na iyon ay maaaring gumawa ng referral, tumanggap ng bayad, at magsue sa isang NJ broker upang kolektahin ito. Ang 'referral' ay ang pagkilala, pagtulong, o pagdirekta ng isang tao ng isang broker sa iba para sa mga serbisyong brokerage, tulong, o impormasyon; ang 'referral fee/commission' ay ang kompensasyong binabayaran o natatanggap para sa referral.

- ✓ Ang isang NJ broker ay maaaring magbayad ng referral fee sa isang broker ng ibang jurisdiction na nagpapanatili ng bona fide office doon
- ✓ Ang isang out-of-state licensed broker ay maaaring magsumuwelo sa mga korte ng NJ upang kolektahin ang referral fee mula sa isang NJ broker
- ✓ Ang mga referral fee ay maaaring bayaran lamang sa mga licensed broker, hindi sa mga walang lisensya na tao

## 8.11 Mga Exemption Mula sa Batas ng Lisensya

Sa ilalim ng 45:15-4, ang artikulo ay hindi nalalapat sa mga bona fide na may-ari/nagpapaupa na nangunguna sa kanilang sariling ari-arian, o sa mga abogado, receiver, trustee sa bankruptcy, executor, administrator, o mga taong nagbebenta sa ilalim ng utos ng hukuman o deed of trust. Kasama rin dito ang mga state bank, federal bank, savings bank, at trust company na matatagpuan sa estado, at mga insurance company na incorporated sa ilalim ng NJ insurance law.

- ✓ Mga may-ari/nagpapaupa na nakikipag-ugnayan sa kanilang sariling ari-arian ay exempt mula sa batas ng lisensya
- ✓ Mga abogado, court-appointed fiduciary (receiver, trustee, executor, administrator), at mga taong nagbebenta sa ilalim ng utos ng hukuman ay exempt
- ✓ Mga banco, trust company, at NJ-incorporated na insurance company ay exempt

## 8.12 Komposisyon ng New Jersey Real Estate Commission

Ang NJ Real Estate Commission ay patuloy na isang dibisyon sa loob ng Department of Insurance. Ito ay binubuo ng walong miyembro na itinalagang ng Gobernador, bawat isa ay residente ng NJ sa loob ng hindi bababa sa 10 taon. Limang miyembro ay dapat na naging mga real estate broker sa loob ng hindi bababa sa 10 taon, dalawa ay mga public member, at isa ay isang kinatawan ng departamento (naglilingkod ayon sa kagustuhan ng Gobernador). Ang mga miyembrong hindi mula sa departamento ay nagsisilbi ng tatlong taong termino. Ang karamihan ng mga miyembrong may karapatang bumoto ay bumubuo ng quorum. Ang Gobernador ay maaaring alisin ang isang commissioner dahil sa dahilan pagkatapos ng abiso at pagdinig.

- ✓ Ang Commission ay may walong miyembro: limang brokers (10+ taon), dalawang public members, at isang kinatawan ng departamento
- ✓ Ang mga miyembro ay dapat na residente ng NJ sa loob ng hindi bababa sa 10 taon; ang mga broker member ay dapat na naging brokers sa loob ng hindi bababa sa 10 taon
- ✓ Ang mga miyembrong hindi mula sa departamento ay nagsisilbi ng tatlong taong termino at ang karamihan ng mga miyembrong may karapatang bumoto ay bumubuo ng quorum

## 8.13 Kapangyarihan sa Paggawa ng Patakaran ng Komisyon

Ang Komisyon ay pumipili ng isang presidente mula sa kanyang mga miyembro at maaaring gawin ang lahat ng kinakailangang bagay upang maipatupad ang batas sa pagpapatakda ng lisensya, kabilang ang pagbuo ng mga patakaran at regulasyon alinsunod sa Administrative Procedure Act (P.L.1968, c.410). Ito ay nagbibigay sa Komisyon ng kapangyarihan upang tanggapin ang mga regulasyon na gumagabay sa pagsasanay ng real estate sa New Jersey.

- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magbuo ng mga patakaran at regulasyon sa ilalim ng Administrative Procedure Act
- ✓ Ang Komisyon ay pumipili ng isang presidente mula sa kanyang mga miyembro

CHAPTER 9

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

## 9.1 Pangunahing Mga Kalifikasyon para sa mga Aplikante ng Lisensya

Ang lahat ng mga taong nais maging real estate broker, broker-salesperson, o salesperson ay dapat magsumite ng aplikasyon sa New Jersey Real Estate Commission. Ang mga aplikante ay dapat matugunan ang minimum na edad, edukasyon, at mga pangangailangan ng karakter, at magbayad ng hindi-maibabalik na application fee. Sa kaso ng isang asosasyon o korporasyon, ang mga direktor ay dapat din matugunan ang edad na pangangailangan.

- ✓ Ang bawat aplikante ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang; ang mga direktor ng isang asosasyon o korporasyon ay dapat din na 18 taong gulang o higit pa
- ✓ Ang bawat aplikante ay dapat magkaroon ng katumbas ng high school education
- ✓ Ang aplikasyon ay dapat gawin sa mga form na itinakda ng commission at kasama ang hindi-maibabalik na $50 application fee
- ✓ Ang aplikante ay dapat magbigay ng patunay ng magandang moral character; ang mga miyembro, opisyal, o direkta ng isang asosasyon, partnership, o korporasyon ay dapat din magbigay ng ganitong patunay

## 9.2 Kinakailangan ng Isinulat na Pagsusuri ng Estado

Bago bigyan ng lisensya ang sinuman, ang aplikante (at sa kaso ng isang entidad, ang mga kasosyo/direktor/opisyal na aktibong nakikibahagi sa negosyo) ay dapat pumasa ng isang Pagsusuring Pang-Estado na isinasagawa sa ilalim ng pagsuslong ng komisyon.

- ✓ Ang pagsusuri ay sinusubok ang pangkalahatang kaalaman ng mga estatuto ng NJ tungkol sa tunay na ari-arian, conveyancing, mortgage, mga kasunduan ng benta, lease, ang mga probisyon ng R.S.45:15-1 at sumusunod, at mga patakaran ng komisyon
- ✓ Ang lisensya ay ibinibigay lamang pagkatapos na matagumpay na pumasa sa pagsusuri at matugunan ang lahat ng ibang mga kwalipikasyon
- ✓ Ang komisyon ay maaaring gumawa ng mga patakaran at regulasyon para sa pagpapatakbo ng mga pagsusuri

## 9.3 Termino ng Lisensya at Biennial Renewal

Ang mga lisensya ay nag-expire sa dulo ng dalawang taong termino na itinakda ng komisyon at binabago nang biennially nang walang pagsusulit sa pagbabayad ng bayad at pagtatapos ng patuloy na edukasyon, may pagbubukod para sa mga salesperson ng referral company.

- ✓ Ang lisensya ay nag-expire sa huling araw ng dalawang taong termino ng lisensya na itinakda ng komisyon
- ✓ Ang pagbabago ay walang pagsusulit, biennially, sa pagbabayad ng bayad na itinakda ng R.S.45:15-15
- ✓ Ang mga renewal ng broker, broker-salesperson, at salesperson ay nangangailangan ng pagkumpleto ng naaangkop na patuloy na edukasyon, MALIBAN ang isang salesperson na may lisensya sa isang real estate referral company ay hindi kinakailangang makumpleto ang patuloy na edukasyon para sa renewal

## 9.4 Oras ng Pre-Licensure Education: Salesperson

Ang bawat indibidwal na aplikante para sa salesperson license ay dapat kumpletuhin ang mandadong bilang ng oras ng pre-licensure education, kabilang ang mga partikular na oras na nakatuon sa ethics at fair housing, sa isang commission-licensed school.

- ✓ Ang mga salesperson applicants ay dapat kumpletuhin ang 75 oras sa kabuuan ng mga kurso sa real estate sa isang commission-licensed school bilang pangangailangan upang maging kwalipikado para sa pagsusulit
- ✓ Hindi bababa sa tatlong oras ay dapat tungkol sa ethics at ethical conduct sa propesyon ng salesperson
- ✓ Hindi bababa sa isang oras ay dapat tungkol sa fair housing at housing discrimination

## 9.5 Oras ng Pre-Licensure Education: Broker

Ang bawat indibidwal na aplikante para sa broker o broker-salesperson na lisensya ay dapat kumpletuhin ang mas malaking bilang ng oras ng pre-licensure, kabilang ang isang mahalagang ethics component at fair housing instruction.

- ✓ Ang mga aplikanteng broker/broker-salesperson ay dapat kumpletuhin ang 150 oras sa kabuuan ng real estate at kaugnay na kurso sa isang commission-licensed school
- ✓ Tatlumpung oras ay dapat nakatuon sa ethics at ethical conduct sa broker profession
- ✓ Hindi bababa sa isang oras ay dapat nakatuon sa fair housing at housing discrimination
- ✓ Ang commission ay maaaring magbigay ng aproval sa specialized courses mula sa non-school providers upang tuparin ang bahagi ng kabuuang broker pre-licensure requirement

## 9.6 Lisensya ng Broker para sa Partnerships at Corporations

Ang isang general partnership o corporation ay hindi maaaring makakuha ng lisensya bilang broker maliban kung hindi bababa sa isang partner o officer ay nakakakuha ng karanasan at may hawak na lisensya ng broker bilang ang authorized broker. Ang lisensya ng entity ay titigil kung walang authorized broker na pinapanatili.

- ✓ Hindi bababa sa isang partner o officer ay dapat umangkop bilang at may hawak na lisensya ng broker upang kumilos bilang ang authorized broker sa ngalan ng general partnership o corporation
- ✓ Ang isang authorized broker ay hindi maaaring kumilos bilang broker sa kanyang sariling individual account maliban kung mayroon ding lisensya bilang broker sa kanyang individual na pangalan
- ✓ Ang lisensya ng entity ay titigil kung hindi bababa sa isang partner/officer ang may hawak ng lisensya bilang ang authorized broker sa lahat ng oras
- ✓ Ang pagbabago sa estado ng lisensya ng authorized broker sa individual capacity (o kabaligtaran) ay nangangailangan ng application at isang bayad na $50
- ✓ Ang isang limited partnership ay nangangailangan na ang kanyang general partner ay may lisensya bilang broker; kung ang isang corporation ang general partner, ang corporation ay dapat may lisensya at isa sa mga officers nito ay dapat may hawak ng authorized broker license

## 9.7 Sertipikasyon ng Salesperson ng Real Estate Referral Company

Ang mga aplikasyon para sa lisensya bilang salesperson na lisensyado sa isang real estate referral company (at mga renewal) ay nangangailangan ng sertipikasyon na nilagdaan ng licensed broker na nagpapatunay na pareho ay nakakaintindi ng mga paghihigpit sa aktibidad ng referral company.

- ✓ Ang sertipikasyon ay dapat magpapatunay na ang broker at salesperson ay sinuri ang mga legal na paghihigpit sa mga aktibidad ng isang salesperson na lisensyado sa isang referral company
- ✓ Ang sertipikasyon ay dapat magpapatunay na ang salesperson ay kinikilala na ang kanyang aktibidad ay limitado lamang sa pagrepeso ng mga prospective na consumer ng real estate brokerage services sa broker na iyon

## 9.8 Pagpapanumbalik ng Lisensya Sa Loob ng Dalawang Taon

Ang isang tao na nabigong mag-renew ng isang broker, broker-salesperson, o salesperson lisensya at naghahangad ng pagpapanumbalik sa loob ng dalawang taon ay dapat kumpletuhin ang mga outstanding continuing education requirements bilang kondisyon ng pagpapanumbalik.

- ✓ Kung ang pagpapanumbalik ay hinihiling sa loob ng dalawang taon mula sa expiration date ng huling lisensyang hawak, ang applicant ay dapat magsumite ng patunay na nakumpleto ang continuing education requirement na applicable sa ganitong uri ng lisensya sa nakaraang license term

## 9.9 Pagpapabago ng Lisensya ng Broker Pagkatapos ng Pagkatalo ng 2–5 Taon

Ang isang broker o broker-salesperson na ang lisensya ay nag-expire sa loob ng higit sa dalawa ngunit mas mababa sa limang magkakasunod na taon ay dapat matugunan ang karagdagang edukasyon, karanasan, at pangangailangan sa pagsusulit bago maibabalik ang lisensya.

- ✓ Dapat kumpletuhin ang patuloy na pangangailangan sa edukasyon na naaangkop sa mga lisensyadong salesperson sa nakaraang panahon ng lisensya
- ✓ Dapat magtrabaho bilang isang lisensyadong salesperson nang buong oras sa loob ng isang buong taon
- ✓ Dapat magsagot ng maayos sa pagsusulit ng broker at matagumpay na kumpletuhin ang 90-oras na pangkalahatang kurso bago ang lisensya ng broker sa isang lisensyadong paaralan

## 9.10 Muling Paglalicense ng Broker Pagkatapos ng Pagigpit ng 5+ Taon

Ang isang broker o broker-salesperson na ang lisensya ay nag-expire ng mahigit limang sunod-sunod na taon ay harap sa pinaka-mahigpit na mga kinakailangan para sa muling paglalicense, sa esensya ay nagsisimula ulit bilang isang salesperson.

- ✓ Dapat pumasa sa pagsusulit ng salesperson's license
- ✓ Dapat magtrabaho bilang isang licensed salesperson nang buong oras sa loob ng tatlong taon
- ✓ Dapat tuparin ang lahat ng mga pangangailangang pang-edukasyon na naaangkop sa mga unang aplikante ng broker/broker-salesperson at pumasa sa pagsusulit ng broker's license

## 9.11 Pagpapabago ng Lisensya ng Salesperson Pagkatapos ng Dalawang Taong Pagwalay

Ang isang salesperson (kasama ang isa na may lisensya sa isang referral company) na ang lisensya ay nag-expire sa loob ng dalawa o mas maraming sunod-sunod na taon ay dapat dumalo sa isang lisensyadong paaralan at pumasa sa State examination bago maglabas ng bagong lisensya.

- ✓ Kung ang lisensya ay nag-expire sa loob ng dalawa o mas maraming sunod-sunod na taon, ang taong ito ay dapat dumalo sa isang lisensyadong paaralan at pumasa sa State examination bago maglunsad ng karagdagang lisensya
- ✓ Ang mga applicant na salesperson na may lisensya sa isang referral company ay hindi kinakailangang kumpleto ng patuloy na edukasyon bilang kondisyon ng pagpapabago ng lisensya

## 9.12 Temporary Broker's License sa Kamatayan o Incapacity

Kapag ang isang licensed broker ay namatay o nakakaranas ng incapacity na walang qualified broker-salesperson upang magpatuloy, ang commission ay maaaring mag-isyu ng one-time temporary broker's license sa isang qualified salesperson upang magpatuloy ang negosyo.

- ✓ Available kapag ang broker ay namatay o nag-incapacitate at walang miyembro/officer na may broker-salesperson license (o isang sole proprietor broker na walang broker-salesperson employee)
- ✓ Ang applicant ay dapat na naghawak ng real estate salesperson's license sa loob ng hindi bababa sa tatlong taon kaagad bago ang application, at mag-apply sa loob ng 30 araw mula sa kamatayan o incapacity
- ✓ Ang temporary license ay epektibo sa loob ng isang taon at hindi maaaring i-extend o i-renew; tumatagal lamang hanggang sa makapagsagawa ang licensee ng broker's course at maging qualified sa examination
- ✓ Kailangan ng certified death certificate o physician-certified incapacity kasama ang regular license fee

## 9.13 Medical Hardship at Public Agency Exceptions

Ang komisyon ay maaaring aprubahan ang muling paglilicense na may nabawasang mga kinakailangan kung saan ang applicant ay medikal na hindi nakagawa ng pagbabago, at ang ilang mga exception sa paggamit ng public agency ay naaari sa mga nag-expire na lisensya.

- ✓ Ang komisyon ay maaaring aprubahan ang muling paglilicense para sa isang dating may-lisensya na hindi lumabas sa loob ng dalawang taon o higit pa sa sapat na pagpapakita ng medikal na kakaibang pagpapahirap; ang ganitong mga applicant ay dapat pa ring makapasa sa naaangkop na pagsusulit ng paglilicense at makumpleto ang patuloy na edukasyon para sa nakaraang termino
- ✓ Ang mga kinakailangang muling paglilicense ay hindi nalalapat sa isang tao na ang kanyang lisensya ay nag-expire dahil sa kasunod na paggamit sa isang NJ public agency na tumitipak sa mga usapan ng real estate, kung muling umaapply sa loob ng isang taon mula sa pagtatapos ng ganitong paggamit

## 9.14 Salesperson ng Referral Company na Lumalipat sa Full License

Ang isang salesperson na may lisensya mula sa referral company na hindi nang naunang may ibang lisensya at naghahangad ng full salesperson license ay nahaharap sa mga pangangailangan sa edukasyon na nag-iiba batay sa oras na ginugol bilang referral salesperson.

- ✓ Kung referral salesperson sa loob ng anim o mas kaunting kaagad na nakaraang taon (at walang naunang iba pang lisensya), dapat kumpletuhin ang hanggang 30 oras ng continuing education upang makuha ang kalagayan bilang salesperson
- ✓ Kung referral salesperson sa mas mahabang panahon kaysa sa anim na kaagad na nakaraang taon (at walang naunang iba pang lisensya), dapat kumpletuhin ang buong pre-licensure education requirement at pumasa sa State license examination
- ✓ Ang isang taong naunang may lisensya bilang broker/broker-salesperson/salesperson na naging referral salesperson ay dapat kumpletuhin ang hanggang 30 oras ng continuing education upang makuha ang

relicensure

## 9.15 Waiver ng Mga Pangangailangan sa Edukasyon

Ang komisyon ay maaaring magbigay ng waiver para sa ilan o lahat ng mga pangangailangan sa edukasyon ng salesmanship para sa mga aplikante na ang kanilang edukasyon o karanasan ay substantially equivalent.

- ✓ Ang komisyon ay maaaring magbigay ng waiver para sa ilan o lahat ng mga pangangailangan sa edukasyon kung saan ang edukasyon o karanasan ng aplikante ay, sa paghuhusga ng komisyon, substantially equivalent.
- ✓ Ang komisyon ay nagtatatag sa pamamagitan ng regulasyon ng mga pangangailangan na dapat tuparin ng isang aplikante upang maging karapat-dapat para sa waiver.

## 9.16 Lisensya ng Real Estate Schools

Walang paaralan ang maaaring magsagawa ng pre-licensure na mga kurso sa real estate maliban kung ito ay may lisensya bilang isang real estate school; ang lisensya ay nangangailangan na ang mga may-ari, pamamahala, at pasilidad ay matugunan ang lahat ng mga kinakailangan at ipakita ang mabuting kalusugan ng morals.

- ✓ Ang isang paaralan ay dapat na may lisensya bilang isang real estate school upang mag-alok ng mga kurso na tumutupad sa mga pangunahing educational na pangangailangan.
- ✓ Ang mga may-ari, pamamahala, at pasilidad ay dapat matugunan ang lahat ng mga kinakailangan para sa lisensya; ang mga miyembro, mga opisyal, mga direktor, at mga may-ari ng controlling interest ay dapat na malinaw na ipakita ang mabuting kalusugan ng morals.
- ✓ Ang Bureau of Real Estate Education sa loob ng NJREC ay responsable sa lisensya ng pre-licensure na mga paaralan at guro.

## 9.17 Lisensya ng Real Estate Instructors

Maliban sa guest lecturers, walang sinumang maaaring magturo ng pre-licensure real estate courses maliban kung siya ay lisensyado bilang real estate instructor pagkatapos matugunan ang character, coursework, at examination requirements.

- ✓ Walang sinuman, maliban sa guest lecturer, na maaaring magturo ng pre-licensure real estate courses maliban kung siya ay lisensyado bilang real estate instructor
- ✓ Ang isang instructor ay dapat magpakita ng mabuting moral character, magtapos ng commission-approved instructor course, at makakuha ng passing score sa written examination na isinasagawa sa ilalim ng commission auspices

## 9.18 Pangangailangan ng Real Estate School Director

Ang isang licensed na real estate school ay dapat pamahalaan ng isang director na isa sa licensed na real estate instructor; ang commission ay maaaring magbigay ng temporary authorization sa kalagayan ng pagkamatay o kawalan ng kakayahan ng director.

- ✓ Ang isang school ay dapat nasa ilalim ng pamamahala at pagsusupervise ng isang director na aprubado ng commission at licensed bilang real estate instructor
- ✓ Sa kalagayan ng pagkamatay o kawalan ng kakayahan ng director na walang qualified instructor, ang commission ay maaaring magbigay ng temporary authorization hanggang sa ang isang bagong director ay aprubado o ang mga kurso na nagsisimula ay makumpleto
- ✓ Ang isang school ay hindi maaaring magsimula ng mga bagong kurso hanggang sa isang qualified licensee ay itinalaga at aprubado bilang director
- ✓ Ang mga public adult education programs at accredited colleges/universities ay exempted mula sa ilang director-licensing requirements

## 9.19 Mga Batayan para sa Pagsuspinde/Pagkansela ng Lisensya ng Paaralan o Instructor

Ang komisyon ay maaaring magparangal ng disiplina sa isang paaralan ng real estate o instructor dahil sa mga pagsalangsang kasama ang maling pagtatanghal, kasinungalingan, hindi tamang mga ipon, at palsong pagpapatunay ng pagtatapos ng kurso.

- ✓ Ang mga batayan ay kinabibilangan ng mga palsong pangako/malaking maling pagtatanghal, isang mapanganib na kurso ng maling pagtatanghal, pag-uugali na nagpapakita ng hindi karapat-dapat/hindi kakayahan/mabuting pananampalataya/kasinungalingan
- ✓ Ang pagbibigay ng nakasulat na kasunduan sa mga mag-aaral na naglalaman ng tuition, bayad, at patakaran sa pagbabalik ng bayad ay isang batayan para sa disiplina
- ✓ Ang paggamit ng mga loterya, paligsahan, laro, gantimpala, o iginuhit upang makaakit ng mga mag-aaral ay ipinagbabawal
- ✓ Ang palsong pagkatawan na ang isang tao ay dumalo o natapos ng isang kurso, o pagkuha ng lisensya sa pamamagitan ng kataksilan, ay isang batayan para sa disiplina

## 9.20 Mga Paghihigpit sa mga Taong may Nakansela na School License

Ang isang taong ang kanyang school/instructor license ay nakansela ay nakaharap sa malawak na mga paghihigpit sa anumang kasangkutan sa isang licensed school, at ang pagkansela ng instructor license ng isang controlling person ay maaaring magdulot ng pagkansela ng license ng school.

- ✓ Ang isang taong may nakansela na license ay hindi maaaring maging general partner, officer, director, o controlling-interest owner ng isang licensed school, o maging employed, compensated, o magbahagi ng office space sa isang licensed school sa panahon ng pagkansela
- ✓ Sa pagkansela ng instructor license ng isang controlling person, ang license ng school ay nakakansela maliban kung ang koneksyon at interes ng taong ito ay napuwersa/nailis sa loob ng nakatakdang panahon
- ✓ Ang 'controlling interest' ay nangangahulugang 5% o higit pa ng equity ng isang licensed corporation o ng ownership ng isang partnership

## 9.21 Disabled War Veteran License Waiver

Ang mga kwalipikadong isang kapansanan New Jersey war veterans ay maaaring makakuha ng real estate license nang walang gastos at nang walang pangangailangan ng salesperson experience pagkatapos kumpletuhin ang mga aprubadong kurso at maipasa ang exam.

- ✓ Ang isang eligible honorably discharged NJ veteran na nasugatan o naging kapansanan sa linya ng tungkulin ay maaaring makakuha ng license nang walang gastos at nang walang kailangang mag-qualify bilang salesperson experience, pagkatapos kumpletuhin ang mga aprubadong kurso at maipasa ang examination
- ✓ Ang mga renewal ay maaaring bigyan ng pahintulot para sa bawat susunod na license term pagkatapos humiling nang walang bayad

CHAPTER 10

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

## 10.1 Kinakailangan ng Broker Trust/Escrow Account

Bawat indibidwal, partnership, o corporation na may lisensya bilang real estate broker ay dapat manatili ng special account sa isang state- o federally-chartered bank, savings bank, savings and loan, o ibang depository institution na physically nakalocate at authorized na magsagawa ng negosyo sa New Jersey at aprubado ng commission. Sa account na ito ang broker ay dapat mag-deposit at mapanatili ang lahat ng pera na natanggap habang kumikilos bilang broker, escrow agent, o temporary custodian ng pera ng iba sa NJ real estate transactions. Ang account ay dapat nasa licensed name ng broker, designated bilang 'trust account' o 'escrow account,' at pinapanatiling separate at bukod sa lahat ng ibang personal at business accounts. Lahat ng checks at deposit slips ay dapat bearing ang mga salitang 'trust account' o 'escrow account.' Ang requirement na ito ay hindi applicable sa isang indibidwal na may lisensya bilang broker-salesperson.

- ✓ Ang mga brokers ay dapat manatili ng special trust/escrow account sa isang commission-approved NJ depository institution para sa lahat ng pera na natanggap bilang broker, escrow agent, o custodian ng pera ng iba
- ✓ Ang account ay dapat sa licensed name ng broker, labeled bilang 'trust account' o 'escrow account,' at pinapanatiling separate mula sa lahat ng personal at business accounts
- ✓ Lahat ng checks at deposit slips ay dapat na naglalaman ng mga salitang 'trust account' o 'escrow account'
- ✓ Ang requirement na ito ay hindi applicable sa isang indibidwal na may lisensya bilang broker-salesperson

## 10.2 Pagtanggap at Mabilis na Paghahatid ng Pera ng Iba

Ang anumang real estate licensee na, sa pagsasagawa ng mga aktibidad sa ilalim ng R.S.45:15-3, ay tumatanggap ng pera ng iba bilang kinatawan ng isang broker na kumilos bilang escrow agent o pansamantalang custodian ay dapat tanggapin lamang ang pera kung ito ay cash o isang negotiable instrument na dapat bayaran sa broker kung saan ang indibidwal ay licensed (o ibang anyo na inilalaman ng commission sa pamamagitan ng rule). Ang licensee ay dapat, kaagad pagkatapos ng pagtanggap, magbigay ng accounting at ihatid ang mga pondo sa broker para sa deposit sa escrow/trust account, o para sa ibang disposition na kinakailangan ng escrow agreement.

- ✓ Ang isang licensee ay maaaring tanggapin ang pera ng iba lamang bilang cash o negotiable instrument na dapat bayaran sa broker kung saan ang licensee ay licensed (o iba pang anyo na inilalaman ng commission)
- ✓ Ang licensee ay dapat kaagad magbigay ng accounting at ihatid ang natanggap na pondo sa broker para sa deposit sa escrow/trust account o tulad ng kailangan ng escrow agreement

## 10.3 Mga Lisensya na Itinago ng Nagpapabago ng Broker; Mga Pamamaraan ng Pagtatapos

Ang lahat ng mga lisensyang inilabas sa mga broker, broker-salesperson, at salesperson ay itinago ng nagpapabago/nakikipag-ugnayan na broker, habang ang kasamang pocket card ay ibinibigay sa licensee, na dapat na mayroon nito sa lahat ng oras kapag nakikibahagi sa real estate business. Kapag ang isang licensee ay nagtapos o tumigil, dapat ibigay ang written notice na may epektibong petsa (ng broker sa pagtatapos, o ng licensee sa pagtatapos). Sa loob ng limang araw ng negosyo mula sa epektibong petsa, ang broker ay dapat na alinman sa (a) maghatid/magpadala ng lisensya sa commission at magpadala ng written notice sa huling kilalang tirahan ng licensee (na may kopya sa commission), o (b) maghatid ng prescribed transfer materials sa lumalabas na licensee at commission. Walang licensee ang maaaring magsagawa ng anumang mga aksyon sa ilalim ng awtoridad ng lisensyang iyon pagkatapos ng epektibong petsa ng pagtatapos/pagtatapos hanggang sa makapagbigay ng pahintulot ng commission. Ang isang bagong lisensya ay maaaring ilabas sa isang $25 na bayad at patunay ng bagong paggamit/kontrata sa isang licensed broker. Ang isang broker-salesperson o salesperson ay dapat na may lisensya sa ilalim ng isang broker lamang at hindi maaaring magkaroon ng lisensya na may higit sa isang broker sa parehong oras.

- ✓ Ang mga lisensya ay itinago ng nagpapabago/nakikipag-ugnayan na broker; ang licensee ay nagpapanatili ng pocket card at dapat na mayroon nito kapag nakikibahagi sa real estate business
- ✓ Sa pagtatapos o pagtatapos, ang broker ay dapat kumilos sa loob ng limang araw ng negosyo sa pamamagitan ng paghahatid ng lisensya sa commission (na may abiso sa licensee) o pagbibigay ng prescribed transfer materials
- ✓ Ang isang nagtapong/nagresign na licensee ay hindi maaaring magsagawa ng anumang licensed acts hanggang sa makapagbigay ng pahintulot ng commission; ang isang bagong lisensya ay nangangailangan ng $25 na bayad at patunay ng bagong affiliation
- ✓ Ang isang broker-salesperson o salesperson ay maaaring magkaroon ng lisensya sa ilalim lamang ng isang broker sa isang pagkakataon

## 10.4 Bayad sa Lisensya at Dalawang Taong Termino ng Lisensya

Ang mga lisensya ay inilalabas para sa dalawang taong (biennial) na termino. Ang biennial na bayad ay $200 para sa broker's license, $200 para sa broker-salesperson's license, $100 para sa salesperson's license, at $100 para sa branch office license. Ang late renewal fees (kung ang licensee ay nabigong mag-apply bago mag-expire) ay $20 para sa salesperson/broker-salesperson at $40 para sa broker, at ang komisyon ay maaaring magangal ng pagpapabago para sa sapat na dahilan. Ang komisyon ay dapat magangal ng pagpapabago ng lisensya ng anumang licensee na nahuling may kasalanang nakalista sa C.45:15-19.1 sa nakaraang license term (maliban kung kasalukuyang napapailalim sa revocation proceeding). Ang initial at reinstated license fees ay batay sa biennial fees, na may buong biennial fee na dapat bayaran para sa termino kung saan natanggap ang application.

- ✓ Biennial fees: broker $200, broker-salesperson $200, salesperson $100, branch office $100; ang mga lisensya ay tumatagal ng dalawang taon
- ✓ Ang late renewal fees ay $20 (salesperson/broker-salesperson) at $40 (broker); ang komisyon ay maaaring magangal ng pagpapabago para sa sapat na dahilan
- ✓ Ang komisyon ay dapat magangal ng pagpapabago para sa licensee na nahuling may kasalanang C.45:15-19.1 sa nakaraang license term maliban kung kasalukuyang napapailalim sa revocation proceeding

## 10.5 Pagtanggap ng Komisyon Lamang mula sa Nagtatrabaho Broker

Walang real estate salesperson o broker-salesperson ang maaaring tumanggap ng komisyon o kahalagang pagsasaalang-alang para sa pagsasagawa ng anumang licensed act mula sa sinumang tao maliban sa kanyang employer o contracting broker, na dapat ay isang licensed real estate broker. Ito ay nagtutunnel ng lahat ng kompensasyon sa pamamagitan ng supervising broker.

- ✓ Ang isang salesperson o broker-salesperson ay maaari lamang tumanggap ng komisyon o kahalagang pagsasaalang-alang mula sa kanyang employer o contracting broker
- ✓ Ang empleyador o contracting broker na iyon ay dapat na isang licensed real estate broker

## 10.6 Mga Hadlang sa Pagisyu ng Lisensya (Criminal Convictions)

Ang komisyon ay hindi maaaring magisyu ng lisensya sa sinumang kilalang na nakaranas ng conviction, sa loob ng nakaraang limang taon, para sa forgery, burglary, robbery, anumang theft offense maliban sa shoplifting, criminal conspiracy to defraud, o iba pang katulad na mga offense. Ang hadlang na ito ay umaabot sa isang copartnership kung saan ang ganitong tao ay miyembro, o sa anumang association o corporation kung saan ang tao ay officer, director, o employee, o kung saan ang tao ay nagtataglay/nagsasagawa ng controlling interest nang direkta o hindi direkta. Higit pa, walang lisensya ang maaaring maibigay o ma-renew sa sinumang kilalang na nakaranas ng conviction ng isang sex offense na nangangailangan ng registration sa ilalim ng Megan's Law (C.2C:7-2) o isang equivalent statute ng ibang estado.

- ✓ Walang lisensya na ibinibigay sa isang tao na nakaranas ng conviction sa loob ng nakaraang limang taon para sa forgery, burglary, robbery, theft (maliban sa shoplifting), criminal conspiracy to defraud, o katulad na mga offense
- ✓ Ang hadlang ay umaabot sa partnerships, associations, o corporations na konektado sa disqualified na tao bilang miyembro, officer, director, employee, o controlling-interest stockholder
- ✓ Walang lisensya ang maaaring maibigay O ma-renew sa sinumang nakaranas ng conviction ng isang sex offense na nangangailangan ng Megan's Law registration (C.2C:7-2) o ang katulad nito sa ibang estado

## 10.7 Epekto ng Pagkakansela sa Pagmamay-ari at Paggawa

Ang isang tao na ang kanyang lisensya ay na-revoke sa ilalim ng R.S.45:15-17 o C.45:15-19.1 ay napapailalim sa mahigpit na kapabayaan sa panahon ng revocation. Ang ganitong tao ay hindi maaaring maging general partner, opisyal, direktor, o may-ari (direkta o hindi direkta) ng controlling interest sa isang licensed partnership, limited partnership, o corporation; hindi maaaring panatilihin, magtrabaho, o tumanggap ng kompensasyon sa anumang kapasidad mula sa isang licensee; at hindi maaaring manatili o magbahagi ng opisina sa isang licensed office location para sa anumang layunin sa panahon ng revocation.

- ✓ Ang isang revoked licensee ay hindi maaaring maging general partner, opisyal, direktor, o may-ari ng controlling interest sa isang licensed entity sa panahon ng revocation
- ✓ Ang isang revoked person ay hindi maaaring magtrabaho, panatilihin, o tumanggap ng kompensasyon sa anumang paraan mula sa isang licensee sa panahon ng revocation
- ✓ Ang isang revoked person ay hindi maaaring manatili o magbahagi ng opisina sa isang licensed office location para sa anumang layunin sa panahon ng revocation

## 10.8 Pagbabalik ng Lisensya ng Partnership o Korporasyon

Kapag ang isang kasosyo, opisyal, direktor, o may-kontrol na interesado ng isang lisensyadong entidad ay may kanilang indibidwal na lisensya na inilabas, ang komisyon ay dapat magpahayag ng pagbabalik ng lisensya ng entidad maliban kung, sa loob ng panahon na itinakda ng komisyon, ang mga kondisyon ng pagwawasto ay natutugunan: (a) ang mga partnership ay dapat putulin ang koneksyon at ibenta ang interes ng revoked na kasosyo; (b) ang mga korporasyon ay dapat pagsabayin ang revoked na opisyal/direktor at ibenta ang anumang interes sa pagkontrol; (c) ang mga limited partnership ay dapat putulin/ibenta ang interes ng revoked na general partner, o ibenta ang interes ng revoked na limited partner kung ito ay bumubuo ng interes sa pagkontrol. Ang 'interes sa pagkontrol' ay nangangahulugang 5% o higit pa ng equity ng isang lisensyadong korporasyon o pagmamay-ari ng partnership.

- ✓ Ang komisyon ay dapat magpahayag ng pagbabalik ng lisensya ng partnership/korporasyon kapag inilabas ang lisensya ng isang kasosyo, opisyal, direktor, o may-kontrol na interesado maliban kung ang mga kondisyon ng pagwawasto ay natutugunan sa loob ng itinakdang panahon
- ✓ Ang pagwawasto ay nangangailangan ng pagputol ng koneksyon at pagbenta ng interes ng revoked na tao (o pagpagtatapos ng posisyon para sa mga opisyal/direktor ng korporasyon)
- ✓ Ang 'interes sa pagkontrol' ay tinukoy bilang 5% o higit pa ng equity ng isang lisensyadong korporasyon o ng pagmamay-ari ng partnership

## 10.9 Mga Espesyal na Escrow Account na May Interes

Maaaring magbukas ang isang broker ng espesyal na escrow account na may interes sa ilalim ng kontrol ng broker, sa isang commission-approved depository institution, para sa pera mula sa isang partikular na transaksyon, basta ang account ay malinaw na natukoy bilang pertaing sa transaksyon na iyon. Ang ganitong mga account ay dapat panatilihing hiwalay at magkakahiwalay mula sa lahat ng ibang escrow, negosyo, at personal na pera.

- ✓ Maaaring magbukas ang broker ng espesyal na escrow account na may interes para sa isang partikular na transaksyon kung ito ay malinaw na natukoy bilang pertaing sa transaksyon na iyon
- ✓ Ang ganitong transaction-specific account ay dapat panatilihing hiwalay mula sa lahat ng ibang escrow, negosyo, at personal na pera

## 10.10 Pagbabawal sa Paggamit ng Interes mula sa Escrow Funds

Ang isang real estate broker na kumilos bilang escrow agent o pansamantalang tagapangalaga ng pondo ng iba sa isang real estate transaction ay hindi maaaring makatanggap, makakuha, o gumamit ng anumang interes na nakuha sa mga pondo na iyon para sa sariling personal o negosyong paggamit.

- ✓ Ang broker na kumilos bilang escrow agent/custodian ay hindi maaaring gumamit ng interes na nakuha sa escrowed funds para sa personal o negosyong benepisyo

## 10.11 Anyo ng Lisensya at Pagbabago ng Adresang Negosyo

Lahat ng lisensya ay inilalabas ng komisyon sa isang pinarangalan na anyo, na nagpapakita ng pangalan at adresa ng nagtataglay ng lisensya at may seal ng komisyon. Bawat lisensyadong broker ay dapat magbigay ng nakasulat na notipikasyon sa komisyon ng anumang pagbabago ng adresang negosyo; ang komisyon ay maglalabas ng mga bagong lisensya sa broker at sa lahat ng mga taong lisensyado sa pamamagitan ng broker para sa hindi pa nag-expire na panahon, sa pagbabayad ng $50 para sa bagong lisensya ng broker at $10 para sa bawat karagdagang bagong sertipiko ng lisensya. Ang pagbabago ng adresang negosyo nang hindi nagbibigay ng notipikasyon sa komisyon at hindi nakakuha ng bagong lisensya ng broker ay awtomatikong nagkakansela ng dati nang inilabas na lisensya.

- ✓ Ang isang broker ay dapat magbigay ng nakasulat na notipikasyon sa komisyon ng anumang pagbabago ng adresang negosyo; mga bagong lisensya ay inilalabas ($50 broker license fee at $10 bawat karagdagang sertipiko)
- ✓ Ang pagbabago ng adresang negosyo nang walang notipikasyon at paglalabas ng bagong lisensya ng broker ay awtomatikong nagkakansela ng nakaraang lisensya

## 10.12 Awtomatikong Suspensyon ng mga Salesperson sa Pagkawala ng Broker License

Ang pagkakansela o suspensyon ng lisensya ng broker ay awtomatikong nagsususpend sa bawat lisensya ng broker-salesperson at salesperson na ibinigay sa mga empleyado o contractor ng broker na iyon, hanggang sa pagbabago ng employer/contracting broker at issuance ng bagong lisensya. Ang bagong lisensya ay inilalabas nang walang dagdag na bayad kung ito ay inilabas sa parehong termino ng lisensya. Katulad nito, para sa broker na may out-of-state main o branch office, ang anumang NJ license para sa opisinang iyon ay awtomatikong nasuspinde kung ang lisensya ng out-of-state broker ay kinakansela, nasuspinde, o hindi binago—at ang mga lisensya ng NJ ng mga affiliated salesperson ay katulad na awtomatikong nasuspinde habang naghihintay ng muling affiliasyon.

- ✓ Ang pagkakansela o suspensyon ng lisensya ng broker ay awtomatikong nagsususpend sa lahat ng mga lisensya ng affiliated broker-salesperson at salesperson hanggang sa muling affiliasyon
- ✓ Ang bagong lisensya sa muling affiliasyon ay inilalabas nang walang dagdag na bayad kung ito ay inilabas sa loob ng parehong termino ng lisensya
- ✓ Ang broker na may out-of-state office ay dapat mapanatili ang isang lisensyang may mabuting katayuan doon para sa bawat NJ-licensed na opisina; ang pagkawala ng out-of-state license ay awtomatikong nagsususpend ng NJ license

## 10.13 Broker Rebates sa Mga Residential Property Purchasers

Ang rebate na binayaran ng isang broker sa isang bumibili ng residential real property sa ilalim ng R.S.45:15-17(k)(2) ay dapat: kalkulahin pagkatapos ng bumili na nakipag-negotiate ng rebate commission rate; idokumento sa isang written/electronic document o buyer agency agreement na ibinigay sa simula ng broker relationship na nagsasaad ng rebate terms; at i-disclose sa lahat ng partido sa transaction, kasama ang anumang mortgage lender. Ang isang rebate ay HINDI maaaring: bayaran sa isang taong hindi licensed bilang broker para sa anumang aksyon na nangangailangan ng licensure; maging contingent sa paggamit ng iba pang services/products na inaalok ng broker o affiliate; o batay sa isang lottery, contest, o laro.

- ✓ Ang isang rebate ay dapat kalkulahin pagkatapos ng bumili na nakipag-negotiate ng rate, idokumento sa pagsusulat sa simula, at i-disclose sa lahat ng partido kasama ang anumang mortgage lender
- ✓ Ang isang rebate ay hindi maaaring bayaran sa isang unlicensed na tao para sa mga aksyong nangangailangan ng licensure
- ✓ Ang isang rebate ay hindi maaaring maging contingent sa paggamit ng ibang broker/affiliate services o products, o batay sa isang lottery, contest, o laro

## 10.14 Pangangailangan sa Pagkilala ng Depository Institution

Ang komisyon ay kinikilala ang isang depository institution lamang pagkatapos na ang institusyon ay nagbigay ng nakasulat na kapagsapayan na ito ay agad na magsasabay sa komisyon ng anumang abiso na inilabas sa isang licensed broker na ang isang check o ibang instrumento na iginawa sa escrow o trust account ng broker ay hindi natugunan o ibalik dahil sa kawalan ng sapat na pondo. Tinitiyak nito na ang komisyon ay alerto sa mga potensyal na problema sa trust fund.

- ✓ Ang isang depository institution ay dapat magbigay ng nakasulat na kapagsapayan na ito ay agad na magsasabay sa komisyon ng anumang dishonored o NSF check na iginawa sa escrow o trust account ng isang broker
- ✓ Ang pagkilala ng komisyon sa institusyon ay isang pangunahing kinakailangan para sa paggamit nito para sa kinakailangang special account ng broker

## 10.15 Mga Kinakailangan sa Advertising para sa Broker Rebates

Ang anumang advertisement para sa rebate na pinapayagan sa R.S.45:15-17(k)(2) ay dapat maglaman ng disclosure tungkol sa obligasyon ng mamimili na magbayad ng anumang applicable taxes sa rebate at isang notice na dapat kumonsilta ang mamimili sa isang tax professional tungkol sa tax implications ng rebate. Ang disclosure at notice na ito ay dapat na malinaw at nakikita nang maayos, na may text size na katumbas o mas malaki kaysa sa text na ginagamit sa advertisement mismo.

- ✓ Ang rebate advertisements ay dapat magbigay ng disclosure ng obligasyon ng mamimili na magbayad ng applicable taxes at magbigay ng payo na kumonsilta sa isang tax professional
- ✓ Ang required disclosure/notice ay dapat na malinaw, nakikita nang maayos, at sa text na hindi bababa sa laki ng text sa advertisement

CHAPTER 11

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

## 11.1 Biennial Continuing Education Requirement

Ang NJREC ay nangangailangan sa bawat natural na tao na licensed bilang real estate broker, broker-salesperson, o salesperson na makumpleto ang continuing education (CE) bilang kondisyon ng biennial license renewal sa ilalim ng R.S.45:15-10. Ang maximum na requirement ay 16 oras bawat biennial term. Ang mga salesperson na licensed sa isang real estate referral company ay exempt mula sa CE. Ang mga broker o broker-salesperson na may 40 o higit pang taong karanasan (kabilang ang katumbas na karanasan sa ibang jurisdictions tulad ng natukoy ng commission) ay exempt din.

- ✓ Ang CE ay required bilang kondisyon ng biennial license renewal para sa brokers, broker-salespersons, at salespersons
- ✓ Hindi dapat higit sa 16 oras ng CE ang maisip bawat biennial term
- ✓ Ang mga salesperson na licensed sa isang real estate referral company ay exempt mula sa CE
- ✓ Ang mga broker/broker-salesperson na may 40 o higit pang taong karanasan ay exempt mula sa CE

## 11.2 CE Completion Deadline at Late Fee

Ang CE requirements ay dapat makumpleto sa o bago ang April 30 ng taon kung saan ang biennial license ay nag-expire. Ang isang licensee na nabigo na makumpleto ang CE bago ang May 1 ng ikalawang taon ng biennial term ay susuportahan ng reasonable processing fee na tinutukoy ng commission, hindi dapat lumampas sa $200.

- ✓ Ang CE ay dapat makumpleto sa o bago ang April 30 ng taong ang biennial license ay nag-expire
- ✓ Ang kabiguan na makumpleto ang CE bago ang May 1 ay nagpapahintulot sa licensee na magbayad ng processing fee
- ✓ Ang late processing fee ay hindi dapat lumampas sa $200

## 11.3 Deemed Fulfillment at New-Licensee CE Rules

Ang isang tao na kumpleto ng isa o higit pang broker pre-licensure education courses sa loob ng isang biennial term ay itinuturing na natupad na ang CE requirement para sa license term na iyon. Ang isang salesperson na unang na-license sa unang taon ng isang dalawang taon na term ay dapat kumpleto ng lahat ng applicable CE upang mag-renew; ang isang salesperson na unang na-license sa ikalawang taon ng term ay hindi kinakailangan na matupad ang anumang CE upang mag-renew sa pagtatapos ng term.

- ✓ Ang pagkumpleto ng broker pre-licensure courses sa loob ng isang term ay itinuturing na natupad ang CE requirement
- ✓ Ang isang salesperson na unang na-license sa unang taon ng term ay dapat kumpleto ang lahat ng applicable CE upang mag-renew
- ✓ Ang isang salesperson na unang na-license sa ikalawang taon ng term ay exempted mula sa CE para sa renewal na iyon

## 11.4 Mga Pangunahing Paksa para sa CE Courses

Kahit hindi bababa sa 50% ng kinakailangang CE ay dapat binubuo ng mga pangunahing paksa: agency; disclosure; legal issues; ethics (hindi bababa sa dalawang oras); fair housing; rules and regulations; real estate licensee safety; financial literacy and planning; at anumang ibang pangunahing paksa na itinakda ng commission. Ang mga pangunahing paksa ay hindi dapat higitan ang 60% ng kabuuang CE oras. Bawat oras ng pagtuturo ay katumbas ng isang credit.

- ✓ Kahit hindi bababa sa 50% ng kinakailangang CE ay dapat maging pangunahing paksa; ang mga pangunahing paksa ay hindi dapat higitan ang 60%
- ✓ Ang ethics ay dapat binubuo ng hindi bababa sa dalawang oras
- ✓ Ang mga pangunahing paksa ay may kasamang agency, disclosure, legal issues, ethics, fair housing, rules/regulations, licensee safety, at financial literacy
- ✓ Bawat oras ng pagtuturo ay katumbas ng isang credit

## 11.5 Mandatory Fair Housing at Agency CE

Anuman ang pangkalahatang core-topic rules, ang commission ay dapat magkailangan ng hindi bababa sa isang oras sa core topic ng fair housing at housing discrimination sa bawat biennial license term. Ang commission ay dapat din magkailangan na ang isang CE course sa agency ay makumpleto ng bawat broker, broker-salesperson, at salesperson bilang kondisyon para sa license renewal sa bawat biennial term (idinagdag ng P.L. 2024 c.32, eff. 2024-08-01).

- ✓ Hindi bababa sa isang oras ng CE sa fair housing at housing discrimination ay kailangan sa bawat biennial term
- ✓ Ang CE course sa agency ay dapat makumpleto ng bawat licensee sa bawat biennial term bilang kondisyon ng renewal

✓

Ang mga ganitong pangangailangan ay nalalapat anuman ang pangkalahatang 50%/60% core-topic allocation

## 11.6 Aprubadong CE Providers at Instructors

Ang komisyon ay gumagamit ng CE courses, providers, at instructors batay sa rekomendasyon ng isang Volunteer Advisory Committee. Ang mga paaralan na may lisensya bilang real estate schools (C.45:15-10.4) ay itinuturing na aprubadong CE providers. Ang mga taong may lisensya bilang real estate instructors (C.45:15-10.5) ay itinuturing na aprubadong instructors para sa core-topic CE courses. Ang mga real estate trade associations na tumutugon sa mga pamantayan ng komisyon ay maaaring mag-alok ng aprubadong CE courses.

- ✓ Ang mga lisensyadong real estate schools ay itinuturing na aprubadong CE course providers
- ✓ Ang mga lisensyadong real estate instructors ay itinuturing na aprubadong instructors para sa core-topic CE courses
- ✓ Ang mga qualified na real estate trade associations ay maaaring mag-alok ng aprubadong CE courses
- ✓ Ang CE courses, providers, at instructors ay aprubado batay sa rekomendasyon ng Volunteer Advisory Committee

## 11.7 CE Waivers at Instructor Credit

Ang komisyon ay maaaring magbigay ng exemption sa CE requirements nang buo o bahagi lamang batay sa dahilan ng sakit, emergency, hardship, o aktibong serbisyo sa militar. Ang isang licensed instructor o licensee na nagtuturo ng isang aprubadong CE course ay nakakakuha ng CE credit tungo sa renewal, ngunit anuman ang dami ng beses na ituturo ang parehong course sa loob ng isang biennial term, ang credit ay ibinibigay lamang minsan (katumbas sa oras na ibinigay sa mga attendees).

- ✓ Ang CE ay maaaring bawasan para sa sakit, emergency, hardship, o aktibong serbisyo sa militar
- ✓ Ang pagtuturo ng isang aprubadong CE course ay kumikita ng credit lamang minsan sa bawat biennial term anuman ang dami ng beses na ituro
- ✓ Ang instructor credit ay katumbas sa credit hours na ibinigay sa mga licensees na nakatapos ang course minsan

## 11.8 Mga Paraan ng Paghahatid ng CE Courses

Ang mga CE course ay maaaring ihatid sa isang classroom, o sa pamamagitan ng Internet o video modalities, na napapailalim sa pagsang-ayon ng komisyon sa mga provider, nilalaman, at mga hakbang sa seguridad/integridad. Ang komisyon ay maaaring magsetup ng mga kurso na may periodic na pagsusulit ng progreso na nangangailangan ng kasiyahang pagganap bago umabot sa susunod na segment. Gayunman, ang komisyon ay hindi maaaring maghingi sa isang licensee na magtayo ng komprehensibong final exam sa buong nilalaman ng kurso bilang kondisyon ng pagtanggap ng credit.

- ✓ Ang CE ay maaaring ihatid sa classroom, Internet, o video modalities na napapailalim sa pagsang-ayon ng komisyon
- ✓ Ang mga kurso ay maaaring magsama ng periodic na pagsusulit ng progreso bilang kondisyon upang umabot sa susunod na mga segment
- ✓ Ang komisyon ay HINDI maaaring maghingi sa pagpapasa ng komprehensibong exam sa buong kurso bilang kondisyon ng credit

## 11.9 Komposisyon ng Volunteer Advisory Committee

Ang isang 14-miyembro na Volunteer Advisory Committee, na binubuo ng mga real estate licensee at subject matter expert, ay inilalaan ng at nagsisilbi sa kasiyahan ng Commissioner of Banking and Insurance. Isang licensee ay inirerekomenda ng Senate President at isa ng Assembly Speaker. Tatlong miyembro ay commission member o kanilang mga designee, at hindi bababa sa walong miyembro (bukod sa commission member) ay dapat maging licensee. Ang mga miyembro ay dapat magbigay ng balanced na geographic representation (central, northern, southern), na may hindi bababa sa tatlo mula sa bawat lugar.

- ✓ Ang Volunteer Advisory Committee ay binubuo ng 14 miyembro
- ✓ Hindi bababa sa walong miyembro (bukod sa commission member) ay dapat maging real estate licensee
- ✓ Tatlong miyembro ay dapat maging commission member o kanilang mga designee
- ✓ Ang mga miyembro ay dapat magbigay ng balanced na geographic representation na may hindi bababa sa tatlo mula sa bawat rehiyon

## 11.10 Out-of-State at Timely-Topic CE Credit

Ang komisyon ay maaaring magbigay ng CE credit para sa elective courses na nakumpleto sa ibang mga estado kung aprubado ng regulatory agency ng estadong iyon at kung mayroon na satisfactory evidence ng attendance/completion mula sa provider. Ang komisyon ay maaari rin magbigay ng credit para sa timely-topic courses na inaalok sa NJ na hindi pa dating aprubado, sa kondisyon na sila ay ipinabalita bilang unapproved, susunod na isinumite at aprubado, at mayroon na evidence ng attendance.

- ✓ Ang out-of-state elective CE courses ay maaaring makakuha ng credit kung aprubado ng regulatory agency ng estado
- ✓ Ang satisfactory evidence ng attendance at completion ay dapat ibigay ng course provider
- ✓ Ang timely-topic courses ay dapat ipinabalita bilang unapproved at susunod na isinumite para sa at binigyan ng approval

CHAPTER 12

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

## 12.1 Kahulugan ng Subdivision at Subdivided Lands

Ang 'Subdivision' at 'subdivided lands' ay nangangahulugang lupa na matatagpuan LABAS ng Estado ng New Jersey (kung konektado man o hindi) kung saan ang isa o higit pang lote, parsela, yunit, o interes ay inaalok bilang bahagi ng isang common promotional plan ng advertising at pagbebenta. Ito ay eksklusibong nagsasama ng mga condominium (Condominium Act), homeowners associations, housing cooperatives, at community trusts. Ito ay isang kritikal na distinction sa eksamen — ang Act ay nangongontrol sa out-of-state na lupa na ibinebenta sa mga residente ng New Jersey.

- ✓ Ang subdivided lands ay matatagpuan LABAS ng New Jersey ngunit inaalok sa mga mamimili ng NJ
- ✓ Ang kahulugan ay nagsasama ng mga condominium, homeowners associations, housing cooperatives, at community o iba pang trust devices
- ✓ Ang 'common promotional plan' ay nangangahulugang mga alok ng isang tao o grupo na kumilos nang sama-sama kung saan ang mga interes ay konektado o ipinagkakataon bilang isang common entity

## 12.2 Mga Kondisyon para sa Dispositon ng Subdivided Lands

Maliban sa mga exempted, walang sinumang maaaring mag-alok, magdispose, o makiisa sa dispositon ng subdivided lands sa New Jersey maliban sa alinsunod sa Batas. Ang isang kasalukuyang public offering statement na nagbubunyag ng lahat ng impormasyon na kinakailangan ng seksyon 12 ay dapat ihatid sa mamimili, na dapat may makatwirang pagkakataon upang suriin ito bago ang dispositon.

- ✓ Kailangan ng pagrehistro/compliance bago mag-alok o magdispose ng subdivided lands sa NJ
- ✓ Ang isang kasalukuyang public offering statement ay dapat ihatid sa mamimili bago ang dispositon
- ✓ Ang mamimili ay dapat magkaroon ng makatwirang pagkakataon upang suriin ang public offering statement bago ang dispositon

## 12.3 Pitong Araw na Karapatang Magbawi

Ang mga porma ng pagpapalit ng karapatan para sa subdivided na lupa na may pangalawang pagpaparehistro ay dapat kasama ang pitong araw na karapatang magbawi. Ang isang mamimili ay maaaring magbawi nang walang dahilan sa pamamagitan ng paghahatid ng nakasulat na abiso sa hatinggabi ng ikapitong araw ng kalendaryo pagkatapos ng pagpapatupad ng kontrata O ang araw kung kailan ang mamimili ay nabatid na kumpleto ang pangalawang pagpaparehistro, alinman ang mas huli. Ang isang pahayag ng pagbubunyag na sumasaklaw sa karaniwang pag-aari, mga obligasyon ng may-ari, mga pagtataya ng HOA, sapilitang pagsali sa klub, at mga espesyal na pandatong distrito ay dapat ibigay kasama ang isang nilagdaang paytala.

- ✓ Ang mamimili ay may pitong araw na karapatang magbawi nang walang dahilan, na sinusukat mula sa pagpapatupad ng kontrata o paunawa ng kumpleto na pagpaparehistro, alinman ang mas huli
- ✓ Ang isang pahayag ng pagbubunyag na nagdedetalye ng karaniwang pag-aari, mga pagtataya ng HOA, sapilitang pagsali sa klub at mga espesyal na pandatong distrito ay dapat ibigay bago ang pagpapatupad ng kontrata, na may nilagdaang paytala ng mamimili

## 12.4 Mga Pagbubukod sa Batas

Maliban kung ang pamamaraan ay pinagsama upang maiwasan ang Batas, hindi ito naaangkop sa mga disposisyon: ng isang may-ari para sa kanyang sariling account sa isang solong/nakaiba na transaksyon; ganap na para sa mga layuning pang-industriya/komersyal; sa pamamagitan ng utos ng hukuman; ng isang ahensya ng pamahalaan; ng mga lote sa sementeryo; ng mas kaunti sa 100 lote/parcels/units; kung saan ang mga karaniwang elemento ay limitado sa hindi mapabuti, walang encumbrance na bukas na espasyo; o sa mga development na binuo ng mga rental units lamang (landlord-tenant). Kasama rin nito ang pagbabuwal ng ilang mortgage-secured debt, REIT securities, registered securities, at oil/gas/mineral interests na kinokontrol bilang securities.

- ✓ Ang mga alok na may mas kaunti sa 100 lote, parcels, units o interests ay may pagbubukod
- ✓ Ang solong/nakaiba na transaksyon ng isang may-ari para sa kanyang sariling account, utos ng hukuman, ahensya ng pamahalaan, sementeryo, lahat ng rental (landlord-tenant), at pang-industriya/komersyal na disposisyon ay may pagbubukod
- ✓ Ang mga pagbubukod ay hindi naaangkop kung ang paraan ng disposisyon ay pinagsama para sa layuning maiwasan ang Batas
- ✓ Ang komisyon ay maaaring magbigay ng karagdagang mga pagbubukod kung saan ang pagpapatupad ay hindi kailangan para sa proteksyon ng publiko/mamimili dahil sa maliit na halaga o limitadong katangian

## 12.5 Pangkalahatang Pagsusuri ng Real Estate Sales Full Disclosure Act

Ang Land Sales Full Disclosure provisions (45:15-16.27 et seq.) ay kilala bilang ang 'Real Estate Sales Full Disclosure Act.' Ang Batas ay nag-regulate sa alok at disposisyon ng subdivided lands sa mga mamimili sa New Jersey, na nangangailangan ng pagpaparehistro sa NJREC maliban kung may naaangkop na exemption. Ang layunin nito ay proteksyon ng consumer sa pamamagitan ng buong disclosure sa mga prospective purchasers.

- ✓ Ang Batas ay opisyal na itinatawag na 'Real Estate Sales Full Disclosure Act' (L.1989, c.239)
- ✓ Ang NJREC ay nag-aadminister at nag-enforce ng Batas at gumagawa ng implementing regulations sa ilalim ng Administrative Procedure Act

## 12.6 Mga Pangunahing Kahulugan sa Ilalim ng Batas

Dapat malaman ng mga kandidato ang mga pangunahing kahulugan ng Batas. Ang 'Advertising' ay nangangahulugang pagpapublika ng impormasyon upang hikayatin ang pagbili ng subdivided land sa pamamagitan ng mga pahayagan, radyo/TV, billboard, display ng modelo ng bahay, elektronikong paraan, o vacation certificate na nangangailangan ng pagdalo sa sales presentation. Ang 'Broker' o 'salesperson' ay kinabibilangan ng anumang NJ-licensed na real estate agent na kumilos para sa isang subdivider. Ang 'Subdivider'/'developer' ay ang may-ari o ahente na nag-aalok ng subdivided lands. Ang 'Disposition' ay nangangahulugang pagbebenta, pag-upa, assignment, o lottery award para sa kita. Ang 'Offer' ay nangangahulugang anumang pag-uudyok o solicitation para sa kita. Ang 'Purchaser' ay isang taong nakakakuha o sumusubok na makakuha ng interes.

- ✓ Ang 'Advertising' ay hindi kasama ang komunikasyon ng shareholder, securities prospectuses, at kinakailangang government disclosure documents
- ✓ Ang 'Disposition' at 'Offer' ay parehong nangangailangan na ang transaksyon ay isinasagawa 'para sa kita o kita'
- ✓ Ang 'Broker'/'salesperson' ay malinaw na kinabibilangan ang mga taong licensed sa ilalim ng R.S.45:15-1 et seq. na kumilos para sa isang subdivider

## 12.7 Mga Subdivision na Sumusunod sa Batas (Jurisdiksiyon)

Ang Batas ay nalalapat kung (a) ang anumang alok o disposisyon ng mga subdivided na lupa ay GINAWA sa New Jersey, O (b) ang anumang alok na nagmula sa labas ng NJ ay ITINURO ng subdivider o agent sa isang tao o residente sa loob ng New Jersey. Itinatag nito ang NJREC jurisdiksiyon sa mga out-of-state na developer na nagmemerkado sa mga residente ng NJ.

- ✓ Ang Batas ay nalalapat sa anumang alok/disposisyon na ginawa sa NJ
- ✓ Ang Batas ay nalalapat sa mga out-of-state na alok na itinuro ng subdivider o agent sa mga residente ng NJ

## 12.8 Pangalawang Pagpaparehistro para sa Nakompletong Residential Units

Ang isang subdivider na nagmamay-ari ng subdivided na lupa na may nakompletong residential unit (o may kontrata na bumuo at maghatid ng isa sa loob ng dalawang taon) ay maaaring gumamit ng mas simpleng 'pangalawang pagpaparehistro.' Ang pagpaparehistro ay dapat mangyari bago makipag-kontrata o tumanggap ng deposit mula sa isang NJ-resident na bumibili, ang subdivider ay hindi dapat na naka-rehistro na sa ilalim ng c.239, at ang subdivision ay hindi dapat makakuha ng exemption sa isolated-transaction. Ang komisyon ay may 30 araw upang magisyu ng notice ng pagkakatapos o kakulangan; kung hindi ito gumagawa ng alinman, ang pagpaparehistro ay itinuring na nakompletong.

- ✓ Ang pangalawang pagpaparehistro ay nangangailangan ng isang nakompletong residential unit o isang kontrata na bumuo/maghatid ng isa sa loob ng dalawang taon
- ✓ Ang pagpaparehistro ay dapat gawin bago magpatupad ng kontrata o tumanggap ng anumang deposit mula sa isang NJ-resident na bumibili
- ✓ Ang komisyon ay dapat magisyu ng notice ng pagkakatapos o kakulangan sa loob ng 30 araw, o ang pagpaparehistro ay itinuring na nakompletong
- ✓ Ang mga pangalawang registrant na nakakakuha ay exempt mula sa standard na mga kinakailangan sa pagpaparehistro ng section 4 (45:15-16.30)

## 12.9 Escrow ng Deposit Moneys sa Secondary Registration

Para sa secondary registration, ang subdivider ay dapat magpapatunay na ang deposit moneys ng mga NJ-resident na bumibili ay itatago sa isang escrow account (o protektado sa ibang paraan na katanggap ng commission) hanggang sa pagsasara ng titulo at paghahatid ng residential unit. Ang subdivider ay dapat din magpapatunay na maaari itong maghatid o magdulot ng paghahatid ng titulo.

- ✓ Ang deposit moneys ng bumibili ay dapat itatago sa escrow (o sa ibang paraan na protektado) hanggang sa pagsasara at paghahatid ng unit
- ✓ Ang secondary registration subdivider ay dapat magpapatunay na maaari itong maghatid o magdulot ng paghahatid ng titulo

## 12.10 Mga Paghihigpit sa Pag-uugali Bago ang Pagrehistro

Bago makumpleto ang pangalawang pagrehistro, isang subdivider ay maaaring tumugon sa mga katanungan mula sa mga residente ng NJ mula sa kanyang website o multi-state advertising sa pamamagitan ng pagbibigay ng pangkalahatang impormasyon (kasama ang mga presyo) at pagpapadala ng mga materyales sa advertising. Gayunpaman, hanggang sa inilabas ang isang notisya ng pagkakatapos (o ang pagrehistro ay itinuturing na kumpleto), ang subdivider ay HINDI DAPAT: (1) mag-alok ng kontrata; (2) kumolekta ng deposit moneys; o (3) magsubsidya ng paglalakbay sa property.

- ✓ Bago makumpleto ang pagrehistro, isang subdivider ay maaaring magbigay lamang ng pangkalahatang impormasyon at magpadala ng mga materyales sa advertising bilang tugon sa mga katanungan ng mga residente ng NJ
- ✓ Hanggang sa makumpleto ang pagrehistro, ang subdivider ay HINDI maaaring mag-alok ng kontrata, kumolekta ng mga deposito, o magsubsidya ng paglalakbay sa property

## 12.11 Paunawa ng Paghahatid, Pagpaparehistro at Pagtanggi

Pagkatapos ng wastong paghahatid (pagpapangalan ng mga lisensyadong NJ broker na mga authorized representative ng subdivider, kasama ang bayad, statement of record, at proposed public offering statement), ang commission ay naglalabas ng paunawa ng paghahatid. Sa loob ng 90 araw dapat itong magparehistro ng mga lupa o tanggihan ang application; kung walang order of rejection na ipasok sa loob ng 90 araw, ang mga lupa ay itinuturing na registered (maliban kung ang applicant ay sumagot sa delay). Ang mga deficiency ay dapat ma-correct sa loob ng 30 araw; ang written request for hearing ay nagpapahinto ng rejection hanggang sa hearing at determination.

- ✓ Ang mga lupa ay itinuturing na registered kung walang order of rejection na ipasok sa loob ng 90 araw mula sa notice of filing
- ✓ Ang subdivider ay dapat magpangalan ng NJ-licensed real estate brokers bilang authorized representatives nito sa application
- ✓ Ang written request for hearing ay nagpapahinto ng order of rejection hanggang sa hearing at determination

## 12.12 Mga Pamantayan sa Pagsusuri ng Komisyon

Sa pagtanggap ng aplikasyon kasama ang pahayag ng record, sinusuri ng komisyon kung: ang nagbabahagi ng lupa ay maaaring maghatid ng interes na inaalok (na may mga clause ng paglalabas/proteksyon ng tiwala kung kinakailangan); may makatwirang pagsisiguro na ang mga pagpapabuti ay makakumpleto tulad ng ipinahayag; ang pagpapahayag at ang plano ng promosyon ay hindi maling, nakakagambala, o diskriminatibo at nagbibigay ng buong at patas na pagsisiwalat; ang nagbabahagi ng lupa (o mga corporate officer/principal) ay walang nagdudulot ng diskwalipikasyon na kondena o utos na kinabibilangan ang pagbebenta ng lupa; at ang mga pangangailangan ng pahayag ng pampublikong alok ay nasiyahan.

- ✓ Ang pagpapahayag at ang pangkalahatang plano ng promosyon ay hindi dapat maling, nakakagambala, o diskriminatibo at dapat magbigay ng buong at patas na pagsisiwalat
- ✓ Dapat may makatwirang pagsisiguro na ang nagbabahagi ng lupa ay maaaring maghatid ng titulo at makumpleto ang lahat ng ipinahayag na pagpapabuti
- ✓ Ang mga kondena o utos na nagdudulot ng diskwalipikasyon na kinabibilangan ang pagtatayo ng lupa ay maaaring magdulot ng pagtanggi ng pagpaparehistro

## 12.13 Nilalaman ng Statement of Record

Ang statement of record ay dapat kasama: mga pangalan/address ng mga may interes; isang scaled, na pirma ng engineer/surveyor na legal description, topography, at mapa; kondisyon ng titulo kasama ang encumbrances at restrictions; pangkalahatang terms ng disposition; access, utilities, at improvement schedules; kung ang property ay subject sa natural forces o naroroon sa federally designated flood hazard area; mga consequences ng blanket-encumbrance; organizational documents; title/lien instruments; forms ng conveyance; financial statements; management/recreation contracts; compliance status sa governmental requirements; at agarang pag-report ng material changes.

- ✓ Ang statement of record ay dapat magbigay ng disclosure kung ang property ay naroroon sa federally designated flood hazard area o ay subject sa adverse natural forces
- ✓ Dapat itong kasama ang isang scaled subdivision map na pirma at sealed ng isang licensed professional engineer o land surveyor
- ✓ Ang developer ay dapat agarang mag-report ng anumang material changes sa registration information

## 12.14 Mga Bayad sa Pagpaparehistro

Ang paunang bayad sa pagpaparehistro ay $500 dagdag $35 bawat lot/parcel/unit/interes, hindi dapat lumampas sa $3,000. Ang paunang pagpaparehistro ay mahalaga sa loob ng isang taon mula sa pagsang-ayon at dapat itong muling pagkatapos taun-taon. Ang komisyon ay maaaring magbigay ng bayad sa inspeksyon na katumbas sa gastos ng paglalakbay mula New Jersey sa site at bumalik plus karagdagang gastos sa inspeksyon; lahat ng bayad sa inspeksyon ay ibinibigay ulat sa aplikante.

- ✓ Paunang bayad sa pagpaparehistro: $500 plus $35 bawat lot/parcel/unit/interes, limitado sa $3,000
- ✓ Ang paunang pagpaparehistro ay mahalaga sa loob ng isang taon mula sa petsa ng pagsang-ayon at dapat itong muling pagkatapos taun-taon
- ✓ Ang bayad sa inspeksyon na katumbas sa round-trip paglalakbay mula NJ plus gastos ay maaaring isingil kung kinakailangan ang on-site inspection

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 Statutory Agency Relationships at Key Definitions

Ang P.L. 2024 c.32 (effective noong Agosto 1, 2024) ay nagtakda ng limang statutory relationships sa pagitan ng isang brokerage firm at mga consumer: buyer's agent, seller's agent, disclosed dual agent, designated agent, at transaction broker. Ang 'agency relationship' ay nabubuo sa pagitan ng brokerage firm at isang principal para sa real estate brokerage services. Ang 'principal' ay isang bumibili o nagbebenta na may agency relationship sa isang firm. Ang mga section na ito ay gumagana kasama — at hindi nagpapalit — ng mga existing broker/broker-salesperson/salesperson licensing provisions.

- ✓ Ang Act ay lumikha ng limang statutory relationships: buyer's agent, seller's agent, disclosed dual agent, designated agent, at transaction broker
- ✓ 'Agent' ay nangangahulugang isang real estate brokerage firm (kasama ang affiliated brokers, broker-salespersons, at salespersons) na may agency relationship sa isang principal
- ✓ 'Principal' ay nangangahulugang isang bumibili o nagbebenta na may agency relationship sa isang brokerage firm
- ✓ Ang Act ay naging effective noong Agosto 1, 2024 at sumasagot sa existing licensing provisions sa halip na palitan ang mga ito

## 13.2 Agent ng Bumibili, Agent ng Nagbebenta, at Fiduciary Duties

Ang agent ng bumibili ay isang brokerage firm na may agency relationship na gumagana lamang sa bumibili at may fiduciary duties sa bumibili. Ang agent ng nagbebenta ay gumagana lamang sa nagbebenta at may fiduciary duties sa nagbebenta. Ang firm na nagbibigay ng serbisyo sa bumibili ay agent ng bumibili maliban kung kumakatawan ito sa nagbebenta (agent ng nagbebenta), kumakatawan sa pareho (dual agent), sumang-ayon na maging transaction broker, o ang affiliated licensee ay ang nagbebenta. Ang parehong default logic ay naaaplay sa kabaligtaran para sa mga nagbebenta.

- ✓ Ang agent ng bumibili ay gumagana lamang sa bumibili at may fiduciary duties; ang agent ng nagbebenta ay gumagana lamang sa nagbebenta at may fiduciary duties
- ✓ Ang firm na naglilingkod sa bumibili ay default na agent ng bumibili maliban kung isa sa apat na exceptions ang naaangkop (kumakatawan sa nagbebenta, dual agency, transaction broker, o licensee ang nagbebenta)

✓

Ang firm na naglilingkod sa nagbebenta ay default na agent ng nagbebenta maliban kung kumakatawan ito sa bumibili, dual agent, transaction broker, o ang licensee ay ang bumibili

## 13.3 Relasyon ng Transaction Broker

Ang isang transaction broker ay gumagana kasama ang isang bumili o nagbebenta (o pareho) nang hindi kumakatawan sa alinman sa partido, walang relasyon sa ahensya, at walang mga tungkulin sa fiduciary. Ang isang transaction broker ay hindi dapat kumilos bilang isang ahente, hindi dapat isulong ang interes ng isang partido kaysa sa iba, at hindi kinakailangan na panatilihing kumpidensyal ang anumang impormasyon. Dapat pa rin itong tratuhin ang lahat ng partido nang tapat at may kahusayan, ipakita ang lahat ng alok nang maaga, panatilihing informado ang mga partido, pagbubukas ng pagsasara, at ipayo sa mga partido na maghanap ng eksperto na payo.

- ✓ Ang isang transaction broker ay walang relasyon sa ahensya at walang mga tungkulin sa fiduciary sa alinman sa partido
- ✓ Ang isang transaction broker ay hindi dapat isulong ang interes ng isang partido kaysa sa iba at hindi kinakailangan na panatilihing kumpidensyal ang impormasyon
- ✓ Ang mga tungkulin ng transaction broker ay nagsasama ng paggamit ng maayos sa lahat ng partido, paghaharap ng lahat ng nakasulat na alok nang may maayos na kumpirmasyon, panatilihing informado ang mga partido, at pagpabilis ng pagsasara

## 13.4 Kinakailang Nakasulat na Mga Kasunduan sa Serbisyong Brokerage

Ang 'brokerage services agreement' ay isang nakasulat na kasunduan na nagtatalaga sa isang kumpanya upang kumatawan sa isang pangunahing partido bilang ahente o magtrabaho kasama ang isang mamimili/nagbebenta bilang transaction broker. Sa mga residential transactions, ang kumpanya ay dapat pumasok sa isang brokerage services agreement sa mamimili o nagbebenta bago, o sa lalong madaling panahon pagkatapos, magsimula ng mga serbisyong brokerage. Ang nakasulat na kasunduan ay HINDI kinakailangan sa isang mamimili sa isang commercial transaction.

- ✓ Ang mga brokerage services agreement ay dapat na nasa nakasulat na anyo at kasama ang sale/rental listings, buyer-lessee agency, transaction broker, dual agency, at designated agency agreements
- ✓ Sa mga residential transactions, ang isang kumpanya ay dapat pumasok sa isang brokerage services agreement sa mamimili/nagbebenta bago o sa lalong madaling panahon pagkatapos magsimula ng mga serbisyo
- ✓ Ang brokerage services agreement ay HINDI kinakailangan sa isang mamimili sa isang commercial real estate transaction

## 13.5 Mga Kinakailangang Nilalaman ng mga Kasunduan sa Serbisyo ng Brokerage

Ang kasunduan sa serbisyo ng brokerage para sa bumibili o nagbebenta ay dapat magpahayag ng: ang panahon nito (kasama ang anumang panahon ng proteksyon pagkatapos ng pagwawakas); na ang kumpanya ay itinalaga bilang ahente; kung eksklusibo o hindi eksklusibo ang relasyon; pahintulot (na may hiwalay na pagsisimula/pirma) sa ibunyag na dalawang ahente o itinalagang ahente at kinikilala na ang dalawang ahenteya ay hindi mag-adbokat para sa isang partido sa kapakinabangan ng iba; ang kompensasyon ng kumpanya, kung paano ito kinakalkula, at kung ibinabahagi; at isang pagsasahayag na ang kompensasyon ng broker ay ganap na mapagkakatiwalaan at hindi itinakda ng batas. Ang mga kasunduan ng nagbebenta ay dapat din magpahayag kung ang listahan ay ipapakalat sa isang MLS.

- ✓ Ang kasunduan ay dapat magpahayag ng panahon nito kasama ang anumang panahon ng proteksyon pagkatapos ng pagwawakas, eksklusibidad, at pagtatalaga ng ahente
- ✓ Ang pahintulot sa ibunyag na dalawang ahente o itinalagang ahente ay nangangailangan ng hiwalay na pagsisimula o pirma at kinikilala na ang dalawang ahenteya ay hindi mag-favoor sa isang partido
- ✓ Ang kasunduan ay dapat ibunyag ang kompensasyon, kung paano ito kinakalkula, kung ibinabahagi, at na ang kompensasyon ng broker ay ganap na mapagkakatiwalaan at HINDI itinakda ng batas

## 13.6 Mga Tungkulin na Iipon sa Principal at Lahat ng Partido

Kapag kumikilos bilang agent ng mamimili, nagbebenta, ipinahayag na dalawang agent, o nakatalagang agent, ang kumpanya ay may mga hindi mawawalang tungkulin: mahigpit na pagsunod sa batas sa agency at prinsipyo ng fiduciary; makatwirang kasanayan at pag-aalaga; katapatan at mabuting pananampalataya; maingat na paghahatid ng lahat ng nakasulat na alok at kontraalok kasama ang nakasulat na kumpirmasyon ng pagtanggap; pagkuha ng nilagdaang pahayag ng kalagayan ng ari-arian (residential seller); pagbubunyag ng lahat ng kilalang mahalagang impormasyon tungkol sa pisikal na kalagayan; accounting sa principal; pagbibigay ng Consumer Information Statement sa residential deals; written agency disclosure hindi dapat huli sa pagpirma; at maingat na pagsisikap upang makakuha ng mahalagang impormasyon at pinansiyal na kalifikasyon ng mga mamimili.

- ✓ Ang mga pangunahing tungkulin (kasanayan/pag-aalaga, katapatan/mabuting pananampalataya, compliance sa agency, maingat na paghahatid ng alok) ay HINDI mawawalan
- ✓ Sa residential transaction, dapat ibigay ng kumpanya ang Consumer Information Statement at makuha ang nilagdaang kinikilala ng pagtanggap
- ✓ Dapat ibunyag ng kumpanya sa sulat, hindi dapat huli sa pagpirma ng principal sa kasunduan, anong relasyon ng agency ang mayroon ito (sa hiwalay na 'Agency Disclosure')
- ✓ Dapat ibunyag ng kumpanya ang lahat ng kilalang mahalagang impormasyon tungkol sa pisikal na kalagayan ng ari-arian

## 13.7 Mga Pangangailangan sa Disclosed Dual Agency

Ang isang firm ay maaaring kumilos bilang isang disclosed dual agent lamang kung may informed consent ng parehong partido, na itinakda sa signed brokerage services agreements (residential) o sa ibang paraan sa writing (commercial). Ang isang dual agent ay may mga responsibilidad sa parehong partido, hindi dapat gumawa ng aksyon na makakasama sa alinman, hindi dapat ibunyag ang confidential information tungkol sa alinman, at hindi dapat mag-advocate ng mga términong pabor sa isang partido sa kapinsalaan ng iba. Ang isang dual agent ay maaaring tumanggap ng compensation mula sa alinman o parehong partido kung ang mga sources at halaga ay ibunyag sa writing sa parehong partido.

- ✓ Ang disclosed dual agency ay nangangailangan ng informed written consent ng PAREHONG partido
- ✓ Ang isang disclosed dual agent ay hindi maaaring ibunyag ang confidential information tungkol sa alinman o mag-advocate ng mga término na pabor sa isa sa kapinsalaan ng iba
- ✓ Ang isang dual agent ay maaaring makatanggap ng compensation mula sa alinman o parehong partido lamang kung ang mga sources at halaga ay ibunyag sa writing sa parehong partido
- ✓ Ang paghahatid ng karagdagang alok o pagpapakita ng nakikipagsaing properties ay hindi bumubuo ng aksyon na nakakasama sa isang partido

## 13.8 Designated Agency

Kapag ang iba't ibang mga licensee sa parehong firm (o sa parehong firm) ay kumakatawan sa bumibili at nagbebenta, ang firm ay maaaring magtalaga ng isang licensee upang eksklusibong kumatawan sa bumibili at iba pang licensee upang eksklusibong kumatawan sa nagbebenta. Ang mga designated agent ay HINDI dual agent — bawat isa ay may fiduciary duties lamang sa kanilang kanya-kanyang principal. Ang designated agency relationship ay nangangailangan ng isang written designated agency agreement (na maaaring bahagi ng brokerage services agreement) na may informed written consent ng bawat partido.

- ✓ Ang mga designated agent ay HINDI dual agent at may fiduciary duties lamang sa kanilang kanya-kanyang principals
- ✓ Ang designated agency ay nangangailangan ng written agreement na may informed written consent ng bawat partido
- ✓ Ang isang designated agent ay maaaring makatanggap ng compensation mula sa isa o parehong partido kung ang sources at amounts ay ini-disclose sa written form sa pareho

## 13.9 Mandatory Open-House Disclosure Sign

Sa anumang residential property showing na bukas sa publiko, dapat magkaroon ng sign na nakalagay sa entrance o sa sign-in sheet na nagbibigay-abiso sa mga prospective buyers na ang hosting firm ay kumakatawan lamang sa seller at walang relasyon sa buyer. Ang statute ay nagtutukoy ng exact sign text na nagsasaad na ang agent ay kumakatawan sa seller, na ang impormasyon na ibinigay ay HINDI confidential at maaaring ibulsa sa seller, at na ang buyer ay may karapatan sa buyer's agent. Ang mga buyers na eksklusibong kumakatawan na ay dapat mag-disclose nito sa sign-in sheet.

- ✓ Dapat magkaroon ng sign sa open-house entrance o sa sign-in sheet na nagsasaad na ang firm ay kumakatawan lamang sa seller
- ✓ Ang mandated text ay dapat magbigay-babala na ang impormasyon ay HINDI itinuturing na confidential at maaaring ibulsa sa seller
- ✓ Ang buyer na eksklusibong kumakatawan ng buyer's agent ay dapat mag-disclose ng ganitong representation sa sign-in sheet
- ✓ Ang open-house agent ay hindi napipigilan na maging disclosed dual agent o designated agent kung sumasang-ayon ang buyer

## 13.10 Mga Partikular na Tungkulin ng Buyer's Agent at Seller's Agent

Ang buyer's agent ay may utang na loob: katapatan (walang aksyong makakasama sa buyer); pagbubunyag ng mga conflict of interest nang maaga; payo sa buyer na humingi ng eksperto; hindi pagbubunyag ng kumpidensyal na impormasyon (kahit pagkatapos ng pagtatapos) maliban kung may pahintulot o kinakailangan ng batas; at mabuting-pang-loob na patuloy na pagsisikap upang mahanap ang isang property (hanggang sa nasa ilalim ng kontrata na lampas sa attorney review). Ang seller's agents ay may magkatulad na mga tungkulin sa seller. Ang pagpapakita ng property sa iba pang mga prospect na buyers, o kumakatawan sa maraming buyers/sellers sa mga kakompitensyang transaksyon, ay hindi lumalabag sa katapatan o lumilikha ng conflict.

- ✓ Ang mga tungkulin ng buyer's/seller's agent na katapatan at kumpidensyalidad ay hindi maaaring tawarang-batas (maliban sa mga item 4 at 5)
- ✓ Ang kumpidensyal na impormasyon ay hindi maaaring ibungad kahit pagkatapos ng pagtatapos maliban kung may pahintulot mula sa principal o kinakailangan ng batas
- ✓ Ang mabuting-pang-loob na pagsisikap upang mahanap ang property/buyer ay nagtatapos kapag nasa ilalim na ng kontrata na hindi na sumusunod sa attorney review
- ✓ Ang pagpapakita ng isang property sa iba pang buyers o kumakatawan sa mga kakompitensyang buyers/sellers ay hindi lumalabag sa katapatan o lumilikha ng conflict

## 13.11 Mga Patakaran sa Kompensasyon at Hindi Pagtatatag ng Ahensiyang (Agency)

Ang kompensasyon ay maaaring bayaran ng nagbebenta, mamimili, pangatlong partido, o ibinahagi sa pagitan ng mga kumpanya, ngunit ang mga kasunduan ay dapat na nakasulat at pipirmahan ng nagbebenta o mamimili. Ang pagbabayad ng kompensasyon ay hindi sa sarili nito ay nagtatatag ng relasyon sa ahensiyang. Ang kompensasyon ay maaaring maging flat fee, isang porsyento, o anumang legal na paraan (lahat ay itinuturing na komisyon). Upang makatanggap ng kompensasyon, ang isang kumpanya ay karaniwang kailangan ng nakasulat na brokerage services agreement (sa mamimili o nagbebenta sa residential; sa nagbebenta ngunit hindi sa mamimili sa commercial). Mga eksepsyon: broker's price opinions, comparative market analyses, at no-services referrals sa pagitan ng mga kumpanya.

- ✓ Ang mga kasunduan sa kompensasyon ay dapat na nakasulat at pipirmahan ng nagbebenta o mamimili, ayon sa nalalapat
- ✓ Ang pagbabayad ng, o isang kasunduan upang magbayad ng, kompensasyon ay HINDI sa sarili nito ay nagtatatag ng relasyon sa ahensiyang
- ✓ Ang isang kumpanya ay karaniwang dapat magkaroon ng nakasulat na brokerage services agreement upang makatanggap ng kompensasyon, maliban sa BPOs, CMAs, at no-services referrals sa pagitan ng mga kumpanya
- ✓ Ang isang kumpanya ay maaaring maging kompensado ng higit sa isang partido anuman ang nararapat na ahensiyang o transaction-broker relationship kung ito ay inilahad

## 13.12 Pagwawakas ng Agency at Transaction Broker Relationships

Ang isang relasyon ay patuloy hanggang sa pinakamaagang isa sa mga sumusunod: pagkumpleto ng pagganap; pagtatapos ng nakapagsariling termino; mutual na pagsang-ayon na magwakas; o pagwawakas sa pamamagitan ng writeng pabigay-alam ayon sa kasunduan. Ang pagwawakas sa pamamagitan ng mutual na pagsang-ayon o writeng pabigay-alam ay nangangailangan ng writeng pagpapatunay upang maging epektibo; ang pagkumpleto o pagtatapos ay hindi. Pagkatapos ng pagwawakas, ang firme ay may utang lamang ng isang marunong accounting at patuloy na pagsasaantala ng mahigpit na impormasyon. Ang mga kasunduan ng isang disclosed dual agent (maliban sa pagtatapos/pagsasara) ay maaari lamang magwakas sa pamamagitan ng isang writeng dokumento na nilagdaan ng partido na may kumpirmadong paghahatid.

- ✓ Ang isang relasyon ay nagtatapos sa pinakamaagang isa sa pagkumpleto, pagtatapos ng termino, mutual na pagsang-ayon, o writeng pabigay-alam
- ✓ Ang pagwawakas sa pamamagitan ng mutual na pagsang-ayon o writeng pabigay-alam ay nangangailangan ng writeng pagpapatunay upang maging epektibo
- ✓ Pagkatapos ng pagwawakas, ang firme ay may utang lamang ng isang marunong accounting at patuloy na proteksyon ng mahigpit na impormasyon

## 13.13 Proteksyon sa Liability at Imputation ng Kaalaman

Ang isang principal ay hindi liable para sa anumang aksyon, pagkakamali, o pagpapalampas ng isang agent o transaction broker maliban kung ang principal ay nakipagsali sa, nag-authorize, o nakinabang dito (liability ay limitado lamang sa benepisyo, walang punitive damages). Ang isang firma ay hindi liable para sa impormasyon tungkol sa kondisyon ng property na hindi ibinigay ng nagbebenta kung ang firma ay gumawa ng mga maingat na pagsisikap (inquiry sa nagbebenta at visual inspection). Ang principal ay karaniwang hindi pinagkakatiwalaan ng kaalaman ng mga katotohanan na kilala lamang ng firma, at vice versa, kung ang mga maingat na pagsisikap ay ginawa.

- ✓ Ang principal ay hindi liable para sa mga aksyon ng agent o transaction broker maliban kung ang principal ay nakipagsali sa, nag-authorize, o nakinabang sa mga ito
- ✓ Ang firma ay hindi liable para sa impormasyon tungkol sa kondisyon ng property na hindi ibinigay ng nagbebenta kung ang mga maingat na pagsisikap (inquiry at visual inspection) ay ginawa
- ✓ Ang mga katotohanan na kilala lamang ng firma ay karaniwang hindi ipinapahayag sa principal, at vice versa, maliban sa isang written agreement

## 13.14 Awtoridad sa Paggawa ng Patakaran ng NJREC at Pinagsama-samang Remedyo

Ang New Jersey Real Estate Commission ay maaaring bumuo ng mga regulasyon sa ilalim ng Administrative Procedure Act upang maisakatuparan ang mga layunin ng Act, kasama ang pagtugon sa ibang uri ng relasyon sa ahensya o negosyo. Ang mga karapatan, remedyo, at pagbabawal sa ilalim ng Act ay karagdagan sa at pinagsama-sama ng anumang iba pang karaniwang batas o statutory na karapatan, at walang sa Act ang nagtatanggal, nagpawalang-bisa, o nakakasama sa mga karapatang iyon.

- ✓ Ang NJREC ay maaaring magpatibay ng mga regulasyon sa ilalim ng Administrative Procedure Act upang maisakatuparan ang Act
- ✓ Ang mga karapatan, remedyo, at pagbabawal ng Act ay pinagsama-sama ng, at karagdagan sa, mga karaniwang batas at statutory na karapatan

CHAPTER 14

# Supplement: License Law Discipline

## 14.1 Ipinagbabawal na Aksyon at Batayan para sa Disiplina; Multa ng Komisyon

Ang N.J.S.A. 45:15-17 ay naglilista ng pag-uugali kung saan ang Real Estate Commission ay maaaring maglagay ng lisensya sa probation, suspinde o bawiin at/o magpataw ng multa, kasama ang malaking maling pagpapahayag, palsong pangako, kumilos para sa higit pa sa isang partido nang walang kaalaman at pahintulot ng lahat ng partido, hindi ibuking dual agency, pagkabigo na mag-account o ipadala ang pondo, pagsasama ng pera, pagbibigay ng kompensasyon sa mga walang lisensyang tao, pagkabigo na magbigay ng mga kopya ng dokumento, palsong o nakakamliing advertising, diskriminasyon na lumalabas sa Batas laban sa Diskriminasyon, at anumang pag-uugali na nagpapakita ng hindi karapat-dapat, incompetency, mabuting pananampalataya o kasinungalingan. Ang Komisyon ay maaaring magpataw ng multa na hanggang $5,000 para sa unang paglabas at hanggang $10,000 para sa bawat susunod na paglabas, karagdagan sa aksyon ng lisensya. Ang disiplina ay nangangailangan ng nakasulat na abiso at pagkakataon para sa pagdinig sa harap ng Komisyon (N.J.S.A. 45:15-17.1 et seq.), at ang mga desisyon ng Komisyon ay maaaring i-apela sa Appellate Division. Ang walang lisensyang pagsasagawa ay napapailalim din sa civil penalties sa parehong halaga. Pinagkukunan: N.J.S.A. 45:15-17; 45:15-17.1; 45:15-3

- ✓ Pinakamataas na multa: $5,000 para sa unang paglabas, $10,000 para sa bawat susunod na paglabas
- ✓ Ang kumilos para sa higit pa sa isang partido nang walang kaalaman at pahintulot ng lahat ng partido ay batayan para sa disiplina
- ✓ Ang pagkabigo na mag-account o mabilis na ipadala ang pera na pag-aari ng iba ay batayan para sa suspension o pagbawi
- ✓ Ang disiplina ay nangangailangan ng abiso at pagkakataon para sa pagdinig sa harap ng Komisyon
- ✓ Ang pagbibigay ng komisyon o bayad sa walang lisensyang tao ay isang paglabas

## 14.2 Real Estate Guaranty Fund

Ang Real Estate Guaranty Fund (N.J.S.A. 45:15-34 hanggang 45:15-42) ay nagbibigay ng kompensasyon sa mga miyembro ng publiko na nakakuha ng final judgment laban sa isang licensee batay sa fraud, misrepresentation, deceit o conversion ng trust funds sa isang real estate transaction at hindi makakolekta ng judgment. Bawat applicant ay nagbabayad ng isang assessment sa fund sa initial licensure (ang mga brokers at salespersons ay nagbabayad ng iba't ibang halaga; i-verify ang kasalukuyang halaga). Ang recovery mula sa fund ay capped per transaction (karaniwang sinasabing $20,000; i-verify ang kasalukuyang halaga), at ang claimant ay dapat munang mag-exhaust ng iba pang remedies. Kapag binayaran ng fund ang claim, ang license ng licensee ay automatically suspended at hindi maaaring i-reinstate hanggang ang fund ay fully repaid kasama ang interest. Source: N.J.S.A. 45:15-34 hanggang 45:15-42

- ✓ Ang fund ay nagbabayad lamang sa isang unsatisfied final judgment laban sa isang licensee para sa fraud, misrepresentation, deceit o conversion
- ✓ Ang mga applicants ay nagbabayad ng isang assessment sa fund sa initial licensure
- ✓ Ang payment mula sa fund ay capped per transaction (i-verify ang kasalukuyang cap)
- ✓ Ang license ay automatically suspended hanggang ang fund ay repaid kasama ang interest

CHAPTER 15

# Supplement: Agency Disclosure

## 15.1 Consumer Information Statement (CIS) at Business Relationship Declaration

Ang N.J.A.C. 11:5-6.9 ay nangangailangan sa bawat licensee, sa mga transaksyon na kinabibilangan ng residential property ng isa hanggang apat na yunit o vacant one-family lots, na magbigay ng Consumer Information Statement sa New Jersey Real Estate Relationships sa mga prospective sellers, landlords, buyers at tenants sa unang scheduled in-person meeting, o bago ang anumang business relationship ay nabuo, alin man ang mas mauna. Ang CIS ay nagpapaliwanag ng apat na pinapayagang relasyon: seller's agent, buyer's agent, disclosed dual agent at transaction broker. Ang consumer ay pumipirma ng acknowledgment ng receipt, at ang licensee ay dapat magsama ng written declaration ng business relationship sa bawat listing agreement, buyer agency agreement, sales contract at lease. Ang disclosed dual agency ay nangangailangan ng informed written consent ng parehong partido. Pinagkukunan: N.J.A.C. 11:5-6.9

- ✓ Ang CIS ay dapat ibigay sa unang scheduled in-person meeting o bago ang business relationship ay mabuo, alin man ang mas mauna
- ✓ Naaangkop sa residential 1-4 family property at vacant one-family lots
- ✓ Apat na relasyon: seller's agent, buyer's agent, disclosed dual agent, transaction broker
- ✓ Ang declaration ng business relationship ay dapat lumitaw sa listings, buyer agreements, contracts at leases
- ✓ Ang dual agency ay nangangailangan ng informed written consent ng parehong partido

CHAPTER 16

# Supplement: Contracts and Closing Practice

## 16.1 Attorney Review Clause sa Mga Kontratang Inihanda ng Licensee at Lease

Sa ilalim ng N.J.A.C. 11:5-6.2(g), na nagpapatupad ng settlement ng New Jersey Supreme Court sa State Bar v. Board of Realtors matter (Opinion 26), isang licensee ay maaaring maghanda ng kontrata ng pagbebenta para sa residential property ng isa hanggang apat na units o isang bakanteng one-family lot, at isang residential lease ng isang taon o higit pa, lamang sa isang form na naglalaman ng mandatory attorney review clause. Alinmang partido ay maaaring magkaroon ng attorney na sumusubaybay sa lubos na naisakatuparan na kontrata sa loob ng tatlong araw na negosyo pagkatapos ng paghahatid sa parehong partido; ang attorney ay maaaring tanggihan ang kontrata sa pamamagitan ng pagbibigay-alam sa broker at sa ibang partido sa loob ng panahong iyon, pagkatapos nito ang kontrata ay walang bisa maliban kung ang mga partido ay sumagot sa mga pagbabago. Simula sa Conley v. Guerrero (N.J. 2017) ang disapproval notice ay maaaring ipadala sa pamamagitan ng certified mail, fax, e-mail o personal delivery. Kung walang disapproval sa loob ng tatlong araw na negosyo ang kontrata ay nagiging legally binding. Ang New Jersey ay hindi nangangailangan ng attorney sa pagsasara; ang mga attorney closings ay pangkaraniwang nasa norte at ang mga title company closings sa timog. Source: N.J.A.C. 11:5-6.2(g); Conley v. Guerrero, 228 N.J. 339 (2017)

- ✓ Ang panahon ng attorney review ay 3 araw na negosyo mula sa paghahatid ng lubos na nilagdaang kontrata
- ✓ Nalalapat sa residential 1-4 family sales, bakanteng one-family lots at residential leases ng isang taon o higit pa
- ✓ Ang disapproval ay dapat ihatid sa broker at sa ibang partido sa loob ng panahon; maaaring sa pamamagitan ng certified mail, fax, e-mail o personal delivery
- ✓ Ang kontrata ay nagiging binding kung hindi na-disapprove sa loob ng 3 araw na negosyo
- ✓ Walang attorney na legally na kinakailangan sa isang New Jersey closing

CHAPTER 17

# Supplement: Brokerage Practice

## 17.1 Mga Patakaran sa Advertising para sa mga Licensee

Ang N.J.A.C. 11:5-6.1 ay nangangailangan na ang lahat ng advertising ng isang licensee, kasama ang internet at social media advertising, ay nasa direktang pag-supervisa ng broker at magsama ng regular na pangalan ng negosyo ng brokerage firm; ang mga blind ads na walang pangalan ng broker ay ipinagbabawal. Ang isang salesperson o broker-salesperson ay hindi maaaring mag-advertise sa kanilang sariling pangalan lamang, at ang mga pangalan ng team ay hindi dapat gamitin sa paraan na nagpapahiwatig na ang team ay isang hiwalay na brokerage. Ang advertising ay hindi dapat maging false o misleading, at ang isang licensee na nag-advertise ng property na kanyang pag-aari ay dapat magbunyag na ang may-ari ay isang lisensyadong real estate agent. Ang mga for-sale at for-rent signs ay maaaring ilagay lamang na may nakasulat na pahintulot ng may-ari, at ang broker signs ay dapat magpakita ng pangalan ng brokerage. Pinagmulan: N.J.A.C. 11:5-6.1

- ✓ Ang bawat advertisement ay dapat maglaman ng regular na pangalan ng negosyo ng broker; ang mga blind ads ay ipinagbabawal
- ✓ Ang mga salesperson ay maaaring mag-advertise lamang sa ilalim ng pag-supervisa ng broker at na may pangalan ng broker
- ✓ Ang mga licensee na nagbebenta o nagrenta ng kanilang sariling property ay dapat magbunyag ng kanilang lisensyadong katayuan sa mga ads
- ✓ Ang mga signs ay maaaring ilagay sa property lamang na may nakasulat na pahintulot ng may-ari

## 17.2 Mga Pangangailangan sa Listing Agreement at Paghaharap ng mga Alok

Ang N.J.A.C. 11:5-6.2 ay nangangailangan na ang bawat listing agreement ay dapat na nasa papel, nilagdaan ng may-ari, at maglaman ng tiyak na petsa ng pagtatapos; ang mga automatic renewal o extension clauses ay ipinagbabawal. Ang isang kopya ng nilagdaang listing ay dapat ihatid sa may-ari sa oras ng pagpirma, at ang fair housing memorandum ng Attorney General ay dapat na kalakip sa bawat listing agreement. Ang licensee ay dapat na ipaliwanag ang uri ng listing (open, exclusive agency, exclusive right to sell) at ang obligasyon ng may-ari na magbayad ng commission sa bawat sitwasyon. Lahat ng mga written offers ay dapat na iharap nang mabilis sa nagbebenta, at ang broker ay dapat maghatid ng mga kopya ng bawat kontrata, alok, at dokumento sa mga partido na nag-sign; ang broker ay dapat ding magbigay ng written notification sa may-ari ng anumang alok na ipinakita pagkatapos na tumanggap ang may-ari ng ibang alok. Pinagkukunan: N.J.A.C. 11:5-6.2

- ✓ Ang mga listings ay dapat na written, nilagdaan ng may-ari, may tiyak na expiration date at walang automatic renewal
- ✓ Ang may-ari ay makakatanggap ng kopya ng listing sa pagpirma; ang AG fair housing memorandum ay dapat na kasama
- ✓ Lahat ng written offers ay dapat na iharap nang mabilis, kahit pagkatapos ng pagtanggap ng ibang alok
- ✓ Ang mga kopya ng lahat ng contracts at offers ay dapat ihatid sa mga partido na nag-sign

CHAPTER 18

# Supplement: Fair Housing

## 18.1 New Jersey Law Against Discrimination: Mga Protektadong Klase at Mga Exemption

Ang New Jersey Law Against Discrimination (N.J.S.A. 10:5-1 et seq.) ay nagbabawal ng diskriminasyon sa pagbebenta, pag-upa, pagpapahayag at pagfinananse ng tahanan at sa mga serbisyong pampagsasanayan. Ang mga protektadong klase ay lumalampas sa panderal na batas at kinabibilangan ng lahi, paniniwala, kulay, bansang pinagmulan, ninuno, nasyonalidad, edad, katayuan ng pag-aasawa, katayuan ng civil union, katayuan ng domestic partnership, affectional o sexual orientation, gender identity o expression, kasarian, pagbubuntis, kalagayan pamilya, kapansanan, pananagutan para sa military service, at pinagkukunang lawful na kita o tulong sa pag-upa (kasama ang Section 8 vouchers). Ang LAD ay nagbibigay ng exemption sa pag-upa ng isang apartment sa isang may-ari na naninirahan sa dalawang pamilyang gusali at sa pag-upa ng mga kuwarto sa isang may-ari na naninirahan sa isang pamilyang tahanan, ngunit walang exemption na gumagamit sa mga licensed at sa diskriminasyong pagpapahayag. Ang mga reklamo ay inihahatid sa Division on Civil Rights sa loob ng 180 araw; ang mga penalti ay umaabot sa $10,000 para sa unang paglabag, $25,000 para sa pangalawa sa loob ng limang taon at $50,000 para sa pangatlo sa loob ng pitong taon. Ang mga listing agreement ay dapat na may kasamang memorandum ng fair housing ng Attorney General. Pinagkukunan: 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

- ✓ Ang NJ ay nagdadagdag ng pinagkukunang lawful na kita, katayuan ng pag-aasawa/civil union/domestic partnership, sexual orientation, gender identity, edad, ninuno at military liability sa mga panderal na klase
- ✓ Ang may-ari na naninirahan sa dalawang pamilyang gusali (isang yunit na nire-renta) at mga kuwarto sa may-ari na naninirahan sa isang pamilyang tahanan ay may exemption
- ✓ Mga reklamo sa Division on Civil Rights sa loob ng 180 araw
- ✓ Mga penalti: $10,000 una, $25,000 pangalawa sa loob ng 5 taon, $50,000 pangatlo sa loob ng 7 taon
- ✓ Ang pagtanggi sa isang Section 8 voucher holder ay diskriminasyon batay sa pinagkukunang kita

CHAPTER 19

# Supplement: Landlord-Tenant Law

## 19.1 Rent Security Deposit Act at Proteksyon ng mga Tenant

Sa ilalim ng Rent Security Deposit Act (N.J.S.A. 46:8-19 hanggang 46:8-26), ang isang residential landlord ay maaaring mag-ipon ng security deposit na hindi higit sa isang at kalahating buwan ng renta, at ang anumang karagdagang deposito na nakolekta sa pagpapabago ay hindi dapat lumampas sa 10 porsyento ng kasalukuyang deposito bawat taon. Ang deposito ay dapat ilagay sa isang account na may interes sa isang New Jersey institution, na may nakasulat na abiso sa tenant ng institusyon, halaga at interest rate sa loob ng 30 araw mula sa pagtanggap, at ang interes ay ibayad o na-credit taun-taon. Sa loob ng 30 araw pagkatapos matapos ang tenancy, ang landlord ay dapat ibalik ang deposito kasama ang interes na binawasan ng itemized deductions sa pamamagitan ng personal delivery o certified mail; ang pagkabigo ay nagbubukas sa landlord sa dalawang beses ng halaga na hindi tama na nakatago. Ang mga gusali na pag-aari ng may-ari na may tatlo o mas kaunting yunit ay exempt maliban kung ang tenant ay humiling ng coverage sa pagsusulat. Ang Anti-Eviction Act (N.J.S.A. 2A:18-61.1) ay nagpapahintulot ng pagalis ng mga residential tenant lamang para sa statutory good cause, at ang Truth in Renting Act (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) ay nangangailangan sa mga landlord ng ilang mga gusali na bigyan ang mga tenant ng pahayag ng karapatan ng tenant ng estado. Pinagkukunan: N.J.S.A. 46:8-19 hanggang 46:8-26; 2A:18-61.1; 46:8-43

- ✓ Pinakamataas na residential security deposit: 1.5 buwan ng renta
- ✓ Nakasulat na abiso ng deposit account sa tenant sa loob ng 30 araw mula sa pagtanggap; ang interes ay ibinabayad taun-taon
- ✓ Ibalik ang deposito na may itemized deductions sa loob ng 30 araw pagkatapos matapos ang tenancy; ang parusa ay doble ng halaga na hindi tama na nakatago
- ✓ Ang mga gusali na pag-aari ng may-ari na may 3 o mas kaunting yunit ay exempt maliban kung ang tenant ay humiling ng coverage sa pagsusulat
- ✓ Ang residential eviction ay nangangailangan ng statutory good cause sa ilalim ng Anti-Eviction Act

CHAPTER 20

# Supplement: Transfer and Property Taxes

## 20.1 Real Estate Transfer Fee at ang Fee sa Sales Over $1,000,000

Ang New Jersey ay nagpataw ng Real Estate Transfer Fee sa pag-record ng mga deed, na binabayaran ng nagbebenta (grantor), na kinakalkula sa graduated rates bawat $500 ng consideration na tumataas sa sale price (i-verify ang current rate schedule). Ang mga deed para sa consideration na mas mababa sa $100 at iba pang mga transfer ay exempted, at partial exemptions ay nalalapat sa mga qualified senior citizens, blind or disabled persons, at low- at moderate-income housing. Isang hiwalay na fee ay naaaply sa residential (at iba pang) property na nabenta ng higit sa $1,000,000 (ang tinatawag na mansion tax); historical na 1 percent na binabayaran ng bumibili, pero sa ilalim ng P.L.2025, c.69, effective July 10, 2025, ang fee ay binabayaran ng nagbebenta sa graduated rates mula 1 percent para sa sales over $1,000,000 hanggang 3.5 percent para sa sales over $3,500,000 (i-verify ang current brackets). Isang Affidavit of Consideration ay inilagay kasama ang deed kapag ang exemption ay niaclaim. Source: N.J.S.A. 46:15-5 et seq.; 46:15-7.2; P.L.2025, c.69

- ✓ Ang Real Estate Transfer Fee ay binabayaran ng nagbebenta sa pag-record ng deed sa graduated rates bawat $500 ng consideration
- ✓ Ang mga deed para sa consideration na mas mababa sa $100 ay exempted; partial exemptions para sa seniors, blind/disabled at low-moderate income housing
- ✓ Ang fee sa transfers over $1,000,000 ay binabayaran na ngayon ng nagbebenta (simula July 10, 2025) sa graduated rates na 1% hanggang 3.5%
- ✓ Ang Affidavit of Consideration ay kasama ang deed kapag nag-claim ng exemption

## 20.2 Pagbabayad ng Estimated Tax ng Nonresident Seller (GIT/REP Forms)

Sa ilalim ng N.J.S.A. 54A:8-8 hanggang 54A:8-10, ang isang nonresident na indibidwal, estate o trust na nagbebenta ng New Jersey real property ay dapat magbayad ng estimated gross income tax sa o bago ang closing na katumbas sa mas malaki sa 2 porsyento ng kabuuang consideration o ang pinakamataas na marginal income tax rate (10.75 porsyento) na inilapat sa gain (tukuyin ang kasalukuyang rate). Ang seller ay nagsusumite ng Form GIT/REP-1 kasama ang pagbabayad; ang resident sellers at sellers na nag-claim ng statutory exemption (tulad ng principal residence na may kualipikasyon para sa federal exclusion) ay nagsusumite ng Seller's Residency Certification/Exemption (GIT/REP-3). Ang county clerk ay hindi magrerecord ng deed maliban kung ang angkop na GIT/REP form ay nakakabit. Ito ay kadalasang tinatawag na New Jersey exit tax, kahit ito ay isang prepayment ng income tax, hindi isang karagdagang tax. Pinagkukunan: N.J.S.A. 54A:8-8 hanggang 54A:8-10

- ✓ Ang nonresident sellers ay nagsasagawa ng prepayment ng mas malaki sa 2% ng consideration o 10.75% ng gain sa closing
- ✓ Ang GIT/REP-1 ay ang nonresident payment form; ang GIT/REP-3 ay ang resident/exemption certification
- ✓ Ang deed ay hindi maaaring recorded nang walang GIT/REP form
- ✓ Ito ay isang estimated income tax payment, hindi isang hiwalay na tax

CHAPTER 21

# Supplement: Property Condition Disclosures

## 21.1 Tungkulin ng Licensee na Magbunyag ng Mga Depekto; Off-Site na Mga Kondisyon at Mga Paunawa ng Megan's Law

Ang New Jersey ay walang batas na nangangailangan ng form ng pagsasahayaan ng kondisyon ng ari-arian ng nagbebenta, ngunit ang N.J.A.C. 11:5-6.4(b) ay nangangailangan sa mga licensee na magsikap nang maingat upang malaman ang lahat ng mahalagang impormasyon tungkol sa pisikal na kondisyon ng isang ari-arian at bunyagin ang mga kilalang mahalagang depekto sa mga posibleng bumili o magtenant, at ang mga nagbebenta at licensee ay responsable sa ilalim ng Consumer Fraud Act at kaso ang batas (Weintraub v. Krobatsch) para sa pagtitipon ng mga latent defect. Ang New Residential Construction Off-Site Conditions Disclosure Act (N.J.S.A. 46:3C-1 et seq.) ay nangangailangan sa isang nagbebenta ng bagong itinayo na pabahay na magbigay sa bumili ng nakasulat na paunawa na naglalaman ng mga listahan ng off-site na mga kondisyon (tulad ng mga napollutong lugar at mga basurahan) na makukuha mula sa municipal clerk; ang bumili ay maaaring magkanselar sa loob ng limang araw ng negosyo pagkatapos makatanggap ng paunawa kung hindi ito ibinigay bago ang pagpipirma ng kontrata. Ang mga kontrata na inihanda ng mga licensee para sa mga residential na benta ay dapat magsama ng istatutoryong paunawa ng Megan's Law na nagbibigay-alam sa mga bumili na ang impormasyon ng registry ng sex offender ay available sa pamamagitan ng lokal na pulisya at ang State Police internet registry (verify exact citation). Ang mga licensee ay hindi kinakailangang bunyagin ang sikolohikong stigma tulad ng nakaraang kamatayan sa ari-arian, ngunit dapat sumagot nang tapat sa mga mahalagang katanungan. Pinagkukunan: N.J.A.C. 11:5-6.4; N.J.S.A. 46:3C-1 hanggang 46:3C-12; N.J.S.A. 2C:7-1 et seq.; N.J.S.A. 56:8-1 et seq.

- ✓ Walang istatutoryong form ng pagsasahayaan ng nagbebenta, ngunit ang mga licensee ay dapat bunyagin ang mga kilalang mahalagang depekto at magsikap na magtanong nang maingat
- ✓ Off-Site Conditions Act: ang mga bumili ng bagong konstruksyon ay tumatanggap ng paunawa na ang mga listahan ng municipal clerk ay available; 5 araw ng negosyo upang magkanselar kung ang paunawa ay dumating pagkatapos ng kontrata
- ✓ Ang mga residential sale contract ay dapat magsama ng paunawa ng Megan's Law registry
- ✓ Ang mga katotohanan tungkol sa stigmatized property (kamatayan, suicide) ay hindi kinakailangang bunyahin sa New Jersey
- ✓ Ang pagtitipon ng latent defect ay lumalabas sa Consumer Fraud Act

CHAPTER 22

# Supplement: State disclosures

## 22.1 Flood Risk Notification Law: Seller and Landlord Flood Disclosures

Ang P.L. 2023, c.93 (effective March 20, 2024) ay nangangailangan sa mga nagbebenta ng real property na magbigay ng disclosure ng flood risk sa Property Condition Disclosure Statement, kasama ang kung ang property ay nasa FEMA Special Flood Hazard Area (100-year) o Moderate Risk Flood Hazard Area (500-year), anumang kaalaman tungkol sa nakaraang flood damage, dating flood insurance claims, pagtanggap ng federal flood disaster assistance, at anumang resulta na obligasyon na mapanatili ang flood insurance. Ang mga landlord ay dapat magbigay sa bawat prospective tenant ng written flood-risk notice bago ang lease ay pirma at isama ito sa lease, gamit ang Department of Community Affairs form. Kung ang landlord ay nabigong magbigay ng notice at ang tenant ay umabot sa flood loss, ang tenant ay maaaring mag-terminate ng lease at magtamo ng damages. Ang law ay nangangailangan din ng disclosure kung ang property ay natukoy na sa DEP flood mapping tool. Source: P.L. 2023, c.93 (N.J.S.A. 46:3C-10 at N.J.S.A. 46:8-50)

- ✓ Effective March 20, 2024, ang mga NJ sellers ay dapat magbigay ng disclosure ng flood risk at flood history sa Property Condition Disclosure Statement.
- ✓ Ang disclosure ay sumasaklaw sa parehong 100-year Special Flood Hazard Area at 500-year Moderate Risk area, kasama ang nakaraang flood damage, insurance claims at federal aid na natanggap.
- ✓ Ang mga landlord ay dapat magbigay ng written flood-risk notice bago ang lease signing at isama ito sa bawat residential lease.
- ✓ Ang tenant na hindi nakatanggap ng notice at sa hinaharap ay umabot sa flood damage ay maaaring mag-terminate ng lease at maghabol ng damages.

## 22.2 Private Well Testing Act

Ang Private Well Testing Act (N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E) ay nangangailangan na, bago magsara ng anumang benta ng ari-arian na ang potable na tubig ay nagmumula sa isang pribadong balon, ang tubig ay dapat subukan ng isang DEP-certified na laboratoryo para sa mga parameter kabilang ang kabuuang coliform, nitrate, bakal, manganese, pH, volatile organic compounds, lead at, sa mga tinukoy na county, arsenic, mercury, uranium o gross alpha radioactivity. Ang parehong buyer at seller ay dapat makatanggap ng mga resulta at mag-sign ng isang certification sa pagsasara na nagpapakita ng pagtanggap; ang pagsusulit ay dapat na nagsagawa sa loob ng isang taon bago ang pagsasara. Ang mga landlord ng mga ari-arian na naglilingkod ng isang pribadong balon ay dapat subukan ang hindi bababa sa bawat limang taon at magbigay sa mga tenant ng isang kopya ng mga resulta sa loob ng 30 araw mula sa pagtanggap. Ang Batas ay hindi nangangailangan sa nagbebenta na mag-remediate; ang mga resulta na nagbibigay ng kabiguan ay isang bagay para sa negosasyon. Ang mga resulta ay naiulat sa DEP at ay kumpidensyal maliban bilang sa mga partido. Pinagkukunan: N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E

- ✓ Ang pagbebenta ng ari-arian na naglilingkod ng isang pribadong balon ay nangangailangan ng isang sertipikadong pagsusulit ng tubig bago ang pagsasara.
- ✓ Ang parehong buyer at seller ay dapat makatanggap ng mga resulta at mag-sign ng isang nakasulat na sertipikasyon ng pagtanggap sa pagsasara.
- ✓ Ang mga resulta ng pagsusulit ay dapat na mas mababa sa isang taon sa edad sa oras ng pagsasara.
- ✓ Ang mga landlord ay dapat subukan ang mga pribadong balon hindi bababa sa bawat 5 taon at magbigay sa mga tenant ng mga resulta sa loob ng 30 araw.
- ✓ Ang Batas ay nag-uatas ng pagsusulit at pagsasahayaan, hindi paggamot o remediation.

## 22.3 Pagsisiguro ng Radon Test at Lead-Safe Certification ng Mga Yunit ng Pag-upa

Ayon sa N.J.S.A. 26:2D-73, ang mga resulta ng radon test at mga rekord ng remediation ay kumplido, ngunit ang isang nagbebenta na nagsagawa ng radon test o mitigation ay dapat magbigay sa mamimili ng kopya ng mga resulta at patunay ng anumang remediation sa oras ng pagpasok sa kontrata ng benta. Ang Lead-Based Paint Inspection Law (P.L. 2021, c.182, N.J.S.A. 52:27D-437.16 et seq., epektibo Hulyo 22, 2022) ay nangangailangan na bawat residential rental unit na itinayo bago 1978 ay dapat suriin para sa lead-based paint hazards sa bawat pagbabago ng tenant o hindi bababa sa bawat 3 taon, alinman ay darating na una. Ang lead-safe certificate ay may bisa sa loob ng 2 taon; ang lead-free certificate ay permanente. Ang mga exemption ay kinabibilangan ng seasonal rentals na inookupahan ng mas mababa sa 6 na buwan bawat taon, mga yunit na sertipikadong lead-free, at maraming dwellings na nagrehistro sa DCA sa loob ng hindi bababa sa 10 taon nang walang outstanding lead violations. Ang mga landlord ay nagbabayad ng $20 bawat yunit na bayad sa Lead Hazard Control Assistance Fund sa bawat inspection. Pinagkukunan: N.J.S.A. 26:2D-73; N.J.S.A. 52:27D-437.16 et seq.

- ✓ Ang isang nagbebenta na may radon test o mitigation results ay dapat ibigay ang mga ito sa mamimili kapag nilagdaan ang kontrata.
- ✓ Ang mga pre-1978 rental units ay dapat suriin para sa lead hazards sa pagbabago ng tenant o bawat 3 taon.
- ✓ Ang lead-safe certificate ay tumatagal ng 2 taon; ang lead-free certificate ay hindi nag-expire.
- ✓ Ang seasonal rentals na mas mababa sa 6 na buwan bawat taon ay exempt sa lead inspection law.

CHAPTER 23

# Supplement: Landlord-tenant law

## 23.1 Anti-Eviction Act: Good Cause, Notice Periods and Prohibition on Self-Help

Ang Anti-Eviction Act (N.J.S.A. 2A:18-61.1) ay nagbabawal sa pagalis ng residential tenant maliban sa isa sa mga statutory good causes, tulad ng nonpayment of rent, disorderly conduct, willful damage, habitual late payment pagkatapos ng written notice, substantial lease breach, o owner personal occupancy ng building na may tatlong o mas kaunting units. Ang Act ay hindi nag-aalaga sa mga tenant sa owner-occupied buildings na may tatlong o mas kaunting units (maliban sa nonpayment procedures). Ang notice to quit periods ay nag-iiba depende sa ground: walang notice para sa nonpayment, 3 days para sa disorderly conduct o damage, 1 month para sa karamihan ng lease violations at late payment, 2 months para sa owner occupancy, 18 months para sa permanent retirement ng building mula sa residential use, at 3 years para sa condominium o cooperative conversion. Ang eviction ay nangangailangan ng judgment for possession mula sa Superior Court, Special Civil Part, kasundan ng warrant of removal na ine-execute ng court officer; ang lockouts, utility shutoffs at ibang self-help ay labas sa batas (N.J.S.A. 2A:39-1). Ang rent control ay municipal, hindi statewide, at ang rent increases ay maaaring ikontra lamang bilang unconscionable. Source: N.J.S.A. 2A:18-61.1 et seq.; N.J.S.A. 2A:39-1

- ✓ Ang residential tenants ay maaaring maging evicted lamang para sa statutory good cause na nakalista sa N.J.S.A. 2A:18-61.1.
- ✓ Ang owner-occupied buildings na may tatlong o mas kaunting units ay nasa labas ng karamihan ng Anti-Eviction Act protections.
- ✓ Notice to quit: 3 days para sa disorderly conduct/damage, 1 month para sa lease violations o habitual late payment, 2 months para sa owner occupancy, 3 years para sa condo conversion.
- ✓ Lamang ang court officer na may warrant of removal ang maaaring mag-evict; ang self-help lockouts ay labas sa batas.
- ✓ Ang rent control ay umiiral lamang kung saan ang municipality ay gumagawa ng ordinance; walang statewide rent control.

## 23.2 Truth-in-Renting Act at Landlord Identity Registration

Ang Truth-in-Renting Act (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) ay nangangailangan sa mga landlord ng residential na mga gusali na may dalawa o higit pang unit (maliban sa owner-occupied na mga gusali ng dalawa hanggang tatlong unit) na magbigay sa bawat tenant ng kopya ng kasalukuyang Department of Community Affairs Truth-in-Renting statement ng mga karapatan at responsibilidad at i-post ito sa gusali; ang mga paglabag ay may multa na $100 bawat paglabag, at ang mga klawsula sa lease na nagwawaive ng statutory tenant rights ay hindi maipatutupad. Ang Landlord Identity Law (N.J.S.A. 46:8-27 et seq.) ay nangangailangan sa mga may-ari ng one- at two-unit rentals na mag-file ng registration statement sa municipal clerk at mga may-ari ng mga gusali na may tatlo o higit pang unit na mag-register sa DCA Bureau of Housing Inspection; dapat bigyan ng kopya ang bawat tenant, at ang isang landlord na hindi nag-register ay hindi makakakuha ng judgment for possession hanggang sa compliance. Ang mga multiple dwellings na may tatlo o higit pang unit ay sinusuri ng DCA bawat limang taon sa ilalim ng Hotel at Multiple Dwelling Law. Pinagkukunan: 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.

- ✓ Ang mga landlord ng 2 o higit pang unit (maliban sa owner-occupied na 2-3 unit buildings) ay dapat magbigay sa mga tenant ng DCA Truth-in-Renting statement.
- ✓ Ang multa para sa Truth-in-Renting violations ay $100 bawat paglabag.
- ✓ Ang 1- at 2-unit rentals ay nag-register sa municipal clerk; ang 3 o higit pang unit ay nag-register sa DCA.
- ✓ Ang isang unregistered na landlord ay hindi makakakuha ng judgment for possession hanggang sa matapos ang registration.
- ✓ Ang mga multiple dwellings na may 3 o higit pang unit ay sinusuri ng DCA bawat 5 taon.

CHAPTER 24

# Supplement: Condominium and HOA Law

## 24.1 Planned Real Estate Development Full Disclosure Act at Condominium Act

Ang Planned Real Estate Development Full Disclosure Act (PREDFDA, N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.) ay nangangailangan sa mga developer ng mga condominium, cooperative, homeowner association at iba pang planned development na magparehistro ng development sa Department of Community Affairs at maghatid ng Public Offering Statement sa bawat bumibili bago ma-sign ang purchase contract. Ang bumibili ay may pitong araw na karapatan na kanselahin ang kontrata pagkatapos makatanggap ng Public Offering Statement, at ang deposito ay dapat ibalik. Ang batas ay nagsasaayos din sa paglipat ng kontrol ng association mula sa developer patungo sa mga puno ng yunit sa mga yugto habang ibinaibenta ang mga yunit. Ang Condominium Act (N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.) ay nagtatatag ng ownership ng condominium sa pamamagitan ng recorded master deed, unit deed at bylaws, nagbibigay sa association ng lien para sa hindi pagbayad na assessment (na may limitadong anim na buwang priyoridad sa dating mortgage), at nangangailangan sa association na magbigay ng governing document at financial information sa mga puno. Pinagmulan: N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.; N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.

- ✓ Ang mga developer ay dapat magparehistro sa DCA at magbigay ng Public Offering Statement bago ang kontrata
- ✓ Ang bumibili ay may 7 araw pagkatapos makatanggap ng Public Offering Statement upang kanselahin
- ✓ Ang condominium ay nilikha sa pamamagitan ng pag-record ng master deed sa ilalim ng Condominium Act
- ✓ Ang association lien para sa hindi pagbayad na assessment ay may limitadong 6-na buwang priyoridad sa dating mortgage

CHAPTER 25

# Supplement: Closing practice

## 25.1 Smoke Alarm, Carbon Monoxide Alarm at Fire Extinguisher Compliance Certificate

Ayon sa Uniform Fire Code (N.J.A.C. 5:70-2.3), bago ang isang one- o two-family dwelling ay mabenta, lease o magkaroon ng pagbabago ng occupancy, ang owner ay dapat makakuha ng Certificate of Smoke Alarm, Carbon Monoxide Alarm at Portable Fire Extinguisher Compliance mula sa local fire official. Ang smoke alarms ay kailangan sa bawat level at sa labas ng bawat sleeping area, carbon monoxide alarms malapit sa sleeping areas sa mga dwellings na may fuel-burning appliances o attached garages, at isang portable fire extinguisher na may rating na hindi bababa sa 2A:10B:C (maximum 10 pounds) sa loob ng 10 feet mula sa kusina. Ang battery-operated smoke alarms na na-install bilang replacements ay dapat na 10-year sealed-battery units. Ang certificate ay generally valid sa loob ng 6 months at karaniwang isang seller closing requirement; i-verify ang current local fee. Source: N.J.A.C. 5:70-2.3; N.J.A.C. 5:70-4.19

- ✓ Ang pagbebenta o pagbabago ng occupancy ng 1- o 2-family dwelling ay nangangailangan ng fire official certificate para sa smoke alarms, CO alarms at isang fire extinguisher.
- ✓ Ang extinguisher ay dapat may rating na hindi bababa sa 2A:10B:C, hindi higit sa 10 pounds, sa loob ng 10 feet mula sa kusina.
- ✓ Ang replacement battery smoke alarms ay dapat na 10-year sealed-battery type.
- ✓ Ang certificate ay valid sa loob ng humigit-kumulang 6 months mula sa issuance.

## 25.2 Bulk Sale Notification (Form C-9600) para sa Commercial at Rental Property

Sa ilalim ng N.J.S.A. 54:50-38, ang bumibili ng business assets, na kinabibilangan ng commercial real property at residential rental property, ay dapat magbigay ng notipiko sa Division of Taxation gamit ang Form C-9600 kasama ang kopya ng kontrata hindi bababa sa 10 business days bago ang closing upang ang Estado ay makolekta ang anumang taxes na utang ng nagbebenta. Ang Division ay may 10 business days upang tumugon na may escrow letter; kung ang bumibili ay hindi nag-file o nagsara nang maaga, ang bumibili ay nagiging personally liable sa unpaid state taxes ng nagbebenta hanggang sa presyo ng bili. Ang P.L. 2011, c.124 ay nag-exempt sa benta ng simpleng tahanan (one- o two-family residence o seasonal rental) na pag-aari ng indibidwal, estate o trust. Ang escrowed funds ay inilalabas kapag ang Division ay naglabas ng clearance letter. Pinagkukunan: N.J.S.A. 54:50-38

- ✓ Ang Form C-9600 ay dapat na isampa sa Division of Taxation hindi bababa sa 10 business days bago ang closing sa commercial o rental property.
- ✓ Ang Division ay may 10 business days upang tumugon na may escrow requirement.
- ✓ Ang bumibili na hindi nag-file ay nagiging liable sa unpaid NJ taxes ng nagbebenta.
- ✓ Ang benta ng 1- o 2-family homes at seasonal rentals na pag-aari ng indibidwal, estates o trusts ay exempt.

CHAPTER 26

# Supplement: New construction

## 26.1 New Home Warranty and Builders' Registration Act

Ang New Home Warranty and Builders' Registration Act (N.J.S.A. 46:3B-1 et seq.; N.J.A.C. 5:25) ay nangangailangan na bawat nagtatayo ng mga bagong tahanan ay magrehistro sa Department of Community Affairs at magbigay ng warranty, alinman sa pamamagitan ng State plan o ng isang aprubadong private plan, bago ang certificate of occupancy ay maaaring ilabas. Ang warranty ay sumasaklaw sa mga depekto sa craftsmanship at materyales sa loob ng 1 taon, mga depekto sa plumbing, electrical, heating at cooling systems sa loob ng 2 taon, at malalaking structural defects sa loob ng 10 taon, na nagsisimula mula sa warranty commencement date (closing o unang paggamit). Ang pagsamasa ng claim sa ilalim ng warranty program ay isang election of remedies na nagbabara ng court action sa parehong depekto, at vice versa. Ang mga cooperative, condominium at iba pang bagong dwellings ay saklaw; ang mga tahanan na itinayo ng may-ari para sa personal na paggamit ay karaniwang hindi saklaw. Source: N.J.S.A. 46:3B-1 et seq.; N.J.A.C. 5:25

- ✓ Ang mga bagong builder ng tahanan ay dapat magrehistro sa DCA at magbigay ng warranty bago ang CO ay inilabas.
- ✓ Warranty coverage: 1 taon para sa craftsmanship at materyales, 2 taon para sa mechanical systems, 10 taon para sa malalaking structural defects.
- ✓ Ang coverage ay tumatagal mula sa warranty commencement date, ang mas maaga sa pagitan ng closing o occupancy.
- ✓ Ang pagsusumite ng warranty claim ay isang election of remedies na nagbabara ng lawsuit sa parehong depekto.

CHAPTER 27

# Supplement: Property tax

## 27.1 Pagtataya ng Property Tax, Mga Diskwento, Mga Apela at Pagsisikap sa Tax Sale Redemption

Ang tunay na ari-arian sa New Jersey ay sinusuri ng municipal assessor sa tunay na (market) halaga sa bawat Oktubre 1 ng taong bago ang buwis (N.J.S.A. 54:4-23), at ang mga buwis ay dapat bayaran ng quarterly sa Pebrero 1, Mayo 1, Agosto 1 at Nobyembre 1, na may karaniwang 10-araw na panahon ng kapakanan. Ang mga apela ay inihain sa County Board of Taxation sa o bago ang Abril 1 (Mayo 1 sa isang munisipalidad na nakumpleto ang muling pagtataya o pagsusulit); ang mga pagtataya na higit sa $1,000,000 ay maaaring iapela nang direkta sa Tax Court. Ang mga statutory deductions ay kinabibilangan ng $250 bawat taon para sa mga kalipikadong senior citizens, mga taong may kapansanan at mga nanalong asawa (limitasyon ng kita $10,000 hindi kasama ang Social Security), $250 para sa mga beterano, at buong exemption para sa 100 porsyento permanenteng kapansanan na beterano; ang mga programang pang-estado tulad ng Senior Freeze, ANCHOR at Stay NJ ay nagbibigay ng mga reimbursement o kredito (i-verify ang kasalukuyang mga halaga). Ang Farmland Assessment Act ay nangangailangan ng hindi bababa sa 5 ektarya na aktibong nakatuon sa pagsasaka na may minimum na taunang kita at nagpapabuti ng 3-taong rollback tax kapag nagbago ang paggamit. Ang mga nag-atrasong buwis ay ibinebenta sa isang municipal tax sale bilang mga tax sale certificate na may interes hanggang 18 porsyento; ang third-party certificate holder ay dapat maghintay ng 2 taon (isang munisipalidad 6 na buwan) bago i-foreclose ang karapatan ng may-ari sa redemption. Pinagkukunan: 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

- ✓ Ang petsa ng pagtataya ay Oktubre 1 ng taong bago ang buwis; ang mga buwis ay dapat sa quarterly sa Pebrero 1, Mayo 1, Agosto 1 at Nobyembre 1.
- ✓ Ang mga apela sa buwis ay dapat sa Abril 1 (Mayo 1 pagkatapos ng muling pagtataya); ang mga pagtataya na higit sa $1,000,000 ay maaaring magpunta nang direkta sa Tax Court.
- ✓ Ang mga deduction para sa senior/kapansanan at beterano ay $250 bawat isa; ang 100 porsyento kapansanan na beterano ay ganap na exempt.
- ✓ Ang farmland assessment ay nangangailangan ng hindi bababa sa 5 ektarya at may 3-taong rollback tax sa pagbabago ng paggamit.
- ✓ Ang third-party tax sale certificate holder ay dapat maghintay ng 2 taon bago i-foreclose ang karapatan sa redemption.

CHAPTER 28

# Supplement: Foreclosure and mortgage law

## 28.1 Judicial Foreclosure, ang Fair Foreclosure Act at Redemption

Ang New Jersey ay isang judicial foreclosure state; ang mga mortgage foreclosures ay inihain sa Superior Court, Chancery Division, at ang property ay ibinebenta ng county sheriff pagkatapos ng final judgment. Ang Fair Foreclosure Act (N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.) ay nangangailangan sa lender ng residential mortgage na maglingkod ng written Notice of Intention to Foreclose hindi bababa sa 30 days bago ang paghahatid ng complaint, at binibigyan ang debtor ng karapatan na ayusin ang default at ibalik ang loan anumang oras hanggang sa entry ng final judgment (limitado sa isang beses bawat 18 buwan). Ang debtor ay may karapatan sa dalawang statutory adjournments ng sheriff sale na hanggang 30 days bawat isa, at ang 2019 amendments ay nangangailangan sa sheriff na ipagsagawa ang sale sa loob ng 150 days pagkatapos makatanggap ng writ (berifiy ang current time frames). Pagkatapos ng sheriff sale, ang mortgagor ay may 10-day period upang tumugma at magbawi bago ihatid ang deed; walang na-post-sale statutory redemption period sa sandaling ihatid ang deed. Ang deficiency action ay dapat magsimula sa loob ng 3 buwan pagkatapos ng sale, at ang debtor na kasama sa deficiency case ay maaaring maghanap ng fair market value credit. Pinagkukunan: N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.; N.J.S.A. 2A:50-2; N.J. Court Rule 4:65-5

- ✓ Ang NJ foreclosures ay judicial, inihain sa Superior Court, Chancery Division, na may sale ng county sheriff.
- ✓ Ang Notice of Intention to Foreclose ay dapat ihain hindi bababa sa 30 days bago ang complaint.
- ✓ Ang borrower ay maaaring magbawi at ibalik sa entry ng final judgment, isang beses sa anumang 18-buwan na panahon.
- ✓ Ang borrower ay maaaring magbawi sa loob ng 10 days pagkatapos ng sheriff sale bago ihatid ang deed.
- ✓ Ang deficiency suits ay dapat ihain sa loob ng 3 buwan pagkatapos ng foreclosure sale.

## 28.2 Residential Mortgage Prepayment Nang Walang Penalty at New Jersey Usury Limits

Ang N.J.S.A. 46:10B-2 ay nagbibigay na ang isang mortgage loan na secured ng isang dwelling ng anim o mas kaunting family units na occupied o na-occupy ng borrower ay maaaring bayaran nang buo o bahagi anumang oras nang walang penalty. Kapag ang mortgage ay na-pay off, ang lender ay dapat magdeliver ng discharge o cancellation para sa recording sa loob ng 30 araw (i-verify ang kasalukuyang statutory period). Ang general usury statute ng New Jersey (N.J.S.A. 31:1-1) ay nag-cap ng interest sa 6 percent maliban na nakipag-agree sa isulat, at 16 percent para sa written contracts, pero ang first-lien residential mortgage loans ay exempt sa cap na iyon at sa halip ay pinamamahalaan ng Commissioner of Banking; criminal usury sa ilalim ng N.J.S.A. 2C:21-19 ay interest sa higit 30 percent para sa individuals at 50 percent para sa corporations. Ang mortgage lenders, brokers at originators ay licensed ng Department of Banking and Insurance sa ilalim ng Residential Mortgage Lending Act. 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.

- ✓ Ang owner-occupied residential mortgages sa 1- hanggang 6-family dwellings ay maaaring bayaran anumang oras nang walang penalty.
- ✓ Ang civil usury cap ay 6 percent oral at 16 percent written, pero ang first-lien residential mortgages ay exempt.
- ✓ Ang criminal usury ay higit 30 percent para sa individuals at 50 percent para sa corporations.
- ✓ Ang mortgage lenders at originators ay licensed ng NJ Department of Banking and Insurance, hindi ng Real Estate Commission.

CHAPTER 29

# Supplement: License law additions

## 29.1 Ang New Jersey Real Estate Timeshare Act

Ang New Jersey Real Estate Timeshare Act (N.J.S.A. 45:15-16.50 et seq., P.L. 2006, c.63) ay inilalapat ng Real Estate Commission at hinihiling sa mga developer na magparehistro ng bawat timeshare plan at maghatid ng public offering statement sa bawat mamimili bago lagdaan ang kontrata. Ang isang mamimili ay maaaring kanselahin ang kontrata ng pagbili nang walang penalty sa loob ng 7 araw-kalendaryo pagkatapos lagdaan ang kontrata o makatanggap ng public offering statement, alinman ang mas huli, at lahat ng deposito ay dapat ihawak sa escrow hanggang matapos ang rescission period. Ang timeshare interests ay maaaring i-market sa New Jersey lamang ng New Jersey-licensed brokers at salespersons, at ang muling pagbebenta ng timeshare interests ay napapailalim sa specific advertising at fee restrictions. Ang mga paglabas ay napapailalim sa Commission penalties at civil remedies. Source: N.J.S.A. 45:15-16.50 et seq.; N.J.A.C. 11:5-9A

- ✓ Ang mga timeshare plan ay dapat magparehistro sa NJ Real Estate Commission bago i-alok.
- ✓ Ang mga mamimili ay may 7-araw-kalendaryo na karapatan na mag-cancel pagkatapos lagdaan o makatanggap ng public offering statement.
- ✓ Ang mga deposito ay dapat escrow hanggang matapos ang rescission period.
- ✓ Lamang ang NJ-licensed brokers at salespersons ang maaaring magbenta ng timeshare interests sa New Jersey.