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)	3
03	Subch. 2: Examination eligibility certificates and Education Bureau fees (11:5-2.4 – 2.6)	8
04	Subch. 3: Licensing – terms, criminal history, exam rules, sponsorship, transfers, fees (11:5-3.1 – 3.15)	11
05	Subch. 4: Employment practices, offices and licensee supervision (11:5-4.1 – 4.5)	20
06	Subch. 5: Trust accounts and records of brokerage activity (11:5-5.1 – 5.5)	24
07	Subch. 6-7 excerpts: referral-company salespersons (11:5-6.10) and anti-kickback rule (11:5-7.2)	30
08	Art. I: License required, definitions, Real Estate Commission (45:15-1 – 45:15-8)	34
09	Licenses, examination, education, schools (45:15-9 – 45:15-11.3)	39
10	Offices, bars to licensure, special (escrow) accounts, fees, commissions and rebates (45:15-12 – 45:15-16c)	46
11	Continuing education (45:15-16.2 – 45:15-16.2g)	54
12	Land Sales Full Disclosure – subdivided lands (45:15-16.27 – 45:15-16.37)	58
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)	64
14	Supplement: License Law Discipline	71
15	Supplement: Agency Disclosure	73
16	Supplement: Contracts and Closing Practice	75
17	Supplement: Brokerage Practice	77
18	Supplement: Fair Housing	79
19	Supplement: Landlord-Tenant Law	81
20	Supplement: Transfer and Property Taxes	83
21	Supplement: Property Condition Disclosures	85
22	Supplement: State disclosures	87
23	Supplement: Landlord-tenant law	91
24	Supplement: Condominium and HOA Law	94

Contents (cont.)

25 Supplement: Closing practice 96

26 Supplement: New construction 98

27 Supplement: Property tax 100

28 Supplement: Foreclosure and mortgage law 102

29 Supplement: License law additions 105

CHAPTER 1

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

1.1 Broker of Record vs. Employing Broker

'Broker of record' là nhà môi giới cá nhân được cấp phép và hoạt động với tư cách là nhà môi giới được ủy quyền để thực hiện các giao dịch kinh doanh thay mặt cho một thực thể kinh doanh được cấp phép. 'Employing broker' là nhà môi giới bất động sản mà thông qua đó, hoặc cùng với đó, một nhà môi giới-bán hàng, người bán hàng, hoặc người bán hàng (giới thiệu) được cấp phép. Các ứng cử viên phải phân biệt hai vai trò này.

- ✓ 'Broker of record' là nhà môi giới cá nhân được ủy quyền để thực hiện các giao dịch kinh doanh thay mặt cho một thực thể kinh doanh được cấp phép
- ✓ 'Employing broker' là nhà môi giới mà thông qua đó, hoặc cùng với đó, một nhà môi giới-bán hàng, người bán hàng, hoặc người bán hàng (giới thiệu) được cấp phép

1.2 Phạm vi Thẩm quyền của Ủy ban Bất động sản New Jersey

Ủy ban Bất động sản New Jersey điều chỉnh giáo dục, kỳ thi và cấp phép cho các nhà môi giới, nhân viên bán hàng-nhà môi giới và nhân viên bán hàng. Nó cũng điều chỉnh việc bán hoặc cho thuê các tài sản ngoài tiểu bang cho cư dân New Jersey thông qua các hoạt động quảng bá trong tiểu bang, điều tra và xét xử các hành động kỷ luật đối với những người có giấy phép và quản lý Quỹ Bảo đảm Bất động sản.

- ✓ Ủy ban điều chỉnh giáo dục, kỳ thi và cấp phép cho các nhà môi giới, nhân viên bán hàng-nhà môi giới và nhân viên bán hàng
- ✓ Ủy ban điều chỉnh các hoạt động quảng bá trong tiểu bang cho việc bán/cho thuê các tài sản ngoài tiểu bang cho cư dân NJ
- ✓ Ủy ban điều tra và xét xử các hành động kỷ luật và quản lý Quỹ Bảo đảm Bất động sản

1.3 Các Định Nghĩa Luật Định Trong N.J.A.C. 11:5

Chương 11:5 định nghĩa các thuật ngữ cốt lõi mà ứng viên phải biết. 'Luật' là Luật Cấp Phép Bất Động Sản, N.J.S.A. 45:15-1 et seq. 'Uỷ Ban' là Uỷ Ban Bất Động Sản New Jersey. Những định nghĩa này áp dụng trong toàn bộ chương trừ khi bối cảnh rõ ràng chỉ định khác.

- ✓ 'Luật' có nghĩa là Luật Cấp Phép Bất Động Sản, N.J.S.A. 45:15-1 et seq.
- ✓ 'Uỷ Ban' có nghĩa là Uỷ Ban Bất Động Sản New Jersey
- ✓ Định nghĩa áp dụng trong toàn bộ chương trừ khi bối cảnh rõ ràng chỉ định khác

1.4 Chỉ định Người bán hàng (Giới thiệu)

Có hiệu lực từ ngày 20 tháng 1 năm 2026 (R.2026 d.020), thuật ngữ cũ 'referral agent' được đổi tên thành 'real estate salesperson licensed with a real estate referral company,' viết tắt là 'salesperson (referral).' Danh mục cấp phép này, 'real estate referral company,' và các thuật ngữ liên quan của môi giới/người bán hàng đều lấy ý nghĩa từ N.J.S.A. 45:15-3.

- ✓ Người bán hàng (referral) có nghĩa là một nhân viên bán hàng bất động sản được cấp phép tại một công ty giới thiệu bất động sản
- ✓ Định nghĩa và các định nghĩa loại giấy phép khác xuất phát từ N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ Có hiệu lực từ 2026-01-20, 'referral agent' được đổi tên thành 'salesperson licensed with a real estate referral company'

1.5 Hoạt Động Môi Giới Bất Động Sản Được Xác Định

Hoạt động môi giới bất động sản (hoặc hoạt động môi giới) có nghĩa là bất kỳ hoạt động nào được mô tả trong N.J.S.A. 45:15-3 mà yêu cầu giấy phép bất động sản. Điều này liên kết trực tiếp yêu cầu cấp phép với danh sách pháp định các hoạt động được cấp phép.

- ✓ Hoạt động môi giới có nghĩa là bất kỳ hoạt động nào trong N.J.S.A. 45:15-3 mà yêu cầu giấy phép bất động sản
- ✓ Giấy phép bất động sản được yêu cầu để thực hiện hoạt động môi giới

1.6 Hồ Sơ Bí Mật so với Hồ Sơ Công Khai của Người Cấp Phép

Các hồ sơ cấp phép công khai có sẵn để kiểm tra và sao chép trong giờ kinh doanh, và các bản sao được chứng thực yêu cầu yêu cầu bằng văn bản (ít nhất 10 ngày làm việc). Tuy nhiên, thông tin lịch sử hình sự được lấy theo N.J.A.C. 11:5-3.3 và dữ liệu cá nhân như địa chỉ nhà riêng, số điện thoại nhà riêng và ngày sinh của người cấp phép là bí mật. Các hồ sơ không công khai khác bao gồm các khiếu nại hình sự/cáo trạng/kết án, kết quả kiểm tra lịch sử hình sự, các văn bản phá sản và lệnh tạm dừng/thu hồi được gửi kèm với đơn xin cấp phép.

- ✓ Thông tin lịch sử hình sự và dữ liệu cá nhân của người cấp phép (địa chỉ nhà riêng, điện thoại nhà riêng, ngày sinh) là bí mật
- ✓ Các bản sao được chứng thực của hồ sơ công khai yêu cầu yêu cầu bằng văn bản và ít nhất 10 ngày làm việc
- ✓ Các khiếu nại hình sự, cáo trạng, kết án, kiểm tra lịch sử hình sự và lệnh kỷ luật được gửi kèm với đơn xin cấp phép là không công khai theo N.J.S.A. 47:1A-1 và các phần tiếp theo
- ✓ Các hồ sơ thường được lưu giữ tối thiểu ba năm

CHAPTER 2

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

2.1 Yêu cầu giáo dục tiền cấp phép chung cho tất cả các loại giấy phép

Mọi người nộp đơn xin giấy phép người bán hàng, người bán hàng (giới thiệu), hoặc người môi giới phải nộp bằng chứng hoàn thành thỏa đáng một khóa học bất động sản được phê duyệt kèm theo đơn xin giấy phép của họ, được giảng dạy theo quy định của N.J.S.A. 45:15-10.1. Các khóa học của người bán hàng và người môi giới không thể hoán đổi để có tín chỉ.

- ✓ Tất cả những người nộp đơn xin giấy phép người bán hàng, người bán hàng (giới thiệu), hoặc người môi giới phải nộp bằng chứng giáo dục bất động sản hoàn thành kèm theo đơn xin của họ
- ✓ Không có tín chỉ được cấp cho yêu cầu người bán hàng/người bán hàng (giới thiệu) cho việc tham dự khóa học của người môi giới, và không có tín chỉ được cấp cho yêu cầu của người môi giới cho việc tham dự khóa học của người bán hàng
- ✓ Các khóa học phải được giảng dạy theo quy định của N.J.S.A. 45:15-10.1

2.2 Số giờ tối thiểu để thi cấp chứng chỉ

Để đủ điều kiện thi kỳ thi salesperson hoặc salesperson (referral), ứng viên phải hoàn thành khóa học tối thiểu 75 giờ tại một trường được Commission cấp phép. Để đủ điều kiện thi kỳ thi broker, ứng viên phải hoàn thành tối thiểu 150 giờ (một khóa học chung 90 giờ cộng với hai khóa học 30 giờ).

- ✓ Các ứng viên thi salesperson/salesperson (referral) phải hoàn thành khóa học tối thiểu 75 giờ tại trường được cấp phép theo N.J.S.A. 45:15-10.4
- ✓ Các ứng viên thi broker phải hoàn thành tối thiểu 150 giờ giáo dục trước cấp chứng chỉ
- ✓ Các khóa học broker phải được học tại trường có giấy phép, ngoại trừ một số khóa học trong (g)5 có thể được cung cấp bởi nhà cung cấp được Commission phê duyệt

2.3 Cấu trúc khóa học 150 giờ của Môi giới và quy tắc hoàn thành hai năm

Giáo dục tiền cấp phép cho môi giới là 150 giờ: một khóa học môi giới tổng quát 90 giờ được hoàn thành trước, tiếp theo là hai khóa học 30 giờ (đạo đức/đại lý và quản lý văn phòng). Cả ba khóa học phải được hoàn thành trong vòng hai năm, nếu không ứng viên phải học lại và đáp ứng lại yêu cầu kinh nghiệm.

- ✓ 150 giờ bao gồm một khóa học tổng quát 90 giờ cộng với hai khóa học 30 giờ (đạo đức/đại lý và quản lý văn phòng)
- ✓ Khóa học môi giới tổng quát 90 giờ phải được hoàn thành trước hai khóa học 30 giờ
- ✓ Cả ba khóa học (150 giờ) phải được hoàn thành trong khoảng thời gian hai năm
- ✓ Nếu không hoàn thành trong hai năm, ứng viên phải học lại các khóa học đã học trước đây và lại phải đáp ứng yêu cầu kinh nghiệm theo N.J.S.A. 45:15-9 và N.J.A.C. 11:5-3.8

2.4 Điều kiện tiên quyết về giấy phép Salesperson cho khóa học Broker

Ngoại trừ các cựu quân nhân khuyết tật đủ điều kiện, một người phải có giấy phép salesperson hợp lệ tại thời điểm nhập học để nhận credit cho 150 giờ các khóa học tiền cấp phép broker.

- ✓ Một người phải có giấy phép salesperson tại thời điểm nhập học khóa học broker để nhận credit cho việc hoàn thành 150 giờ bắt buộc
- ✓ Các cựu quân nhân khuyết tật đủ điều kiện là ngoại lệ duy nhất đối với yêu cầu salesperson-license-at-enrollment

2.5 Miễn Trừ Yêu Cầu Giáo Dục Trước Cấp Giấy Phép

Các yêu cầu khóa học prelicensure 90 giờ dành cho broker và 75 giờ dành cho salesperson nói chung được miễn trừ cho các ứng cử viên được chỉ định, bao gồm các broker ngoài tiểu bang có 3+ năm kinh nghiệm làm trung gian bất động sản hoạt động, luật sư, các chủ sở hữu bằng cấp với các khóa học bất động sản đủ, các chủ sở hữu giấy phép ngoài tiểu bang đáp ứng các điều kiện tương đương, và các broker NJ cũ có giấy phép hết hạn từ trên hai năm nhưng dưới năm năm trước đây.

- ✓ Các broker ngoài tiểu bang tích cực hoạt động trong lĩnh vực trung gian bất động sản 3+ năm ngay trước khi nộp đơn sẽ được miễn trừ
- ✓ Các luật sư được công nhận tại NJ (ứng cử viên broker hoặc salesperson) hoặc được công nhận tại bất kỳ tiểu bang nào (ứng cử viên salesperson) sẽ được miễn trừ
- ✓ Các chủ sở hữu bằng cấp đại học đủ điều kiện nếu hoàn thành 75+ giờ bất động sản cấp đại học trong vòng 3 năm, hoặc có bằng cấp dưới đại học/liên kết trong lĩnh vực bất động sản, hoặc hoàn thành 75+ giờ (45+ sau đại học) trong vòng 3 năm
- ✓ Các ứng cử viên salesperson ngoài tiểu bang đủ điều kiện nếu hoàn thành khóa học 75+ giờ được nhà nước phê duyệt, đủ điều kiện qua kỳ thi, và được cấp phép hoạt động trong vòng 3 năm
- ✓ Các broker NJ cũ có giấy phép hết hạn từ trên hai năm nhưng dưới năm năm trước đây sẽ được miễn trừ đối với giấy phép salesperson/referral

2.6 Nội dung khóa học tiền cấp phép 75 giờ cho người bán nhà

Khóa học tiền cấp phép cho người bán nhà (và người chuyên tiếp xúc khách của người bán nhà) bao gồm 75 giờ với các chủ đề được liệt kê, từ quyền sở hữu tài sản và hợp đồng cho đến luật đại lý, Luật Giấy phép, và kỳ thi cuối cùng.

- ✓ Khóa học có tổng cộng 75 giờ: Property rights (9), Contracts/instruments (12), Leases and landlord-tenant (6), Mortgages/liens (12), Business opportunity sales (2)
- ✓ Các chủ đề bổ sung: Laws of agency (12), Appraising (2), License Act and regulations (9), Other state/Federal/municipal laws (5)
- ✓ Kết thúc bằng Salesperson duties and pitfalls (3) và Quizzes and final examination (3)

2.7 Chương trình khóa học broker chung 90 giờ và quy tắc mô-đun

Khóa học broker chung 90 giờ có thể được giảng dạy trong tối đa 23 mô-đun phù hợp với 23 lĩnh vực môn học. Học viên không được bắt đầu vào ngày khác ngoài ngày bắt đầu của mô-đun, và tín chỉ yêu cầu hướng dẫn trong tất cả các lĩnh vực môn học cộng với việc vượt qua kỳ thi tổng hợp cuối kỳ.

- ✓ Khóa học có thể được chia thành tối đa 23 mô-đun tương ứng với 23 lĩnh vực nội dung
- ✓ Học viên không được bắt đầu khóa học theo mô-đun vào ngày khác ngoài ngày bắt đầu của mô-đun
- ✓ Không cấp tín chỉ trừ khi học viên nhận được hướng dẫn trong tất cả các lĩnh vực nội dung và vượt qua kỳ thi tổng hợp cuối kỳ
- ✓ Các lĩnh vực nội dung bao gồm các nguyên tắc đại lý (6 giờ), settlement/RESPA (6 giờ), luật công bằng nhân quyền/phân biệt (3 giờ), và tài chính (6 giờ), và những cái khác

2.8 Hai khóa học 30 giờ dành cho môi giới: đạo đức/đại lý và quản lý văn phòng

Sau khóa học 90 giờ, các ứng viên môi giới phải hoàn thành khóa học đạo đức/đại lý 30 giờ và khóa học quản lý văn phòng 30 giờ, cả hai đều do các giáo viên có giấy phép tại các trường có giấy phép giảng dạy, mỗi khóa yêu cầu kỳ thi cuối cùng kéo dài ít nhất một giờ.

- ✓ Cả hai khóa học 30 giờ phải do các giáo viên có giấy phép tại các trường có giấy phép giảng dạy
- ✓ Khóa học đạo đức/đại lý phải sử dụng các nghiên cứu trường hợp về các quyết định kỷ luật gần đây của Ủy ban và các kỹ thuật không phải bài giảng
- ✓ Phải tổ chức kỳ thi cuối cùng kéo dài không ít hơn một giờ với điểm đạt yêu cầu trong mỗi khóa học
- ✓ Sinh viên không được bắt đầu bất kỳ khóa học 30 giờ nào vào ngày khác ngoài ngày bắt đầu của nó

2.9 Nội dung khóa học đạo đức/đại lý 30 giờ

Khóa học đạo đức/đại lý môi giới bao gồm các nghĩa vụ fiduciary, đại lý kép, xung đột lợi ích, đại lý phụ, yêu cầu công khai, và nghĩa vụ xác định các nhà mua tiềm năng.

- ✓ Bao gồm các nghĩa vụ fiduciary do các đại lý nợ cho các thủ tục, và đại lý kép công khai và không công khai
- ✓ Bao gồm xung đột lợi ích và giao dịch tự lợi, và các rủi ro và lợi ích của đại lý phụ
- ✓ Bao gồm yêu cầu công khai cho những người không phải là thủ tục, hạn chế hoạt động cho nhiều hơn một bên (bao gồm các dịch vụ thế chấp), và nghĩa vụ xác định/tiền xác định các nhà mua tiềm năng

2.10 Nội dung của khóa học quản lý văn phòng 30 giờ

Khóa học quản lý văn phòng của broker bao gồm các yêu cầu của broker giám sát đối với các văn phòng chính và chi nhánh, lưu giữ hồ sơ với trọng tâm là các hồ sơ tài khoản ký quỹ, giám sát và đào tạo những người có giấy phép, các kỹ thuật đủ điều kiện, yêu cầu về hợp đồng/thuê/danh sách và quảng cáo, kết thúc và các mối quan tâm về môi trường.

- ✓ Bao gồm các yêu cầu quản lý văn phòng áp đặt lên các broker giám sát của các văn phòng chính và chi nhánh
- ✓ Nhấn mạnh đặc biệt và đưa ra phạm vi bao phủ rộng rãi về các yêu cầu lưu giữ hồ sơ tài khoản ký quỹ
- ✓ Bao gồm tầm quan trọng của sự giám sát và đào tạo đầy đủ những người có giấy phép khác để đảm bảo tuân thủ luật cấp giấy phép và các quy tắc của Ủy ban
- ✓ Bao gồm các yêu cầu về luật định và quy tắc đối với hợp đồng, thuê, thỏa thuận danh sách, quảng cáo broker và kết thúc

2.11 Lựa chọn Giáo dục Thay thế cho Cựu chiến binh Khuyết tật

Các cựu chiến binh khuyết tật nộp đơn xin cấp giấy phép theo N.J.S.A. 45:15-11 phải tuân theo yêu cầu giáo dục, nhưng Ủy ban sẽ phê duyệt một chương trình bất động sản hoàn thành thông qua nhà cung cấp không phải là trường được cấp giấy phép nếu nó đáp ứng số giờ tối thiểu và được cung cấp bởi một cao đẳng hoặc đại học công nhân được công nhân.

- ✓ Các ứng viên salesperson/salesperson (referral) cựu chiến binh khuyết tật có thể thay thế một chương trình ít nhất 75 giờ được cung cấp bởi cao đẳng hoặc đại học công nhân được công nhân
- ✓ Các ứng viên broker cựu chiến binh khuyết tật có thể thay thế một chương trình ít nhất 225 giờ được cung cấp bởi cao đẳng hoặc đại học công nhân được công nhân
- ✓ Chương trình phải được cung cấp cho tín chỉ bởi một cao đẳng hoặc đại học công nhân được công nhân

2.12 Quy Tắc Thời Gian Dạy Học Trên Lớp và Giờ Nghỉ

Thời gian để thi cuối cùng bao gồm các chủ đề bất động sản được tính vào số giờ khóa học tối thiểu. Không quá năm phút mỗi giờ khóa học có thể được sử dụng cho giờ nghỉ. Giáo viên cũng phải bao gồm các thủ tục kiểm tra cấp Tiểu bang và cấp phép cũng như thực hiện các nhiệm vụ quản trị trong thời gian học.

- ✓ Thời gian thi cuối cùng về các chủ đề bất động sản được tính vào số giờ khóa học tối thiểu
- ✓ Không quá năm phút mỗi giờ khóa học có thể được sử dụng cho giờ nghỉ
- ✓ Giáo viên phải cung cấp hướng dẫn toàn diện về các thủ tục kiểm tra cấp Tiểu bang và cấp phép cũng như tài liệu chính yếu khác

CHAPTER 3

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

3.1 Giấy chứng nhận Đủ điều kiện Thi cấp bởi Văn phòng Giáo dục

Văn phòng Giáo dục của Ủy ban Bất động sản cấp Giấy chứng nhận Đủ điều kiện Thi, cho phép các ứng viên tham gia các kỳ thi cấp phép. Một ứng viên phải thỏa mãn các yêu cầu về kinh nghiệm và/hoặc giáo dục hiện hành, hoặc những yêu cầu đó được miễn trừ, trước khi Giấy chứng nhận được cấp. Điều này áp dụng cho các ứng viên về giấy phép môi giới, giảng viên và nhân viên bán hàng (bao gồm nhân viên bán hàng được cấp phép tại công ty giới thiệu bất động sản).

- ✓ Các ứng viên về giấy phép môi giới phải thỏa mãn hoặc được miễn trừ (theo N.J.A.C. 11:5-3.8 và 2.1(e)) các yêu cầu về kinh nghiệm và/hoặc giáo dục của môi giới để nhận Giấy chứng nhận Đủ điều kiện Thi
- ✓ Các ứng viên về giấy phép giảng viên phải thỏa mãn hoặc được miễn trừ (theo N.J.A.C. 11:5-2.2(k)) yêu cầu giáo dục của giảng viên
- ✓ Các ứng viên về nhân viên bán hàng và nhân viên bán hàng-có-công-ty-giới-thiệu phải được miễn trừ yêu cầu giáo dục theo N.J.A.C. 11:5-2.1(e) để nhận Giấy chứng nhận
- ✓ Văn phòng Giáo dục là cơ quan chịu trách nhiệm cấp tất cả Giấy chứng nhận Đủ điều kiện Thi

3.2 Các miễn trừ của Education Bureau và khung thời gian xử lý

Education Bureau xử lý các đơn xin miễn trừ về yêu cầu giáo dục trước khi cấp giấy phép và kinh nghiệm môi giới, cũng như các miễn trừ về giáo dục liên tục. Các miễn trừ bao gồm miễn trừ giáo dục trước cấp giấy phép cho nhân viên bán hàng/công ty giới thiệu, miễn trừ một phần giáo dục trước cấp giấy phép môi giới và/hoặc hoàn toàn miễn trừ kinh nghiệm môi giới, các miễn trừ cho cựu chiến binh tàn tật theo N.J.S.A. 45:15-11, và các miễn trừ giáo dục liên tục theo N.J.A.C. 11:5-12.5. Khung thời gian xử lý chỉ bắt đầu sau khi nhận được các đơn đầy đủ và chính xác cùng với các khoản phí chính xác.

- ✓ Các cựu chiến binh tàn tật đủ điều kiện có thể được miễn trừ yêu cầu kinh nghiệm môi giới và một số yêu cầu giáo dục trước cấp giấy phép theo N.J.S.A. 45:15-11
- ✓ Các miễn trừ về yêu cầu giáo dục trước cấp giấy phép và/hoặc kinh nghiệm môi giới không yêu cầu xem xét bổ sung thường được xử lý trong vòng bốn tuần
- ✓ Các đơn xin phê duyệt kinh nghiệm nhân viên bán hàng đối với yêu cầu kinh nghiệm môi giới (N.J.S.A. 45:15-9; N.J.A.C. 11:5-3.8) được xử lý trong vòng bốn tuần
- ✓ Các miễn trừ về yêu cầu giáo dục liên tục được xử lý trong vòng ba tuần sau khi nhận được đơn miễn trừ đầy đủ
- ✓ Các ☒☒ơn xin cấp giấy phép cho giảng viên, trường học và địa điểm giảng dạy bổ sung được xử lý trong vòng ba tuần; gia hạn trong vòng bốn tuần

✓

Thời gian xử lý chỉ tính từ khi Ủy ban nhận được các đơn đầy đủ, chính xác cùng với các khoản phí cần thiết dưới đúng hình thức

3.3 Phí Giao Dịch của Cục Giáo Dục

N.J.A.C. 11:5-2.6 quy định các phí cho các giao dịch của Cục Giáo Dục không liên quan đến giáo dục liên tục (các phí cho CE provider, instructor và phê duyệt khóa học được liệt kê riêng trong N.J.A.C. 11:5-12.17). Các phí cho giấy phép trường và giảng viên khác nhau, và các phí giấy phép được tính theo tỷ lệ dựa trên việc cấp phát trong năm thứ nhất hay năm thứ hai của kỳ hạn giấy phép hai năm.

- ✓ Phí đơn xin cấp phép trường là $100.00; phí đơn xin cấp phép giảng viên là $50.00
- ✓ Phí giấy phép trường không công lập ban đầu là $400.00 nếu cấp phát trong năm đầu tiên của kỳ hạn hai năm, $200.00 nếu cấp phát trong năm thứ hai
- ✓ Phí gia hạn trường không công lập là $400.00 cộng $200.00 cho mỗi địa điểm được cấp phép bổ sung
- ✓ Phí giấy phép địa điểm giảng dạy bổ sung là $200.00 (năm thứ nhất) hoặc $100.00 (năm thứ hai) của kỳ hạn hai năm
- ✓ Kiểm tra lịch sử hình sự và quét dấu vân tay điện tử được tính theo phí của nhà cung cấp ký kết hợp đồng với nhà nước, thanh toán trực tiếp cho nhà cung cấp
- ✓ Các phí CE provider, instructor và phê duyệt khóa học được quản lý bởi N.J.A.C. 11:5-12.17, không phải bởi bảng phí 11:5-2.6

CHAPTER 4

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

4.1 Điều khoản của Giấy phép Bất động sản

Giấy phép broker, broker-salesperson, salesperson và chi nhánh văn phòng có hiệu lực trong hai năm (hai năm một lần) kết thúc vào ngày 30 tháng 6 của năm lẻ. Giấy phép được cấp trong kỳ hạn hai năm một lần sẽ có hiệu lực từ ngày cấp cho đến hết kỳ hạn đó, bất kể nó được cấp khi nào trong kỳ hạn.

- ✓ Tất cả các giấy phép bất động sản có hiệu lực trong hai năm kết thúc vào ngày 30 tháng 6 của năm lẻ
- ✓ Giấy phép được cấp giữa kỳ hạn có hiệu lực từ ngày cấp cho đến hết kỳ hạn hiện tại
- ✓ Định nghĩa về 'salesperson' bao gồm salesperson (referral)

4.2 Hạn Chót Một Năm Để Nộp Đơn Sau Khi Đỗ Kỳ Thi

Người nộp đơn làm nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng (giới thiệu) phải vượt qua kỳ thi của Tiểu bang và nộp đơn cấp giấy phép không muộn hơn một năm sau khi hoàn thành thành công khóa học tiền cấp phép quy định. Nếu không nộp đơn trong vòng một năm, bạn phải học lại và hoàn thành cả khóa học lẫn kỳ thi. Quy tắc một năm tương tự cũng áp dụng cho những người nộp đơn làm nhân viên môi giới/nhân viên bán hàng môi giới (kể từ khi hoàn thành yêu cầu giáo dục 150 giờ).

- ✓ Người nộp đơn làm nhân viên bán hàng phải nộp đơn cấp giấy phép trong vòng một năm kể từ khi hoàn thành khóa học tiền cấp phép
- ✓ Nếu không nộp đơn trong vòng một năm, bạn phải học lại khóa học và tham dự kỳ thi
- ✓ Những người nộp đơn làm nhân viên môi giới/nhân viên bán hàng môi giới phải nộp đơn trong vòng một năm kể từ khi hoàn thành yêu cầu giáo dục 150 giờ

4.3 Yêu Cầu Trình Độ Kinh Nghiệm Nhà Môi Giới

Để có được giấy phép làm nhà môi giới, bạn phải chứng minh cam kết với lĩnh vực môi giới bất động sản như một nghề nghiệp chính, toàn thời gian. Ngoại trừ những nhà môi giới có giấy phép ở các tiểu bang khác, những người nộp đơn phải liên tục có giấy phép và làm việc toàn thời gian như một nhân viên bán hàng trong ba năm liền trước khi nộp đơn (ít nhất 40 giờ/tuần, khoảng 10 sáng–8 tối, năm ngày/tuần; bất kỳ công việc khác chỉ bị giới hạn ở bán thời gian không quá 25 giờ/tuần). Những nhà môi giới có giấy phép hoạt động ở một tiểu bang khác trong ít nhất ba năm có thể đủ điều kiện miễn trừ.

- ✓ Những người nộp đơn phải liên tục có giấy phép và làm việc toàn thời gian như một nhân viên bán hàng trong ba năm trước khi nộp đơn
- ✓ Toàn thời gian có nghĩa là ít nhất 40 giờ/tuần, năm ngày/tuần; công việc khác bị giới hạn ở 25 giờ/tuần
- ✓ Những nhà môi giới ở tiểu bang khác có giấy phép hoạt động và tham gia trong ít nhất ba năm có thể đủ điều kiện miễn trừ yêu cầu kinh nghiệm
- ✓ Hoạt động chỉ giới hạn ở việc tạo các giới thiệu KHÔNG thỏa mãn yêu cầu tham gia toàn thời gian tích cực

4.4 Tình Trạng và Giám Sát của Broker-Salesperson

Các broker-salesperson phải đáp ứng cùng các yêu cầu như các broker nhưng phải được tuyển dụng bởi và hoạt động dưới sự giám sát của một broker được cấp phép hợp lệ. Một broker-salesperson KHÔNG được phép độc lập duy trì một văn phòng hoặc tài khoản escrow. Một broker-salesperson có thể được ủy quyền phục vụ như một giám sát viên văn phòng hoặc giám sát viên chi nhánh theo N.J.S.A. 45:15-12.

- ✓ Các broker-salesperson phải đáp ứng cùng các yêu cầu như các broker
- ✓ Một broker-salesperson phải làm việc dưới sự giám sát của một broker được cấp phép và không được phép độc lập duy trì một văn phòng hoặc tài khoản escrow
- ✓ Một broker-salesperson có thể phục vụ như một giám sát viên văn phòng hoặc giám sát viên chi nhánh nếu được ủy quyền

4.5 Yêu Cầu Về Tuyên Thệ Đóng Văn Phòng

Một nhà môi giới độc quyền hoặc nhà môi giới có hồ sơ ngừng kinh doanh không thể được cấp lại giấy phép trừ khi, trong vòng 30 ngày, họ nộp một tuyên thệ chứng thực: tất cả các giấy phép đã trả lại; tài khoản ủy thác được đóng và các quỹ ủy thác được chi trả cho các bên thích hợp; tất cả các hoa hồng đã được trả hoặc sẽ được trả khi nhận; các hoa hồng trong tương lai còn lại được liệt kê; tất cả các bên chính trong các giao dịch đang diễn ra đã được thông báo bằng văn bản; các biển quảng cáo đã được loại bỏ hoặc thu hồi; các danh bạ điện thoại đã được cập nhật; không có khoản phạt nào còn tồn tại; và thừa nhận nghĩa vụ lưu giữ hồ sơ trong sáu năm.

- ✓ Tuyên thệ đóng văn phòng phải được nộp trong vòng 30 ngày kể từ khi ngừng kinh doanh
- ✓ Tuyên thệ phải chứng thực rằng tài khoản ủy thác đã được đóng và tất cả các quỹ ủy thác đã được chi trả cho các bên thích hợp
- ✓ Tuyên thệ phải chứng thực rằng không có khoản phạt nào còn tồn tại và thừa nhận nghĩa vụ lưu giữ hồ sơ trong sáu năm
- ✓ Nhà môi giới phải cung cấp địa chỉ của kho lưu trữ hồ sơ và thông báo cho Ủy ban về bất kỳ thay đổi nào trong vòng sáu năm

4.6 Chứng minh Cấp phép trong Tay

Những người được cấp phép phải có bản sao giấy phép của họ trong tay mọi lúc khi tham gia kinh doanh bất động sản. Đây có thể là bản sao vật lý hoặc bản sao kỹ thuật số trên điện thoại, máy tính bảng, máy tính xách tay hoặc thiết bị điện tử khác. Các bản sao có thể được in hoặc tải xuống từ hệ thống cấp phép trực tuyến của Ủy ban tại www.reconline.nj.gov.

- ✓ Những người được cấp phép phải có bản sao giấy phép của họ (vật lý hoặc kỹ thuật số) bất cứ khi nào tham gia kinh doanh bất động sản
- ✓ Bản sao kỹ thuật số trên thiết bị điện tử đáp ứng yêu cầu về tay

4.7 Thanh Toán Phí cho Ủy Ban

Với những ngoại lệ hạn chế (nhà cung cấp quét dấu vân tay, nhà cung cấp kiểm tra giấy phép và phí chuyển nhượng/chấm dứt trực tuyến theo 11:5-3.11), tất cả các khoản phí được quy định bởi Luật Cấp Giấy Phép Bất Động Sản phải được thanh toán bằng séc tài khoản kinh doanh của môi giới, séc được chứng thực hoặc séc ngân hàng, hoặc lệnh chuyển tiền có tên của Thủ Kho Tiểu Bang New Jersey. Không chấp nhận tiền mặt hoặc tiền tệ.

- ✓ Các khoản phí phải được thanh toán bằng séc tài khoản kinh doanh của môi giới, séc được chứng thực/séc ngân hàng hoặc lệnh chuyển tiền có tên của Thủ Kho Tiểu Bang NJ
- ✓ Không chấp nhận tiền mặt hoặc tiền tệ
- ✓ Nhà cung cấp dấu vân tay, nhà cung cấp kiểm tra và phí chuyển nhượng/chấm dứt trực tuyến là những ngoại lệ

4.8 Yêu Cầu Kiểm Tra Hồ Sơ Lịch Sử Hình Sự

Ủy Ban yêu cầu một cá nhân được cấp phép, hoặc bất kỳ cán bộ, giám đốc, đối tác, hoặc chủ sở hữu có quyền kiểm soát của một công ty hoặc đối tác được cấp phép, phải hoàn thành quét dấu vân tay điện tử thông qua nhà cung cấp hợp đồng của Nhà nước, thanh toán phí xử lý, và nộp bằng chứng hoàn thành cùng với đơn xin cấp phép. Bằng chứng bao gồm bản sao của ứng viên về mẫu nhà cung cấp đã hoàn thành cộng với biên lai thanh toán.

- ✓ Các cá nhân được cấp phép và các cán bộ/giám đốc/đối tác/chủ sở hữu kiểm soát phải hoàn thành quét dấu vân tay điện tử thông qua nhà cung cấp hợp đồng của Nhà nước
- ✓ Bằng chứng hoàn thành (mẫu nhà cung cấp cộng với biên lai thanh toán) phải kèm theo đơn xin cấp phép
- ✓ Các ứng viên công ty/đối tác phải nộp bằng chứng dấu vân tay cho mỗi cán bộ, giám đốc, đối tác, hoặc chủ sở hữu kiểm soát

4.9 Quy Tắc Thi Cấp Giấy Phép

Trong các kỳ thi cấp giấy phép, các thí sinh không được tham khảo ghi chú, sách hoặc biên bản; việc sao chép các câu hỏi hoặc ghi chú cho mục đích cá nhân bị cấm; và không có thí sinh nào được rời khỏi phòng thi ngoại trừ theo quyết định của người giám sát. Các kỳ thi là dạng trắc nghiệm, được chuẩn bị bởi một dịch vụ thi do Ủy ban chỉ định. Phí thi và lấy dấu vân tay là phí dịch vụ được trả trực tiếp cho các nhà cung cấp, riêng biệt với phí Ủy ban.

- ✓ Các thí sinh không được sử dụng ghi chú, sách hoặc biên bản, sao chép các câu hỏi, hoặc ghi chú cho mục đích cá nhân
- ✓ Không có thí sinh nào được rời khỏi phòng thi ngoại trừ theo quyết định của người giám sát
- ✓ Các kỳ thi cấp giấy phép là dạng trắc nghiệm, được chuẩn bị bởi một dịch vụ thi do Ủy ban chỉ định
- ✓ Phí thi và lấy dấu vân tay được trả trực tiếp cho các nhà cung cấp, riêng biệt với phí đơn xin của Ủy ban

4.10 Yêu Cầu Về Tuổi Tác và Giáo Dục của Nhân Viên Bán Hàng

Không cấp giấy phép nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng (giới thiệu) cho bất kỳ ai dưới 18 tuổi. Các ứng viên phải xuất trình chứng chỉ hoàn thành thỏa đáng khóa học tiền cấp phép được cấp phép của Ủy ban (trừ khi được miễn), và phải chứng minh sở hữu bằng cấp trung học hoặc tương đương.

- ✓ Các ứng viên cho giấy phép nhân viên bán hàng/nhân viên bán hàng (giới thiệu) phải từ 18 tuổi trở lên
- ✓ Các ứng viên phải hoàn thành khóa học giáo dục tiền cấp phép được cấp phép của Ủy ban trừ khi được miễn
- ✓ Các ứng viên phải chứng minh bằng cấp trung học hoặc tương đương

4.11 Tài trợ Người môi giới cho Người Nộp Đơn Có Danh Tiếng Tốt

Không broker nào có thể cố ý tài trợ cho người nộp đơn xin cấp giấy phép salesperson hoặc salesperson (referral) người không có danh tiếng tốt về sự trung thực và giao dịch công bằng. Đối với các ứng viên salesperson (referral), đơn đăng ký phải bao gồm xác nhận của broker (và, đối với những trường hợp không gia hạn, xác nhận của ứng viên) xác nhận rằng cả hai đã xem xét các hạn chế pháp lý về hoạt động giới thiệu và các hoạt động của đại lý giới thiệu chỉ giới hạn ở việc giới thiệu những khách hàng tiềm năng.

- ✓ Một broker không thể cố ý tài trợ cho người nộp đơn thiếu danh tiếng tốt về sự trung thực và giao dịch công bằng
- ✓ Các ứng dơn salesperson (referral) yêu cầu xác nhận từ broker xác nhận việc xem xét các hạn chế hoạt động giới thiệu
- ✓ Các hoạt động salesperson (referral) chỉ giới hạn ở việc giới thiệu những khách hàng tiềm năng của các dịch vụ môi giới bất động sản

4.12 Yêu Cầu Khóa Học Tiền Cấp Phép Broker

Trước khi nộp đơn xin phê duyệt kinh nghiệm, một ứng viên phải hoàn thành khóa học tiền cấp phép broker tổng quát 90 giờ cộng với hai khóa học 30 giờ (tổng cộng 150 giờ). Các ứng viên phải nộp các tuyên bố của broker bằng văn bản chứng thực hoạt động của nhân viên bán hàng, và có thể được yêu cầu cung cấp tài liệu giao dịch đóng cửa như bằng chứng hoạt động toàn thời gian.

- ✓ Các ứng viên broker phải hoàn thành khóa học broker tổng quát 90 giờ cộng với hai khóa học 30 giờ (tổng cộng 150 giờ)
- ✓ Các tuyên bố bằng văn bản từ các broker giám sát chứng thực hoạt động của nhân viên bán hàng phải được nộp
- ✓ Tài liệu hỗ trợ về các giao dịch đóng cửa có thể được yêu cầu làm bằng chứng hoạt động toàn thời gian

4.13 Hoàn Trả Giấy Phép Khi Môi Giới Ngừng Hoạt Động

Một môi giới ngừng hoạt động phải, trong vòng năm ngày làm việc, trả lại Ủy ban giấy phép của riêng mình và giấy phép của tất cả các nhân viên bán hàng, môi giới-nhân viên bán hàng, và nhân viên bán hàng (giới thiệu) để hủy bỏ. Mỗi giấy phép của nhân viên phải kèm theo một thư chấm dứt việc làm theo N.J.S.A. 45:15-14.

- ✓ Một môi giới ngừng hoạt động phải trả lại tất cả các giấy phép (của riêng mình và của nhân viên) cho Ủy ban trong vòng năm ngày làm việc
- ✓ Mỗi giấy phép của nhân viên phải kèm theo một thư chấm dứt việc làm

4.14 Thay Thế Người Môi Giới Ghi Danh

Khi một người môi giới ghi danh mới được thay thế, người môi giới mới và cũ phải nộp một bản tuyên thệ chung xác nhận: người môi giới mới đã tiếp quản toàn bộ tiền ký quỹ; toàn bộ tiền ký quỹ được kiểm kê đầy đủ; toàn bộ hoa hồng đã thanh toán đầy đủ; người môi giới mới sẽ thanh toán hoa hồng theo chính sách hiện tại; không nợ tiền phạt (với trách nhiệm liên đới cho các khoản phạt trước khi thay thế); các biển hiệu/quảng cáo đã thay đổi; và toàn bộ hồ sơ bắt buộc được bàn giao cùng với biên nhận lưu giữ sáu năm.

- ✓ Thay thế người môi giới ghi danh yêu cầu bản tuyên thệ chung từ người môi giới mới và cũ
- ✓ Người môi giới mới phải tiếp quản toàn bộ tiền ký quỹ và xác nhận rằng tất cả tiền đã được kiểm kê
- ✓ Cả hai người môi giới chịu trách nhiệm liên đới và riêng lẻ đối với các khoản phạt được đánh giá cho các hành động trước khi thay thế
- ✓ Các hồ sơ bắt buộc phải được bàn giao và duy trì bởi người môi giới mới trong vòng sáu năm

4.15 Quy Trình Chuyển Giao và Kết Thúc Giấy Phép

Khi một chủ giấy phép chuyển sang môi giới khác và yêu cầu tự mang theo giấy phép của họ, môi giới chấm dứt phải ký/ghi ngày trên mặt sau, hoàn thành phần xác nhận chấm dứt và trong vòng năm ngày làm việc gửi nó tới Ủy ban hoặc xử lý chấm dứt trực tuyến, gửi bản sao cho chủ giấy phép. Môi giới tuyển dụng mới nhập ngày có hiệu lực của việc tuyển dụng, ký, tách phần giấy tạm thời và gửi giấy phép kèm phí chuyển giao hoặc xử lý trực tuyến và thanh toán điện tử.

- ✓ Môi giới chấm dứt phải hoàn thành và ký phần xác nhận chấm dứt và hành động trong vòng năm ngày làm việc
- ✓ Chủ giấy phép chuyển giao chỉ có thể tự mang giấy phép đến môi giới mới sau khi giấy phép đó được ký và ghi ngày bởi môi giới chấm dứt
- ✓ Môi giới mới phải nhập ngày có hiệu lực của việc tuyên dụng và thanh toán phí chuyển giao yêu cầu trước khi chủ giấy phép bắt đầu làm việc
- ✓ Chỉ những giấy phép bán hàng (referral), bán hàng hoặc broker-bán hàng mới có thể được chuyển giao/chấm dứt trực tuyến

4.16 Quy Tắc Chuyển Nhượng và Chấm Dứt Trực Tuyến

Chỉ có giấy phép salesperson (referral), salesperson, hoặc broker-salesperson mới có thể được chuyển nhượng hoặc chấm dứt trực tuyến. Tất cả các chấm dứt/chuyển nhượng trực tuyến phải được hoàn thành bởi một broker of record hoạt động hoặc employing broker, người không được xử lý trên giấy phép của chính họ. Các chuyển nhượng trực tuyến yêu cầu chấm dứt trước đó bởi supervising broker. Các broker phải giữ lại hồ sơ về chấm dứt và chuyển nhượng trong sáu năm.

- ✓ Chỉ có giấy phép salesperson (referral), salesperson, hoặc broker-salesperson mới có thể được xử lý trực tuyến
- ✓ Một broker of record hoạt động/employing broker phải xử lý giao dịch và không được xử lý trên giấy phép của chính họ
- ✓ Các chuyển nhượng trực tuyến yêu cầu chấm dứt trước đó bởi supervising broker
- ✓ Các broker phải duy trì hồ sơ về chấm dứt và chuyển nhượng trong sáu năm

4.17 Xử lý Đơn Xin Cấp Giấy Phép và Thời Hạn

Các đơn xin cấp giấy phép hoàn chỉnh thường được xử lý trong vòng 15 ngày làm việc kể từ khi nhận được với các khoản phí chính xác. Các thời hạn chính: giấy phép gốc trong vòng một năm kể từ khi hoàn thành giáo dục; tái cấp trong vòng hai năm kể từ khi giấy phép cuối cùng hết hạn; giấy xác nhận đóng cửa văn phòng trong vòng 30 ngày làm việc kể từ khi đóng cửa; thay đổi địa chỉ công ty môi giới trước hoặc ngay sau khi chuyển; giấy phép môi giới tạm thời trong vòng 30 ngày làm việc kể từ khi chết/mất khả năng làm việc của chủ sở hữu duy nhất hoặc môi giới ghi danh.

- ✓ Các đơn xin cấp giấy phép thường được xử lý trong vòng 15 ngày làm việc kể từ khi nộp đơn hoàn chỉnh với các khoản phí chính xác
- ✓ Đơn xin tái cấp giấy phép chưa được gia hạn phải được nộp trong vòng hai năm kể từ khi giấy phép cuối cùng hết hạn
- ✓ Các đơn xin cấp giấy phép gốc phải được nộp trong vòng một năm kể từ khi hoàn thành các yêu cầu giáo dục
- ✓ Giấy phép môi giới tạm thời phải được yêu cầu trong vòng 30 ngày làm việc kể từ khi chết hoặc mất khả năng làm việc của chủ sở hữu duy nhất hoặc môi giới ghi danh

4.18 Hạn Chót Gia Hạn Giấy Phép và Phí Trả Muộn

Đơn gia hạn ban đầu phải được nộp vào hoặc trước ngày 30 tháng 6 của năm giấy phép hết hạn; gia hạn bổ sung lần thứ nhất phải được nộp trong vòng 45 ngày kể từ ngày đơn được cấp; gia hạn bổ sung lần thứ hai phải được nộp trong vòng 30 ngày kể từ ngày cấp. Phí trả muộn được áp dụng cho các gia hạn có dấu bưu điện/nhận được sau hạn chót.

- ✓ Các đơn gia hạn ban đầu phải được nộp vào hoặc trước ngày 30 tháng 6 của năm giấy phép hết hạn
- ✓ Gia hạn bổ sung lần thứ nhất phải được nộp trong vòng 45 ngày kể từ ngày cấp; gia hạn bổ sung lần thứ hai phải được nộp trong vòng 30 ngày kể từ ngày cấp
- ✓ Phí trả muộn áp dụng cho các gia hạn có dấu bưu điện và nhận được sau hạn chót

4.19 Lịch Phí Cấp Phép

Các khoản phí cấp phép ban đầu chính (bao gồm phí đơn xin $50 và phí Quỹ Bảo lãnh): broker/broker of record/sole proprietor/broker-salesperson/business entity $270; salesperson và salesperson (referral) $160; branch office $150; temporary broker license $300. Phí gia hạn: brokers/broker-salesperson $200; salesperson/salesperson (referral) $100; branch office $100. Phí chuyển nhượng: $25. Thay đổi tên, thay đổi trạng thái, thay đổi địa chỉ kinh doanh và thay đổi giám sát chi nhánh: $50 mỗi mục.

- ✓ Phí cấp phép ban đầu cho broker/broker-salesperson là $270; salesperson (và referral) là $160
- ✓ Phí gia hạn là $200 cho brokers/broker-salespersons và $100 cho salespersons và branch offices
- ✓ Phí chuyển nhượng là $25; thay đổi tên, thay đổi trạng thái và thay đổi địa chỉ là $50 mỗi mục
- ✓ Phí tái lập cấp phép bao gồm phí đơn xin $50 (ví dụ, $250 broker, $150 salesperson)

4.20 Thay Đổi Trạng Thái từ Nhân Viên Bán Hàng (Giới Thiệu)

Một nhân viên bán hàng (giới thiệu) chưa từng được cấp phép trước đây: được cấp phép dưới một năm không cần tiếp tục giáo dục để trở thành nhân viên bán hàng; từ một đến sáu năm yêu cầu 24 giờ CE chủ đề cốt lõi trong hai năm trước; hơn sáu năm yêu cầu hoàn thành khóa học tiền cấp phép đầy đủ và vượt qua kỳ thi. Những người từng được cấp phép làm nhà môi giới/nhân viên môi giới bán hàng/nhân viên bán hàng có yêu cầu CE theo từng bậc (12–24 giờ) dựa trên số năm làm tác nhân giới thiệu.

- ✓ Một tác nhân giới thiệu được cấp phép dưới một năm không cần CE để trở thành nhân viên bán hàng
- ✓ Một tác nhân giới thiệu được cấp phép từ 1–6 năm phải hoàn thành 24 giờ CE chủ đề cốt lõi trong hai năm trước
- ✓ Một tác nhân giới thiệu được cấp phép hơn sáu năm phải học lại khóa học tiền cấp phép đầy đủ và vượt qua kỳ thi
- ✓ Các tác nhân giới thiệu từng được cấp phép có yêu cầu CE theo từng bậc từ 12 đến 24 giờ dựa trên số năm làm tác nhân giới thiệu

4.21 Những Biện Pháp Hỗ Trợ Đặc Biệt cho Kỳ Thi

Một người nộp đơn đáp ứng Đạo luật Người Khuyết tật Nước Mỹ hoặc luật pháp áp dụng khác có thể yêu cầu các biện pháp hỗ trợ đặc biệt. Yêu cầu được gửi ban đầu cho công ty quản lý kỳ thi, nhưng Ủy ban giữ quyền quyết định cuối cùng xem có chấp thuận hay không.

- ✓ Các yêu cầu biện pháp hỗ trợ được gửi ban đầu cho công ty quản lý kỳ thi
- ✓ Ủy ban giữ quyền quyết định cuối cùng để phê duyệt hoặc từ chối các yêu cầu biện pháp hỗ trợ

4.22 Địa chỉ E-mail Chính thức của Người môi giới

Các nhà môi giới được cấp phép là thực thể kinh doanh và chủ sở hữu duy nhất ('brokers') phải thiết lập một địa chỉ e-mail chính thức và cung cấp cho Ủy ban khi đăng ký gia hạn. Khi hệ thống cập nhật dựa trên Internet có sẵn, các nhà môi giới phải nhập e-mail của họ trong vòng 30 ngày. Bất kỳ thay đổi nào đối với địa chỉ e-mail chính thức phải được cập nhật trên hệ thống trực tuyến trong vòng 10 ngày.

- ✓ Các nhà môi giới phải thiết lập và cung cấp địa chỉ e-mail chính thức tại thời điểm gia hạn
- ✓ Các nhà môi giới phải nhập e-mail của họ trên hệ thống trực tuyến trong vòng 30 ngày kể từ khi được thông báo về sự sẵn có của nó
- ✓ Các thay đổi đối với địa chỉ e-mail chính thức phải được cập nhật trực tuyến trong vòng 10 ngày

4.23 Các Người Đại Diện Được Phê Chuẩn và Người Được Chỉ Định

Một người môi giới hoặc người môi giới sử dụng có thể chỉ định một người khác để cấp phép cho các đơn xin cấp phép ban đầu; người được chỉ định này phải có giấy phép môi giới và là một viên chức/đối tác (hoặc một người môi giới bán hàng nếu chủ sử dụng lao động là chủ duy nhất). Một người được chỉ định riêng biệt (không cần phải có giấy phép) có thể được phép ký và nộp giấy phép của những người được cấp phép đã chấm dứt. Mỗi chỉ định này yêu cầu một giấy ủy quyền hoặc biểu mẫu được nộp cho Hội đồng ít nhất 10 ngày trước khi ủy quyền.

- ✓ Một người được chỉ định cấp phép cho các đơn xin cấp phép ban đầu phải có giấy phép môi giới và là một viên chức/đối tác hoặc người môi giới bán hàng
- ✓ Giấy ủy quyền hoặc biểu mẫu chỉ định phải được nộp ít nhất 10 ngày trước khi ủy quyền chức năng
- ✓ Chỉ người môi giới cộng với một người được chỉ định hợp pháp mới có thể thực hiện các chức năng chuyển nhượng giấy phép tại bất kỳ thời điểm nào

CHAPTER 5

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

5.1 Thỏa thuận Quan hệ Kinh doanh Bằng Văn bản Là Bắt buộc

Trước khi một nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng (giới thiệu) tham gia vào bất kỳ hoạt động môi giới bất động sản nào, người môi giới và chủ sở hữu giấy phép phải ký một thỏa thuận bằng văn bản nêu rõ các điều khoản của mối quan hệ kinh doanh của họ. Thỏa thuận phải chứa các điều khoản bắt buộc cụ thể và một bản sao của thỏa thuận đã hoàn toàn được thực hiện phải được cung cấp cho chủ sở hữu giấy phép khi bắt đầu liên kết, trong khi người môi giới giữ bản gốc làm hồ sơ kinh doanh.

- ✓ Một thỏa thuận bằng văn bản đã ký là bắt buộc TRƯỚC khi chủ sở hữu giấy phép tham gia bất kỳ hoạt động môi giới nào
- ✓ Thỏa thuận phải nêu rõ mức tiền công được trả trong quá trình liên kết
- ✓ Thỏa thuận phải bao gồm lời hứa thanh toán phần hoa hồng của chủ sở hữu giấy phép trong vòng 10 ngày làm việc kể từ khi nhận được (hoặc sau khi quỹ được thanh toán qua ngân hàng của người môi giới), hoặc theo lịch trình khác được nêu trong thỏa thuận
- ✓ Thỏa thuận phải xác định tiền công cho các giao dịch được hoàn tất và gia hạn xảy ra sau khi chấm dứt liên kết
- ✓ Những thay đổi trong tương lai không có hiệu lực trừ khi được ghi bằng văn bản và ký bởi cả hai bên
- ✓ Một bản sao phải được cung cấp cho chủ sở hữu giấy phép khi bắt đầu liên kết; bản gốc được giữ bởi người môi giới theo N.J.A.C. 11:5-5.5

5.2 Giám sát Broker Cá nhân và Quản lý Escrow

Broker cá nhân (chủ doanh nghiệp riêng lẻ thuê broker hoặc broker of record) chịu trách nhiệm về tất cả các hành động của broker licensee và các người được cấp phép thông qua nó trong hoạt động kinh doanh brokerage, và chịu trách nhiệm giám sát cuối cùng của mọi giao dịch cũng như kiểm soát quỹ escrow.

- ✓ Ủy ban yêu cầu broker cá nhân chịu trách nhiệm về bất kỳ vi phạm quy định pháp luật cấp phép nào của broker licensee hoặc những người được sử dụng/cấp phép thông qua nó, bất kể các hành động xảy ra ở đâu
- ✓ Mỗi giao dịch bất động sản mà broker licensee tham gia phải nằm dưới sự giám sát cuối cùng của broker cá nhân
- ✓ Broker cá nhân phải đảm bảo rằng một tài khoản riêng được duy trì cho quỹ của người khác và không có quỹ nào như vậy được giải ngân mà không có sự cho phép rõ ràng và kiến thức của anh ấy/cô ấy
- ✓ Những quy định giám sát broker này không áp dụng cho những broker được cấp phép là broker-salespersons

5.3 Cấm Cho Vay Giấy Phép

Không có người được cấp phép nào có thể cho vay tên hay giấy phép của họ để lợi ích của người khác hoặc vượt qua các quy tắc cấp phép. Một người môi giới không giám sát cá nhân kinh doanh được coi là cho vay giấy phép.

- ✓ Không có thỏa thuận nào, trực tiếp hay gián tiếp, có thể cho vay tên hoặc giấy phép của người được cấp phép để lợi ích của người khác hoặc vượt qua luật cấp phép
- ✓ Một người môi giới phải giám sát và chỉ đạo kinh doanh cá nhân và phải có mặt vật lý tại văn phòng chính hoặc chi nhánh ít nhất một ngày mỗi tuần (không bao gồm kỳ nghỉ hay tình huống khẩn cấp)
- ✓ Chỉ dựa vào liên lạc qua điện thoại hoặc thư trong thời gian dài có thể được coi là bằng chứng của hành vi cho vay giấy phép bị cấm

5.4 Yêu Cầu Văn Phòng Chính và Giám Sát

Mỗi cư dân broker (không phải broker-salesperson) phải duy trì một văn phòng chính ở New Jersey mở cửa cho công chúng trong giờ kinh doanh, dưới sự giám sát trực tiếp toàn thời gian của broker hoặc một broker-salesperson.

- ✓ Cư dân broker phải duy trì văn phòng chính NJ mở cửa cho công chúng trong giờ kinh doanh thông thường dưới sự giám sát trực tiếp toàn thời gian của broker hoặc một broker-salesperson
- ✓ Người giám sát không cần phải có mặt liên tục nhưng phải có thể liên lạc được bất kỳ lúc nào và phải có mặt thực tế ít nhất 5 ngày trên mỗi tuần dương lịch (không tính kỳ nghỉ/trường hợp khẩn cấp) và không làm việc khác trong thời gian đó
- ✓ Nếu broker-salesperson giám sát văn phòng chính, broker vẫn chịu trách nhiệm cuối cùng đối với tất cả các hoạt động và phải có thể liên lạc được bất kỳ lúc nào
- ✓ Văn phòng tại nhà phải độc lập với nơi ở riêng tư với lối vào độc lập hướng ra đường phố bên ngoài (miễn trừ nếu tồn tại trước ngày 1 tháng 12 năm 1963)
- ✓ Nơi kinh doanh của broker không được nằm trong nhà của bất kỳ salesperson hoặc salesperson (referral) nào trong công ty của broker đó

5.5 Gửi và Thanh Toán Hoa Hồng

Tiền bù thường được trả cho các môi giới phải được gửi vào tài khoản kinh doanh chung của môi giới trong vòng năm ngày làm việc kể từ khi nhận, trừ khi được rút hợp lệ từ quỹ ký quỹ. Số tiền owed cho nhân viên bán hàng phải được thanh toán theo lịch trình, và không thanh toán kịp thời sẽ yêu cầu giải thích bằng văn bản.

- ✓ Toàn bộ tiền bù được trả cho các môi giới phải được gửi vào tài khoản kinh doanh chung của môi giới trong vòng 5 ngày làm việc kể từ khi nhận (trừ khi được rút từ quỹ ký quỹ theo N.J.A.C. 11:5-5.1(d))
- ✓ Tiền owed cho nhân viên bán hàng phải được thanh toán trong vòng 10 ngày làm việc kể từ khi môi giới nhận được hoặc ngay sau khi tiền được xử lý
- ✓ Nếu không thanh toán kịp thời, môi giới phải cung cấp cho nhân viên bán hàng một bản giải thích bằng

văn bản đầy đủ về lý do không thanh toán

5.6 Kế toán Sau Khi Chấm Dứt cho các Nhân viên Bán hàng

Khi kết thúc mối liên kết của một nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng (giới thiệu), nhà môi giới phải cung cấp một bản kế toán bằng văn bản về tất cả các khoản tiền phải trả trong vòng 30 ngày và giải thích bất kỳ khoản nào khác với điều khoản bồi thường sau khi chấm dứt.

- ✓ Trong vòng 30 ngày kể từ ngày chấm dứt, nhà môi giới phải cung cấp một bản kế toán đầy đủ bằng văn bản về tất cả các khoản tiền phải trả tính đến ngày chấm dứt và/hoặc có thể phải trả trong tương lai
- ✓ Nếu các khoản tiền khác với điều khoản bồi thường sau khi chấm dứt, nhà môi giới phải cung cấp một giải thích đầy đủ bằng văn bản cùng với bản kế toán

5.7 Lưu Giữ Hồ Sơ Sáu Năm Các Tài Liệu Bồi Thường

Các nhà môi giới phải lưu giữ các thỏa thuận quan hệ kinh doanh, giải thích về không thanh toán, và các báo cáo kế toán/giải thích sau khi chấm dứt, cùng với bằng chứng giao hàng cho người cấp giấy phép, trong vòng sáu năm.

- ✓ Nhà môi giới phải lưu giữ trong 6 năm: các thỏa thuận bằng văn bản, các giải thích về lỗi không thanh toán bồi thường kịp thời, và các báo cáo kế toán/giải thích sau khi chấm dứt
- ✓ Nhà môi giới cũng phải lưu giữ bằng chứng giao hàng từng tài liệu cho nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng (giới thiệu)

5.8 Khiếu Nại và Hành Động Tại Tòa Án Về Không Thanh Toán Hoa Hồng

Nếu người môi giới tuân thủ các yêu cầu của phần này, Ủy ban sẽ không điều tra khiếu nại không thanh toán trừ khi kèm theo quyết định trọng tài hoặc phán quyết của tòa án. Những người có giấy phép chỉ có thể kiện để được bồi thường theo quy định của N.J.S.A. 45:15-3, và các khoản tiền không được trả sẽ khiến người môi giới phải chịu các biện pháp xử phạt.

- ✓ Nếu người môi giới tuân thủ phần này, Ủy ban sẽ không tiếp tục điều tra khiếu nại không thanh toán trừ khi nó bao gồm quyết định trọng tài hoặc tương đương hoặc phán quyết của tòa án chống lại người môi giới
- ✓ Không thanh toán quyết định hoặc phán quyết giải thưởng trong vòng 30 ngày kể từ ngày có hiệu lực của nó (trừ khi kháng cáo) sẽ khiến người môi giới phải chịu các biện pháp xử phạt theo N.J.S.A. 45:15-17
- ✓ Những người có giấy phép chỉ có thể khởi kiện để được bồi thường cho các dịch vụ môi giới như được quy định trong N.J.S.A. 45:15-3
- ✓ Thuật ngữ 'nhân viên bán hàng' bao gồm người môi giới bán hàng; 'không thanh toán hoa hồng' bao gồm không thanh toán các hình thức bồi thường khác

5.9 Giám Sát Môi Giới Bất Kể Vị Trí

Chủ sở hữu riêng lẻ sử dụng các môi giới và các môi giới của hồ sơ phải giám sát, theo dõi và quản lý hoạt động môi giới của các người được cấp phép của họ bất kể hoạt động xảy ra ở đâu.

- ✓ Các nhà sử dụng môi giới và các môi giới của hồ sơ phải giám sát, theo dõi và quản lý hoạt động môi giới của những người được cấp phép bất kể nó diễn ra ở đâu

5.10 Yêu Cầu Văn Phòng Chi Nhánh

Các văn phòng chi nhánh phải tuân thủ các quy tắc maintained-office và được giám sát toàn thời gian bởi một broker-salesperson được chỉ định làm 'office supervisor,' với các yêu cầu cấp phép và hiển thị thích hợp.

- ✓ Mỗi văn phòng chi nhánh phải tuân thủ N.J.A.C. 11:5-4.4 (maintained offices)
- ✓ Không được cấp giấy phép văn phòng chi nhánh cho một văn phòng nằm trong nhà riêng của một salesperson (referral), salesperson, hoặc broker-salesperson
- ✓ Một văn phòng chi nhánh phải dưới sự giám sát trực tiếp của một broker được cấp phép làm việc với tư cách broker-salesperson người dành toàn bộ thời gian để quản lý nó trong giờ kinh doanh thông thường
- ✓ Tên của người giám sát phải được ghi lại với Ủy ban mọi lúc, và giấy phép chi nhánh (ghi tên broker và địa chỉ) phải được hiển thị rõ ràng
- ✓ Chi nhánh phải hiển thị tên của office supervisor và tất cả các licensee khác tại văn phòng đó; giấy phép chi nhánh phải được trả lại để hủy bỏ/sửa đổi khi office supervisor thay đổi

5.11 Mối Quan Hệ Việc Làm so với Nhà Thầu Độc Lập

Ủy ban giải thích các điều khoản pháp luật cấp phép để cho phép mối quan hệ việc làm hoặc mối quan hệ nhà thầu độc lập giữa một nhà môi giới và một nhà môi giới bán hàng, người bán hàng, hoặc người bán hàng (giới thiệu).

- ✓ Các thuật ngữ 'hợp đồng việc làm,' 'tuyển dụng,' và 'nhà môi giới tuyển dụng' được giải thích để cho phép mối quan hệ việc làm HOẶC mối quan hệ nhà thầu độc lập
- ✓ Tính linh hoạt này áp dụng cho các nhà môi giới bán hàng, người bán hàng, và người bán hàng (giới thiệu)

CHAPTER 6

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

6.1 Các Tài Khoản Tin Tưởng Đặc Biệt được Yêu Cầu cho Quỹ của Người Khác

Mỗi nhà môi giới bất động sản cư trú của NJ phải thiết lập và duy trì một tài khoản đặc biệt (hoặc các tài khoản) tại một tổ chức tài chính được phép của NJ, riêng biệt với các tài khoản kinh doanh hoặc cá nhân khác, cho tất cả tiền của người khác được nhận trong khi hoạt động như nhà môi giới, đại lý escrow hoặc người giám sát tạm thời trong một giao dịch bất động sản. Một nhà môi giới được cấp phép theo tinh thần tương hỗ có thể duy trì tài khoản ở NJ hoặc ở tiểu bang nơi họ nắm giữ giấy phép nhà môi giới cư trú.

- ✓ Các nhà môi giới cư trú phải sử dụng một tổ chức tài chính được phép tại New Jersey
- ✓ Tài khoản tin tưởng/đặc biệt phải riêng biệt và tách rời khỏi các tài khoản cá nhân hoặc kinh doanh khác
- ✓ Bao gồm tất cả tiền được nhận khi hoạt động như nhà môi giới, đại lý escrow hoặc người giám sát tạm thời trong một giao dịch bất động sản
- ✓ Các nhà môi giới tương hỗ có thể sử dụng tổ chức NJ hoặc tổ chức tiểu bang có giấy phép cư trú của họ

6.2 Những gì cấu thành hành vi trộn lẫn theo N.J.S.A. 45:15-17(o)

Hành vi trộn lẫn bao gồm: trộn tiền của các bên chính với tiền của chính môi giới; không duy trì và không gửi kịp thời tất cả tiền nhận được (với tư cách là môi giới, tác nhân ký quỹ hoặc người giữ tạm thời) vào một tài khoản đặc biệt riêng biệt; hoặc không phân tách kịp thời tiền nhận được để giữ cho người khác. 'Kịp thời' có nghĩa là không quá năm ngày làm việc sau khi nhận.

- ✓ Trộn tiền của bên chính với tiền của chính môi giới là hành vi trộn lẫn
- ✓ Không gửi kịp thời tiền vào một tài khoản đặc biệt riêng biệt là hành vi trộn lẫn
- ✓ Không phân tách kịp thời tiền được giữ cho người khác là hành vi trộn lẫn
- ✓ Kịp thời = không quá năm ngày làm việc sau khi nhận

6.3 Quy tắc Tiền Ký Quỹ Năm Ngày Làm Việc và Ngoại Lệ Tiền Chân Thành

Tiền của người khác nói chung phải được gửi trong vòng năm ngày làm việc kể từ khi nhận được. Ngoại lệ: nếu tiền chân thành/ký quỹ đi kèm với một lời chào giá và, trong cửa sổ năm ngày đó, lời chào giá bị rút lại trước khi chấp nhận hoặc bị từ chối mà không có lời chào giá đối lập, người có giấy phép không cần gửi tiền và có thể hoàn trả tiền (dưới dạng ban đầu) cho người chào giá theo yêu cầu. Trong tất cả các trường hợp khác (đàm phán đang diễn ra, xét xử của luật sư, hoặc yêu cầu của người chào giá để người có giấy phép giữ tiền cho một lời chào giá có thể trong tương lai), tiền phải được gửi trong vòng năm ngày làm việc.

- ✓ Mặc định: gửi tiền của người khác trong vòng năm ngày làm việc kể từ khi nhận được
- ✓ Ngoại lệ chỉ áp dụng nếu lời chào giá bị rút lại trước khi chấp nhận hoặc bị từ chối mà không có lời chào giá đối lập trong cửa sổ năm ngày
- ✓ Tiền hoàn trả phải được trả lại cho người chào giá dưới dạng ban đầu khi được yêu cầu
- ✓ Đàm phán đang diễn ra, xét xử của luật sư, hoặc yêu cầu giữ tiền đòi hỏi gửi trong vòng năm ngày làm việc

6.4 Hồ sơ mà các môi giới phải lưu giữ và thời hạn lưu giữ

Các môi giới phải lưu giữ hồ sơ về tất cả các quỹ của người khác trong ít nhất sáu năm kể từ khi nhận được. Các quỹ tín thác bằng tiền mặt yêu cầu phải có biên lai bằng văn bản có chữ ký cho người thanh toán (ngày, số tiền, mục đích, nguồn gốc). Các hồ sơ bắt buộc bao gồm các tham chiếu sổ séc, sổ cấp tín thác thích hợp (sổ séc thông thường là không đủ), đối chiếu ít nhất hàng quý, bảng kê ngân hàng/séc bị hủy/giấy chứng nhận gửi tiền, đề nghị, hợp đồng, danh sách, hợp đồng thuê, các thỏa thuận quản lý, bảng kê của chủ sở hữu/người thuê, hồ sơ thanh toán cho các chứng chỉ cấp phép và các môi giới hợp tác, và biên lai ký gửi bảo mật. Các khoản rút từ tín thác phải được thực hiện bằng chuyển khoản ngân hàng được phép hoặc séc cho người nhận tên tuổi — không bao giờ là tiền mặt.

- ✓ Hồ sơ về quỹ của người khác được lưu giữ ít nhất sáu năm kể từ khi nhận được
- ✓ Các quỹ tín thác bằng tiền mặt yêu cầu phải có biên lai bằng văn bản có chữ ký ghi ngày, số tiền, mục đích và người thanh toán
- ✓ Sổ cấp tín thác thích hợp là bắt buộc — sổ séc thông thường l⊠⊠ không đủ
- ✓ Đối chiếu ít nhất hàng quý giữa sổ séc, bảng kê ngân hàng và các số dư tín thác của khách hàng
- ✓ Các khoản rút từ tín thác/ký quỹ chỉ được thực hiện bằng chuyển khoản ngân hàng nội địa/quốc tế được phép hoặc séc cho người nhận tên tuổi, không bao giờ là tiền mặt
- ✓ Hồ sơ giao dịch không phải tín thác được lưu giữ sáu năm; các đề nghị không được chấp nhận và danh sách hết hạn (không có hợp đồng/thuê) được lưu giữ sáu tháng

6.5 Công bố tài khoản tín thác cho Ủy ban

Các nhà môi giới phải nộp một tuyên thệ hoặc chứng chỉ cùng với đơn xin cấp giấy phép hoặc gia hạn giấy phép của họ xác định các tổ chức tài chính nơi các tài khoản tín thác được lưu giữ và tất cả các số tài khoản. Bất kỳ thay đổi nào đối với một tài khoản hiện có hoặc mở một tài khoản mới phải được báo cáo ngay lập tức cho Ủy ban Bất động sản bằng tuyên thệ hoặc chứng thực.

- ✓ Tuyên thệ/chứng chỉ xác định các tổ chức và tất cả các số tài khoản được nộp cùng với đơn xin cấp hoặc gia hạn
- ✓ Các thay đổi hoặc tài khoản mới phải được báo cáo ngay lập tức cho Ủy ban
- ✓ Báo cáo phải ở dạng tuyên thệ hoặc chứng thực

6.6 Hoa Hồng Nhà Môi Giới Được Bao Gồm Trong Tiền Gửi Tin Tưởng

Khi hoa hồng đã kiếm được của nhà môi giới được bao gồm trong số tiền gửi vào tài khoản tin tưởng, phần hoa hồng đó phải được thanh toán nhanh chóng từ tài khoản tin tưởng, kèm theo các chú thích thích hợp trong hồ sơ kinh doanh cho thấy số tiền và nguồn gốc, với điều kiện nhà môi giới đã được phép trước đó để thực hiện thanh toán.

- ✓ Phần hoa hồng trong tiền gửi tin tưởng phải được rút/thanh toán nhanh chóng từ tài khoản tin tưởng
- ✓ Hồ sơ kinh doanh phải chú thích số tiền và nguồn gốc của hoa hồng
- ✓ Cần có sự ủy quyền trước để thực hiện thanh toán

6.7 Quỹ danh nghĩa và dự trữ bắt buộc không được trộn lẫn

Việc giữ rõ ràng một số tiền danh nghĩa của quỹ riêng của người có giấy phép trong tài khoản ký quỹ chỉ để đảm bảo tính liên tục hoặc để chi trả phí dịch vụ ngân hàng không được coi là trộn lẫn. Tương tự như vậy, việc duy trì một số tiền cố định của quỹ của người có giấy phép theo yêu cầu của bất kỳ luật hay quy định nào như một yếu tố an toàn không được coi là trộn lẫn.

- ✓ Quỹ danh nghĩa của người có giấy phép được giữ để duy trì tính liên tục hoặc chi trả phí dịch vụ ngân hàng không được trộn lẫn
- ✓ Dự trữ cố định được yêu cầu bởi luật/quy định như một yếu tố an toàn không được trộn lẫn

6.8 Những Người Ký Tên trên Tài Khoản Escrow/Trust của Nhà Môi Giới

Mỗi nhà môi giới ghi danh và mỗi nhà môi giới là chủ sở hữu duy nhất phải là người ký tên trên tài khoản escrow/trust của công ty của họ. Chỉ những cá nhân được cấp phép hoạt động bởi Ủy ban với tư cách là nhà môi giới-nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng mới có thể là những người ký tên bổ sung trên những tài khoản đó.

- ✓ Nhà môi giới ghi danh hoặc nhà môi giới là chủ sở hữu duy nhất phải là người ký tên trên tài khoản trust/escrow của công ty
- ✓ Những người ký tên bổ sung phải là những nhà môi giới-nhân viên bán hàng hoặc nhân viên bán hàng được cấp phép hoạt động

6.9 Các Hình Thức Thanh Toán Trust/Escrow Được Chấp Nhận

Các nhà môi giới có thể chấp nhận quỹ trust/escrow dưới dạng: tiền mặt; một công cụ có thể thương lượng được thanh toán cho công ty của nhà môi giới; một khoản phí được tính trên thẻ debit kiểm tra được ghi vào tài khoản trust/escrow; hoặc một chuyển khoản trực tiếp từ tài khoản của người trả tiền. Các khoản phí thẻ tín dụng chỉ có thể được chấp nhận cho các khoản tiền gửi và thanh toán tiền thuê trong các giao dịch cho thuê ngắn hạn, chứ không phải trong các giao dịch bất động sản khác.

- ✓ Được chấp nhận: tiền mặt, công cụ có thể thương lượng thanh toán cho công ty, charge thẻ debit kiểm tra, hoặc chuyển khoản trực tiếp
- ✓ Các khoản thanh toán bằng thẻ tín dụng bị giới hạn trong các khoản tiền gửi và thanh toán tiền thuê cho thuê ngắn hạn
- ✓ Một 'cho thuê ngắn hạn' là một cho thuê nhà ở không quá 125 ngày liên tiếp với ngày chấm dứt cụ thể
- ✓ Tất cả các khoản thanh toán như vậy phải được ghi trong sổ cái tài khoản trust/escrow theo N.J.A.C. 11:5-5.4

6.10 Bảo vệ quỹ/tiền gửi của những người mua tiềm năng

Một người có giấy phép không được phép chấp nhận quỹ/tiền gửi từ một người mua tiềm năng mà không đảm bảo có các biện pháp bảo quản hoặc các biện pháp phòng ngừa khác để bảo vệ chúng, khi người có giấy phép biết hoặc có lý do để biết những sự kiện tạo ra nghi ngờ về khả năng của người bán trong việc thực hiện các nghĩa vụ hợp đồng hoặc trả lại quỹ nếu một điều kiện không đạt được. Điều này không áp dụng nếu, trước khi chấp nhận, người có giấy phép đã cung cấp đầy đủ thông tin cho người mua về rủi ro và nhận được một bản văn bản ký riêng biệt xác nhận rủi ro/điều kiện, phân bổ quỹ, và không có bất kỳ đại diện nào về khả năng thanh toán của người bán.

- ✓ Không được chấp nhận tiền gửi khi những sự kiện tạo ra nghi ngờ hợp lý về khả năng thanh toán của người bán hoặc trả lại quỹ, mà không có các biện pháp bảo vệ thích hợp
- ✓ Ngoại lệ yêu cầu công khai rủi ro cộng với một văn bản ký riêng biệt của người mua xác nhận rủi ro, phân bổ quỹ, và không có đại diện nào về khả năng thanh toán của người bán
- ✓ Quỹ ký quỹ có thể được giữ bởi bất kỳ người/thực thể được phép hợp pháp (ví dụ: môi giới, luật sư hoặc

ngân hàng)

6.11 Phí Trả Trước; Kế Toán Bắt Buộc cho Chủ Sở Hữu

Một môi giới thu tiền hoặc thu thập phí trả trước vượt quá $25.00 cho các dịch vụ sẽ được cung cấp (chẳng hạn như chi phí quảng cáo) theo thỏa thuận phí trả trước phải cung cấp cho chủ sở hữu một báo cáo kế toán về cách sử dụng tiền trong vòng 90 ngày kể từ khi tính phí hoặc thu thập. Báo cáo kế toán phải liệt kê chi tiết từng chi phí, bao gồm ngày quảng cáo và tên tờ báo/ấn phẩm, và nêu chi tiết bất kỳ chi phí quảng cáo khác.

- ✓ Phí trả trước vượt quá $25.00 kích hoạt báo cáo kế toán bắt buộc trong vòng 90 ngày kể từ khi tính phí hoặc thu thập
- ✓ Báo cáo kế toán phải nêu rõ số tiền thực tế của từng chi phí, bao gồm ngày quảng cáo và tên ấn phẩm
- ✓ Các chi phí quảng cáo không phải quảng cáo phải được nêu chi tiết tương tự

6.12 Vị Trí và Kiểm Tra Các Bản Ghi của Broker

Các sổ sách tài chính và bản ghi phải được duy trì theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại văn phòng chính của broker ở NJ (hoặc tại chi nhánh được cấp phép liên quan nơi lưu giữ các tài khoản riêng biệt). Các bản ghi có thể ở dạng giấy hoặc điện tử, miễn là chúng có thể được in ra để hiển thị toàn bộ hoạt động và vẫn có thể truy cập được trong khoảng thời gian sáu năm. Mỗi người có giấy phép phải cung cấp tất cả các bản ghi kinh doanh để Ủy ban hoặc các đại diện được uỷ quyền của nó kiểm tra, kiểm tra tuân thủ và sao chép, và có thể được yêu cầu xác nhận tính chính xác của dữ liệu đã sao chép.

- ✓ Các bản ghi được duy trì theo các nguyên tắc kế toán được chấp nhận rộng rãi tại văn phòng chính của NJ hoặc chi nhánh được cấp phép liên quan
- ✓ Các bản ghi điện tử được phép nếu có thể in ra được và có thể truy cập được trong khoảng thời gian sáu năm
- ✓ Những người có giấy phép phải cung cấp tất cả các bản ghi để Ủy ban kiểm tra, kiểm tra tuân thủ và sao chép
- ✓ Những người có giấy phép có thể được yêu cầu xác nhận tính chính xác của dữ liệu đã sao chép

6.13 Các Biện pháp Bảo vệ Thanh toán Lại Thẻ Tín dụng cho Cho thuê Ngắn hạn

Trước khi chấp nhận khoản phí thẻ tín dụng cho một cho thuê ngắn hạn, nhà môi giới phải thông báo bằng văn bản cho chủ sở hữu về rủi ro charge-back và lấy được sự phê chuẩn bằng văn bản được ký của chủ sở hữu (lưu giữ như hồ sơ kinh doanh; nếu được đảm bảo bởi nhà môi giới niêm yết, được đưa vào hợp đồng niêm yết). Các khoản thanh toán bằng thẻ tín dụng phải được ghi có vào tài khoản trust/escrow đặc biệt riêng biệt với các tài khoản trust khác, và nhà môi giới phải duy trì một tài khoản kinh doanh riêng. Các nhà môi giới phải có chính sách hủy bỏ bằng văn bản và cung cấp cho chủ sở hữu và người thuê. Trong một cuộc tranh chấp charge-back, nhà môi giới không được bao giờ bù trừ số tiền tranh chấp với số tiền mà người tiêu dùng đó đã thanh toán trong một giao dịch khác.

- ✓ Yêu cầu công khai bằng văn bản của chủ sở hữu về rủi ro charge-back và sự phê chuẩn bằng văn bản được ký của chủ sở hữu trước khi chấp nhận các khoản phí thẻ tín dụng
- ✓ Các khoản thanh toán bằng thẻ tín dụng được ghi có vào tài khoản trust/escrow đặc biệt riêng biệt với các tài khoản trust khác; một tài khoản kinh doanh riêng cũng được yêu cầu
- ✓ Phải tạo chính sách hủy bỏ thẻ tín dụng bằng văn bản và cung cấp cho chủ sở hữu và người thuê tiềm năng
- ✓ Nhà môi giới không được bao giờ bù trừ một charge-back tranh chấp lại với quỹ mà người tiêu dùng đó đã thanh toán trong một giao dịch khác
- ✓ Toàn bộ số tiền charge phải được ghi có vào tài khoản trust trước khi bất kỳ khoản phí giao dịch nào được thanh toán cho công ty thẻ tín dụng

CHAPTER 7

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

7.1 Lưu trữ và bảo quản hồ sơ giao dịch của môi giới

Tất cả các tệp về giao dịch mua bán, trao đổi hoặc cho thuê đang chờ xử lý và đã đóng, tất cả các tệp danh sách cho bán hoặc cho thuê, và tất cả các tệp quản lý tài sản phải được duy trì hoặc lưu trữ tại các văn phòng của các môi giới được cấp phép là môi giới sử dụng dụng, công ty, hoặc hợp tác xã. Khi kết thúc việc làm hoặc chuyển sang môi giới khác, bất kỳ người có giấy phép nào (nhân viên bán hàng (giới thiệu), nhân viên bán hàng, hoặc môi giới-nhân viên bán hàng) đều không được phép loại bỏ hoặc gây ra loại bỏ bất kỳ nội dung tệp nào từ các văn phòng của môi giới. 'Tệp' có nghĩa là tất cả các bản ghi giao dịch yêu cầu phải giữ bởi các môi giới theo N.J.A.C. 11:5-5.4.

- ✓ Các tệp giao dịch, danh sách và quản lý tài sản phải được lưu trữ tại văn phòng của môi giới sử dụng dụng/công ty/hợp tác xã
- ✓ Không có nhân viên bán hàng (giới thiệu), nhân viên bán hàng, hoặc môi giới-nhân viên bán hàng nào được phép loại bỏ nội dung tệp khi rời đi hoặc chuyển sang môi giới khác
- ✓ Tệp' có nghĩa là tất cả các bản ghi giao dịch yêu cầu theo N.J.A.C. 11:5-5.4

7.2 Các Hoạt Động Được Phép của Nhân Viên Bán Hàng (Giới Thiệu)

Một nhân viên bán hàng được cấp phép với một công ty giới thiệu bất động sản (trước đây gọi là 'referral agent') bị hạn chế nghiêm ngặt trong hoạt động môi giới. Họ chỉ có thể: (1) hướng dẫn khách hàng tiềm năng đến các trang web và các nguồn thông tin bất động sản khác thường được công cộng truy cập; và (2) giới thiệu khách hàng tiềm năng để bán, mua, trao đổi, cho thuê hoặc khai thác cho broker mà họ được cấp phép, hoặc (nếu broker ủy quyền) cho một người được cấp phép khác. Khi giới thiệu theo sự ủy quyền như vậy, nhân viên bán hàng (giới thiệu) phải gửi thông báo bằng văn bản hoặc điện tử cho broker hoặc đại diện được chỉ định của broker (một broker-salesperson hoặc salesperson) vào thời điểm thực hiện giới thiệu. Theo N.J.S.A. 45:15-16, tất cả tiền bù đắp phải trả cho nhân viên bán hàng (giới thiệu) phải được trả bởi broker mà họ được cấp phép. Thuật ngữ này được đổi tên có hiệu lực từ ngày 20 tháng 1 năm 2026.

- ✓ Hoạt động của nhân viên bán hàng giới thiệu bị giới hạn ở việc hướng dẫn khách hàng tiềm năng đến các nguồn thông tin công khai và giới thiệu khách hàng tiềm năng cho broker của họ (hoặc người được cấp phép được ủy quyền)
- ✓ Thông báo bằng văn bản hoặc điện tử phải được gửi cho broker/đại diện vào thời điểm thực hiện giới thiệu
- ✓ Tất cả tiền bù đắp cho nhân viên bán hàng (giới thiệu) phải được trả bởi broker mà họ được cấp phép (N.J.S.A. 45:15-16)

✓

Thuật ngữ 'referral agent' đã được đổi thành 'salesperson (referral)' có hiệu lực từ ngày 20 tháng 1 năm 2026

7.3 Một người môi giới và giấy phép độc quyền cho người bán hàng giới thiệu

Một người bán hàng (giới thiệu) không được phép làm việc cho hoặc được cấp phép từ nhiều hơn một môi giới bất động sản vào bất kỳ thời điểm nào. Ngoài ra, không ai được phép có giấy phép đồng thời là người bán hàng (giới thiệu) và là môi giới bất động sản, môi giới-bán hàng, hoặc người bán hàng ở New Jersey. Các giấy phép này loại trừ lẫn nhau.

- ✓ Một người bán hàng (giới thiệu) chỉ được phép làm việc hoặc được cấp phép từ một môi giới tại một thời điểm
- ✓ Không ai được phép nắm giữ giấy phép người bán hàng (giới thiệu) đồng thời với giấy phép môi giới, môi giới-bán hàng, hoặc người bán hàng

7.4 Cấm hành vi nhận hoa hồng (kickbacks) liên quan đến giới thiệu kinh doanh

Một người được cấp phép mà yêu cầu hoặc chấp nhận bất kỳ khoản phí, hoa hồng, bồi thường, hoặc bất kỳ giá trị nào chỉ vì giới thiệu khách hàng hoặc ủy thác cho một công ty cho vay, môi giới thế chấp, hoặc nhà cung cấp dịch vụ liên quan khác sẽ phải chịu xử phạt của Ủy ban vì hành vi thể hiện sự không xứng đáng, lạm dụng quyền hạn và không trung thực. Bất kỳ bồi thường nào nhận được theo N.J.A.C. 11:5-7.1(e) cho các dịch vụ trong các giao dịch liên quan phải là dành cho các dịch vụ thực sự được thực hiện vượt quá việc giới thiệu đơn thuần. Tuân thủ các quy định chống hoa hồng của RESPA (12 U.S.C. § 2607), các quy định của nó, hoặc ý kiến RESPA của HUD được coi là tuân thủ mục này.

- ✓ Yêu cầu hoặc chấp nhận bất kỳ giá trị nào chỉ vì giới thiệu khách hàng cho một công ty cho vay, môi giới thế chấp, hoặc nhà cung cấp dịch vụ liên quan sẽ bị xử phạt (sự không xứng đáng, lạm dụng quyền hạn, không trung thực)
- ✓ Bồi thường cho các giao dịch liên quan phải dành cho các dịch vụ thực sự được thực hiện vượt quá việc giới thiệu đơn thuần
- ✓ Tuân thủ RESPA (12 U.S.C. § 2607) và hướng dẫn RESPA của HUD được coi là tuân thủ quy tắc này

7.5 Hoạt động môi giới bị cấm đối với nhân viên bán hàng (referral)

Các nhân viên bán hàng (referral) không được tham gia hoạt động môi giới bị cấm cho người môi giới của họ hoặc những người khác, và không được nhận bất kỳ khoản bù thế nào cho hoạt động này. Quy tắc liệt kê 13 mục bị cấm được liệt kê chi tiết. Mục 12 (được thêm vào bởi sửa đổi tháng 1 năm 2026) cấm cung cấp thông tin về danh sách—trực tiếp hoặc thông qua liên lạc điện tử bao gồm điện thoại và internet—vượt quá thông tin mà nhân viên bán hàng (referral) được phép cung cấp liên quan đến các trang web và các nguồn thông tin công cộng khác theo 11:5-6.10(a).

- ✓ Một nhân viên bán hàng (referral) không được tham gia hoặc nhận bù thế cho hoạt động môi giới bị cấm
- ✓ Mục 12 cấm cung cấp thông tin danh sách vượt quá thông tin công cộng giới hạn được phép theo 11:5-6.10(a), dù là trực tiếp, qua điện thoại hay trực tuyến

7.6 Hạn chế về Tiền bù thường xuyên và Khuyến khích cho những Người bán hàng Giới thiệu

Tiền bù thường xuyên được trả bởi một người môi giới cho một nhân viên bán hàng (giới thiệu) được giới hạn chỉ để bù thường xuyên cho việc giới thiệu những người tiêu dùng tiềm năng của dịch vụ môi giới bất động sản cho người môi giới. Các người môi giới bị cấm cung cấp các khuyến khích cho những nhân viên bán hàng (giới thiệu), nhân viên bán hàng, hoặc người môi giới-nhân viên bán hàng dưới quyền của họ chỉ vì việc giới thiệu các khách hàng đến một người cho vay, người môi giới thế chấp, hoặc nhà cung cấp dịch vụ liên quan cụ thể. Một người môi giới không thể trao giải thưởng hoặc tiền thưởng cho những giới thiệu như vậy.

- ✓ Tiền bù thường xuyên của người môi giới cho một nhân viên bán hàng (giới thiệu) được giới hạn trong tiền bù cho việc giới thiệu những người tiêu dùng tiềm năng của dịch vụ môi giới cho người môi giới
- ✓ Các người môi giới không được phép cung cấp các khuyến khích, giải thưởng, hoặc tiền thưởng cho những người có giấy phép chỉ vì việc giới thiệu các khách hàng đến một người cho vay, người môi giới thế chấp, hoặc nhà cung cấp dịch vụ liên quan cụ thể

CHAPTER 8

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

8.1 Giấy phép được yêu cầu để tham gia kinh doanh Bất động sản

Không người nào có thể tham gia, trực tiếp hoặc gián tiếp, vào kinh doanh của một broker bất động sản, broker-salesperson, hoặc salesperson, tạm thời hay khác, mà không có giấy phép. Điều này cũng cấm quảng cáo hoặc tự nhận mình được phép hoạt động như một broker, broker-salesperson, hoặc salesperson, hoặc tham gia vào bất kỳ hoạt động nào được mô tả trong R.S.45:15-3, mà không có giấy phép.

- ✓ Giấy phép được yêu cầu để tham gia trực tiếp HOẶC gián tiếp vào kinh doanh môi giới bất động sản, ngay cả tạm thời
- ✓ Bạn không được quảng cáo hoặc tự nhận mình được phép hoạt động như một broker, broker-salesperson, hoặc salesperson mà không có giấy phép
- ✓ Ba loại giấy phép là broker, broker-salesperson, và salesperson

8.2 Một Hành Động Duy Nhất Cấu Thành Hoạt Động Kinh Doanh

Theo điều 45:15-2, bất kỳ hành động, giao dịch hoặc bán hàng nào cũng cấu thành 'hoạt động kinh doanh' theo nghĩa của luật cấp phép. Một người không thể tránh được các yêu cầu cấp phép bằng cách tuyên bố rằng họ chỉ thực hiện một giao dịch.

- ✓ Một hành động, giao dịch hoặc bán hàng duy nhất là đủ để cấu thành hoạt động kinh doanh bất động sản
- ✓ Hoạt động một lần không miễn trừ một người khỏi yêu cầu cấp phép

8.3 Định Nghĩa Môi Giới Bất Động Sản

Môi giới bất động sản là một người, công ty, hoặc tổ chức mà, để lấy phí, hoa hồng, hoặc xem xét có giá trị khác (hoặc kỳ vọng có được), liệt kê, bán, trao đổi, mua, hoặc cho thuê bất động sản; đề nghị hoặc cố gắng thương thảo các giao dịch như vậy; thu tiền thuê; tìm kiếm khách hàng tiềm năng; hỗ trợ trong việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng hoặc thương thảo/hoàn tất các giao dịch; thương thảo các khoản vay thế chấp cho những người khác; hoặc tiến hành bán đất cạnh tranh công khai/tư nhân. Thuật ngữ này cũng bao gồm bất kỳ người, công ty, hoặc tổ chức nào giám sát công ty giới thiệu bất động sản.

- ✓ Môi giới có thể là một người, công ty, hoặc tổ chức và hoạt động để lấy phí, hoa hồng, hoặc xem xét có giá trị (hoặc kỳ vọng có được)
- ✓ Các hoạt động của môi giới bao gồm liệt kê, bán, mua, cho thuê, trao đổi, thương thảo các khoản vay, thu tiền thuê, và tìm kiếm/tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- ✓ Môi giới bao gồm bất kỳ người, công ty, hoặc tổ chức nào giám sát công ty giới thiệu bất động sản

8.4 Định Nghĩa Người Bán Bất Động Sản

Người bán bất động sản là một cá nhân tự nhiên, để được trả thù lao, được tuyển dụng hoặc ký hợp đồng bởi và hoạt động dưới sự giám sát của một broker có giấy phép để bán, mua, thương thảo, cho thuê, thu tiền thuê nhà, hoặc tìm kiếm khách hàng tiềm năng. Một người bán phải luôn làm việc dưới sự giám sát của một broker có giấy phép. Định nghĩa này cũng bao gồm một người bán có giấy phép với công ty giới thiệu bất động sản trừ khi có quy định khác.

- ✓ Một người bán phải là một cá nhân tự nhiên hoạt động dưới sự giám sát của một broker có giấy phép
- ✓ Một người bán làm việc dưới và được trả thù lao bởi broker; họ không thể hoạt động độc lập
- ✓ Định nghĩa người bán bao gồm những người bán công ty giới thiệu trừ khi có quy định khác

8.5 Định nghĩa Broker-Salesperson

Một broker-salesperson bất động sản là một người tự nhiên được đủ điều kiện để được cấp phép làm broker nhưng, để lấy lương, được tuyển dụng hoặc ký hợp đồng bởi và hoạt động dưới sự giám sát của một broker được cấp phép để thực hiện các chức năng của một salesperson. Mặc dù đủ điều kiện làm broker, broker-salesperson vẫn làm việc dưới sự giám sát của một broker khác.

- ✓ Một broker-salesperson được đủ điều kiện để trở thành broker nhưng chọn làm việc dưới sự giám sát của một broker giám sát
- ✓ Một broker-salesperson thực hiện các chức năng của một salesperson trong khi ở dưới sự giám sát của broker

8.6 Cần Có Giấy Phép để Kiện Đòi Bồi Thường

Không ai, công ty, đối tác, hiệp hội hay tập đoàn nào có thể khởi kiện hoặc duy trì vụ kiện tại các tòa án NJ để thu thập bồi thường cho các hành động môi giới mà không nêu ra và chứng minh họ là một người môi giới được cấp phép hợp pháp vào thời điểm nguyên nhân của vụ kiện phát sinh. Một nhân viên bán hàng hoặc nhân viên môi giới bán hàng chỉ có thể kiện người môi giới sử dụng lao động của họ (không phải bên thứ ba) để đòi bồi thường, và phải chứng minh họ được cấp phép hợp pháp vào thời điểm đó.

- ✓ Để kiện đòi bồi thường như một người môi giới, bạn phải nêu ra và chứng minh rằng bạn được cấp phép hợp pháp khi nguyên nhân của vụ kiện phát sinh
- ✓ Một nhân viên bán hàng hoặc nhân viên môi giới bán hàng chỉ có thể khởi kiện để đòi bồi thường lпротивщик người môi giới sử dụng lao động/ký hợp đồng của họ
- ✓ Việc không có giấy phép vào thời điểm giao dịch sẽ ngăn chặn việc thu hồi hoa hồng tại tòa án

8.7 Yêu Cầu Hợp Đồng Bằng Văn Bản Trước Khi Hoạt Động Kinh Doanh

Theo 45:15-3.2, không có nhân viên môi giới hoặc nhân viên bán hàng nào có thể bắt đầu hoạt động kinh doanh cho một nhân viên môi giới, và không có nhân viên môi giới nào có thể ủy quyền cho họ hành động, cho đến khi có hợp đồng bằng văn bản được cả hai bên ký kết nêu rõ các điều khoản của việc giữ lại. Mối quan hệ kinh doanh có thể là quan hệ lao động hoặc sắp xếp độc lập, và bản chất của nó phải được xác định trong hợp đồng bằng văn bản.

- ✓ Hợp đồng bằng văn bản được ký kết giữa nhân viên môi giới và người có giấy phép được yêu cầu TRƯỚC khi người có giấy phép bắt đầu bất kỳ hoạt động kinh doanh nào
- ✓ Mối quan hệ có thể là nhân viên hoặc độc lập, và bản chất của nó phải được nêu rõ trong hợp đồng bằng văn bản

8.8 Phí Định Vị Nhà Cho Thuê Yêu Cầu Giấy Phép

Bất kỳ người nào, trước khi hợp đồng thuê được thực hiện đầy đủ (hoặc trước khi sở hữu nơi không có hợp đồng được lập), tính hoặc chấp nhận bất kỳ khoản phí hoặc bồi thường nào để hỗ trợ tìm kiếm nhà cho thuê—bao gồm cung cấp danh sách bằng văn bản hoặc thông tin điện thoại về các đơn vị được cho là có sẵn—mà không có giấy phép là một người vi phạm trật tự, phải chịu mức phạt không dưới $200 hoặc tù tối đa 30 ngày, hoặc cả hai. Điều này không cấm người môi giới có giấy phép hoặc chủ sở hữu/đại lý yêu cầu tiền gửi để dành riêng một đơn vị, hoặc tính phí đơn xin việc/kiểm tra tín dụng trước khi ký kết hợp đồng thuê.

- ✓ Tính phí trước tiêu cho dịch vụ định vị nhà cho thuê mà không có giấy phép là vi phạm trật tự của cá nhân (phạt ⩾ $200 và/hoặc tối đa 30 ngày)
- ✓ Một người môi giới có giấy phép hoặc chủ sở hữu vẫn có thể tính tiền gửi để dành riêng một đơn vị hoặc phí để xử lý đơn xin việc hoặc chạy kiểm tra tín dụng trước khi hợp đồng thuê được ký

8.9 Nhân viên Công ty Giới thiệu và Công ty Giới thiệu được Định nghĩa

Một nhân viên bán hàng được cấp phép với một công ty giới thiệu bất động sản bị giới hạn trong việc giới thiệu các khách hàng tiềm năng để bán, mua, trao đổi, cho thuê hoặc sử dụng bất động sản. Họ chỉ có thể giới thiệu khách hàng tiềm năng cho broker giám sát và chỉ có thể nhận tiền bù đắp từ broker đó. Một công ty giới thiệu là một thực thể kinh doanh được thành lập và giám sát bởi một broker được cấp phép, riêng biệt với các thực thể kinh doanh khác, để tuyển dụng các nhân viên bán hàng được cấp phép những người tham gia hoàn toàn vào các giới thiệu thay mặt cho broker giám sát.

- ✓ Hoạt động của một nhân viên công ty giới thiệu bị giới hạn nghiêm ngặt trong việc giới thiệu khách hàng tiềm năng cho broker giám sát và chỉ nhận tiền bù đắp từ broker đó
- ✓ Một nhân viên công ty giới thiệu không thể được cấp phép với nhiều hơn một broker/công ty giới thiệu cùng một lúc, cũng không thể đồng thời là broker hoặc broker-salesperson
- ✓ Một công ty giới thiệu là một thực thể kinh doanh riêng biệt được thành lập và giám sát bởi một broker được cấp phép chỉ dành cho hoạt động giới thiệu

8.10 Phí Giới Thiệu cho Các Môi Giới Ngoài Tiểu Bang

Theo 45:15-3.1, một môi giới NJ được cấp phép hợp pháp có thể trả phí giới thiệu hoặc hoa hồng cho một môi giới được cấp phép ở ngoài tiểu bang duy trì văn phòng bona fide tại một khu vực pháp lý khác. Môi giới ngoài tiểu bang đó có thể thực hiện giới thiệu, nhận phí, và kiện một môi giới NJ để thu hồi nó. 'Giới thiệu' là sự giới thiệu, hỗ trợ, hoặc chỉ dẫn của một người bởi một môi giới đến một môi giới khác để cung cấp các dịch vụ môi giới, hỗ trợ, hoặc thông tin; 'phí giới thiệu/hoa hồng' là sự bồi thường được trả hoặc nhận để giới thiệu.

- ✓ Một môi giới NJ có thể trả phí giới thiệu cho một môi giới của khu vực pháp lý khác duy trì văn phòng bona fide tại đó
- ✓ Một môi giới được cấp phép ở ngoài tiểu bang có thể khởi kiện tại các tòa án NJ để thu hồi phí giới thiệu từ một môi giới NJ
- ✓ Phí giới thiệu chỉ có thể được trả cho các môi giới được cấp phép, không phải cho những người không được cấp phép

8.11 Những Miễn Trừ Từ Luật Giấy Phép

Theo 45:15-4, bài viết không áp dụng cho những chủ sở hữu/người cho thuê bona fide xử lý tài sản của riêng họ, cũng như những luật sư, người nhận sự tín thác, người quản lý phá sản, người thực thi di chúc, người quản lý thừa kế, hoặc những người bán theo lệnh của tòa án hoặc deed of trust. Nó cũng loại trừ các ngân hàng tiểu bang, ngân hàng liên bang, ngân hàng tiết kiệm, và công ty tín thác nằm trong tiểu bang, cũng như các công ty bảo hiểm được thành lập theo luật bảo hiểm của NJ.

- ✓ Chủ sở hữu/người cho thuê xử lý tài sản của riêng họ được miễn trừ khỏi luật giấy phép
- ✓ Luật sư, những người được tòa án chỉ định là người quản lý (người nhận sự tín thác, người quản lý phá sản, người thực thi di chúc, người quản lý thừa kế), và những người bán theo lệnh của tòa án được miễn trừ
- ✓ Ngân hàng, công ty tín thác, và công ty bảo hiểm được thành lập ở NJ được miễn trừ

8.12 Thành Phần Ủy Ban Bất Động Sản New Jersey

Ủy Ban Bất Động Sản NJ tiếp tục hoạt động như một bộ phận trong Bộ Bảo Hiểm. Nó bao gồm tám thành viên được Thống Đốc bổ nhiệm, mỗi người phải là cư dân NJ trong ít nhất 10 năm. Năm thành viên phải là những môi giới bất động sản trong ít nhất 10 năm, hai là thành viên công cộng, và một là đại diện của bộ phận (phục vụ theo ý của Thống Đốc). Các thành viên không phải đại diện của bộ phận phục vụ nhiệm kỳ ba năm. Đa số các thành viên có quyền bỏ phiếu lập thành quorum. Thống Đốc có thể loại bỏ một ủy viên vì lý do chính đáng sau khi thông báo và tổ chức phiên họp.

- ✓ Ủy Ban có tám thành viên: năm môi giới (10+ năm), hai thành viên công cộng, và một đại diện của bộ phận
- ✓ Các thành viên phải là cư dân NJ trong ít nhất 10 năm; các thành viên môi giới phải là những môi giới trong ít nhất 10 năm
- ✓ Các thành viên không phải đại diện của bộ phận phục vụ nhiệm kỳ ba năm và đa số các thành viên có quyền bỏ phiếu lập thành quorum

8.13 Quyền Lập Quy Định Của Ủy Ban

Ủy ban chọn một chủ tịch từ những thành viên của nó và có thể thực hiện tất cả những điều cần thiết để thực thi luật cấp phép, bao gồm việc ban hành các quy tắc và quy định theo Luật Thủ Tục Hành Chính (P.L.1968, c.410). Điều này cấp cho Ủy ban quyền hạn để thông qua các quy định điều chỉnh thực hành bất động sản ở New Jersey.

- ✓ Ủy ban có thể ban hành các quy tắc và quy định theo Luật Thủ Tục Hành Chính
- ✓ Ủy ban chọn một chủ tịch từ những thành viên của nó

CHAPTER 9

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

9.1 Các Yêu Cầu Cơ Bản cho Người Nộp Đơn Cấp Giấy Phép

Tất cả những người muốn trở thành môi giới bất động sản, môi giới bán hàng, hoặc nhân viên bán hàng phải nộp đơn đến Ủy ban Bất động sản New Jersey. Người nộp đơn phải đáp ứng các yêu cầu tối thiểu về tuổi, giáo dục và nhân phẩm đạo đức, đồng thời phải trả một khoản phí đơn không hoàn lại. Trong trường hợp của một hiệp hội hoặc công ty, các giám đốc cũng phải đáp ứng yêu cầu về tuổi tác.

- ✓ Mỗi người nộp đơn phải ít nhất 18 tuổi; các giám đốc của hiệp hội hoặc công ty cũng phải 18 tuổi trở lên
- ✓ Mỗi người nộp đơn phải có bằng cấp tương đương với trung học phổ thông
- ✓ Đơn xin phải được nộp trên các mẫu do ủy ban quy định kèm theo phí đơn $50 không hoàn lại
- ✓ Người nộp đơn phải cung cấp bằng chứng về nhân phẩm đạo đức tốt; các thành viên, cán bộ, hoặc giám đốc của hiệp hội, hợp tác xã, hoặc công ty cũng phải cung cấp bằng chứng như vậy

9.2 Yêu Cầu Kỳ Thi Nhà Nước Bằng Văn Bản

Trước khi cấp bất kỳ giấy phép nào, người nộp đơn (và trong trường hợp của một thực thể, các đối tác/giám đốc/nhân viên đang tích cực tham gia vào kinh doanh) phải vượt qua kỳ thi Nhà nước được thực hiện dưới sự giám sát của ủy ban.

- ✓ Kỳ thi kiểm tra kiến thức chung về các luật pháp của NJ liên quan đến bất động sản, chuyển nhượng quyền, thế chấp, hợp đồng mua bán, hợp đồng thuê, các điều khoản của R.S.45:15-1 và các điều khoản tiếp theo, và các quy tắc của ủy ban
- ✓ Giấy phép chỉ được cấp sau khi đạt kết quả thoả đáng trong kỳ thi và hoàn thành tất cả các yêu cầu khác
- ✓ Ủy ban có thể ban hành các quy tắc và quy định để tiến hành các kỳ thi

9.3 Kỳ Hạn Giấy Phép và Gia Hạn Hai Năm

Các giấy phép hết hạn vào cuối kỳ hai năm do ủy ban quy định và được gia hạn hai năm một lần mà không cần thi, chỉ cần thanh toán phí và hoàn thành giáo dục liên tục, ngoại trừ nhân viên bán hàng của công ty giới thiệu bất động sản.

- ✓ Giấy phép hết hạn vào ngày cuối cùng của kỳ giấy phép hai năm do ủy ban quy định
- ✓ Gia hạn mà không cần thi, hai năm một lần, khi thanh toán phí do R.S.45:15-15 quy định
- ✓ Gia hạn cho môi giới, môi giới-nhân viên bán hàng, và nhân viên bán hàng yêu cầu hoàn thành giáo dục liên tục phù hợp, NGOẠI TRỪ nhân viên bán hàng có giấy phép với công ty giới thiệu bất động sản không cần hoàn thành giáo dục liên tục để gia hạn

9.4 Giờ Giáo Dục Trước Cấp Phép: Người Bán Hàng

Mỗi ứng viên cá nhân cho giấy phép salesperson phải hoàn thành số giờ giáo dục trước cấp phép theo yêu cầu, bao gồm các giờ cụ thể dành cho đạo đức và nhà ở công bằng, tại một trường được cấp phép của ủy ban.

- ✓ Các ứng viên salesperson phải hoàn thành 75 giờ tổng cộng các khóa học bất động sản tại một trường được cấp phép của ủy ban như điều kiện tiên quyết để được phép dự kỳ thi
- ✓ Ít nhất ba giờ phải về đạo đức và hành vi đạo đức trong nghề salesperson
- ✓ Ít nhất một giờ phải về nhà ở công bằng và phân biệt đối xử trong nhà ở

9.5 Giờ Giáo Dục Trước Cấp Phép: Broker

Mỗi ứng cử viên cá nhân cho phép broker hoặc broker-salesperson phải hoàn thành số giờ tiền cấp phép lớn hơn, bao gồm một thành phần đạo đức quan trọng và hướng dẫn về công bằng nhà ở.

- ✓ Các ứng cử viên broker/broker-salesperson phải hoàn thành 150 giờ tổng cộng các khóa học bất động sản và liên quan tại một trường được cấp phép bởi ủy ban
- ✓ Ba mươi giờ phải dành cho đạo đức và hành vi đạo đức trong nghề broker
- ✓ Ít nhất một giờ phải dành cho công bằng nhà ở và phân biệt đối xử về nhà ở
- ✓ Ủy ban có thể phê duyệt các khóa học chuyên biệt từ các nhà cung cấp ngoài trường để hoàn thành một phần của yêu cầu pre-licensure broker tổng thể

9.6 Giấy phép Môi giới cho Các Đối tác và Công ty

Một công ty hợp danh hoặc công ty cổ phần không thể được cấp phép làm môi giới trừ khi ít nhất một đối tác hoặc cán bộ phải đủ tiêu chuẩn và nắm giữ giấy phép môi giới với tư cách là môi giới được phép. Giấy phép của thực thể sẽ chấm dứt nếu không duy trì một môi giới được phép.

- ✓ Ít nhất một đối tác hoặc cán bộ phải đủ tiêu chuẩn và nắm giữ giấy phép môi giới để hoạt động với tư cách là môi giới được phép thay mặt công ty hợp danh hoặc công ty cổ phần
- ✓ Một môi giới được phép không thể hoạt động như môi giới trên tài khoản cá nhân của mình trừ khi cũng được cấp phép như môi giới dưới tên cá nhân
- ✓ Giấy phép của thực thể sẽ chấm dứt nếu ít nhất một đối tác/cán bộ không nắm giữ giấy phép làm môi giới được phép mọi lúc
- ✓ Một thay đổi trong tình trạng giấy phép của môi giới được phép thành công suất cá nhân (hoặc ngược lại) cần có đơn xin cấp phép và phí $50
- ✓ Một công ty hợp danh hạn chế yêu cầu đối tác chung của nó phải được cấp phép làm môi giới; nếu một công ty cổ phần là đối tác chung, công ty cổ phần phải được cấp phép và một trong các cán bộ của nó phải nắm giữ giấy phép môi giới được phép

9.7 Chứng chỉ Nhân viên bán hàng của Công ty Giới thiệu Bất động sản

Các đơn xin cấp giấy phép làm nhân viên bán hàng được cấp phép với một công ty giới thiệu bất động sản (và gia hạn) yêu cầu một chứng chỉ được ký bởi người môi giới được cấp phép xác nhận rằng cả hai đều hiểu các hạn chế đối với hoạt động của công ty giới thiệu.

- ✓ Chứng chỉ phải xác nhận rằng người môi giới và nhân viên bán hàng đã xem xét các hạn chế pháp lý đối với hoạt động của nhân viên bán hàng được cấp phép với công ty giới thiệu
- ✓ Chứng chỉ phải xác nhận rằng nhân viên bán hàng công nhận rằng hoạt động của anh ta/cô ta bị giới hạn chỉ trong việc giới thiệu những khách hàng tiềm năng về dịch vụ môi giới bất động sản cho người môi giới đó

9.8 Phục Hồi Giấy Phép Trong Vòng Hai Năm

Một người không gia hạn giấy phép broker, broker-salesperson hoặc salesperson và tìm cách phục hồi trong vòng hai năm phải hoàn thành các yêu cầu giáo dục tiếp tục chưa hoàn thành như một điều kiện phục hồi.

- ✓ Nếu yêu cầu phục hồi được đưa ra trong vòng hai năm kể từ ngày hết hạn của giấy phép cuối cùng được cấp, người đề nghị phải nộp bằng chứng đã hoàn thành yêu cầu giáo dục tiếp tục áp dụng cho loại giấy phép đó trong kỳ giấy phép trước đó

9.9 Cấp Lại Giấy Phép Môi Giới Sau Khi Hết Hạn 2–5 Năm

Một môi giới hoặc nhân viên môi giới có giấy phép hết hạn trong khoảng thời gian từ hơn hai năm nhưng ít hơn năm năm liên tiếp phải đáp ứng các yêu cầu bổ sung về giáo dục, kinh nghiệm và kỳ thi trước khi được cấp lại giấy phép.

- ✓ Phải hoàn thành các yêu cầu giáo dục liên tục áp dụng cho những người có giấy phép bán hàng trong kỳ hạn giấy phép trước
- ✓ Phải làm việc toàn thời gian với tư cách là nhân viên bán hàng được cấp phép trong một năm đầy đủ
- ✓ Phải vượt qua kỳ thi cấp giấy phép môi giới và hoàn thành thành công khóa học chuẩn bị trước cấp phép môi giới chung 90 giờ tại một trường được cấp phép

9.10 Cấp Lại Giấy Phép Môi Giới Sau Khi Mất Giấy Phép Hơn 5 Năm

Một môi giới hoặc môi giới-nhân viên bán hàng có giấy phép mất hiệu lực trong hơn năm năm liên tiếp sẽ phải đáp ứng các yêu cầu cấp lại giấy phép nghiêm ngặt nhất, về cơ bản là bắt đầu lại với tư cách là nhân viên bán hàng.

- ✓ Phải vượt qua kỳ thi cấp giấy phép nhân viên bán hàng
- ✓ Phải làm việc với tư cách là nhân viên bán hàng có giấy phép toàn thời gian trong ba năm
- ✓ Phải đáp ứng tất cả các yêu cầu giáo dục áp dụng cho các ứng viên môi giới/môi giới-nhân viên bán hàng lần đầu tiên và vượt qua kỳ thi cấp giấy phép môi giới

9.11 Cấp Lại Giấy Phép Người Bán Sau Khoảng Thời Gian Gián Đoạn Hai Năm

Một người bán hàng (bao gồm cả người được cấp giấy phép bởi công ty giới thiệu) có giấy phép hết hiệu lực trong hai năm liên tiếp trở lên phải tham dự một trường được cấp giấy phép và vượt qua kỳ thi của Tiểu bang trước khi cấp giấy phép mới.

- ✓ Nếu giấy phép hết hiệu lực trong hai năm liên tiếp trở lên, người đó phải tham dự một trường được cấp giấy phép và vượt qua kỳ thi của Tiểu bang trước khi cấp giấy phép tiếp theo
- ✓ Các ứng viên bán hàng được cấp giấy phép bởi công ty giới thiệu không phải hoàn thành giáo dục tiếp tục như một điều kiện cấp lại giấy phép

9.12 Giấy phép Môi giới Tạm thời khi Chết hoặc Mất Khả năng Làm việc

Khi một môi giới được cấp phép chết hoặc mất khả năng làm việc và không có salesperson-môi giới đủ điều kiện để tiếp tục, ủy ban có thể cấp một giấy phép môi giới tạm thời một lần cho một salesperson đủ điều kiện để tiếp tục kinh doanh.

- ✓ Được áp dụng khi một môi giới chết hoặc mất khả năng làm việc và không có thành viên/cán bộ nào có giấy phép salesperson-môi giới (hoặc một môi giới là chủ sở hữu duy nhất không có nhân viên salesperson-môi giới)
- ✓ Người nộp đơn phải đã giữ giấy phép salesperson bất động sản trong ít nhất ba năm liền trước khi nộp đơn, và nộp đơn trong vòng 30 ngày kể từ khi chết hoặc mất khả năng làm việc
- ✓ Giấy phép tạm thời có hiệu lực trong một năm và không thể gia hạn hoặc đổi mới; nó chỉ kéo dài cho đến khi người được cấp phép có thể tham gia khóa học môi giới và đủ điều kiện qua kỳ thi
- ✓ Yêu cầu một giấy chứng tử được chứng thực hoặc thư xác nhận mất khả năng làm việc của bác sĩ cùng với lệ phí giấy phép thông thường

9.13 Ngoại Lệ Khó Khăn Y Tế và Cơ Quan Công

Ủy ban có thể phê duyệt cấp lại giấy phép với các yêu cầu giảm khi người nộp đơn không thể gia hạn do lý do y tế, và các ngoại lệ việc làm tại cơ quan công của NJ áp dụng cho các giấy phép hết hạn.

- ✓ Ủy ban có thể phê duyệt cấp lại giấy phép cho một người đã từng có giấy phép không gia hạn trong hai năm trở lên khi có bằng chứng đủ về mất khả năng y tế; những người nộp đơn này vẫn phải vượt qua kỳ thi cấp phép áp dụng và hoàn thành giáo dục tiếp tục cho kỳ trước
- ✓ Các yêu cầu cấp lại giấy phép không áp dụng cho người có giấy phép hết hạn do làm việc tiếp theo tại một cơ quan công của NJ xử lý các vấn đề bất động sản, nếu nộp lại đơn trong vòng một năm kể từ khi kết thúc việc làm đó

9.14 Nhân viên bán hàng của Công ty Giới thiệu Chuyển sang Giấy phép Đầy đủ

Một nhân viên bán hàng được cấp phép từ công ty giới thiệu người không có bất kỳ giấy phép nào khác trước đây và tìm kiếm giấy phép nhân viên bán hàng đầy đủ phải đáp ứng các yêu cầu giáo dục khác nhau dựa trên thời gian làm việc với tư cách là nhân viên bán hàng giới thiệu.

- ✓ Nếu nhân viên bán hàng giới thiệu trong sáu năm trước đây liền kề hoặc ít hơn (và không có bất kỳ giấy phép nào khác trước đây), phải hoàn thành tối đa 30 giờ giáo dục liên tục để đủ điều kiện làm nhân viên bán hàng
- ✓ Nếu nhân viên bán hàng giới thiệu trong thời gian dài hơn sáu năm trước đây liền kề (và không có bất kỳ giấy phép nào khác trước đây), phải hoàn thành yêu cầu giáo dục trước cấp phép đầy đủ và vượt qua kỳ thi giấy phép của Bang
- ✓ Một người được cấp phép trước đây với tư cách là người môi giới/người môi giới bán hàng/nhân viên bán hàng sau đó trở thành nhân viên bán hàng giới thiệu phải hoàn thành tối đa 30 giờ giáo dục liên tục để có thể được cấp lại giấy phép

9.15 Miễn Trừ Các Yêu Cầu Giáo Dục

Ủy ban có thể miễn trừ một số hoặc tất cả các yêu cầu giáo dục bán hàng cho những người nộp đơn có trình độ giáo dục hoặc kinh nghiệm tương đương đáng kể.

- ✓ Ủy ban có thể miễn trừ một số hoặc tất cả các yêu cầu giáo dục khi trình độ giáo dục hoặc kinh nghiệm của người nộp đơn được ủy ban xem xét là tương đương đáng kể.
- ✓ Ủy ban quy định thông qua các quy tắc các yêu cầu mà người nộp đơn phải đáp ứng để đủ điều kiện được miễn trừ.

9.16 Cấp Phép Cho Các Trường Bất Động Sản

Không có trường nào được phép tiến hành các khóa học tiền cấp phép bất động sản trừ khi được cấp phép làm trường bất động sản; cấp phép yêu cầu các chủ sở hữu, quản lý và cơ sở vật chất phải đáp ứng tất cả các tiêu chuẩn và chứng minh nhân cách tốt.

- ✓ Một trường phải được cấp phép làm trường bất động sản để cung cấp các khóa học đáp ứng các điều kiện tiên quyết giáo dục tiền cấp phép.
- ✓ Các chủ sở hữu, quản lý và cơ sở vật chất phải đáp ứng tất cả các tiêu chuẩn cấp phép; các thành viên, sĩ quan, giám đốc và chủ sở hữu có quyền kiểm soát phải tích cực chứng minh nhân cách tốt.
- ✓ Văn phòng Giáo dục Bất Động Sản trong NJREC chịu trách nhiệm cấp phép cho các trường tiền cấp phép và các giáo viên.

9.17 Cấp Phép cho Những Người Hướng Dẫn Bất Động Sản

Ngoại trừ các giảng viên khách, không ai được phép dạy các khóa học trước cấp phép bất động sản trừ khi được cấp phép làm người hướng dẫn bất động sản sau khi đáp ứng các yêu cầu về nhân cách, khóa học và kiểm tra.

- ✓ Không ai ngoài giảng viên khách được phép dạy các khóa học trước cấp phép bất động sản trừ khi được cấp phép làm người hướng dẫn bất động sản
- ✓ Một người hướng dẫn phải chứng minh nhân cách đạo đức tốt, hoàn thành khóa học hướng dẫn được phê duyệt bởi ủy ban, và vượt qua kỳ thi viết được tiến hành dưới sự giám sát của ủy ban

9.18 Yêu Cầu Giám Đốc Trường Bất Động Sản

Một trường bất động sản được cấp phép phải được quản lý bởi một giám đốc là một người hướng dẫn bất động sản được cấp phép; ủy ban có thể cấp phép tạm thời khi giám đốc qua đời hoặc không có khả năng làm việc.

- ✓ Một trường phải được quản lý và giám sát bởi một giám đốc được ủy ban phê duyệt và được cấp phép làm hướng dẫn bất động sản
- ✓ Trong trường hợp giám đốc qua đời hoặc không có khả năng làm việc mà không có hướng dẫn viên đủ tiêu chuẩn, ủy ban có thể cấp phép tạm thời cho đến khi một giám đốc mới được phê duyệt hoặc các khóa học đang diễn ra hoàn thành
- ✓ Một trường không được bắt đầu các khóa học mới cho đến khi một người được cấp phép đủ tiêu chuẩn được chỉ định và phê duyệt làm giám đốc
- ✓ Các chương trình giáo dục người lớn công cộng và các cao đẳng/đại học được công nhận được miễn trừ từ những yêu cầu cấp phép giám đốc nhất định

9.19 Căn cứ Tạm ngừng/Thu hồi Giấy phép Trường hoặc Giảng viên

Ủy ban có thể kỷ luật một trường đào tạo bất động sản hoặc giáo viên vì hành vi sai phạm bao gồm thông tin sai lệch, không trung thực, các kế hoạch ghi danh không phù hợp và sai lệch xác nhận hoàn thành khóa học.

- ✓ Căn cứ bao gồm lời hứa sai, thông tin sai lệch đáng kể, hành vi sai phạm liên tiếp, hành vi thể hiện sự không xứng đáng/vô năng/thiếu thiện chí/không trung thực
- ✓ Không cung cấp cho sinh viên một thỏa thuận bằng văn bản nêu rõ học phí, khoản phí và chính sách hoàn tiền là căn cứ để kỷ luật
- ✓ Sử dụng xổ số, cuộc thi, trò chơi, giải thưởng hoặc rút thăm để thu hút sinh viên là bị cấm
- ✓ Sai lệch trạng thái rằng một người đã tham dự hoặc hoàn thành một khóa học, hoặc lấy giấy phép bằng lừa dối, là căn cứ để kỷ luật

9.20 Các Hạn chế đối với Những Người có Giấy phép Trường bị Thu hồi

Một người có giấy phép trường/giảng viên bị thu hồi phải đối mặt với những hạn chế rộng rãi đối với bất kỳ liên quan nào với trường có giấy phép, và thu hồi giấy phép giảng viên của người kiểm soát có thể kích hoạt thu hồi giấy phép của trường.

- ✓ Một người có giấy phép bị thu hồi không được là đối tác chung, cán bộ, giám đốc, hoặc chủ sở hữu có lợi ích kiểm soát của trường có giấy phép, cũng không được làm việc, nhận tiền bồi thường, hoặc chia sẻ không gian văn phòng với trường có giấy phép trong thời gian thu hồi
- ✓ Khi giấy phép giảng viên của người kiểm soát bị thu hồi, giấy phép của trường sẽ bị thu hồi trừ khi kết nối và lợi ích của người đó bị cắt đứt/thoái vốn trong thời gian quy định
- ✓ Lợi ích kiểm soát có nghĩa là 5% hoặc hơn thế nữa của vốn chủ sở hữu của một công ty có giấy phép hoặc của quyền sở hữu của một đối tác

9.21 Miễn Giấy Phép Cựu Chiến Binh Khuyết Tật

Các cựu chiến binh bị tàn tật tại New Jersey đủ điều kiện có thể nhận được giấy phép bất động sản miễn phí và không cần có kinh nghiệm nhân viên bán hàng sau khi hoàn thành các khóa học được phê duyệt và vượt qua kỳ thi.

- ✓ Một cựu chiến binh NJ được phát hành danh dự đủ điều kiện bị thương hoặc khuyết tật trong cuộc chiến đấu có thể nhận được giấy phép miễn phí và không cần phải đủ điều kiện thông qua kinh nghiệm nhân viên bán hàng, sau khi hoàn thành các khóa học được phê duyệt và vượt qua kỳ thi
- ✓ Các lần gia hạn có thể được cấp cho mỗi kỳ giấy phép tiếp theo khi được yêu cầu mà không tính phí

CHAPTER 10

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

10.1 Yêu Cầu Tài Khoản Trust/Escrow của Môi Giới

Mỗi cá nhân, công ty hợp danh hoặc tập đoàn được cấp phép hoạt động như một môi giới bất động sản phải duy trì một tài khoản đặc biệt trong một ngân hàng được cấp phép bởi tiểu bang hoặc liên bang, ngân hàng tiết kiệm, tổ chức tiết kiệm và vay, hoặc bất kỳ tổ chức lưu ký nào khác được đặt vật lý và được phép hoạt động tại New Jersey và được cơ quan cấp phép phê duyệt. Vào tài khoản này, môi giới phải gửi và duy trì tất cả tiền mà họ nhận được khi hoạt động như một môi giới, đại lý escrow, hoặc người giữ hộ tạm thời của tiền của những người khác trong các giao dịch bất động sản NJ. Tài khoản phải được đặt tên theo tên được cấp phép của môi giới, được chỉ định là 'tài khoản trust' hoặc 'tài khoản escrow,' và được giữ riêng biệt và tách rời khỏi tất cả các tài khoản cá nhân và kinh doanh khác. Tất cả các séc và phiếu gửi tiền phải có các từ 'tài khoản trust' hoặc 'tài khoản escrow.' Yêu cầu này không áp dụng cho cá nhân được cấp phép làm môi giới-nhân viên bán hàng.

- ✓ Các môi giới phải duy trì một tài khoản trust/escrow đặc biệt trong một tổ chức lưu ký NJ được cơ quan cấp phép phê duyệt cho tất cả tiền nhận được như một môi giới, đại lý escrow, hoặc người giữ hộ tiền của những người khác
- ✓ Tài khoản phải được đặt tên theo tên được cấp phép của môi giới, được gắn nhãn là 'tài khoản trust' hoặc 'tài khoản escrow,' và được giữ riêng biệt từ tất cả các tài khoản cá nhân và kinh doanh
- ✓ Tất cả các séc và phiếu gửi tiền phải chứa các từ 'tài khoản trust' hoặc 'tài khoản escrow'
- ✓ Yêu cầu này không áp dụng cho cá nhân được cấp phép làm môi giới-nhân viên bán hàng

10.2 Chấp nhận và Giao ngay Tiền của Người khác

Bất kỳ người cấp phép bất động sản nào, trong khi thực hiện các hoạt động theo R.S.45:15-3, nhận tiền của người khác với tư cách đại diện của một nhà môi giới hoạt động như tác nhân ký quỹ hoặc người giám sát tạm thời phải chỉ chấp nhận tiền nếu chúng là tiền mặt hoặc công cụ có thể chuyển nhượng phải trả cho nhà môi giới mà qua đó cá nhân được cấp phép (hoặc một hình thức khác do ủy ban quy định theo quy tắc). Người cấp phép phải, ngay lập tức khi nhận được, ghi nhận và chuyển giao các quỹ cho nhà môi giới để gửi vào tài khoản ký quỹ/tín thác, hoặc để có những biện pháp khác theo yêu cầu của thỏa thuận ký quỹ.

- ✓ Một người cấp phép chỉ có thể chấp nhận tiền của người khác dưới dạng tiền mặt hoặc công cụ có thể chuyển nhượng phải trả cho nhà môi giới mà qua đó người cấp phép được cấp phép (hoặc hình thức khác do ủy ban quy định)
- ✓ Người cấp phép phải ngay lập tức ghi nhận và chuyển giao các quỹ nhận được cho nhà môi giới để gửi vào tài khoản ký quỹ/tín thác hoặc như thỏa thuận ký quỹ yêu cầu

10.3 Giấy phép được Giữ bởi Môi giới Sử dụng; Thủ tục Chấm dứt

Tất cả các giấy phép cấp cho các môi giới, người bán hàng-môi giới và người bán hàng được giữ bởi môi giới sử dụng/có hợp đồng, trong khi thẻ túi kèm theo được giao cho người được cấp phép, người phải sở hữu nó mọi lúc khi tham gia kinh doanh bất động sản. Khi một người được cấp phép bị chấm dứt hoặc từ chức, phải gửi thông báo bằng văn bản với ngày có hiệu lực (do môi giới khi chấm dứt, hoặc bởi người được cấp phép khi từ chức). Trong vòng năm ngày làm việc kể từ ngày có hiệu lực, môi giới phải hoặc (a) chuyển giao/gửi giấy phép đến ủy ban và gửi thông báo bằng văn bản đến nơi cư trú cuối cùng được biết của người được cấp phép (kèm bản sao gửi ủy ban), hoặc (b) chuyển giao các tài liệu chuyển nhượng quy định cho người được cấp phép và ủy ban sắp rời đi. Không có người được cấp phép nào được phép thực hiện bất kỳ hành động nào theo quyền hạn của giấy phép đó sau ngày có hiệu lực của việc chấm dứt/từ chức cho đến khi được ủy ban phép. Giấy phép mới có thể được cấp với phí $25 và bằng chứng về việc làm/hợp đồng mới với một môi giới được cấp phép. Một người bán hàng-môi giới hoặc người bán hàng phải được cấp phép dưới một môi giới duy nhất và không thể được cấp phép với nhiều hơn một môi giới cùng một lúc.

- ✓ Giấy phép được giữ bởi môi giới sử dụng/có hợp đồng; người được cấp phép giữ thẻ túi và phải có nó khi tham gia kinh doanh bất động sản
- ✓ Khi chấm dứt hoặc từ chức, môi giới phải hành động trong vòng năm ngày làm việc bằng cách chuyển giao giấy phép cho ủy ban (có thông báo cho người được cấp phép) hoặc cung cấp các tài liệu chuyển nhượng quy định
- ✓ Người được cấp phép bị chấm dứt/từ chức không được phép thực hiện bất kỳ hành động được cấp phép nào cho đến khi được ủy ban phép; giấy phép mới yêu cầu phí $25 và bằng chứng về sự liên kết mới
- ✓ Một người bán hàng-môi giới hoặc người bán hàng chỉ có thể được cấp phép dưới một môi giới tại một thời điểm

10.4 Phí Cấp Phép và Kỳ Hạn Cấp Phép Hai Năm

Các giấy phép được cấp cho kỳ hạn hai năm (hai năm một lần). Phí hai năm một lần là $200 cho giấy phép môi giới, $200 cho giấy phép môi giới-nhân viên bán hàng, $100 cho giấy phép nhân viên bán hàng, và $100 cho giấy phép văn phòng chi nhánh. Phí gia hạn muộn (nếu chủ sở hữu giấy phép không nộp đơn trước khi hết hạn) là $20 cho nhân viên bán hàng/môi giới-nhân viên bán hàng và $40 cho môi giới, và uỷ ban có thể từ chối gia hạn vì lý do chính đáng. Uỷ ban phải từ chối gia hạn giấy phép của bất kỳ chủ sở hữu giấy phép nào bị kết tội về hành vi được liệt kê trong C.45:15-19.1 trong kỳ hạn giấy phép cuối cùng (trừ khi đã bị yêu cầu hủy giấy phép). Phí giấy phép ban đầu và tái cấp được dựa trên phí hai năm một lần, với phí hai năm một lần đầy đủ phải trả cho kỳ hạn nhận được đơn đăng ký.

- ✓ Phí hai năm một lần: môi giới $200, môi giới-nhân viên bán hàng $200, nhân viên bán hàng $100, văn phòng chi nhánh $100; các giấy phép có hiệu lực hai năm
- ✓ Phí gia hạn muộn là $20 (nhân viên bán hàng/môi giới-nhân viên bán hàng) và $40 (môi giới); uỷ ban có thể từ chối gia hạn vì lý do chính đáng
- ✓ Uỷ ban phải từ chối gia hạn giấy phép của chủ sở hữu giấy phép bị kết tội về hành vi C.45:15-19.1 trong kỳ

hạn giấy phép cuối cùng trừ khi đã bị yêu cầu hủy giấy phép

10.5 Chỉ Nhận Hoa Hồng từ Môi Giới Tuyển Dụng

Không có người bán bất động sản hoặc người môi giới-bán bất động sản nào được phép nhận hoa hồng hoặc đối giá trị nào để thực hiện bất kỳ hành động được cấp phép nào từ bất kỳ người nào ngoại trừ người lao động của họ hoặc môi giới hợp đồng, người đó phải là một môi giới bất động sản được cấp phép. Điều này chuyển tất cả các khoản bù thừa qua môi giới giám sát.

- ✓ Một người bán hoặc môi giới-bán chỉ có thể nhận hoa hồng hoặc đối giá từ người lao động của họ hoặc môi giới hợp đồng
- ✓ Người lao động hoặc môi giới hợp đồng đó phải là một môi giới bất động sản được cấp phép

10.6 Các Rào Cản Cấp Phép (Các Bản Án Hình Sự)

Ủy ban không được cấp giấy phép cho bất kỳ người nào được biết đã bị kết án, trong vòng năm năm trước, vì giả mạo, trộm cắp có dự định, cướp, bất kỳ tội phạm trộm cắp nào khác ngoài trộm cắp hàng hóa, âm mưu hình sự để lừa đảo, hoặc các tội phạm tương tự khác. Rào cản này mở rộng đến một công ty liên doanh mà người đó là thành viên, hoặc bất kỳ hiệp hội hoặc công ty nào mà người đó là sĩ quan, giám đốc, hoặc nhân viên, hoặc mà người đó sở hữu hoặc thực hiện quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp. Ngoài ra, không được cấp hoặc gia hạn giấy phép cho bất kỳ người nào được biết đã bị kết án về tội phạm tình dục yêu cầu đăng ký theo Luật Megan (C.2C:7-2) hoặc một luật tương đương của một tiểu bang khác.

- ✓ Không cấp giấy phép cho người bị kết án trong vòng năm năm trước vì giả mạo, trộm cắp có dự định, cướp, tội phạm trộm cắp (ngoại trừ trộm cắp hàng hóa), âm mưu hình sự để lừa đảo, hoặc các tội phạm tương tự
- ✓ Rào cản mở rộng đến các công ty liên doanh, hiệp hội, hoặc công ty được kết nối với người bị cấm làm thành viên, sĩ quan, giám đốc, nhân viên, hoặc cổ đông có quyền kiểm soát
- ✓ Không được cấp HOẶC gia hạn giấy phép cho bất kỳ người nào bị kết án vì tội phạm tình dục yêu cầu đăng ký Luật Megan (C.2C:7-2) hoặc tương đương ở tiểu bang khác

10.7 Ảnh Hưởng của Việc Thu Hồi Giấy Phép đối với Quyền Sở Hữu và Việc Làm

Một người có giấy phép bị thu hồi theo R.S.45:15-17 hoặc C.45:15-19.1 phải chịu những hạn chế nghiêm ngặt trong thời gian thu hồi. Người đó không được là đối tác chung, cán bộ, giám đốc, hoặc chủ sở hữu (trực tiếp hoặc gián tiếp) có quyền kiểm soát trong một đối tác được cấp phép, đối tác hạn chế, hoặc công ty; không được giữ lại, tuyển dụng, hoặc trả thù lao dưới bất kỳ hình thức nào bởi một người có giấy phép; và không được chiếm giữ hoặc chia sẻ không gian văn phòng tại một vị trí văn phòng được cấp phép vì bất kỳ mục đích nào trong thời gian thu hồi.

- ✓ Một người có giấy phép bị thu hồi không được là đối tác chung, cán bộ, giám đốc, hoặc chủ sở hữu có quyền kiểm soát của một thực thể được cấp phép trong thời gian thu hồi
- ✓ Một người bị thu hồi không được tuyển dụng, giữ lại, hoặc trả thù lao dưới bất kỳ hình thức nào bởi một người có giấy phép trong thời gian thu hồi
- ✓ Một người bị thu hồi không được chiếm giữ hoặc chia sẻ không gian văn phòng tại một vị trí văn phòng được cấp phép vì bất kỳ mục đích nào trong thời gian thu hồi

10.8 Thu Hồi Giấy Phép Hợp Tác Hay Tập Đoàn

Khi một đối tác, nhân viên, giám đốc hoặc chủ sở hữu có quyền kiểm soát của một thực thể được cấp phép có giấy phép cá nhân bị thu hồi, ủy ban phải thu hồi giấy phép của thực thể đó trừ khi, trong khoảng thời gian do ủy ban quy định, các điều kiện khắc phục được đáp ứng: (a) các hợp tác xã phải cắt đứt mối liên hệ và thoái vốn quyền lợi của đối tác bị thu hồi; (b) các tập đoàn phải chấm dứt nhân viên/giám đốc bị thu hồi và thoái vốn bất kỳ quyền lợi kiểm soát nào; (c) các hợp tác có giới hạn phải cắt đứt/thoái vốn quyền lợi của đối tác chính bị thu hồi, hoặc thoái vốn quyền lợi của đối tác bị giới hạn bị thu hồi nếu nó tạo thành quyền lợi kiểm soát. 'Quyền lợi kiểm soát' có nghĩa là 5% hoặc nhiều hơn vốn chủ sở hữu của một tập đoàn được cấp phép hoặc quyền sở hữu của hợp tác xã.

- ✓ Ủy ban phải thu hồi giấy phép hợp tác xã/tập đoàn khi giấy phép của một đối tác, nhân viên, giám đốc hoặc chủ sở hữu có quyền kiểm soát bị thu hồi trừ khi các điều kiện khắc phục được đáp ứng trong khoảng thời gian quy định
- ✓ Khắc phục yêu cầu cắt đứt mối liên hệ và thoái vốn quyền lợi của người bị thu hồi (hoặc chấm dứt vị trí đối với nhân viên/giám đốc của tập đoàn)
- ✓ Thuật ngữ 'quyền lợi kiểm soát' được định nghĩa là 5% hoặc nhiều hơn vốn chủ sở hữu của một t□□□p đoàn được cấp phép hoặc quyền sở hữu của hợp tác xã

10.9 Tài Khoản Escrow Có Lãi Suất Đặc Biệt

Một người môi giới có thể thiết lập một tài khoản escrow có lãi suất đặc biệt dưới sự kiểm soát của người môi giới, trong một tổ chức lưu giữ được phê duyệt bởi ủy ban, cho tiền từ một giao dịch cụ thể, miễn là tài khoản được xác định rõ ràng là liên quan đến giao dịch đó. Các tài khoản như vậy phải được duy trì riêng biệt và tách biệt với tất cả các quỹ escrow, kinh doanh và cá nhân khác.

- ✓ Một người môi giới có thể mở một tài khoản escrow có lãi suất đặc biệt cho một giao dịch cụ thể nếu nó được xác định rõ ràng là liên quan đến giao dịch đó
- ✓ Các tài khoản dành riêng cho giao dịch như vậy phải được giữ riêng biệt với tất cả các quỹ escrow, kinh doanh và cá nhân khác

10.10 Cấm Sử Dụng Lãi Suất từ Quỹ Ký Quỹ

Một môi giới bất động sản hoạt động như đại lý ký quỹ hoặc người giữ quỹ tạm thời của những người khác trong một giao dịch bất động sản không được phép nhận, có được, hoặc sử dụng bất kỳ lãi suất nào được kiếm trên những quỹ đó cho mục đích sử dụng cá nhân hoặc kinh doanh của chính mình.

- ✓ Một môi giới hoạt động như đại lý ký quỹ/người giữ tiền không được sử dụng lãi suất được kiếm trên quỹ ký quỹ để có lợi ích cá nhân hoặc kinh doanh

10.11 Hình thức Giấy phép và Thay đổi Địa chỉ Kinh doanh

Tất cả các giấy phép được cấp bởi ủy ban dưới hình thức quy định, hiển thị tên và địa chỉ của người giữ giấy phép và mang dấu của ủy ban. Mỗi người môi giới được cấp phép phải gửi thông báo bằng văn bản cho ủy ban về bất kỳ thay đổi nào về địa chỉ kinh doanh; ủy ban sau đó sẽ cấp giấy phép mới cho người môi giới và tất cả những người được cấp phép thông qua người môi giới cho khoảng thời gian còn lại, khi thanh toán $50 cho giấy phép môi giới mới và $10 cho mỗi chứng chỉ giấy phép bổ sung. Thay đổi địa chỉ kinh doanh mà không thông báo cho ủy ban và không lấy giấy phép môi giới mới sẽ tự động hủy bỏ giấy phép được cấp trước đó.

- ✓ Một người môi giới phải gửi thông báo bằng văn bản cho ủy ban về bất kỳ thay đổi nào về địa chỉ kinh doanh; các giấy phép mới sẽ được cấp ($50 phí giấy phép môi giới cộng với $10 cho mỗi chứng chỉ bổ sung)
- ✓ Thay đổi địa chỉ kinh doanh mà không thông báo và không cấp giấy phép môi giới mới sẽ tự động hủy bỏ giấy phép trước đó

10.12 Tạm Ngừng Tự Động Giấy Phép Nhân Viên Bán Hàng khi Mất Giấy Phép Broker

Việc thu hồi hoặc tạm ngừng giấy phép broker sẽ tự động tạm ngừng mọi giấy phép broker-salesperson và salesperson được cấp cho các nhân viên hoặc nhà thầu của broker đó, cho đến khi thay đổi nhà tuyển dụng/broker hợp đồng và cấp giấy phép mới. Giấy phép mới được cấp không tính phí bổ sung nếu được cấp trong cùng kỳ hạn giấy phép. Tương tự, đối với broker có văn phòng chính hoặc chi nhánh ngoài tiểu bang, bất kỳ giấy phép NJ nào cho văn phòng đó sẽ tự động bị tạm ngừng nếu giấy phép broker ngoài tiểu bang bị thu hồi, tạm ngừng hoặc không được gia hạn—và giấy phép NJ của các nhân viên bán hàng liên kết cũng sẽ tự động bị tạm ngừng cho đến khi tái kết hợp.

- ✓ Việc thu hồi hoặc tạm ngừng giấy phép broker sẽ tự động tạm ngừng tất cả các giấy phép broker-salesperson và salesperson liên kết cho đến khi tái kết hợp
- ✓ Giấy phép mới theo kết hợp lại được cấp không tính phí bổ sung nếu được cấp trong cùng kỳ hạn giấy phép
- ✓ Broker có văn phòng ngoài tiểu bang phải duy trì giấy phép có tình trạng tốt ở đó cho mỗi văn phòng có giấy phép NJ; mất giấy phép ngoài tiểu bang sẽ tự động tạm ngừng giấy phép NJ

10.13 Giảm Giá của Broker cho Người Mua Bất Động Sản Dân Cư

Khoản giảm giá do một broker thanh toán cho người mua bất động sản dân cư theo R.S.45:15-17(k)(2) phải: được tính toán sau khi người mua thương lượng tỷ lệ hoa hồng giảm giá; được ghi chép trong một tài liệu viết/điện tử hoặc thỏa thuận đại lý người mua được cung cấp khi bắt đầu mối quan hệ broker nêu rõ các điều khoản giảm giá; và được công bố cho tất cả các bên trong giao dịch, bao gồm bất kỳ người cho vay thế chấp nào. Khoản giảm giá KHÔNG thể: thanh toán cho một người không được cấp phép làm broker cho bất kỳ hành động nào yêu cầu cấp phép; phụ thuộc vào việc sử dụng các dịch vụ/sản phẩm khác do broker hoặc chi nhánh cung cấp; hoặc dựa trên xổ số, cuộc thi hoặc trò chơi.

- ✓ Khoản giảm giá phải được tính toán sau khi người mua thương lượng tỷ lệ, được ghi chép bằng văn bản khi bắt đầu, và được công bố cho tất cả các bên bao gồm bất kỳ người cho vay thế chấp nào
- ✓ Khoản giảm giá không được thanh toán cho một người không được cấp phép để thực hiện các hành động yêu cầu cấp phép
- ✓ Khoản giảm giá không được phụ thuộc vào việc sử dụng các dịch vụ/sản phẩm khác của broker/chi nhánh, cũng không dựa trên xổ số, cuộc thi hoặc trò chơi

10.14 Yêu Cầu Phê Duyệt Tổ Chức Lưu Trữ Tiền Tệ

Ủy ban chỉ phê duyệt một tổ chức lưu trữ tiền tệ sau khi tổ chức cung cấp xác nhận bằng văn bản rằng nó sẽ ngay lập tức thông báo cho ủy ban về bất kỳ thông báo nào được cấp cho nhân viên môi giới được cấp phép rằng một séc hoặc công cụ khác được rút từ tài khoản ký quỹ hoặc tài khoản tin tưởng của nhân viên môi giới đã bị từ chối thanh toán hoặc trả lại do không đủ tiền. Điều này đảm bảo rằng ủy ban được cảnh báo về các vấn đề tiềm ẩn về quỹ tin tưởng.

- ✓ Một tổ chức lưu trữ tiền tệ phải xác nhận bằng văn bản rằng nó sẽ ngay lập tức thông báo cho ủy ban về bất kỳ séc bị từ chối hoặc NSF nào được rút từ tài khoản ký quỹ hoặc tài khoản tin tưởng của nhân viên môi giới
- ✓ Sự phê duyệt của ủy ban đối với tổ chức là một điều kiện tiên quyết để sử dụng nó cho tài khoản đặc biệt bắt buộc của nhân viên môi giới

10.15 Yêu Cầu Quảng Cáo cho Broker Rebates

Bất kỳ quảng cáo nào cho khoản chiết khấu được phép theo R.S.45:15-17(k)(2) phải bao gồm thông tin tiết lộ về nghĩa vụ của người mua phải trả bất kỳ khoản thuế áp dụng nào đối với khoản chiết khấu và thông báo rằng người mua nên tham khảo ý kiến của chuyên gia thuế về những ảnh hưởng của khoản chiết khấu đối với thuế. Thông tin tiết lộ và thông báo này phải được hiển thị rõ ràng và nổi bật, với kích thước văn bản bằng hoặc lớn hơn văn bản được sử dụng trong quảng cáo.

- ✓ Quảng cáo khoản chiết khấu phải tiết lộ nghĩa vụ của người mua phải trả khoản thuế áp dụng và khuyên người mua nên tham khảo ý kiến của chuyên gia thuế
- ✓ Thông tin tiết lộ/thông báo bắt buộc phải rõ ràng, nổi bật và có kích thước văn bản ít nhất bằng kích thước của quảng cáo

CHAPTER 11

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

11.1 Yêu Cầu Giáo Dục Liên Tục Hai Năm

NJREC yêu cầu mỗi cá nhân được cấp phép làm real estate broker, broker-salesperson, hoặc salesperson phải hoàn thành giáo dục liên tục (CE) như một điều kiện của việc gia hạn giấy phép hai năm theo R.S.45:15-10. Yêu cầu tối đa là 16 giờ mỗi kỳ hai năm. Các nhân viên bán hàng được cấp phép với công ty giới thiệu bất động sản được miễn CE. Các nhà môi giới hoặc nhân viên môi giới có kinh nghiệm 40 năm trở lên (bao gồm kinh nghiệm tương đương ở các khu vực tài phán khác theo quyết định của ủy ban) cũng được miễn.

- ✓ CE được yêu cầu như một điều kiện của việc gia hạn giấy phép hai năm cho các broker, broker-salesperson, và salesperson
- ✓ Không được yêu cầu quá 16 giờ CE mỗi kỳ hai năm
- ✓ Các nhân viên bán hàng được cấp phép với công ty giới thiệu bất động sản được miễn CE
- ✓ Các nhà môi giới/nhân viên môi giới có kinh nghiệm 40 năm trở lên được miễn CE

11.2 Hạn chót hoàn thành CE và Phí muộn

Các yêu cầu CE phải được hoàn thành vào hoặc trước ngày 30 tháng 4 của năm trong đó giấy phép hai năm hết hạn. Một chủ sở hữu giấy phép không hoàn thành CE trước ngày 1 tháng 5 của năm thứ hai của kỳ hạn hai năm phải chịu một khoản phí xử lý hợp lý được ủy ban xác định, không vượt quá $200.

- ✓ CE phải được hoàn thành vào hoặc trước ngày 30 tháng 4 của năm giấy phép hai năm hết hạn
- ✓ Không hoàn thành CE trước ngày 1 tháng 5 khiến chủ sở hữu giấy phép phải chịu khoản phí xử lý
- ✓ Khoản phí xử lý muộn không được vượt quá $200

11.3 Quy Tắc Deemed Fulfillment và New-Licensee CE

Một người hoàn thành một hoặc nhiều khóa học tiền cấp phép của nhà môi giới trong một kỳ hai năm được coi là đã thực hiện yêu cầu CE cho kỳ cấp phép đó. Một nhân viên bán hàng được cấp phép lần đầu tiên trong năm đầu tiên của kỳ hai năm phải hoàn thành tất cả CE có liên quan để gia hạn; một nhân viên bán hàng được cấp phép lần đầu tiên trong năm thứ hai của kỳ này không được yêu cầu thực hiện bất kỳ CE nào để gia hạn vào khi kỳ kết thúc.

- ✓ Hoàn thành các khóa học tiền cấp phép của nhà môi giới trong một kỳ được coi là thực hiện yêu cầu CE
- ✓ Một nhân viên bán hàng được cấp phép lần đầu tiên trong năm đầu tiên của kỳ phải hoàn thành tất cả CE có liên quan để gia hạn
- ✓ Một nhân viên bán hàng được cấp phép lần đầu tiên trong năm thứ hai của kỳ được miễn CE cho việc gia hạn đó

11.4 Các Chủ Đề Cốt Lõi cho Khóa CE

Ít nhất 50% giáo dục tiếp tục (CE) bắt buộc phải bao gồm các chủ đề cốt lõi: agency; disclosure; legal issues; ethics (không ít hơn hai giờ); fair housing; rules and regulations; real estate licensee safety; financial literacy and planning; và bất kỳ chủ đề cốt lõi nào khác được quy định bởi ủy ban. Các chủ đề cốt lõi không bao giờ được yêu cầu vượt quá 60% tổng số giờ CE. Mỗi giờ giảng dạy bằng một tín chỉ.

- ✓ Ít nhất 50% CE bắt buộc phải là các chủ đề cốt lõi; các chủ đề cốt lõi không bao giờ được yêu cầu vượt quá 60%
- ✓ Ethics phải bao gồm ít nhất hai giờ
- ✓ Các chủ đề cốt lõi bao gồm agency, disclosure, legal issues, ethics, fair housing, rules/regulations, licensee safety, và financial literacy
- ✓ Mỗi giờ giảng dạy bằng một tín chỉ

11.5 Bắt buộc Công bằng trong Nhà ở và CE về Cơ quan

Bất kể các quy tắc chủ đề cốt lõi chung, ủy ban phải yêu cầu ít nhất một giờ về chủ đề cốt lõi về công bằng trong nhà ở và phân biệt đối xử trong nhà ở trong mỗi kỳ hạn cấp phép hai năm. Ủy ban cũng phải yêu cầu khóa học CE về cơ quan được hoàn thành bởi mọi broker, broker-salesperson và salesperson như một điều kiện để gia hạn cấp phép trong mỗi kỳ hai năm (được thêm vào bởi P.L. 2024 c.32, eff. 2024-08-01).

- ✓ Ít nhất một giờ CE về công bằng trong nhà ở và phân biệt đối xử trong nhà ở là bắt buộc trong mỗi kỳ hạn hai năm
- ✓ Khóa học CE về cơ quan phải được hoàn thành bởi mọi người được cấp phép trong mỗi kỳ hạn hai năm như một điều kiện gia hạn
- ✓ Các yêu cầu này áp dụng bất kể phân bổ chủ đề cốt lõi 50%/60% chung

11.6 Các Nhà Cung Cấp Và Giảng Viên CE Được Phê Duyệt

Ủy ban phê duyệt các khóa CE, nhà cung cấp và giảng viên dựa trên khuyến nghị của một Ủy Ban Tư Vấn Tình Nguyện. Các trường được cấp phép là trường bất động sản (C.45:15-10.4) được coi là nhà cung cấp CE được phê duyệt. Những người được cấp phép là giảng viên bất động sản (C.45:15-10.5) được coi là những giảng viên được phê duyệt cho các khóa CE chủ đề cốt lõi. Các hiệp hội thương mại bất động sản đáp ứng các tiêu chuẩn của ủy ban có thể cung cấp các khóa CE được phê duyệt.

- ✓ Các trường bất động sản được cấp phép được coi là nhà cung cấp khóa CE được phê duyệt
- ✓ Các giảng viên bất động sản được cấp phép được coi là những giảng viên được phê duyệt cho các khóa CE chủ đề cốt lõi
- ✓ Các hiệp hội thương mại bất động sản đủ điều kiện có thể cung cấp các khóa CE được phê duyệt
- ✓ Các khóa CE, nhà cung cấp và giảng viên được phê duyệt dựa trên khuyến nghị của Ủy Ban Tư Vấn Tình Nguyện

11.7 Miễn trừ CE và Tín chỉ Giảng viên

Ủy ban có thể miễn trừ các yêu cầu CE toàn bộ hoặc một phần trên cơ sở bệnh tật, tình huống khẩn cấp, khó khăn hoặc đang phục vụ quân sự. Một giảng viên được cấp phép hoặc người được cấp phép giảng dạy một khóa CE được phê duyệt sẽ nhận tín chỉ CE hướng tới gia hạn, nhưng bất kể có bao nhiêu lần cùng một khóa được giảng dạy trong một kỳ hạn hai năm, tín chỉ chỉ được cấp một lần (bằng số giờ được cấp cho những người tham dự).

- ✓ CE có thể được miễn trừ vì bệnh tật, tình huống khẩn cấp, khó khăn hoặc đang phục vụ quân sự
- ✓ Giảng dạy một khóa CE được phê duyệt chỉ kiếm được tín chỉ một lần mỗi kỳ hạn hai năm bất kể có bao nhiêu lần giảng dạy
- ✓ Tín chỉ giảng viên bằng số giờ tín chỉ được cấp cho những người được cấp phép hoàn thành khóa học một lần

11.8 Các Phương Pháp Cung Cấp Khóa Học CE

Các khóa học CE có thể được cung cấp trong phòng học, hoặc qua Internet hoặc các phương thức video, tùy thuộc vào sự phê duyệt của ủy ban đối với các nhà cung cấp, nội dung và các biện pháp bảo mật/toàn vẹn. Ủy ban có thể phê duyệt các khóa học có đánh giá tiến độ định kỳ yêu cầu hiệu suất thỏa đáng trước khi tiến tới phần tiếp theo. Tuy nhiên, ủy ban không thể yêu cầu người có giấy phép phải vượt qua kỳ thi toàn diện về toàn bộ nội dung khóa học như một điều kiện để nhận tín chỉ.

- ✓ CE có thể được cung cấp trong phòng học, Internet, hoặc các phương thức video tùy thuộc vào sự phê duyệt của ủy ban
- ✓ Các khóa học có thể bao gồm đánh giá tiến độ định kỳ như một điều kiện để tiến tới các phần tiếp theo
- ✓ Ủy ban KHÔNG thể yêu cầu vượt qua kỳ thi toàn diện về toàn bộ khóa học như một điều kiện của tín chỉ

11.9 Thành Phần Ủy Ban Tư Vấn Tình Nguyện

Một Ủy Ban Tư Vấn Tình Nguyện gồm 14 thành viên, bao gồm các chuyên gia cấp phép bất động sản và chuyên gia chủ đề, được bổ nhiệm bởi và phục vụ theo ý thích của Ủy viên Ngân hàng và Bảo hiểm. Một chuyên gia cấp phép được đề xuất bởi Chủ tịch Thượng viện và một bởi Chủ tịch Hạ viện. Ba thành viên là thành viên ủy ban hoặc những người được chỉ định của họ, và ít nhất tám thành viên (không phải thành viên ủy ban) phải là những người có giấy phép. Các thành viên phải đảm bảo đại diện địa lý cân bằng (trung tâm, phía bắc, phía nam), với ít nhất ba thành viên từ mỗi khu vực.

- ✓ Ủy Ban Tư Vấn Tình Nguyện gồm 14 thành viên
- ✓ Ít nhất tám thành viên (không phải thành viên ủy ban) phải là nhà cấp phép bất động sản
- ✓ Ba thành viên phải là thành viên ủy ban hoặc những người được chỉ định của họ
- ✓ Các thành viên phải đảm bảo đại diện địa lý cân bằng với ít nhất ba thành viên từ mỗi khu vực

11.10 Credit CE của Bang Khác và Chủ Đề Kịp Thời

Ủy ban có thể cấp credit CE cho các khóa học tự chọn hoàn thành ở các bang khác nếu được cơ quan quản lý của bang đó phê duyệt và cung cấp bằng chứng thỏa đáng về sự tham dự/hoàn thành từ nhà cung cấp. Ủy ban cũng có thể cấp credit cho các khóa học chủ đề kịp thời được cung cấp tại NJ chưa được phê duyệt trước đó, với điều kiện là chúng được quảng cáo là chưa được phê duyệt, sau đó được gửi và phê duyệt, và có bằng chứng tham dự.

- ✓ Các khóa học CE tự chọn của bang khác có thể nhận được credit nếu được cơ quan quản lý của bang phê duyệt
- ✓ Bằng chứng thỏa đáng về sự tham dự và hoàn thành phải được cung cấp bởi nhà cung cấp khóa học
- ✓ Các khóa học chủ đề kịp thời phải được quảng cáo là chưa được phê duyệt và sau đó được gửi để phê duyệt và được cấp phép

CHAPTER 12

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

12.1 Định Nghĩa Về Phân Chia Lô Đất và Đất Đã Được Phân Chia

Các thuật ngữ 'Subdivision' và 'subdivided lands' (đất đã được phân chia) có nghĩa là lô đất nằm NGOÀI Tiểu bang New Jersey (dù kề nhau hay không) nơi mà một hoặc nhiều lô, khu đất, đơn vị, hoặc quyền lợi được cung cấp như một phần của một kế hoạch quảng cáo và bán hàng chung. Nó rõ ràng bao gồm các căn hộ chung cư (Condominium Act), hiệp hội chủ sở hữu nhà, hợp tác xã nhà ở, và các tổ chức tin tưởng cộng đồng. Đây là một sự phân biệt rất quan trọng trong kỳ thi — Đạo luật này điều chỉnh các lô đất ngoài tiểu bang được bán cho cư dân New Jersey.

- ✓ Các lô đất đã được phân chia nằm NGOÀI New Jersey nhưng được cung cấp cho các nhà mua của NJ
- ✓ Định nghĩa bao gồm các căn hộ chung cư, hiệp hội chủ sở hữu nhà, hợp tác xã nhà ở, và các thiết bị tin tưởng cộng đồng hoặc khác
- ✓ Thuật ngữ 'kế hoạch quảng cáo chung' có nghĩa là các đề nghị của một người hoặc nhóm người hành động cùng nhau nơi mà các quyền lợi kề nhau hoặc được quảng cáo như một thực thể chung

12.2 Điều Kiện Để Xử Lý Đất Đai Được Chia Nhỏ

Trừ khi được miễn trừ, không ai được phép đưa ra, xử lý hoặc tham gia vào việc xử lý đất đai được chia nhỏ ở New Jersey ngoại trừ theo đúng Luật. Một bản tuyên bố công khai hiện tại tiết lộ tất cả thông tin được yêu cầu theo Khoản 12 phải được giao cho người mua, người mua phải có cơ hội hợp lý để xem xét nó trước khi xử lý diễn ra.

- ✓ Cần có đăng ký/tuân thủ trước khi đưa ra hoặc xử lý đất đai được chia nhỏ ở NJ
- ✓ Bản tuyên bố công khai hiện tại phải được giao cho người mua trước khi xử lý
- ✓ Người mua phải có cơ hội hợp lý để xem xét bản tuyên bố công khai trước khi xử lý

12.3 Quyền Hủy Bỏ Trong Bảy Ngày

Các hình thức chuyển nhượng quyền sở hữu cho đất đã được chia thửa với đăng ký lần thứ hai phải bao gồm quyền hủy bỏ trong bảy ngày. Người mua có thể hủy bỏ mà không cần lý do bằng cách gửi thông báo bằng văn bản trước nửa đêm của ngày thứ bảy trong lịch sau khi ký kết hợp đồng HOẶC ngày người mua được thông báo rằng đăng ký lần thứ hai hoàn tất, tùy theo điều nào xảy ra sau cùng. Một tuyên bố công khai bao gồm tài sản chung, nghĩa vụ của chủ sở hữu, các khoản đánh giá HOA, thành viên câu lạc bộ bắt buộc và các khu vực thuế đặc biệt phải được cung cấp kèm theo biên nhận được ký.

- ✓ Người mua có quyền hủy bỏ trong bảy ngày trong lịch mà không cần lý do, được tính từ khi ký kết hợp đồng hoặc thông báo đăng ký hoàn tất, tùy theo điều nào xảy ra sau cùng
- ✓ Một tuyên bố công khai chi tiết về tài sản chung, các khoản đánh giá HOA, thành viên câu lạc bộ bắt buộc và các khu vực thuế đặc biệt phải được cung cấp trước khi ký kết hợp đồng, kèm theo biên nhận được ký của người mua

12.4 Các Ngoại Lệ Đối Với Luật

Trừ khi phương pháp được áp dụng để tránh Luật, nó không áp dụng cho các giao dịch: của chủ sở hữu cho tài khoản của riêng họ trong một giao dịch đơn lẻ/cô lập; hoàn toàn cho các mục đích công nghiệp/thương mại; theo lệnh của tòa án; bởi cơ quan chính phủ; của các lô đất nghĩa địa; của ít hơn 100 lô/bộ phận/đơn vị; trong đó các yếu tố chung được giới hạn ở không gian mở chưa được cải tạo, không có ghi nợ; hoặc trong các dự án bao gồm toàn bộ đơn vị cho thuê (chủ nhà-người thuê). Nó cũng loại trừ nợ được bảo đảm bằng thế chấp nhất định, chứng chỉ REIT, chứng chỉ đăng ký, và lợi ích dầu/khí/khoáng sản được quy định là chứng chỉ.

- ✓ Các sản phẩm có ít hơn 100 lô, bộ phận, đơn vị hoặc lợi ích được miễn trừ
- ✓ Các giao dịch đơn lẻ/cô lập của chủ sở hữu cho tài khoản của riêng họ, theo lệnh tòa án, cơ quan chính phủ, nghĩa địa, toàn bộ cho thuê (chủ nhà-người thuê), và giao dịch công nghiệp/thương mại được miễn trừ
- ✓ Các ngoại lệ không áp dụng nếu phương pháp giao dịch được áp dụng nhằm tránh Luật
- ✓ Ủy ban có thể cấp các ngoại lệ bổ sung khi thực thi không cần thiết để bảo vệ công chúng/người mua do số tiền nhỏ hoặc tính chất hạn chế

12.5 Tổng Quan về Luật Công Khai Đầy Đủ về Bán Bất Động Sản

Các quy định Công Khai Đầy Đủ về Bán Đất (45:15-16.27 et seq.) được trích dẫn là 'Luật Công Khai Đầy Đủ về Bán Bất Động Sản'. Luật này điều chỉnh việc cung cấp và xử lý các mảnh đất được chia nhỏ cho các nhà mua ở New Jersey, yêu cầu đăng ký với NJREC trừ khi có miễn trừ áp dụng. Mục đích của nó là bảo vệ người tiêu dùng thông qua công khai đầy đủ cho các nhà mua tiềm năng.

- ✓ Luật được gọi chính thức là 'Luật Công Khai Đầy Đủ về Bán Bất Động Sản' (L.1989, c.239)
- ✓ NJREC quản lý và thực thi Luật cũng như ban hành các quy định thực hiện theo Luật Thủ Tục Hành Chính

12.6 Các Định Nghĩa Chính Theo Đạo Luật

Các ứng viên phải biết các định nghĩa cốt lõi của Đạo Luật. 'Advertising' có nghĩa là công bố thông tin để thúc đẩy việc mua đất chia lô thông qua báo chí, radio/TV, biển quảng cáo, trưng bày nhà mẫu, phương tiện điện tử hoặc chứng chỉ kỳ nghỉ yêu cầu tham dự buổi thuyết trình bán hàng. 'Broker' hoặc 'salesperson' bao gồm bất kỳ đại lý bất động sản được cấp phép NJ nào hoạt động cho một người chia lô. 'Subdivider'/'developer' là chủ sở hữu hoặc đại lý cung cấp đất chia lô. 'Disposition' có nghĩa là bán, cho thuê, chuyển nhượng hoặc giải thưởng xổ số để kiếm lợi. 'Offer' có nghĩa là bất kỳ sự thúc đẩy hoặc yêu cầu nào để kiếm lợi. 'Purchaser' là người mua hoặc cố gắng mua một quyền lợi.

- ✓ 'Advertising' không bao gồm giao tiếp cổ đông, tờ rơi chứng khoán và các tài liệu tiết lộ của chính phủ bắt buộc
- ✓ 'Disposition' và 'Offer' đều yêu cầu giao dịch được thực hiện 'để kiếm lợi hoặc lợi nhuận'
- ✓ 'Broker'/'salesperson' rõ ràng bao gồm các cá nhân được cấp phép theo R.S.45:15-1 et seq. hoạt động cho một người chia lô

12.7 Các Khu Phân Chia Tuân Theo Luật (Thẩm Quyền)

Luật áp dụng nếu (a) bất kỳ đề nghị hoặc xử lý đất đai phân chia nào được THỰC HIỆN tại New Jersey, HOẶC (b) bất kỳ đề nghị nào có nguồn gốc từ ngoài NJ được HỖ TRỢ bởi người phân chia hoặc đại lý đến một người hoặc cư dân trong New Jersey. Điều này thiết lập thẩm quyền của NJREC đối với các nhà phát triển ngoài tiểu bang tiếp thị cho cư dân NJ.

- ✓ Luật áp dụng cho bất kỳ đề nghị/xử lý nào được thực hiện tại NJ
- ✓ Luật áp dụng cho các đề nghị ngoài tiểu bang được hướng dẫn bởi người phân chia hoặc đại lý đến cư dân NJ

12.8 Đăng Ký Thứ Cấp cho Các Đơn Vị Dân Cư Hoàn Thành

Một người phân chia đất sở hữu đất đã phân chia với một đơn vị dân cư hoàn thành (hoặc có hợp đồng xây dựng và giao trong vòng hai năm) có thể sử dụng 'đăng ký thứ cấp' đơn giản hơn. Đăng ký phải diễn ra trước khi ký hợp đồng với hoặc nhận tiền đặt cọc từ một người mua cư trú NJ, người phân chia không được đăng ký theo c.239, và việc phân chia không được đủ điều kiện cho miễn trừ giao dịch bị cô lập. Ủy ban có 30 ngày để cấp thông báo hoàn thành hoặc thiếu sót; nếu nó không thực hiện cả hai, đăng ký được coi là hoàn thành.

- ✓ Đăng ký thứ cấp yêu cầu một đơn vị dân cư hoàn thành hoặc hợp đồng xây dựng/giao trong vòng hai năm
- ✓ Đăng ký phải được thực hiện trước khi thực hiện hợp đồng hoặc chấp nhận bất kỳ tiền đặt cọc nào từ một người mua cư trú NJ
- ✓ Ủy ban phải cấp thông báo hoàn thành hoặc thiếu sót trong vòng 30 ngày, hoặc đăng ký được coi là hoàn thành
- ✓ Những người đăng ký thứ cấp đủ điều kiện được miễn trừ các yêu cầu đăng ký tiêu chuẩn của phần 4 (45:15-16.30)

12.9 Giữ Tiền Ký Quỹ trong Đăng Ký Thứ Cấp

Đối với đăng ký thứ cấp, người chia nhỏ lô đất phải chứng thực rằng tiền ký quỹ của những người mua cư trú tại NJ sẽ được giữ trong tài khoản ký quỹ (hoặc được bảo vệ bằng cách khác mà ủy ban chấp nhận) cho đến khi kết thúc giao dịch bất động sản và giao bàn giao đơn vị dân cư. Người chia nhỏ lô đất cũng phải chứng thực rằng nó có thể chuyển nhượng hoặc gây ra việc chuyển nhượng quyền sở hữu.

- ✓ Tiền ký quỹ của người mua phải được giữ trong ký quỹ (hoặc được bảo vệ bằng cách khác) cho đến khi kết thúc giao dịch và giao bàn giao đơn vị
- ✓ Người chia nhỏ lô đất đăng ký thứ cấp phải chứng thực rằng nó có thể chuyển nhượng hoặc gây ra việc chuyển nhượng quyền sở hữu

12.10 Các Hạn Chế về Hành vi Trước khi Đăng ký

Trước khi hoàn tất đăng ký cấp hai, một nhà phân chia có thể trả lời các yêu cầu từ cư dân NJ từ trang web hoặc quảng cáo đa tiểu bang của nó bằng cách cung cấp thông tin chung (bao gồm giá cả) và chuyển tiếp các tài liệu quảng cáo. Tuy nhiên, cho đến khi thông báo hoàn thành được cấp (hoặc đăng ký được coi là hoàn tất), nhà phân chia KHÔNG ĐƯỢC PHÉP: (1) đưa ra hợp đồng; (2) thu tiền đặt cọc; hoặc (3) hỗ trợ chi phí du lịch đến tài sản.

- ✓ Trước khi hoàn tất đăng ký, nhà phân chia chỉ được cung cấp thông tin chung và chuyển tiếp tài liệu quảng cáo để trả lời các yêu cầu từ cư dân NJ
- ✓ Cho đến khi hoàn tất đăng ký, nhà phân chia KHÔNG ĐƯỢC PHÉP đưa ra hợp đồng, thu tiền đặt cọc hoặc hỗ trợ chi phí du lịch đến tài sản

12.11 Thông báo Nộp hồ sơ, Đăng ký và Từ chối

Sau khi nộp hồ sơ đúng thủ tục (liệt kê tên các nhà môi giới bất động sản được cấp phép NJ là đại diện được ủy quyền của người chia tách đất, kèm theo phí, bản kê khai và bản dự kiến công khai), ủy ban phát hành thông báo nộp hồ sơ. Trong vòng 90 ngày, nó phải đăng ký các mảnh đất hoặc từ chối đơn đăng ký; nếu không có lệnh từ chối được phát hành trong vòng 90 ngày, các mảnh đất được coi là đã đăng ký (trừ khi người nộp đơn đồng ý chậm trễ). Các thiếu sót phải được khắc phục trong vòng 30 ngày; yêu cầu xin thẩm tháo bằng văn bản sẽ dừng lệnh từ chối cho đến khi có buổi thẩm tháo và đưa ra quyết định.

- ✓ Các mảnh đất được coi là đã đăng ký nếu không có lệnh từ chối được phát hành trong vòng 90 ngày kể từ thông báo nộp hồ sơ
- ✓ Người chia tách đất phải liệt kê tên các nhà môi giới bất động sản được cấp phép NJ là đại diện được ủy quyền của nó trong đơn đăng ký
- ✓ Yêu cầu xin thẩm tháo bằng văn bản sẽ dừng lệnh từ chối cho đến khi có buổi thẩm tháo và đưa ra quyết định

12.12 Tiêu Chuẩn Kiểm Tra của Ủy Ban

Khi nhận được một đơn xin cấp giấy phép có kèm theo Tuyên bố Hồ sơ, ủy ban kiểm tra xem: người phân chia lô đất có thể chuyển nhượng quyền lợi được đề xuất (kèm theo các điều khoản giải phóng/bảo vệ ủy thác nếu thích hợp); có sự đảm bảo hợp lý rằng các cải tiến sẽ được hoàn thành như đã thể hiện; quảng cáo và kế hoạch khuyến mại không sai sự thật, gây hiểu lầm, hoặc phân biệt đối xử và cung cấp đầy đủ và công bằng thông tin; người phân chia lô đất (hoặc các sĩ quan công ty/chủ sở hữu chính) không có bản án hoặc lệnh cấm liên quan đến bán lô đất; và các yêu cầu của Tuyên bố Cung Cấp Công Khai được đáp ứng.

- ✓ Quảng cáo và kế hoạch khuyến mại tổng thể không được sai sự thật, gây hiểu lầm, hoặc phân biệt đối xử và phải cung cấp đầy đủ và công bằng thông tin
- ✓ Phải có sự đảm bảo hợp lý rằng người phân chia lô đất có thể chuyển nhượng quyền sở hữu và hoàn thành tất cả các cải tiến như đã thể hiện
- ✓ Những bản án hoặc lệnh cấm liên quan đến việc bán lô đất có thể dẫn đến từ chối cấp phép đăng ký

12.13 Nội dung của Tuyên bố Ghi danh

Tuyên bố ghi danh phải bao gồm: tên/địa chỉ của những người có quyền lợi; mô tả pháp lý được ký/dấu bởi kỹ sư/nhà khảo sát, bản đồ địa hình và bản đồ; điều kiện tiêu đề với các ghi chú và hạn chế; các điều khoản chung của quyền xử dụng; lịch trình tiếp cận, tiện ích và cải thiện; liệu tài sản có phải chịu tác động của các lực tự nhiên hay nằm trong khu vực nguy hiểm lũ được Liên bang chỉ định; hậu quả của các ghi chú chung; tài liệu tổ chức; các công cụ tiêu đề/lien; hình thức chuyển nhượng; báo cáo tài chính; hợp đồng quản lý/giải trí; tình trạng tuân thủ các yêu cầu chính phủ; và báo cáo ngay những thay đổi trọng yếu.

- ✓ Tuyên bố ghi danh phải công bố liệu tài sản có nằm trong khu vực nguy hiểm lũ được Liên bang chỉ định hay là subject của các lực tự nhiên bất lợi
- ✓ Nó phải bao gồm bản đồ chia lô được ký và dấu bởi một kỹ sư chuyên nghiệp hoặc nhà khảo sát đất đai được cấp phép
- ✓ Nhà phát triển phải báo cáo ngay những thay đổi trọng yếu trong thông tin đăng ký

12.14 Phí Đăng Ký

Phí đăng ký ban đầu là $500 cộng $35 cho mỗi lô/bất động sản/đơn vị/quyền lợi, không vượt quá $3,000. Đăng ký ban đầu có hiệu lực trong một năm kể từ ngày phê duyệt và phải được gia hạn hàng năm. Ủy ban có thể tính phí kiểm tra bằng chi phí đi lại khứ hồi từ New Jersey đến địa điểm và chi phí kiểm tra bổ sung; tất cả phí kiểm tra được báo cáo cho người nộp đơn.

- ✓ Phí đăng ký ban đầu: $500 cộng $35 cho mỗi lô/bất động sản/đơn vị/quyền lợi, giới hạn $3,000
- ✓ Đăng ký ban đầu có hiệu lực trong một năm kể từ ngày phê duyệt và phải được gia hạn hàng năm
- ✓ Phí kiểm tra bằng chi phí khứ hồi từ NJ cộng chi phí có thể được tính khi cần kiểm tra tại địa điểm

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 Mối Quan Hệ Đại Lý Theo Luật Định và Các Định Nghĩa Chính

P.L. 2024 c.32 (có hiệu lực từ ngày 1 tháng 8 năm 2024) đã thiết lập năm mối quan hệ theo luật định giữa công ty môi giới và người tiêu dùng: đại lý người mua, đại lý người bán, đại lý kép công khai, đại lý chỉ định và môi giới giao dịch. Một 'mối quan hệ đại lý' được tạo ra giữa công ty môi giới và một bên chính cho các dịch vụ môi giới bất động sản. Một 'bên chính' là một người mua hoặc người bán có mối quan hệ đại lý với công ty. Các phần này áp dụng bên cạnh — và không thay thế — các quy định cấp phép người môi giới/người môi giới-bán hàng/người bán hàng hiện có.

- ✓ Đạo luật đã tạo ra năm mối quan hệ theo luật định: đại lý người mua, đại lý người bán, đại lý kép công khai, đại lý chỉ định và môi giới giao dịch
- ✓ 'Đại lý' có nghĩa là một công ty môi giới bất động sản (bao gồm các môi giới liên kết, người môi giới-bán hàng và những người bán hàng) có mối quan hệ đại lý với một bên chính
- ✓ 'Bên chính' có nghĩa là một người mua hoặc người bán có mối quan hệ đại lý với công ty môi giới
- ✓ Đạo luật có hiệu lực từ ngày 1 tháng 8 năm 2024 và bổ sung các quy định cấp phép hiện có thay vì thay thế chúng

13.2 Đại lý của Người Mua, Đại lý của Người Bán, và Các Nhiệm vụ Fiduciary

Đại lý của người mua là một công ty môi giới có mối quan hệ đại lý chỉ hoạt động với người mua và có nhiệm vụ fiduciary đối với người mua. Đại lý của người bán chỉ hoạt động với người bán và có nhiệm vụ fiduciary đối với người bán. Một công ty cung cấp dịch vụ cho người mua là đại lý của người mua trừ khi nó đại diện cho người bán (đại lý của người bán), đại diện cho cả hai (đại lý kép), đồng ý làm môi giới giao dịch, hoặc người cấp phép liên kết là người bán. Logic mặc định tương tự cũng áp dụng ngược lại cho những người bán.

- ✓ Đại lý của người mua chỉ hoạt động với người mua và có nhiệm vụ fiduciary; đại lý của người bán chỉ hoạt động với người bán và có nhiệm vụ fiduciary
- ✓ Công ty phục vụ người mua theo mặc định là đại lý của người mua trừ khi một trong bốn ngoại lệ áp dụng (đại diện cho người bán, đại lý kép, môi giới giao dịch, hoặc người cấp phép là người bán)
- ✓ Công ty phục vụ người bán theo mặc định là đại lý của người bán trừ khi nó đại diện cho người mua, là đại lý kép, là môi giới giao dịch, hoặc người cấp phép là người mua

13.3 Mối Quan Hệ Người Môi Giới Giao Dịch

Một người môi giới giao dịch làm việc với một người mua hoặc người bán (hoặc cả hai) mà không đại diện cho bất kỳ bên nào, không có mối quan hệ đại lý, và không có bất kỳ nghĩa vụ fiduciary nào. Một người môi giới giao dịch không được phép hoạt động như một đại lý, không được ưu tiên lợi ích của một bên hơn bên kia, và không cần phải giữ bất kỳ thông tin nào bảo mật. Người này vẫn phải đối xử công bằng và có năng lực với tất cả các bên, trình bày tất cả các đề nghị kịp thời, giữ cho các bên được thông báo, tạo điều kiện cho việc đóng cửa, và khuyên các bên nên tìm kiếm lời khuyên của chuyên gia.

- ✓ Một người môi giới giao dịch không có mối quan hệ đại lý và không có bất kỳ nghĩa vụ fiduciary nào đối với bất kỳ bên nào
- ✓ Một người môi giới giao dịch không được ưu tiên lợi ích của một bên hơn bên kia và không cần phải giữ thông tin bảo mật
- ✓ Các nhiệm vụ của người môi giới giao dịch bao gồm đối xử công bằng với tất cả các bên, trình bày tất cả các đề nghị bằng văn bản kịp thời với xác nhận bằng văn bản, giữ cho các bên được thông báo, và tạo điều kiện cho việc đóng cửa

13.4 Thỏa Thuận Dịch Vụ Môi Giới Bằng Văn Bản Là Bắt Buộc

Thỏa thuận dịch vụ môi giới là một hợp đồng bằng văn bản bổ nhiệm cho một công ty để đại diện cho một chủ thể chính như đại lý hoặc làm việc với một người mua/bán như một môi giới giao dịch. Trong các giao dịch nhà ở, công ty phải ký kết thỏa thuận dịch vụ môi giới với người mua hoặc người bán trước, hoặc trong thời gian hợp lý sớm nhất sau khi bắt đầu cung cấp dịch vụ môi giới. Thỏa thuận bằng văn bản KHÔNG được yêu cầu với người mua trong giao dịch bất động sản thương mại.

- ✓ Các thỏa thuận dịch vụ môi giới phải bằng văn bản và bao gồm danh sách bán/cho thuê, đại lý mua-đơn vị cho thuê, môi giới giao dịch, đại lý kép và các thỏa thuận đại lý chỉ định
- ✓ Trong các giao dịch nhà ở, một công ty phải ký kết thỏa thuận dịch vụ môi giới với người mua/bán trước hoặc trong thời gian hợp lý sớm nhất sau khi bắt đầu cung cấp dịch vụ
- ✓ Thỏa thuận dịch vụ môi giới KHÔNG được yêu cầu với người mua trong giao dịch bất động sản thương mại

13.5 Các Nội Dung Bắt Buộc của Thỏa Thuận Dịch Vụ Môi Giới

Thỏa thuận dịch vụ môi giới của người mua hoặc người bán phải nêu rõ: thời hạn của nó (bao gồm bất kỳ thời kỳ bảo vệ sau khi chấm dứt); rằng công ty được chỉ định làm đại lý; liệu mối quan hệ có độc quyền hay không độc quyền; sự đồng ý (có chữ ký riêng biệt/ký tên) đối với đại lý kép hoặc đại lý chỉ định được công khai cộng với xác nhận rằng đại lý kép sẽ không ủng hộ một bên gây bất lợi cho bên kia; tiền bù thường xuyên của công ty, cách tính toán và liệu có chia sẻ hay không; và tiết lộ rằng tiền bù của môi giới hoàn toàn có thể thương lượng được và KHÔNG được quy định bởi pháp luật. Các thỏa thuận của người bán cũng phải nêu rõ liệu danh sách có được lưu thông trên MLS hay không.

- ✓ Thỏa thuận phải nêu rõ thời hạn của nó bao gồm bất kỳ thời kỳ bảo vệ sau khi chấm dứt, tính độc quyền và chỉ định đại lý
- ✓ Sự đồng ý đối với đại lý kép hoặc đại lý chỉ định được công khai yêu cầu chữ ký riêng biệt hoặc ký tên cộng với xác nhận rằng đại lý kép sẽ không ưu tiên một bên
- ✓ Thỏa thuận phải tiết lộ tiền bù thường xuyên, cách tính toán, liệu có chia sẻ hay không, và rằng tiền bù của môi giới hoàn toàn có thể thương lượng được và KHÔNG được quy định bởi pháp luật

13.6 Các Nhiệm Vụ Được Gợi Ý cho Chủ Sở Hữu và Tất Cả Các Bên

Khi hoạt động như đại lý người mua, người bán, đại lý kép được công bố, hoặc đại lý được chỉ định, công ty có các nhiệm vụ không thể miễn trừ: tuân thủ nghiêm ngặt luật đại lý và nguyên tắc tín thác; kỹ năng và chăm sóc hợp lý; trung thực và thiện chí; trình bày kịp thời tất cả các đề nghị và phản đề nghị bằng văn bản kèm theo xác nhận nhận được bằng văn bản; lấy bản khai báo tình trạng tài sản ký số (người bán nhà ở); công bố tất cả các thông tin tình trạng vật chất được biết đến có tính chất quan trọng; báo cáo cho chủ sở hữu; cung cấp Bản Khai Thông Tin Người Tiêu Dùng trong các giao dịch nhà ở; công bố đại lý bằng văn bản không muộn hơn thời điểm ký kết; và nỗ lực hợp lý để thu thập thông tin quan trọng và đủ điều kiện tài chính của người mua.

- ✓ Các nhiệm vụ cốt lõi (kỹ năng/chăm sóc, trung thực/thiện chí, tuân thủ đại lý, trình bày đề nghị kịp thời) KHÔNG THỂ được miễn trừ
- ✓ Trong giao dịch nhà ở, công ty phải cung cấp Bản Khai Thông Tin Người Tiêu Dùng và lấy được xác nhận ký số của việc nhận
- ✓ Công ty phải công bố bằng văn bản, không muộn hơn thời điểm chủ sở hữu ký vào thỏa thuận, mối quan hệ đại lý nào mà nó có (trong một 'Công Bố Đại Lý' riêng biệt)
- ✓ Công ty phải công bố tất cả các thông tin tình trạng vật chất được biết đến có tính chất quan trọng về tài sản

13.7 Yêu Cầu Đại Lý Kép Được Công Khai

Một công ty có thể hoạt động như đại lý kép được công khai chỉ với sự đồng ý được thông báo của cả hai bên, được nêu rõ trong các hợp đồng dịch vụ môi giới được ký (nhà ở) hoặc bằng cách khác bằng văn bản (thương mại). Một đại lý kép có nghĩa vụ đối với cả hai bên, không được thực hiện hành động có hại cho bên nào, không được tiết lộ thông tin bảo mật về bên nào, và không được ủng hộ các điều khoản có lợi cho một bên mà gây hại cho bên kia. Một đại lý kép có thể nhận được tiền bù thế từ một hoặc cả hai bên nếu các nguồn và số tiền được tiết lộ bằng văn bản cho cả hai bên.

- ✓ Đại lý kép được công khai yêu cầu sự đồng ý bằng văn bản được thông báo của CẢ HAI bên
- ✓ Một đại lý kép được công khai không được tiết lộ thông tin bảo mật về bên nào hoặc ủng hộ các điều khoản có lợi cho một bên mà gây hại cho bên kia
- ✓ Một đại lý kép chỉ có thể nhận tiền bù thế từ một hoặc cả hai bên nếu các nguồn và số tiền được tiết lộ bằng văn bản cho cả hai bên
- ✓ Việc trình bày các đề nghị bổ sung hoặc hiển thị các tài sản cạnh tranh không tạo thành hành động có hại cho một bên

13.8 Designated Agency

Khi các nhân viên có giấy phép khác nhau tại cùng một công ty (hoặc cùng công ty) sẽ đại diện cho cả người mua và người bán, công ty có thể chỉ định một nhân viên có giấy phép để chỉ đại diện cho người mua và một nhân viên khác chỉ để đại diện cho người bán. Các đại lý được chỉ định KHÔNG phải là đại lý kép — mỗi người chỉ có trách vụ fiduciary đối với từng bên chính của họ. Mối quan hệ designated agency yêu cầu một thỏa thuận designated agency bằng văn bản (có thể là một phần của thỏa thuận dịch vụ môi giới) với sự đồng ý bằng văn bản được thông báo của mỗi bên.

- ✓ Các đại lý được chỉ định KHÔNG phải là đại lý kép và chỉ có trách vụ fiduciary đối với từng bên chính của họ
- ✓ Designated agency yêu cầu một thỏa thuận bằng văn bản với sự đồng ý bằng văn bản được thông báo của mỗi bên
- ✓ Một đại lý được chỉ định có thể nhận bù đắp từ một hoặc cả hai bên nếu các nguồn và số tiền được công khai bằng văn bản cho cả hai

13.9 Biển báo Công khai Open-House Bắt buộc

Tại bất kỳ buổi xem tài sản dân cư nào mở cửa cho công chúng, phải có một biển báo được đặt tại lối vào hoặc trên bảng ký tên thông báo cho những người mua tiềm năng rằng công ty chủ trì đại diện cho người bán và không có mối quan hệ với người mua. Quy định pháp luật quy định văn bản biển báo chính xác nêu rõ rằng đại lý đại diện cho người bán, rằng thông tin cung cấp KHÔNG được coi là bí mật và có thể được tiết lộ cho người bán, và rằng người mua có quyền được hỗ trợ bởi đại lý của người mua. Những người mua đã được đại diện độc quyền phải công khai điều này trên bảng ký tên.

- ✓ Phải có một biển báo tại lối vào open-house hoặc trên bảng ký tên nêu rõ rằng công ty chỉ đại diện cho người bán
- ✓ Văn bản bắt buộc phải cảnh báo rằng thông tin cung cấp KHÔNG được coi là bí mật và có thể được tiết lộ cho người bán
- ✓ Người mua được đại diện độc quyền bởi đại lý người mua phải công khai sự đại diện đó trên bảng ký tên
- ✓ Đại lý open-house không bị ngăn cản trở thành đại lý kép đã công khai hoặc đại lý được chỉ định nếu người mua đồng ý

13.10 Các Nghĩa Vụ Cụ Thể của Đại Lý Mua và Đại Lý Bán

Đại lý mua hàng nợ: lòng trung thành (không có hành động bất lợi cho người mua); tiết lộ kịp thời các xung đột lợi ích; khuyên người mua tìm kiếm tư vấn chuyên gia; không tiết lộ thông tin bí mật (ngay cả sau khi chấm dứt) trừ khi được phép hoặc luật pháp yêu cầu; và nỗ lực tốt để liên tục tìm kiếm tài sản (cho đến khi ký hợp đồng vượt quá đánh giá của luật sư). Các đại lý bán hàng nợ các nghĩa vụ tương tự đối với người bán. Trưng bày tài sản cho những người mua tiềm năng khác, hoặc đại diện cho nhiều người mua/bán trong các giao dịch cạnh tranh, không vi phạm lòng trung thành hoặc tạo ra xung đột.

- ✓ Các nghĩa vụ trung thành và bảo mật của đại lý mua/bán không thể được miễn trừ (ngoại trừ các mục 4 và 5)
- ✓ Thông tin bí mật không được tiết lộ ngay cả sau khi chấm dứt trừ khi được chủ thể ủy quyền hoặc luật pháp yêu cầu
- ✓ Nỗ lực tốt để tìm kiếm tài sản/người mua kết thúc khi đã ký hợp đồng không còn tuân theo đánh giá của luật sư
- ✓ Trưng bày tài sản cho những người mua khác hoặc đại diện cho những người mua/bán cạnh tranh không vi phạm lòng trung thành hoặc tạo ra xung đột

13.11 Quy Tắc Bồi Thường và Không Thiết Lập Mối Quan Hệ Đại Lý

Bồi thường có thể được thanh toán bởi người bán, người mua, bên thứ ba, hoặc được chia sẻ giữa các công ty, nhưng các thỏa thuận phải bằng văn bản và được ký bởi người bán hoặc người mua. Thanh toán bồi thường không tự bản thân nó thiết lập mối quan hệ đại lý. Bồi thường có thể là phí cố định, một tỷ lệ phần trăm, hoặc bất kỳ phương pháp hợp pháp nào (tất cả được coi là hoa hồng). Để nhận bồi thường, một công ty thường cần phải có thỏa thuận dịch vụ môi giới bằng văn bản (với người mua hoặc người bán trong bất động sản dân cư; với người bán nhưng không phải người mua trong bất động sản thương mại). Ngoại lệ: broker's price opinions, comparative market analyses, và no-services referrals giữa các công ty.

- ✓ Các thỏa thuận bồi thường phải bằng văn bản và được ký bởi người bán hoặc người mua, tùy theo trường hợp
- ✓ Thanh toán hoặc một thỏa thuận thanh toán bồi thường KHÔNG tự bản thân nó thiết lập mối quan hệ đại lý
- ✓ Một công ty thường phải có thỏa thuận dịch vụ môi giới bằng văn bản để nhận bồi thường, ngoại trừ BPOs, CMAs, và no-services referrals giữa các công ty
- ✓ Một công ty có thể được bồi thường bởi nhiều hơn một bên bất kể mối quan hệ đại lý hay transaction-broker của nó nếu được công khai

13.12 Chấm dứt Mối quan hệ Đại lý và Nhà môi giới Giao dịch

Mối quan hệ tiếp tục cho đến khi sớm nhất xảy ra một trong các trường hợp sau: hoàn thành công việc; hết hạn thời hạn đã thỏa thuận; thỏa thuận chung để chấm dứt; hoặc chấm dứt bằng thông báo bằng văn bản theo thỏa thuận. Chấm dứt bằng thỏa thuận chung hoặc thông báo bằng văn bản cần xác nhận bằng văn bản để có hiệu lực; hoàn thành hoặc hết hạn thì không cần. Sau khi chấm dứt, công ty chỉ có trách vụ cung cấp báo cáo kế toán kịp thời và tiếp tục bảo vệ thông tin bí mật. Các thỏa thuận của đại lý kép được công khai (trừ khi hết hạn/đóng cửa) chỉ có thể chấm dứt bằng văn bản ký tên của bên có xác nhận giao hàng.

- ✓ Mối quan hệ chấm dứt sớm nhất là hoàn thành, hết hạn thời hạn, thỏa thuận chung, hoặc thông báo bằng văn bản
- ✓ Chấm dứt bằng thỏa thuận chung hoặc thông báo bằng văn bản cần xác nhận bằng văn bản để có hiệu lực
- ✓ Sau khi chấm dứt, công ty chỉ có trách vụ cung cấp báo cáo kế toán kịp thời và tiếp tục bảo vệ thông tin bí mật

13.13 Bảo Vệ Trách Nhiệm Pháp Lý và Yếu Tố Nhân Định Kiến Thức

Một chủ sở hữu không phải chịu trách nhiệm về bất kỳ hành động, lỗi hoặc sơ suất nào của một đại lý hoặc nhà môi giới giao dịch trừ khi chủ sở hữu tham gia, ủy quyền hoặc hưởng lợi từ nó (trách nhiệm chỉ giới hạn ở lợi ích nhận được, không có bồi thường phạt). Một công ty không phải chịu trách nhiệm về thông tin tình trạng tài sản mà người bán không cung cấp nếu công ty đã nỗ lực hợp lý (thẩm vấn người bán và kiểm tra trực quan). Chủ sở hữu thường không được cấp quyền với kiến thức về các sự kiện chỉ được biết đến bởi công ty, và ngược lại, nếu các nỗ lực hợp lý đã được thực hiện.

- ✓ Chủ sở hữu không phải chịu trách nhiệm về các hành động của đại lý hoặc nhà môi giới giao dịch trừ khi chủ sở hữu tham gia, ủy quyền hoặc hưởng lợi từ các hành động đó
- ✓ Công ty không phải chịu trách nhiệm về thông tin tình trạng tài sản mà người bán không cung cấp nếu các nỗ lực hợp lý (thẩm vấn cộng với kiểm tra trực quan) được thực hiện
- ✓ Các sự kiện chỉ được biết đến bởi công ty thường không được quy cho chủ sở hữu, và ngược lại, trừ khi có thỏa thuận bằng văn bản

13.14 Thẩm Quyền Ban Hành Quy Định của NJREC và Biện Pháp Khắc Phục Tích Lũy

Ủy Ban Bất Động Sản New Jersey có thể ban hành các quy định theo Đạo Luật Thủ Tục Hành Chính để thực hiện mục đích của Đạo Luật, bao gồm giải quyết các loại quan hệ cơ quan hoặc kinh doanh khác. Các quyền, biện pháp khắc phục và các điều cấm theo Đạo Luật là bổ sung cho và tích lũy với bất kỳ quyền theo luật chung hay luật định đình nào khác, và không có gì trong Đạo Luật từ chối, huỷ bỏ hoặc làm hư hại các quyền đó.

- ✓ NJREC có thể thông qua các quy định theo Đạo Luật Thủ Tục Hành Chính để thực hiện Đạo Luật
- ✓ Các quyền, biện pháp khắc phục và điều cấm của Đạo Luật là tích lũy với và bổ sung cho các quyền theo luật chung và luật định đình

CHAPTER 14

Supplement: License Law Discipline

14.1 Các Hành Động Bị Cấm và Cơ Sở Kỷ Luật; Hình Phạt của Ủy Ban

N.J.S.A. 45:15-17 liệt kê những hành vi mà Ủy Ban Bất Động Sản có thể đình chỉ, tạm ngừng hoặc thu hồi giấy phép và/hoặc áp đặt tiền phạt, bao gồm sai lệch thực chất, lời hứa giả dối, hành động cho nhiều hơn một bên mà không có kiến thức và sự đồng ý của tất cả các bên, đại diện kép không được công bố, không tính toán hoặc chuyển tiền, trộn lẫn tiền, thanh toán tiền bù cho những người không có giấy phép, không cung cấp bản sao tài liệu, quảng cáo sai lệch hoặc gây hiểu lầm, phân biệt đối xử vi phạm Luật Chống Phân Biệt Đối Xử, và bất kỳ hành vi nào cho thấy không xứng đáng, không đủ năng lực, không thiện chí hoặc không trung thực. Ủy Ban có thể áp đặt hình phạt lên đến $5,000 cho lần vi phạm đầu tiên và lên đến $10,000 cho mỗi lần vi phạm tiếp theo, ngoài các hành động liên quan đến giấy phép. Kỷ luật yêu cầu thông báo bằng văn bản và cơ hội được tổ chức lại trước Ủy Ban (N.J.S.A. 45:15-17.1 et seq.), và các quyết định của Ủy Ban có thể kháng cáo lên Bộ Phận Phúc Thẩm. Hoạt động không có giấy phép cũng phải chịu hình phạt dân sự với cùng số tiền. Nguồn: N.J.S.A. 45:15-17; 45:15-17.1; 45:15-3

- ✓ Mức phạt tối đa: $5,000 cho lần vi phạm đầu tiên, $10,000 cho mỗi lần vi phạm tiếp theo
- ✓ Hành động cho nhiều hơn một bên mà không có kiến thức và sự đồng ý của tất cả các bên là cơ sở cho kỷ luật
- ✓ Không tính toán hoặc không chuyển tiền kịp thời thuộc sở hữu của người khác là cơ sở để tạm ngừng hoặc thu hồi
- ✓ Kỷ luật yêu cầu thông báo và cơ hội được tổ chức lại trước Ủy Ban
- ✓ Thanh toán tiền bù hoặc phí cho người không có giấy phép là một vi phạm

14.2 Quỹ Bảo Đảm Bất Động Sản

Quỹ Bảo Đảm Bất Động Sản (N.J.S.A. 45:15-34 đến 45:15-42) bồi thường cho các thành viên công chúng có được phán quyết cuối cùng chống lại một licensee dựa trên gian lận, sai lệch, lừa dối hoặc chuyển đổi quỹ tin tưởng trong một giao dịch bất động sản và không thể thu được khoản phán quyết. Mỗi người nộp đơn phải trả một khoản đánh giá một lần vào quỹ tại thời điểm cấp phép ban đầu (các nhà môi giới và nhân viên bán hàng trả các khoản tiền khác nhau; xác minh số tiền hiện tại). Việc phục hồi từ quỹ được giới hạn cho mỗi giao dịch (thường được trích dẫn là $20,000; xác minh số tiền hiện tại), và người yêu cầu phải trước tiên cạn kiệt các biện pháp khác. Khi quỹ thanh toán một yêu cầu, giấy phép của licensee bị tạm dừng tự động và có thể không được cấp lại cho đến khi quỹ được hoàn trả đầy đủ cộng với lãi suất. Nguồn: N.J.S.A. 45:15-34 đến 45:15-42

- ✓ Quỹ chỉ thanh toán cho một phán quyết cuối cùng chưa được thỏa mãn chống lại một licensee về gian lận, sai lệch, lừa dối hoặc chuyển đổi
- ✓ Người nộp đơn trả một khoản đánh giá vào quỹ tại thời điểm cấp phép ban đầu
- ✓ Thanh toán từ quỹ được giới hạn cho mỗi giao dịch (xác minh giới hạn hiện tại)
- ✓ Giấy phép bị tạm dừng tự động cho đến khi quỹ được hoàn trả đầy đủ cộng với lãi suất

CHAPTER 15

Supplement: Agency Disclosure

15.1 Tuyên Bố Thông Tin Người Tiêu Dùng (CIS) và Tuyên Bố Quan Hệ Kinh Doanh

N.J.A.C. 11:5-6.9 yêu cầu mỗi người cấp phép, trong các giao dịch liên quan đến tài sản dân cư từ một đến bốn đơn vị hoặc các lô đất một gia đình trống, phải cung cấp Tuyên Bố Thông Tin Người Tiêu Dùng về Mối Quan Hệ Bất Động Sản của New Jersey cho những người bán tiềm năng, chủ nhà, người mua và người thuê tại cuộc họp trực tiếp được lên lịch đầu tiên, hoặc trước khi có bất kỳ mối quan hệ kinh doanh nào được hình thành, điều nào xảy ra trước. CIS giải thích bốn mối quan hệ được phép: đại lý của người bán, đại lý của người mua, đại lý kép được công khai và nhà môi giới giao dịch. Người tiêu dùng ký xác nhận nhận được, và người cấp phép phải bao gồm tuyên bố viết về mối quan hệ kinh doanh trong mỗi thỏa thuận niêm yết, thỏa thuận đại lý cho người mua, hợp đồng bán hàng và hợp đồng thuê. Đại lý kép được công khai yêu cầu sự đồng ý viết có hiểu biết của cả hai bên. Nguồn: N.J.A.C. 11:5-6.9

- ✓ CIS phải được cung cấp tại cuộc họp trực tiếp được lên lịch đầu tiên hoặc trước khi mối quan hệ kinh doanh được tạo ra, điều nào xảy ra trước
- ✓ Áp dụng cho tài sản dân cư 1-4 gia đình và các lô đất một gia đình trống
- ✓ Bốn mối quan hệ: đại lý của người bán, đại lý của người mua, đại lý kép được công khai, nhà môi giới giao dịch
- ✓ Tuyên bố về mối quan hệ kinh doanh phải xuất hiện trong danh sách, thỏa thuận cho người mua, hợp đồng và hợp đồng thuê
- ✓ Đại lý kép yêu cầu sự đồng ý viết có hiểu biết của cả hai bên

CHAPTER 16

Supplement: Contracts and Closing Practice

16.1 Điều Khoản Xem Xét của Luật Sư trong Các Hợp Đồng và Hợp Thuê Được Chuẩn Bị bởi Người Được Cấp Phép

Theo N.J.A.C. 11:5-6.2(g), thực hiện quyết định của Tòa Án Tối Cao New Jersey trong vụ State Bar v. Board of Realtors (Opinion 26), một người được cấp phép có thể chuẩn bị một hợp đồng bán tài sản dân cư có từ một đến bốn đơn vị hoặc một lô đất một gia đình trống, và một hợp thuê dân cư trong một năm trở lên, chỉ trên một mẫu chứa điều khoản xem xét của luật sư bắt buộc. Bất kỳ bên nào cũng có thể có một luật sư xem xét hợp đồng đã ký đầy đủ trong vòng ba ngày làm việc sau khi giao cho cả hai bên; luật sư có thể không chấp thuận hợp đồng bằng cách thông báo cho người môi giới và bên kia trong khoảng thời gian đó, sau đó hợp đồng là vô hiệu ngoại trừ các bên đồng ý sửa đổi. Kể từ Conley v. Guerrero (N.J. 2017), thông báo không chấp thuận có thể được gửi bằng thư được chứng thực, fax, e-mail hoặc giao tận tay. Nếu không có sự không chấp thuận trong vòng ba ngày làm việc, hợp đồng trở thành có hiệu lực pháp lý. New Jersey không yêu cầu luật sư tại buổi đóng; việc đóng cửa của luật sư là phổ biến ở phía bắc và việc đóng cửa của công ty tiêu đề ở phía nam. Nguồn: N.J.A.C. 11:5-6.2(g); Conley v. Guerrero, 228 N.J. 339 (2017)

- ✓ Thời gian xem xét của luật sư là 3 ngày làm việc từ khi giao hợp đồng đã ký đầy đủ
- ✓ Áp dụng cho bán lẻ dân cư 1-4 gia đình, những lô đất một gia đình trống và hợp thuê dân cư trong một năm trở lên
- ✓ Thông báo không chấp thuận phải được giao cho người môi giới và bên kia trong khoảng thời gian; có thể bằng thư được chứng thực, fax, e-mail hoặc giao tận tay
- ✓ Hợp đồng trở thành có hiệu lực pháp lý nếu không bị từ chối trong vòng 3 ngày làm việc
- ✓ Không yêu cầu luật sư ở buổi đóng cửa New Jersey

CHAPTER 17

Supplement: Brokerage Practice

17.1 Quy Tắc Quảng Cáo Dành cho Những Người Được Cấp Phép

N.J.A.C. 11:5-6.1 yêu cầu tất cả các quảng cáo của một người được cấp phép, bao gồm quảng cáo trên internet và phương tiện truyền thông xã hội, phải dưới sự giám sát trực tiếp của nhà môi giới và bao gồm tên doanh nghiệp thông thường của công ty môi giới; các quảng cáo mù omit tên nhà môi giới bị cấm. Một nhân viên bán hàng hoặc nhân viên môi giới không được quảng cáo dưới tên của họ một mình, và tên nhóm không được sử dụng theo cách ngụ ý rằng nhóm là một công ty môi giới riêng biệt. Quảng cáo không được sai lệch hoặc gây hiểu lầm, và một người được cấp phép quảng cáo bất động sản mà họ sở hữu phải tiết lộ rằng chủ sở hữu là một đại lý bất động sản được cấp phép. Biển để bán và cho thuê chỉ có thể được đặt với sự đồng ý bằng văn bản của chủ sở hữu, và biển môi giới phải hiển thị tên công ty môi giới. Nguồn: N.J.A.C. 11:5-6.1

- ✓ Mỗi quảng cáo phải chứa tên doanh nghiệp thông thường của nhà môi giới; các quảng cáo mù bị cấm
- ✓ Nhân viên bán hàng chỉ được quảng cáo dưới sự giám sát của nhà môi giới và với tên của nhà môi giới
- ✓ Những người được cấp phép bán hoặc cho thuê tài sản của họ phải tiết lộ tình trạng được cấp phép của họ trong các quảng cáo
- ✓ Các biển chỉ có thể được đặt trên tài sản có sự đồng ý bằng văn bản của chủ sở hữu

17.2 Yêu Cầu Hợp Đồng Danh Sách và Trình Bày Các Lời Đề Nghị

N.J.A.C. 11:5-6.2 yêu cầu rằng mọi hợp đồng danh sách phải bằng văn bản, được ký bởi chủ sở hữu, và nêu rõ ngày hết hạn xác định; các điều khoản tự động gia hạn hoặc mở rộng bị cấm. Một bản sao của danh sách đã ký phải được giao cho chủ sở hữu tại thời điểm ký, và bản ghi nhớ công bằng nhà ở của Tổng Chưởng Lý phải được đính kèm vào mọi hợp đồng danh sách. Người được cấp phép phải giải thích loại danh sách (mở, độc quyền đại lý, quyền bán độc quyền) và nghĩa vụ của chủ sở hữu phải trả hoa hồng trong mỗi tình huống. Tất cả các lời đề nghị bằng văn bản phải được trình bày nhanh chóng cho người bán, và môi giới phải giao bản sao của mọi hợp đồng, lời đề nghị và tài liệu cho các bên đã ký; môi giới cũng phải thông báo bằng văn bản cho chủ sở hữu về bất kỳ lời đề nghị nào được trình bày sau khi chủ sở hữu chấp nhận lời đề nghị khác. Nguồn: N.J.A.C. 11:5-6.2

- ✓ Danh sách phải bằng văn bản, được ký bởi chủ sở hữu, có ngày hết hạn xác định và không tự động gia hạn
- ✓ Chủ sở hữu nhận được bản sao của danh sách khi ký; bản ghi nhớ công bằng nhà ở của AG phải được đính kèm
- ✓ Tất cả lời đề nghị bằng văn bản phải được trình bày nhanh chóng, ngay cả sau khi chấp nhận lời đề nghị khác
- ✓ Bản sao của tất cả các hợp đồng và lời đề nghị phải được giao cho các bên đã ký

CHAPTER 18

Supplement: Fair Housing

18.1 Luật Chống Phân Biệt Đối Xử Của New Jersey: Các Lớp Được Bảo Vệ và Miễn Trừ

Luật Chống Phân Biệt Đối Xử Của New Jersey (N.J.S.A. 10:5-1 et seq.) cấm phân biệt đối xử trong việc bán, cho thuê, quảng cáo và tài trợ nhà ở cũng như trong các dịch vụ môi giới. Các lớp được bảo vệ vượt xa hơn luật liên bang và bao gồm chủng tộc, tín ngưỡng, màu sắc, quốc tịch, tổ tiên, quốc tịch, tuổi tác, tình trạng hôn nhân, tình trạng công dân kết hợp, tình trạng đối tác trong gia đình, định hướng tình cảm hoặc tình dục, bản sắc hoặc biểu hiện giới tính, giới tính, mang thai, tình trạng gia đình, khuyết tật, trách nhiệm trong dịch vụ quân sự và nguồn thu nhập hợp pháp hoặc hỗ trợ cho thuê (bao gồm phiếu Section 8). LAD miễn trừ cho việc cho thuê một căn hộ trong tòa nhà hai gia đình do chủ sở hữu chiếm cư và cho thuê phòng trong nhà một gia đình do chủ sở hữu chiếm cư, nhưng không có miễn trừ nào áp dụng cho các nhân viên đã cấp phép hoặc quảng cáo phân biệt đối xử. Các khiếu nại được nộp cho Sở Quyền Dân Sự trong vòng 180 ngày; hình phạt lên đến $10,000 cho lần vi phạm đầu tiên, $25,000 cho lần thứ hai trong vòng năm năm và $50,000 cho lần thứ ba trong vòng bảy năm. Các thỏa thuận niêm yết phải có bản ghi nhớ nhà ở công bằng của Tổng chưởng lý đính kèm. Nguồn: 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

- ✓ NJ bổ sung nguồn thu nhập hợp pháp, tình trạng hôn nhân/công dân kết hợp/đối tác trong gia đình, định hướng tình dục, bản sắc giới tính, tuổi tác, tổ tiên và trách nhiệm dịch vụ quân sự vào các lớp liên bang
- ✓ Tòa nhà hai gia đình do chủ sở hữu chiếm cư (một đơn vị cho thuê) và phòng trong nhà một gia đình do chủ sở hữu chiếm cư được miễn trừ
- ✓ Khiếu nại đến Sở Quyền Dân Sự trong vòng 180 ngày
- ✓ Hình phạt: $10,000 lần đầu, $25,000 lần thứ hai trong vòng 5 năm, $50,000 lần thứ ba trong vòng 7 năm
- ✓ Từ chối chủ sở hữu phiếu Section 8 là phân biệt đối xử dựa trên nguồn thu nhập

CHAPTER 19

Supplement: Landlord-Tenant Law

19.1 Luật Tiền Ký Quỹ Cho Thuê và Bảo Vệ Người Thuê

Theo Luật Tiền Ký Quỹ Cho Thuê (N.J.S.A. 46:8-19 đến 46:8-26), chủ nhà ở nhà ở có thể thu tiền ký quỹ không quá một và nửa tháng tiền thuê, và bất kỳ tiền gửi bổ sung nào được thu vào lúc gia hạn không được vượt quá 10 phần trăm của tiền ký quỹ hiện tại mỗi năm. Tiền ký quỹ phải được gửi vào tài khoản có lãi suất tại một tổ chức ở New Jersey, kèm theo thông báo bằng văn bản cho người thuê về tổ chức, số tiền và lãi suất trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận, và lãi suất được thanh toán hoặc ghi có hàng năm. Trong vòng 30 ngày sau khi hợp đồng thuê kết thúc, chủ nhà phải hoàn lại tiền ký quỹ cộng với lãi suất trừ các khoản khấu trừ chi tiết thông qua giao hàng cá nhân hoặc thư có chứng thực; việc không tuân thủ làm cho chủ nhà phải chịu gấp đôi số tiền bị giữ lại một cách sai trái. Các tòa nhà do chủ sở hữu chiếm giữ với ba đơn vị hoặc ít hơn được miễn trừ trừ khi người thuê yêu cầu bảo hiểm bằng văn bản. Luật Chống Trục Xuất (N.J.S.A. 2A:18-61.1) cho phép trục xuất người thuê ở nhà ở chỉ vì lý do tốt theo luật định, và Luật Công Khai Thông Tin Cho Thuê (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) yêu cầu chủ nhà của các tòa nhà nhất định phải cung cấp cho người thuê bảng quyền của người thuê của nhà nước. Nguồn: N.J.S.A. 46:8-19 đến 46:8-26; 2A:18-61.1; 46:8-43

- ✓ Tiền ký quỹ cho thuê ở nhà ở tối đa: 1,5 tháng tiền thuê
- ✓ Thông báo bằng văn bản về tài khoản tiền ký quỹ cho người thuê trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận; lãi suất được thanh toán hàng năm
- ✓ Hoàn lại tiền ký quỹ kèm các khoản khấu trừ chi tiết trong vòng 30 ngày sau khi hợp đồng thuê kết thúc; hình phạt gấp đôi số tiền bị giữ lại một cách sai trái
- ✓ Các tòa nhà do chủ sở hữu chiếm giữ với 3 đơn vị hoặc ít hơn được miễn trừ trừ khi người thuê yêu cầu bảo hiểm bằng văn bản
- ✓ Trục xuất ở nhà ở yêu cầu lý do tốt theo luật định theo Luật Chống Trục Xuất

CHAPTER 20

Supplement: Transfer and Property Taxes

20.1 Phí Chuyển Nhượng Bất Động Sản và Phí cho Giao Dịch Trên $1,000,000

New Jersey áp dụng Phí Chuyển Nhượng Bất Động Sản khi ghi danh các giấy tờ đất đai, được thanh toán bởi người bán (grantor), tính toán theo các mức lệ phí tăng dần cho mỗi $500 giá bán tăng theo giá bán (xác minh lịch biểu tỷ lệ hiện tại). Các giấy tờ có giá bán dưới $100 và một số giao dịch khác được miễn trừ, và miễn trừ một phần áp dụng cho những công dân cao tuổi đủ điều kiện, người khiếm thị hoặc tàn tật, và nhà ở thu nhập thấp và vừa. Một khoản phí riêng biệt áp dụng cho tài sản dân cư (và một số tài sản khác) được bán với giá trên $1,000,000 (cái gọi là thuế biệt thự); theo lịch sử 1 phần trăm được thanh toán bởi người mua, nhưng theo P.L.2025, c.69, có hiệu lực từ ngày 10 tháng 7 năm 2025, khoản phí được thanh toán bởi người bán theo các mức tăng dần từ 1 phần trăm cho giao dịch trên $1,000,000 đến 3.5 phần trăm cho giao dịch trên $3,500,000 (xác minh các khoảng hiện tại). Một Bản Tuyên Thệ Về Giá Bán được nộp cùng với giấy tờ khi yêu cầu miễn trừ. Nguồn: N.J.S.A. 46:15-5 et seq.; 46:15-7.2; P.L.2025, c.69

- ✓ Phí Chuyển Nhượng Bất Động Sản được thanh toán bởi người bán khi ghi danh giấy tờ theo các mức lệ phí tăng dần cho mỗi $500 giá bán
- ✓ Các giấy tờ có giá bán dưới $100 được miễn trừ; miễn trừ một ph□□□n cho người cao tuổi, khiếm thị/tàn tật và nhà ở thu nhập thấp-vừa
- ✓ Phí cho giao dịch trên $1,000,000 hiện được thanh toán bởi người bán (kể từ ngày 10 tháng 7 năm 2025) theo các mức lệ phí tăng dần từ 1% đến 3.5%
- ✓ Bản Tuyên Thệ Về Giá Bán đi kèm theo giấy tờ khi yêu cầu miễn trừ

20.2 Thanh toán Thuế ước tính của Người bán Không cư trú (Mẫu GIT/REP)

Theo N.J.S.A. 54A:8-8 đến 54A:8-10, một cá nhân không cư trú, tài sản hoặc quỹ tin thụ bán tài sản bất động sản New Jersey phải thanh toán thuế thu nhập ước tính tại hoặc trước khi đóng cửa bằng số lớn hơn của 2 phần trăm tổng xem xét hoặc tỷ lệ thuế thu nhập biên cao nhất (10,75 phần trăm) áp dụng cho lợi nhuận (xác minh tỷ lệ hiện tại). Người bán nộp Biểu mẫu GIT/REP-1 kèm theo khoản thanh toán; những người bán cư trú và những người bán có yêu cầu miễn trừ theo quy định (chẳng hạn như căn nhà chính được hưởng loại trừ liên bang) nộp Chứng chỉ Cư trú/Miễn trừ của Người bán (GIT/REP-3). Người thư ký hạt sẽ không ghi lại bản kê khai ngoại trừ khi đính kèm mẫu GIT/REP thích hợp. Điều này thường được gọi là thuế thoát New Jersey, mặc dù đó là thanh toán ước tính của thuế thu nhập, không phải là một khoản thuế bổ sung. Nguồn: N.J.S.A. 54A:8-8 đến 54A:8-10

- ✓ Những người bán không cư trú thanh toán trước số lớn hơn của 2% xem xét hoặc 10,75% lợi nhuận khi đóng cửa
- ✓ GIT/REP-1 là mẫu thanh toán không cư trú; GIT/REP-3 là chứng chỉ cư trú/miễn trừ
- ✓ Bản kê khai không thể được ghi lại nếu không có mẫu GIT/REP
- ✓ Đó là thanh toán thuế thu nhập ước tính, không phải là một khoản thuế riêng

CHAPTER 21

Supplement: Property Condition Disclosures

21.1 Nhiệm vụ của Chủ hộp chiếu để Công khai Các khiếm khuyết; Điều kiện ngoài địa điểm và Thông báo Luật Megan

New Jersey không có luật bắt buộc mẫu công khai điều kiện tài sản của người bán, nhưng N.J.A.C. 11:5-6.4(b) yêu cầu các chủ hộp chiếu phải cố gắng hợp lý để xác định tất cả các thông tin quan trọng về tình trạng vật chất của tài sản và công khai các khiếm khuyết thực chất được biết đến cho các nhà mua hoặc người thuê tiềm năng, và người bán và chủ hộp chiếu chịu trách nhiệm theo Đạo luật Gian lận Người tiêu dùng và luật thực tế (Weintraub v. Krobatsch) vì che giấu các khiếm khuyết tiềm ẩn. Luật Công khai Điều kiện ngoài địa điểm Xây dựng Nhà ở Mới (N.J.S.A. 46:3C-1 et seq.) yêu cầu người bán nhà mới được xây dựng phải gửi cho người mua thông báo bằng văn bản liệt kê các điều kiện ngoài địa điểm (chẳng hạn như các địa điểm bị ô nhiễm và bãi rác) có sẵn từ thư ký thành phố; người mua có thể hủy trong vòng năm ngày làm việc sau khi nhận thông báo nếu nó không được đưa ra trước khi ký hợp đồng. Các hợp đồng do chủ hộp chiếu chuẩn bị cho các bản bán nhà ở phải bao gồm thông báo Luật Megan theo luật định thông báo cho người mua rằng thông tin đăng ký tội phạm tình dục có sẵn thông qua cảnh sát địa phương và sổ đăng ký internet Cảnh sát Tiểu bang (xác minh trích dẫn chính xác). Các chủ hộp chiếu không bắt buộc phải công khai danh tiếng tâm lý như cái chết trước đó trên tài sản, nhưng phải trả lời các câu hỏi thực chất một cách trung thực. Nguồn: N.J.A.C. 11:5-6.4; N.J.S.A. 46:3C-1 đến 46:3C-12; N.J.S.A. 2C:7-1 et seq.; N.J.S.A. 56:8-1 et seq.

- ✓ Không có mẫu công khai tài sản theo luật định, nhưng các chủ hộp chiếu phải công khai các khiếm khuyết thực chất được biết đến và thực hiện điều tra hợp lý
- ✓ Luật Điều kiện ngoài địa điểm: người mua xây dựng mới nhận được thông báo rằng các danh sách của thư ký thành phố có sẵn; 5 ngày làm việc để hủy nếu thông báo đến sau khi ký hợp đồng
- ✓ Các hợp đồng bán nhà ở phải bao gồm thông báo sổ đăng ký Luật Megan
- ✓ Các sự kiện liên quan đến tài sản bị kỳ thị (cái chết, tự tử) không cần phải công khai ở New Jersey
- ✓ Che giấu các khiếm khuyết tiềm ẩn vi phạm Luật Gian lận Người tiêu dùng

CHAPTER 22

Supplement: State disclosures

22.1 Luật Thông Báo Rủi Ro Lũ Lụt: Tiết Lộ Lũ Lụt của Người Bán và Chủ Nhà Cho Thuê

P.L. 2023, c.93 (có hiệu lực từ ngày 20 tháng 3 năm 2024) yêu cầu những người bán bất động sản phải tiết lộ rủi ro lũ lụt trên Bảng Tuyên Bố Điều Kiện Tài Sản, bao gồm liệu tài sản có nằm trong Khu Vực Nguy Hiểm Lũ Lụt Đặc Biệt của FEMA (100 năm) hay Khu Vực Nguy Hiểm Lũ Lụt Rủi Ro Trung Bình (500 năm), bất kỳ thông tin nào về tổn hại lũ lụt trong quá khứ, các yêu cầu bảo hiểm lũ lụt trước đó, nhận được hỗ trợ thảm họa lũ lụt liên bang, và bất kỳ nghĩa vụ nào do đó phát sinh để duy trì bảo hiểm lũ lụt. Chủ nhà cho thuê phải cung cấp cho mỗi tenant tiềm năng một thông báo rủi ro lũ lụt bằng văn bản trước khi ký kết hợp đồng thuê nhà và đưa vào hợp đồng thuê nhà, sử dụng mẫu của Bộ Công vụ Cộng đồng. Nếu chủ nhà cho thuê không cung cấp thông báo và tenant bị thiệt hại lũ lụt, tenant có thể chấm dứt hợp đồng thuê nhà và yêu cầu bồi thường. Luật cũng yêu cầu tiết lộ liệu tài sản có được xác định trong công cụ lập bản đồ lũ lụt của DEP hay không. Nguồn: P.L. 2023, c.93 (N.J.S.A. 46:3C-10 và N.J.S.A. 46:8-50)

- ✓ Có hiệu lực từ ngày 20 tháng 3 năm 2024, những người bán NJ phải tiết lộ rủi ro lũ lụt và lịch sử lũ lụt trên Bảng Tuy□□n Bố Điều Kiện Tài Sản.
- ✓ Tiết lộ bao gồm cả Khu Vực Nguy Hiểm Lũ Lụt Đặc Biệt 100 năm và khu vực Rủi Ro Trung Bình 500 năm, cộng với tổn hại lũ lụt trong quá khứ, yêu cầu bảo hiểm và hỗ trợ liên bang nhận được.
- ✓ Chủ nhà cho thuê phải cung cấp thông báo rủi ro lũ lụt bằng văn bản trước khi ký kết hợp đồng thuê nhà và đưa vào mỗi hợp đồng thuê nhà dân cư.
- ✓ Tenant không nhận được thông báo và sau đó bị thiệt hại lũ lụt có thể chấm dứt hợp đồng thuê nhà và yêu cầu bồi thường.

22.2 Đạo Luật Kiểm Tra Giếng Nước Tư Nhân

Đạo Luật Kiểm Tra Giếng Nước Tư Nhân (N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E) yêu cầu rằng, trước khi đóng cửa việc bán bất kỳ tài sản nào có nước uống từ một giếng nước tư nhân, nước phải được kiểm tra bởi một phòng thí nghiệm được chứng nhận của DEP cho các thông số bao gồm coliform tổng cộng, nitrate, sắt, mangan, pH, hợp chất hữu cơ dễ bay hơi, chì và, ở các quận được chỉ định, asen, thủy ngân, urani hoặc hoạt động phóng xạ alpha tổng thể. Cả người mua và người bán phải nhận được kết quả và ký một chứng chỉ xác nhận việc tiếp nhận khi đóng cửa; bài kiểm tra phải được thực hiện trong vòng một năm trước khi đóng cửa. Chủ nhà của các tài sản do một giếng nước tư nhân cung cấp phải kiểm tra ít nhất năm năm một lần và cung cấp cho người thuê một bản sao kết quả trong vòng 30 ngày kể từ khi nhận được. Luật không yêu cầu người bán phải khắc phục; kết quả thất bại là vấn đề để đàm phán. Kết quả được báo cáo cho DEP và là bí mật trừ đối với các bên. Nguồn: N.J.S.A. 58:12A-26 et seq.; N.J.A.C. 7:9E

- ✓ Bán tài sản do giếng nước tư nhân cung c□□□p nước yêu cầu một bài kiểm tra nước được chứng nhận trước khi đóng cửa.
- ✓ Cả người mua và người bán đều phải nhận được kết quả và ký một chứng chỉ xác nhận việc tiếp nhận bằng văn bản khi đóng cửa.
- ✓ Kết quả kiểm tra phải ít hơn một năm tuổi vào thời điểm đóng cửa.
- ✓ Chủ nhà phải kiểm tra giếng nước tư nhân ít nhất mỗi 5 năm một lần và cung cấp cho người thuê kết quả trong vòng 30 ngày.
- ✓ Luật quy định kiểm tra và công khai, không phải xử lý hoặc khắc phục.

22.3 Công khai Kết quả Kiểm tra Radon và Chứng chỉ Lead-Safe của Các Đơn vị Cho thuê

Theo N.J.S.A. 26:2D-73, kết quả kiểm tra radon và hồ sơ khắc phục được giữ bí mật, nhưng người bán đã thực hiện kiểm tra radon hoặc biện pháp giảm thiểu phải cung cấp cho người mua bản sao kết quả và bằng chứng về bất kỳ biện pháp khắc phục nào vào thời điểm ký hợp đồng bán. Luật Kiểm tra Sơn Có Chứa Chì (P.L. 2021, c.182, N.J.S.A. 52:27D-437.16 et seq., có hiệu lực ngày 22 tháng 7 năm 2022) yêu cầu mỗi đơn vị cho thuê nhà ở được xây dựng trước năm 1978 phải được kiểm tra để phát hiện các mối nguy hiểm từ sơn có chứa chì tại mỗi lần thay đổi người thuê hoặc ít nhất là mỗi 3 năm, điều nào xảy ra trước tiên. Chứng chỉ lead-safe có hiệu lực trong 2 năm; chứng chỉ lead-free là vĩnh viễn. Các ngoại lệ bao gồm các bất động sản cho thuê theo mùa được chiếm dụng ít hơn 6 tháng mỗi năm, các đơn vị được chứng nhận là lead-free và các nhà ở nhiều tầng được đăng ký với DCA trong ít nhất 10 năm mà không có vi phạm chì nào đang xảy ra. Các chủ nhà trả phí $20 trên một đơn vị vào Quỹ Hỗ trợ Kiểm soát Nguy hiểm Chì tại mỗi lần kiểm tra. Nguồn: N.J.S.A. 26:2D-73; N.J.S.A. 52:27D-437.16 et seq.

- ✓ Người bán có kết quả kiểm tra radon hoặc giảm thiểu phải cung cấp chúng cho người mua khi ký hợp đồng.
- ✓ Các đơn vị cho thuê trước năm 1978 phải được kiểm tra để phát hiện các mối nguy hiểm từ chì vào lúc thay đổi người thuê hoặc mỗi 3 năm.
- ✓ Chứng chỉ lead-safe có hiệu lực trong 2 năm; chứng chỉ lead-free không hết hạn.
- ✓ Các bất động sản cho thuê theo mùa dưới 6 tháng mỗi năm được miễn từ luật kiểm tra chì.

CHAPTER 23

Supplement: Landlord-tenant law

23.1 Đạo luật chống trục xuất: Lý do chính đáng, Thời hạn thông báo và Cấm tự trợ

Đạo luật chống trục xuất (N.J.S.A. 2A:18-61.1) cấm loại bỏ người thuê nhà ở trừ vì một trong những lý do chính đáng theo luật định, chẳng hạn như không thanh toán tiền thuê nhà, hành vi gây rối, thiệt hại cố ý, thanh toán muộn thường xuyên sau thông báo bằng văn bản, vi phạm hợp đồng thuê nhà đáng kể, hoặc chủ sở hữu chiếm dụng cá nhân của tòa nhà có ba hoặc ít hơn đơn vị. Đạo luật này không bảo vệ người thuê nhà trong các tòa nhà do chủ sở hữu chiếm dụng có ba hoặc ít hơn đơn vị (ngoài các thủ tục không thanh toán). Thời gian thông báo bỏ cuộc thay đổi tùy theo lý do: không có thông báo cho trường hợp không thanh toán, 3 ngày cho hành vi gây rối hoặc thiệt hại, 1 tháng cho phần lớn các vi phạm hợp đồng và thanh toán muộn, 2 tháng cho chiếm dụng của chủ sở hữu, 18 tháng cho việc loại bỏ vĩnh viễn tòa nhà khỏi sử dụng nhà ở, và 3 năm cho chuyển đổi condominiums hoặc hợp tác xã. Trục xuất yêu cầu một phán quyết sở hữu từ Tòa án Tối cao, Phần Dân sự đặc biệt, theo sau là lệnh loại bỏ do cán bộ tòa án thực hiện; việc khóa cửa, ngắt tiện ích và các hành động tự trợ khác là bất hợp pháp (N.J.S.A. 2A:39-1). Kiểm soát tiền thuê nhà là ở cấp thành phố, không phải toàn tiểu bang, và việc tăng tiền thuê nhà chỉ có thể bị thách thức là không hợp lý. Nguồn: N.J.S.A. 2A:18-61.1 et seq.; N.J.S.A. 2A:39-1

- ✓ Người thuê nhà ở chỉ có thể bị trục xuất vì lý do chính đáng theo luật định được liệt kê trong N.J.S.A. 2A:18-61.1.
- ✓ Các tòa nhà do chủ sở hữu chiếm dụng có ba hoặc ít hơn đơn vị nằm ngoài phần lớn các biện pháp bảo vệ của Đạo luật chống trục xuất.
- ✓ Thông báo bỏ cuộc: 3 ngày cho hành vi gây rối/thiệt hại, 1 tháng cho vi phạm hợp đồng hoặc thanh toán muộn thường xuyên, 2 tháng cho chiếm dụng của chủ sở hữu, 3 năm cho chuyển đổi condo.
- ✓ Chỉ cán bộ tòa án có lệnh loại bỏ mới có thể trục xuất; việc khóa cửa tự trợ là bất hợp pháp.
- ✓ Kiểm soát tiền thuê nhà chỉ tồn tại ở nơi thành phố thông qua một sắc lệnh; không có kiểm soát tiền thuê nhà ở cấp tiểu bang.

23.2 Luật Công bố Thông tin Thuê Nhà và Đăng ký Danh tính Chủ nhà

Luật Công bố Thông tin Thuê Nhà (N.J.S.A. 46:8-43 et seq.) yêu cầu chủ nhà của các tòa nhà dân cư có hai hoặc nhiều hơn hai đơn vị (ngoại trừ các tòa nhà do chủ sở hữu chiếm đóng gồm hai hoặc ba đơn vị) phải cung cấp cho từng người thuê một bản sao của bản tuyên bố quyền và trách nhiệm Truth-in-Renting hiện tại của Sở Công việc Cộng đồng và đăng nó trên tòa nhà; các vi phạm sẽ bị phạt $100 cho mỗi lần vi phạm, và các điều khoản trong hợp đồng thuê nhà bãi bỏ quyền của người thuê theo luật sẽ không có hiệu lực. Luật Đăng ký Danh tính Chủ nhà (N.J.S.A. 46:8-27 et seq.) yêu cầu chủ sở hữu của các khoán cho thuê một và hai đơn vị phải nộp đơn đăng ký với thư ký thị xã và chủ sở hữu các tòa nhà có ba hoặc nhiều hơn ba đơn vị phải đăng ký với Cục Kiểm tra Nhà ở của DCA; một bản sao phải được cung cấp cho từng người thuê, và chủ nhà chưa đăng ký không thể nhận được quyết định chiếm hữu cho đến khi tuân thủ. Các khoán nhà ở đa gia đình có ba hoặc nhiều hơn ba đơn vị được DCA kiểm tra mỗi năm năm lần theo Luật Khách sạn và Nhà ở Đa gia đình. Nguồn: 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.

- ✓ Chủ nhà của 2 hoặc nhiều hơn hai đơn vị (ngoại trừ các tòa nhà do chủ sở hữu chiếm đóng gồm 2-3 đơn vị) phải cung cấp cho người thuê bản tuyên bố Truth-in-Renting của DCA.
- ✓ Mức phạt cho các vi phạm Truth-in-Renting là $100 cho mỗi lần vi phạm.
- ✓ Các khoán cho thuê 1 và 2 đơn vị đăng ký với thư ký thị xã; các đơn vị 3 hoặc nhiều hơn ba đơn vị đăng ký với DCA.
- ✓ Một chủ nhà chưa đăng ký không thể nhận được quyết định chiếm hữu cho đến khi hoàn thành việc đăng ký.
- ✓ Các khoán nhà ở đa gia đình có 3 hoặc nhiều hơn ba đơn vị được DCA kiểm tra mỗi 5 năm.

CHAPTER 24

Supplement: Condominium and HOA Law

24.1 Đạo Luật Công Khai Đầy Đủ Phát Triển Bất Động Sản Có Kế Hoạch và Đạo Luật Chung Cư

Đạo Luật Công Khai Đầy Đủ Phát Triển Bất Động Sản Có Kế Hoạch (PREDFDA, N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.) yêu cầu các nhà phát triển của chung cư, hợp tác xã, hiệp hội chủ nhà và các dự án phát triển có kế hoạch khác phải đăng ký dự án với Bộ Công Vụ và Cộng Đồng và giao Tuyên Bố Phát Hành Công Khai cho mỗi người mua trước khi ký hợp đồng mua. Người mua có quyền hủy hợp đồng trong vòng bảy ngày sau khi nhận được Tuyên Bố Phát Hành Công Khai, và tiền ký quỹ phải được hoàn trả. Đạo luật này cũng điều chỉnh việc chuyển giao kiểm soát hiệp hội từ nhà phát triển đến chủ sở hữu đơn vị theo các giai đoạn khi các đơn vị được bán. Đạo Luật Chung Cư (N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.) thành lập quyền sở hữu chung cư thông qua một bản sơ đồ chính được ghi lại, sơ đồ đơn vị và nội quy, cấp cho hiệp hội quyền ưu tiên đối với các khoản đánh giá chưa thanh toán (với quyền ưu tiên giới hạn sáu tháng so với các khoản thế chấp trước đó), và yêu cầu hiệp hội cung cấp các tài liệu quản lý và thông tin tài chính cho chủ sở hữu. Nguồn: N.J.S.A. 45:22A-21 et seq.; N.J.S.A. 46:8B-1 et seq.

- ✓ Các nhà phát triển phải đăng ký với DCA và cung cấp Tuyên Bố Phát Hành Công Khai trước khi ký hợp đồng
- ✓ Người mua có 7 ngày sau khi nhận Tuyên Bố Phát Hành Công Khai để hủy hợp đồng
- ✓ Chung cư được tạo ra bằng cách ghi lại bản sơ đồ chính theo Đạo Luật Chung Cư
- ✓ Quyền ưu tiên hiệp hội đối với các khoản đánh giá chưa thanh toán có quyền ưu tiên giới hạn 6 tháng so với các khoản thế chấp trước đó

CHAPTER 25

Supplement: Closing practice

25.1 Chứng chỉ Tuân thủ Báo động khí CO Báo động Khói và Bình chữa cháy Cơ động

Theo Bộ luật Phòng cháy Thống nhất (N.J.A.C. 5:70-2.3), trước khi một nhà ở một hoặc hai gia đình được bán, cho thuê hoặc thay đổi việc sử dụng khác, chủ sở hữu phải có được Chứng chỉ Tuân thủ Báo động Khói, Báo động Khí CO và Bình chữa cháy Cơ động từ cơ quan cứu hỏa địa phương. Báo động khói được yêu cầu ở mỗi tầng và bên ngoài từng khu vực ngủ, báo động khí CO gần khu vực ngủ trong các nhà ở có thiết bị sử dụng nhiên liệu hoặc ga tô gắn liền, và một bình chữa cháy cơ động được xếp hạng ít nhất 2A:10B:C (tối đa 10 pound) trong vòng 10 feet từ nhà bếp. Các báo động khói chạy bằng pin được lắp đặt làm công việc thay thế phải là các đơn vị pin niêm phong 10 năm. Chứng chỉ thường có hiệu lực trong 6 tháng và thường là yêu cầu đóng cửa của người bán; xác minh phí địa phương hiện tại. Nguồn: N.J.A.C. 5:70-2.3; N.J.A.C. 5:70-4.19

- ✓ Việc bán hoặc thay đổi việc sử dụng nhà ở một hoặc hai gia đình yêu cầu chứng chỉ cơ quan cứu hỏa cho báo động khói, báo động khí CO và bình chữa cháy.
- ✓ Bình chữa cháy phải được xếp hạng ít nhất 2A:10B:C, không quá 10 pound, trong vòng 10 feet từ nhà bếp.
- ✓ Báo động khí CO thay thế chạy bằng pin phải là loại pin niêm phong 10 năm.
- ✓ Chứng chỉ có hiệu lực khoảng 6 tháng kể từ ngày cấp.

25.2 Thông báo Bán hàng loạt (Mẫu C-9600) cho Tài sản Thương mại và Cho thuê

Theo N.J.S.A. 54:50-38, người mua tài sản kinh doanh, bao gồm tài sản bất động sản thương mại và tài sản cho thuê nhà ở, phải thông báo cho Sở Thuế bằng Mẫu C-9600 kèm theo bản sao hợp đồng ít nhất 10 ngày làm việc trước khi đóng cửa để Nhà nước có thể thu các khoản thuế mà người bán còn nợ. Sở Thuế có 10 ngày làm việc để phản hồi với thư escrow; nếu người mua không nộp đơn hoặc đóng cửa sớm, người mua sẽ chịu trách nhiệm cá nhân về các khoản thuế tiểu bang chưa thanh toán của người bán lên đến giá mua. P.L. 2011, c.124 miễn trừ việc bán một ngôi nhà đơn giản (nhà ở một hoặc hai gia đình hoặc cho thuê theo mùa) được sở hữu bởi cá nhân, tài sản hoặc quỹ đất. Các quỹ ký quỹ được phát hành khi Sở Thuế cấp thư xác nhận. Nguồn: N.J.S.A. 54:50-38

- ✓ Mẫu C-9600 phải được nộp cho Sở Thuế ít nhất 10 ngày làm việc trước khi đóng cửa trên tài sản thương mại hoặc cho thuê.
- ✓ Sở Thuế có 10 ngày làm việc để phản hồi với yêu cầu ký quỹ.
- ✓ Người mua không nộp đơn sẽ chịu trách nhiệm về các khoản thuế NJ chưa thanh toán của người bán.
- ✓ Việc bán các nhà có 1 hoặc 2 gia đình và cho thuê theo mùa được sở hữu bởi cá nhân, tài sản hoặc quỹ đất được miễn trừ.

CHAPTER 26

Supplement: New construction

26.1 Đạo Luật Bảo Hành Nhà Mới và Đăng Ký Nhà Thầu

Đạo Luật Bảo Hành Nhà Mới và Đăng Ký Nhà Thầu (N.J.S.A. 46:3B-1 et seq.; N.J.A.C. 5:25) yêu cầu mỗi nhà xây dựng nhà mới phải đăng ký với Bộ Công vụ Cộng đồng và cung cấp bảo hành, thông qua kế hoạch của Nhà nước hoặc kế hoạch tư nhân được phê duyệt, trước khi cấp giấy chứng nhận sử dụng. Bảo hành bao gồm các khiếm khuyết về kỹ thuật lành nghề và vật liệu trong 1 năm, các khiếm khuyết trong hệ thống ống nước, điện, sưởi ấm và làm mát trong 2 năm, và các khiếm khuyết cấu trúc chính trong 10 năm, kể từ ngày bảo hành bắt đầu (đóng cửa hoặc sử dụng lần đầu). Nộp đơn yêu cầu theo chương trình bảo hành là lựa chọn phương pháp khắc phục sẽ cấm lại hành động tại tòa án về cùng một khiếm khuyết, và ngược lại. Các tòa nhà hợp tác xã, căn hộ chung cư và các nhà ở mới khác được bao gồm; các ngôi nhà được xây dựng bởi chủ sở hữu cho mục đích cá nhân thường bị loại trừ. Source: N.J.S.A. 46:3B-1 et seq.; N.J.A.C. 5:25

- ✓ Các nhà xây dựng nhà mới phải đăng ký với DCA và cung cấp bảo hành trước khi CO được cấp.
- ✓ Phạm vi bảo hành: 1 năm cho kỹ thuật lành nghề và vật liệu, 2 năm cho các hệ thống cơ khí, 10 năm cho các khiếm khuyết cấu trúc chính.
- ✓ Bảo hành kéo dài từ ngày bảo hành bắt đầu, ngày sớm nhất giữa đóng cửa hoặc sử dụng.
- ✓ Nộp đơn yêu cầu bảo hành là lựa chọn phương pháp khắc phục sẽ cấm lại vụ kiện về cùng một khiếm khuyết.

CHAPTER 27

Supplement: Property tax

27.1 Đánh Giá Thuế Tài Sản, Khấu Trừ, Kháng Cáo và Chuỵ Đoạt Quyền Hoàn Lại Thuế Bán Tài Sản

Bất động sản thực tế ở New Jersey được đánh giá bởi người đánh giá thành phố ở giá trị thực (thị trường) kể từ ngày 1 tháng 10 của năm trước khi nộp thuế (N.J.S.A. 54:4-23), và các khoản thuế phải trả hàng quý vào ngày 1 tháng 2, 1 tháng 5, 1 tháng 8 và 1 tháng 11, với khoảng thời gian ân hạn thông thường là 10 ngày. Các kháng cáo được nộp tới Hội Đồng Thuế Hạt vào hoặc trước ngày 1 tháng 4 (1 tháng 5 ở một thành phố đã hoàn tất việc định giá lại hoặc đánh giá lại); các khoản đánh giá vượt quá $1,000,000 có thể kháng cáo trực tiếp tới Tòa Án Thuế. Các khoản khấu trừ theo quy định bao gồm $250 mỗi năm cho những công dân cao tuổi, người khuyết tật và vợ/chồng sống sót (giới hạn thu nhập $10,000 không bao gồm Bảo Hiểm Xã Hội), $250 cho những cựu chiến binh, và miễn trừ toàn bộ cho những cựu chiến binh khuyết tật vĩnh viễn 100 phần trăm; các chương trình nhà nước như Senior Freeze, ANCHOR và Stay NJ cung cấp các khoản hoàn lại hoặc tín dụng (xác minh các số tiền hiện tại). Luật Đánh Giá Đất Nông Nghiệp yêu cầu ít nhất 5 mẫu được dành riêng tích cực cho nông nghiệp với thu nhập hàng năm tối thiểu và áp đặt thuế hoàn lại 3 năm khi thay đổi cách sử dụng. Các khoản thuế quá hạn được bán tại một cuộc đấu giá thuế thành phố dưới dạng các chứng chỉ bán thuế có lãi suất lên tới 18 phần trăm; một chủ sở hữu chứng chỉ của bên thứ ba phải chờ 2 năm (một thành phố 6 tháng) trước khi tước đoạt quyền hoàn lại của chủ sở hữu. Nguồn: 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

- ✓ Ngày đánh giá là ngày 1 tháng 10 của năm trước khi nộp thuế; các khoản thuế đến hạn hàng quý vào ngày 1 tháng 2, 1 tháng 5, 1 tháng 8 và 1 tháng 11.
- ✓ Các kháng cáo thuế phải nộp vào ngày 1 tháng 4 (1 tháng 5 sau khi định giá lại); các khoản đánh giá vượt quá $1,000,000 có thể đi trực tiếp tới Tòa Án Thuế.
- ✓ Các khoản khấu trừ cho người cao tuổi/khuyết tật và cựu chiến binh là $250 mỗi khoản; những cựu chiến binh khuyết tật 100 phần trăm được miễn trừ toàn bộ.
- ✓ Đánh giá đất nông nghiệp cần ít nhất 5 mẫu và có thuế hoàn lại 3 năm khi thay đổi cách sử dụng.
- ✓ Chủ sở hữu chứng chỉ bán thuế của bên thứ ba phải chờ 2 năm trước khi tước đoạt quyền hoàn lại.

CHAPTER 28

Supplement: Foreclosure and mortgage law

28.1 Thanh lý tài sản thông qua Tòa án, Luật Thanh lý Công bằng và Quyền Lợi Cứu chuộc

New Jersey là một tiểu bang thực hiện thanh lý tài sản thông qua tòa án; các vụ thanh lý thế chấp được nộp tại Tòa án Cấp cao, Bộ phận Công bằng, và tài sản được bán bởi cảnh sát trưởng hạt sau phán quyết cuối cùng. Luật Thanh lý Công bằng (N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.) yêu cầu người cho vay trên thế chấp nhà ở phải gửi Thông báo Ý định Thanh lý bằng văn bản ít nhất 30 ngày trước khi nộp đơn kiện, và cấp cho người nợ quyền sửa chữa khoản nợ quá hạn và khôi phục lại khoản vay bất cứ lúc nào cho đến khi có phán quyết cuối cùng (giới hạn một lần trong mỗi 18 tháng). Người nợ được phép hoãn lại cuộc đấu giá của cảnh sát trưởng hạt hai lần, mỗi lần tối đa 30 ngày, và các sửa đổi năm 2019 yêu cầu cảnh sát trưởng hạt tiến hành cuộc đấu giá trong vòng 150 ngày kể từ khi nhận được lệnh (xác minh khung thời gian hiện tại). Sau cuộc đấu giá của cảnh sát trưởng hạt, chủ nợ có thời hạn 10 ngày để phản đối và cứu chuộc trước khi chứng chỉ quyền sở hữu được giao; không còn giai đoạn cứu chuộc theo luật định sau cuộc đấu giá khi chứng chỉ đã được giao. Vụ kiện về thiệt hại phải được khởi xướng trong vòng 3 tháng sau cuộc đấu giá, và người nợ bị kiện về thiệt hại có thể yêu cầu tín dụng giá trị thị trường công bằng. Nguồn: N.J.S.A. 2A:50-53 et seq.; N.J.S.A. 2A:50-2; N.J. Court Rule 4:65-5

- ✓ Thanh lý tài sản ở NJ được tiến hành thông qua tòa án, nộp tại Tòa án Cấp cao, Bộ phận Công bằng, với sự bán bởi cảnh sát trưởng hạt.
- ✓ Thông báo Ý định Thanh lý phải được gửi ít nhất 30 ngày trước khi nộp đơn kiện.
- ✓ Người vay có thể sửa chữa và khôi phục lại cho đến khi có phán quyết cuối cùng, một lần trong mỗi khoảng thời gian 18 tháng.
- ✓ Người vay có thể cứu chuộc trong vòng 10 ngày sau cuộc đấu giá của cảnh sát trưởng hạt trước khi chứng chỉ quyền sở hữu được giao.
- ✓ Các vụ kiện về thiệt hại phải được nộp trong vòng 3 tháng sau cuộc đấu giá thanh lý.

28.2 Trả Trước Khoản Vay Nhà Ở Không Có Phạt và Giới Hạn Lãi Suất Của New Jersey

N.J.S.A. 46:10B-2 quy định rằng khoản vay thế chấp được bảo đảm bằng một ngôi nhà có sáu hoặc ít hơn đơn vị gia đình được chiếm giữ hoặc sẽ được chiếm giữ bởi người vay có thể được trả trước toàn bộ hoặc một phần bất kỳ lúc nào mà không bị phạt. Khi khoản thế chấp được trả hết, người cho vay phải cung cấp giấy chứng thực hoặc hủy bỏ để ghi chép trong vòng 30 ngày (xác minh thời kỳ theo luật hiện tại). Luật lãi suất chung của New Jersey (N.J.S.A. 31:1-1) giới hạn lãi suất ở mức 6 phần trăm trừ khi có thỏa thuận bằng văn bản, và 16 phần trăm đối với các hợp đồng bằng văn bản, nhưng các khoản vay thế chấp nhà ở hạng nhất được miễn từ giới hạn đó và thay vào đó được quản lý bởi Ủy viên Ngân hàng; lãi suất tội phạm theo N.J.S.A. 2C:21-19 là lãi suất trên 30 phần trăm đối với cá nhân và 50 phần trăm đối với tập đoàn. Các công ty cho vay thế chấp, môi giới và người khởi tạo được cấp phép bởi Bộ Ngân hàng và Bảo hiểm theo Luật Cho vay Thế chấp Nhà ở. Nguồn: 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.

- ✓ Các khoản thế chấp nhà ở do chủ sở hữu chiếm giữ trên các ngôi nhà 1 đến 6 gia đình có thể được trả trước bất kỳ lúc nào mà không bị phạt.
- ✓ Gi□□□i hạn lãi suất dân sự là 6 phần trăm miệng và 16 phần trăm bằng văn bản, nhưng các khoản thế chấp nhà ở hạng nhất được miễn.
- ✓ Lãi suất tội phạm cao hơn 30 phần trăm đối với cá nhân và 50 phần trăm đối với tập đoàn.
- ✓ Các công ty cho vay thế chấp và người khởi tạo được cấp phép bởi Bộ Ngân hàng và Bảo hiểm của New Jersey, không phải Ủy ban Bất động sản.

CHAPTER 29

Supplement: License law additions

29.1 Luật Timeshare Bất Động Sản New Jersey

Luật Timeshare Bất Động Sản New Jersey (N.J.S.A. 45:15-16.50 et seq., P.L. 2006, c.63) được quản lý bởi Ủy ban Bất Động Sản và yêu cầu các nhà phát triển phải đăng ký từng kế hoạch timeshare và gửi bản tuyên bố đề nghị công khai cho mỗi người mua trước khi ký hợp đồng. Một người mua có thể hủy hợp đồng mua mà không phạt trong vòng 7 ngày lịch sau khi ký hợp đồng hoặc nhận bản tuyên bố đề nghị công khai, tùy theo thời gian nào diễn ra sau, và tất cả tiền gửi phải được giữ trong tài khoản ký quỹ cho đến khi hết thời gian rescission. Các quyền lợi timeshare chỉ có thể được tiếp thị ở New Jersey bởi các nhà môi giới và nhân viên bán hàng được cấp phép của New Jersey, và việc bán lại các quyền lợi timeshare phải tuân theo các hạn chế cụ thể về quảng cáo và phí. Các vi phạm phải chịu hình phạt của Ủy ban và biện pháp khắc phục dân sự. Nguồn: N.J.S.A. 45:15-16.50 et seq.; N.J.A.C. 11:5-9A

- ✓ Các kế hoạch timeshare phải được đăng ký với Ủy ban Bất Động Sản NJ trước khi được đưa ra thị trường.
- ✓ Người mua có quyền hủy trong vòng 7 ngày lịch sau khi ký hoặc nhận bản tuyên bố đề nghị công khai.
- ✓ Tiền gửi phải được giữ trong tài khoản ký quỹ cho đến khi hết thời gian rescission.
- ✓ Chỉ các nhà môi giới và nhân viên bán hàng được cấp phép của NJ mới được phép bán quyền lợi timeshare ở New Jersey.