Test-4-X

www.test-4-x.com/realestate

United States • Pennsylvania Real Estate Salesperson License Exam

Pennsylvania

Study Guide

KNOWLEDGE POINTS	CHAPTERS	EDITION
118	16	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 • 118 knowledge points • 16 chapters

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

Contents

01 Subch. B: General provisions – definitions, exclusions from the act, fees 1

02 Subch. C: Licensure – broker, salesperson, cemetery, builder-owner, rental listing referral agent, reciprocal, offices 9

03 Subch. D: Licensing examinations 17

04 Subch. E: Standards of conduct and practice – agency relationships, consumer notice, agreements, escrow, advertising, records, prohibited conduct 22

05 Subch. H: Continuing education 38

06 Subch. J: Broker price opinions 41

07 Supplement: License law – recovery fund 45

08 Supplement: License law – discipline 47

09 Supplement: Fair housing – state law 49

10 Supplement: Landlord-tenant law 51

11 Supplement: Taxes and closing 54

12 Supplement: Condominium/HOA law 57

13 Supplement: State disclosures 59

14 Supplement: License law – commission 61

15 Supplement: Financing and foreclosure 63

16 Supplement: License law – compensation 65

CHAPTER 1

Subch. B: General provisions – definitions, exclusions from the act, fees

1.1 Definición y actividades del corredor

Un corredor es una persona o entidad que posee una licencia estándar o recíproca que, por cuenta de otro y a cambio de una tarifa, comisión u otra consideración valiosa, realiza actividades inmobiliarias. La prueba de dos partes requiere actuar «por cuenta de otro» Y «a cambio de una tarifa». Las actividades incluyen negociar/ayudar en la ubicación de bienes raíces, negociar listados/ventas/arriendos/acciones de tiempo compartido/financiamiento/opciones, administrar bienes raíces, representarse como consultor/asesor inmobiliario/buscador de casas, promover ventas/intercambios/compras/alquileres, realizar un análisis comparativo de mercado (ACM) o intentar cualquiera de estas actividades.

- ✓ Un corredor debe poseer una licencia estándar o recíproca y actuar «por cuenta de otro y a cambio de una tarifa, comisión u otra consideración valiosa»
- ✓ Realizar un análisis comparativo de mercado es una actividad de corredor con licencia
- ✓ La actividad de promoción no se aplica a una persona o entidad cuyo negocio principal sea publicidad, promoción o relaciones públicas
- ✓ Incluso intentar realizar cualquier actividad de corredor enumerada se considera dentro de la definición

1.2 Definición de Agente de Ventas y Actividades Permitidas

Un agente de ventas es una persona física que posee una licencia estándar o recíproca y es EMPLEADA POR UN CORREDOR para realizar actos especificados. A diferencia de un corredor, un agente de ventas siempre trabaja bajo el empleo de un corredor. Las actividades permitidas incluyen vender/ofrecer vender/listar bienes raíces, comprar/ofrecer comprar, negociar compra/venta/intercambio, negociar un préstamo sobre bienes raíces, arrendar/alquilar u ofrecer arrendar, cobrar alquileres, asistir a un corredor en la administración de propiedades, y realizar un análisis comparativo del mercado.

- ✓ Un agente de ventas debe ser empleado por un corredor para conducir actividades inmobiliarias
- ✓ Un agente de ventas puede realizar un análisis comparativo del mercado y negociar préstamos sobre bienes raíces
- ✓ Un agente de ventas puede asistir a un corredor en la administración de propiedades pero trabaja bajo la supervisión del corredor

1.3 Relación de Agencia y Principal

Una relación de agencia es una relación fiduciaria entre un corredor (o agentes licenciados empleados por el corredor) y un consumidor que se convierte en principal. Un principal es un consumidor que ha establecido una relación de agencia con un corredor u otro agente licenciado empleado por el corredor. Un consumidor es cualquier individuo o entidad que recibe cualquier servicio de bienes raíces.

- ✓ Una relación de agencia es de naturaleza fiduciaria entre un corredor/agente licenciado y el principal
- ✓ Un principal es un consumidor que ha establecido una relación de agencia
- ✓ Un consumidor es cualquier destinatario de un servicio de bienes raíces, exista o no una relación de agencia

1.4 Tipos de Agentes: Agente del Vendedor, Agente del Comprador, Agente Dual, Agente Designado, Subagente

Pensilvania reconoce múltiples funciones de agencia. Un agente del vendedor establece una relación de agencia con un vendedor/arrendador; un agente del comprador con un comprador/inquilino. Un agente dual actúa como agente BOTH para el comprador/inquilino Y el vendedor/arrendador en la misma transacción. Un agente designado es uno o más licenciatarios designados por el corredor empleador, con el consentimiento del principal, para actuar exclusivamente por el principal con exclusión de todos los demás licenciatarios empleados por el corredor. Un subagente es un licenciatario que NO está empleado por el corredor de la lista quien coopera con el corredor de la lista como agente del vendedor/arrendador y se considera que tiene una relación de agencia con el vendedor.

- ✓ Un agente dual representa tanto al comprador/inquilino como al vendedor/arrendador en la misma transacción
- ✓ Un agente designado es designado por el corredor empleador con el consentimiento del principal
- ✓ Un subagente no está empleado por el corredor de la lista pero se considera que tiene una relación de agencia con el vendedor

1.5 Titular de licencia de transacción

Un titular de licencia de transacción es un titular de licencia que, SIN establecer una relación de agencia con el consumidor, proporciona servicios de comunicación o preparación de documentos u realiza otros actos enumerados en las definiciones de corredor/agente de ventas. Este es un rol sin agencia — no surgen deberes fiduciarios, lo que lo distingue de los agentes del vendedor/comprador.

- ✓ Un titular de licencia de transacción NO establece una relación de agencia con el consumidor
- ✓ Un titular de licencia de transacción puede proporcionar servicios de comunicación/preparación de documentos y realizar otros actos de corredor/agente de ventas sin deber deberes fiduciarios de agencia

1.6 Exclusiones de la Ley — Propietarios y Abogados

Ciertas personas están excluidas de la ley y del Capítulo 35. Un propietario de bienes raíces está excluido respecto a las propiedades que posee o arrienda — pero para una corporación o asociación, esta exclusión NO se extiende a más de cinco socios u oficiales, ni a otros empleados. Un apoderado que actúa bajo un poder notarialmente registrado está excluido si no se usa para eludir la ley (otorgar poder a un gestor de propiedades únicamente para evitar usar un corredor autorizado ES una elusión). Un abogado titulado está excluido cuando recibe un honorario de un cliente dentro de la relación abogado-cliente y no se presenta a sí mismo como corredor.

- ✓ La exclusión del propietario para una corporación o asociación no se extiende a más de cinco socios u oficiales, ni a otros empleados
- ✓ El poder notarialmente registrado de un apoderado no puede usarse para eludir la ley (por ejemplo, evitar un corredor autorizado)
- ✓ Un abogado titulado está excluido únicamente cuando actúa dentro de la relación abogado-cliente y no se presenta a sí mismo como corredor

1.7 Exactitud y Veracidad de los Documentos Presentados

De conformidad con § 35.204, cualquier solicitud, declaración, carta de referencia u otro documento presentado para examen, licencia, registro o aprobación está sujeto a investigación de la Comisión para verificar su exactitud y veracidad. La omisión INTENCIONAL de un solicitante de proporcionar información exacta/veraz es motivo de DENEGACIÓN de la solicitud. La omisión intencional de un titulario de licencia en relación con dicha solicitud es motivo de ACCIÓN DISCIPLINARIA.

- ✓ Los documentos presentados están sujetos a investigación de la Comisión para confirmar la exactitud y veracidad
- ✓ La omisión intencional de un solicitante de proporcionar información veraz es motivo de denegación de la solicitud
- ✓ La omisión intencional de un titulario de licencia de proporcionar información veraz es motivo de acción disciplinaria

1.8 Licencia Estándar vs. Licencia Recíproca

Una licencia estándar se expide a una persona física o jurídica que ha cumplido con los requisitos de educación/experiencia y examen de la ley. Una licencia recíproca se expide a una persona física o jurídica cuyo domicilio principal para servicios inmobiliarios se encuentra FUERA de Pensilvania y que posee una licencia vigente de un estado que ha celebrado un acuerdo de reciprocidad con la Comisión o que tiene cualificaciones de licencia sustancialmente comparables.

- ✓ Una licencia estándar requiere cumplir con los requisitos de educación/experiencia y examen de Pensilvania
- ✓ Una licencia recíproca requiere que el domicilio principal esté fuera de Pensilvania y una licencia vigente de otro estado
- ✓ La reciprocidad requiere ya sea un acuerdo de reciprocidad o cualificaciones de licencia sustancialmente comparables

1.9 Corredor Asociado y Corredor de Récord

Un corredor asociado es un corredor individual empleado por otro corredor. Un corredor de récord es el corredor individual responsable de las transacciones de bienes raíces de una asociación, sociedad o corporación que posee una licencia de corredor. Estas distinciones aclaran la supervisión y responsabilidad dentro de las entidades licenciadas.

- ✓ Un corredor asociado posee una licencia de corredor pero trabaja empleado bajo otro corredor
- ✓ Un corredor de récord asume la responsabilidad de las transacciones de una asociación, sociedad o corporación licenciada

1.10 Acuerdos de Agente Inscriptor y Agencia de Inscriptor/Comprador

Un agente inscriptor ha celebrado un acuerdo escrito con un vendedor/propietario para comercializar la propiedad como agente del vendedor, agente dual o licenciatario de transacción. Una inscripción abierta es una inscripción no exclusiva donde el vendedor retiene el derecho de emplear múltiples agentes. Un acuerdo de agencia de comprador no exclusivo permite que el comprador retenga el derecho de emplear múltiples agentes para comprar o arrendar.

- ✓ Un agente inscriptor actúa conforme a un acuerdo escrito como agente del vendedor, agente dual o licenciatario de transacción
- ✓ Una inscripción abierta es no exclusiva — el vendedor puede emplear múltiples agentes
- ✓ Un acuerdo de agencia de comprador no exclusivo permite que el comprador emplee múltiples agentes

1.11 Análisis Comparativo de Mercado y Opinión de Precio del Corredor

Un análisis comparativo de mercado (CMA) es un análisis/opinión/conclusión escrito por un corredor, corredor asociado o agente de ventas sobre el precio probable de venta o alquiler de una parcela específica en un momento especificado, preparado para un vendedor/comprador/arrendador/arrendatario o una persona que realiza debida diligencia. Una opinión de precio del corredor (BPO) es una estimación que detalla el precio probable de venta con variaciones en los detalles sobre condición, mercado, vecindario y ventas comparables — pero NO incluye un modelo de valoración automatizado (AVM). Un AVM es un modelo informatizado utilizado por los originadores de hipotecas/emisores del mercado secundario para determinar el valor de la garantía de una hipoteca garantizada por la vivienda principal del consumidor.

- ✓ Un CMA y BPO pueden ser preparados por un corredor, corredor asociado o agente de ventas
- ✓ Una opinión de precio del corredor excluye un modelo de valoración automatizado (AVM)
- ✓ Un AVM es un modelo de valoración informatizado utilizado por los originadores de hipotecas/emisores del mercado secundario

1.12 Referencia de Divulgación de Aviso al Consumidor

Para propósitos del aviso al consumidor en § 35.336(a) (resumen de divulgación para compra/venta de bienes raíces residenciales o comerciales, o arrendamiento cuando el licenciado actúa en nombre del arrendatario), el término «licenciado» significa un corredor o agente de bienes raíces. Esto vincula la definición de licenciado con las obligaciones obligatorias de divulgación de aviso al consumidor.

- ✓ Para propósitos de aviso al consumidor bajo § 35.336(a), «licenciado» significa un corredor o agente de bienes raíces
- ✓ El aviso al consumidor se aplica a la compra/venta de bienes raíces residenciales o comerciales y a arrendamientos cuando representa al arrendatario

1.13 Términos de educación: crédito y hora de instrucción

Para educación continua/previa a la licencia: un «crédito» equivale a 15 horas de instrucción, y una «hora de instrucción» es un período de al menos 50 minutos. La educación a distancia se imparte cuando el estudiante y la instrucción están separados por distancia o tiempo. El aprendizaje independiente no proporciona contacto con instructor; el aprendizaje dirigido por instructor proporciona contacto significativo y continuo con el instructor.

- ✓ Un crédito equivale a 15 horas de instrucción
- ✓ Una hora de instrucción es un período de al menos 50 minutos
- ✓ El aprendizaje independiente no tiene contacto con instructor; el aprendizaje dirigido por instructor tiene contacto significativo y continuo con el instructor

1.14 Exclusiones de la Ley — Otras Categorías

Las categorías excluidas adicionales incluyen: funcionarios/empleados de empresas de energía o recursos minerales cuando las transacciones inmobiliarias son comunes/necesarias para el negocio principal; un síndico en quiebra, administrador, albacea, fideicomisario o tutor que actúa en virtud de una orden judicial/testamento/documento de fideicomiso; funcionarios/directores de instituciones bancarias/de ahorro/de crédito cuando solo se involucran bienes inmuebles propios de la institución; ciertos funcionarios/empleados de cementerio que muestren lotes funerarios familiares incidentalmente sin remuneración; cementerios propiedad de iglesias/organizaciones religiosas/fraternales de buena fe; subastadores autorizados en subastas de buena fe; y ciertos empleados que administran viviendas multifamiliares que carecen de autoridad para celebrar contratos de arrendamiento/negociar términos/retener dinero de inquilinos.

- ✓ Un fideicomisario, administrador, albacea o tutor que actúa en virtud de una orden judicial, testamento o documento de fideicomiso está excluido
- ✓ Un empleado de vivienda multifamiliar está excluido únicamente si no está autorizado a celebrar contratos de arrendamiento, negociar términos de ocupación o retener dinero de inquilinos (aún puede mostrar apartamentos y proporcionar información de alquiler)
- ✓ Un subastador autorizado está excluido únicamente mientras ejecuta deberes autorizados en una subasta de buena fe
- ✓ Los funcionarios/empleados bancarios que realicen tasaciones/evaluaciones para las transacciones de préstamo de la institución están excluidos

1.15 Tarifa de honorarios de comisión

La sección 35.203 establece los honorarios de comisión. Ejemplos clave: revisión de calificaciones del examen de corredor/corredor de cementerio $40; solicitud de licencia de corredor estándar/recíproco/corredor de cementerio/agente de derivación de anuncio de alquiler $75; solicitud de oficina de sucursal $65; solicitud de corredor asociado/agente de ventas $25; renovación bienal para corredor/sucursal/agente de derivación de anuncio de alquiler $126; renovación bienal para agente de ventas/corredor asociado/agente de ventas de cementerio $96 (variantes posteriores de $64 enumeradas). La renovación tardía agrega $5 por cada mes o parte de mes después de la fecha de renovación, además de la tarifa de renovación prescrita.

- ✓ La renovación tardía cuesta $5 adicionales por cada mes o parte de mes después de la fecha de renovación, más la tarifa de renovación
- ✓ Las licencias se renuevan en un ciclo bienal (dos años)
- ✓ La solicitud, la licencia inicial y la renovación bienal se evalúan con tarifas separadas

1.16 Definición de venta corta

Una venta corta es la venta de bienes raíces en la cual los ingresos del vendedor son menores que la cantidad requerida para liquidar todos los gravámenes garantizados por la propiedad. El reconocimiento de ventas cortas es relevante para la divulgación y el manejo de transacciones por parte de los licenciatarios.

- ✓ Una venta corta ocurre cuando los ingresos del vendedor son menores que la cantidad requerida para liquidar todos los gravámenes
- ✓ El déficit de gravamen distingue una venta corta de una venta estándar

1.17 Tiempo Compartido y Membresía de Campamento

Un tiempo compartido es el derecho a usar/ocupar una o más unidades de forma periódica bajo un arreglo que asigna el uso/ocupación entre usuarios similares; una « unidad » es un edificio/porción fijada permanentemente a una propiedad inmobiliaria diseñada para ocupación separada (o una porción de membresía de campamento). Un tiempo compartido NO incluye una membresía de campamento. Una membresía de campamento (un interés distinto a dominio pleno o arrendamiento) otorga el derecho a ubicar un vehículo recreativo/remolque/tienda/caravana de forma periódica bajo un contrato de membresía.

- ✓ Un tiempo compartido expresamente NO incluye una membresía de campamento
- ✓ Una membresía de campamento es un interés distinto a dominio pleno o arrendamiento para ubicar un vehículo recreativo/remolque de forma periódica
- ✓ Un corredor de bienes raíces con licencia, agente de ventas o vendedor de tiempo compartido no necesita mantener una licencia de vendedor de membresía de campamento para vender membresías de campamento

1.18 Definiciones de bienes raíces y cementerios

«Bienes raíces» significa un interés o derecho sobre la tierra — corpóreo o incorpóreo, de dominio pleno o no pleno, dentro o fuera de Pensilvania — incluyendo derechos de arrendamiento e intereses en multipropiedad. Un cementerio es un lugar para la disposición o entierro de difuntos por cremación o en una tumba, mausoleo, bóveda o columbario, pero NO incluye un cementerio familiar privado. Los corredores y agentes de bienes raíces especializados en cementerios operan exclusivamente en el campo limitado de lotes de cementerio, parcelas y espacios de mausoleo.

- ✓ Los bienes raíces incluyen derechos de arrendamiento e intereses en multipropiedad, ya sea que la tierra esté en Pensilvania o en otro lugar
- ✓ Un cementerio no incluye un cementerio familiar privado
- ✓ Un corredor de cementerio se limita exclusivamente a lotes de cementerio, parcelas y espacios o aberturas de mausoleo

1.19 Agente de Referencia de Anuncios de Alquiler y Gerente de Registro

Un agente de referencia de anuncios de alquiler es una persona física o jurídica que posee o gestiona un negocio que recopila información de alquiler para referir a posibles inquilinos a unidades de alquiler — pero NO incluye a un funcionario o empleado de una autoridad de vivienda pública creada bajo la ley estatal o federal. Un gerente de registro es el agente de referencia de anuncios de alquiler individual responsable de las transacciones de una sociedad, asociación o corporación con licencia.

- ✓ Un agente de referencia de anuncios de alquiler recopila información de alquiler para referir a posibles inquilinos a unidades de alquiler
- ✓ El término excluye a funcionarios o empleados de una autoridad de vivienda pública
- ✓ Un gerente de registro es responsable de las transacciones de anuncios de alquiler de una entidad con licencia

CHAPTER 2

Subch. C: Licensure – broker, salesperson, cemetery, builder-owner, rental listing referral agent, reciprocal, offices

2.1 Requisitos generales de concesión de licencia para todos los solicitantes

La sección 35.221 establece los requisitos de presentación base que se aplican a cada solicitante de licencia de bienes raíces estándar o recíproca, además de los requisitos específicos de la licencia solicitada. Los solicitantes deben presentar la tarifa de licencia, divulgar todo el historial criminal y consentir la notificación de demandas.

- ✓ Cada solicitante debe presentar la tarifa de licencia prescrita en § 35.203 con la solicitud
- ✓ Los solicitantes deben proporcionar detalles completos de cualquier condena por, o declaración de culpabilidad o nolo contendere a, un delito grave o menor y la sentencia impuesta
- ✓ Para una corporación, sociedad o asociación, el requisito de divulgación criminal se aplica a cada miembro de la sociedad/asociación y a cada funcionario de la corporación
- ✓ Los solicitantes deben dar consentimiento escrito para que la notificación válida de demandas pueda efectuarse notificando al Presidente de la Comisión y al Secretario de la Mancomunidad si la notificación no puede hacerse de otra manera

2.2 Requisitos de la Licencia de Corredor Estándar

La Sección 35.222(a) rige a los individuos que solicitan una licencia de corredor estándar. Los solicitantes deben aprobar el examen de corredor, cumplir con los requisitos de oficina y presentar recomendaciones que atestígüen buena reputación.

- ✓ Debe aprobar cada parte del examen de licencia de corredor dentro de 3 años previos a la presentación de una solicitud completada
- ✓ Un solicitante activamente licenciado como corredor en otro estado dentro de los últimos 5 años solo debe presentar y aprobar la parte de Pennsylvania del examen
- ✓ Debe cumplir con los artículos 35.241 y 35.242 (requisito general de oficina y estándares de oficina del corredor)
- ✓ Debe presentar recomendaciones de un corredor de bienes raíces autorizado por la Comisión y de dos propietarios de propiedades no relacionados en el condado de residencia/negocio del solicitante (más dos de un condado anterior si el domicilio cambió dentro del último año)

2.3 Requisitos de Licencia de Corredor Recíproco

La Sección 35.222(b) permite que un corredor fuera del estado obtenga una licencia de corredor recíproca de Pensilvania. El solicitante debe poseer una licencia actual fuera del estado, cumplir con las reglas de la oficina, presentar declaraciones verificadas y proporcionar una certificación de la autoridad emisora de licencias del otro estado.

- ✓ Debe poseer una licencia de corredor actual de un estado que otorgue reciprocidad a los licenciatarios de Pensilvania o tenga calificaciones sustancialmente comparables
- ✓ Si el otro estado requeriría que los licenciatarios de Pensilvania completen educación/experiencia/exámenes adicionales, el solicitante recíproco debe completar requisitos equivalentes
- ✓ Debe presentar una declaración verificada que divulgue la ausencia de disciplina/investigaciones, familiaridad y acuerdo de estar vinculado por la ley y capítulo, y consentimiento a la divulgación de registros
- ✓ Si actúa como corredor asociado, debe presentar una declaración jurada del corredor afiliado atestiguando buena reputación y certificando supervisión/capacitación activa
- ✓ Debe presentar una certificación del otro estado confirmando licencia activa en regla, describiendo disciplina anterior y enumerando oficina/corredor empleador

2.4 Requisitos de Licencia Estándar de Agente Inmobiliario

La sección 35.223(a) establece los requisitos para una licencia estándar de agente inmobiliario, incluida la aprobación del examen, la presentación de una declaración jurada del corredor y la presentación de expedientes de calificaciones de la educación requerida.

- ✓ Debe aprobar cada parte del examen de licencia de agente inmobiliario dentro de 3 años antes de una solicitud completa
- ✓ Un solicitante que haya tenido una licencia activa como corredor o agente inmobiliario en otro estado durante los últimos 5 años solo necesita aprobar la porción de Pensilvania del examen
- ✓ Debe presentar una declaración jurada del corredor afiliado atestiguando su buena reputación y certificando supervisión activa y capacitación
- ✓ Debe presentar expedientes de calificaciones oficiales que evidencien los grados o créditos de cursos requeridos por la § 35.272(a)(2)

2.5 Licencia de Corredor para Entidades (Sociedad/Corporación)

La Sección 35.222(c) cubre a una sociedad, asociación o corporación que busca una licencia de corredor estándar o recíproca. La entidad debe asegurar que sus miembros/funcionarios activos estén autorizados y debe designar un corredor registrado.

- ✓ Cada miembro/funcionario que se dedique al negocio inmobiliario debe poseer una licencia actual de agente de ventas o corredor estándar o recíproca emitida por la Comisión
- ✓ La entidad debe designar un corredor autorizado por la Comisión para servir como corredor registrado
- ✓ La entidad debe cumplir con las § § 35.241 y 35.242 y presentar una solicitud completada

2.6 Requisitos de Licencia de Vendedor Recíproco

La sección 35.223(b) rige la obtención de licencia de vendedor recíproco para titulares de licencias fuera del estado, requiriendo una licencia vigente fuera del estado, declaraciones verificadas, certificación de autoridad y una declaración jurada del corredor.

- ✓ Debe tener una licencia vigente de corredor o vendedor fuera del estado bajo reciprocidad o con calificaciones sustancialmente comparables; debe cumplir con los requisitos equivalentes si el otro estado impone más a los titulares de licencias de Pensilvania
- ✓ Debe presentar una declaración verificada sobre el estado disciplinario, familiaridad con la ley/capítulo y consentimiento para divulgación
- ✓ Debe presentar una certificación de la autoridad de licencias del otro estado (estatus activo/buena reputación, disciplina anterior, oficina y corredor empleador)
- ✓ Debe presentar una declaración jurada de un corredor estándar o recíproco que certifique buena reputación y supervención/capacitación activa

2.7 Requisitos de licencia para corredor de cementerios

La sección 35.224 rige las licencias estándar y recíprocas de corredor de cementerios para personas físicas y entidades. Los requisitos son paralelos a las reglas de corredor, pero utilizan el examen de corredor de cementerios y las credenciales de corredor de cementerios para miembros de entidades.

- ✓ Los solicitantes estándar deben aprobar el examen de licencia de vendedor dentro de 3 años (solo la porción de PA si están activamente licenciados como corredor de cementerios en otro estado dentro de 5 años) y cumplir con § § 35.241 y 35.242
- ✓ Los solicitantes estándar deben presentar recomendaciones de un corredor licenciado por la Comisión y dos propietarios de bienes raíces de condados no relacionados (más referencias de condados anteriores si se mudaron dentro de un año)
- ✓ Los solicitantes recíprocos deben tener una licencia actual de corredor de cementerios fuera del estado, presentar declaraciones verificadas, una certificación de autoridad estatal y una declaración jurada de corredor asociado si es aplicable
- ✓ Las entidades deben asegurar que los miembros/funcionarios tengan las licencias de corredor/corredor

de cementerios apropiadas y designar un corredor o corredor de cementerios como corredor de récord

2.8 Requisitos de licencia de vendedor de cementerio

La sección 35.225 rige las licencias estándar y recíprocas de vendedor de cementerio. No hay requisito de examen para la licencia estándar, pero el solicitante debe tener al menos 18 años y tener un corredor afiliado.

- ✓ Los solicitantes estándar deben tener 18 años de edad o más
- ✓ Los solicitantes estándar deben presentar una declaración jurada del corredor afiliado o corredor de cementerio que certifique buena reputación y certifique supervisión activa y capacitación
- ✓ Los solicitantes recíprocos deben poseer una licencia actual de vendedor de cementerio de otro estado, presentar una certificación de la autoridad estatal, una declaración verificada y una declaración jurada del corredor afiliado

2.9 Requisito General de Oficina

La Sección 35.241 requiere que los corredores, corredores de cementerios y agentes de referencia de listados de alquiler mantengan una oficina principal en Pensilvania, con licencia de sucursal para ubicaciones adicionales.

- ✓ Un corredor, corredor de cementerios o agente de referencia de listados de alquiler debe mantener una oficina principal en Pensilvania, a menos que mantenga una oficina principal en otro estado donde posea el equivalente de una licencia estándar
- ✓ Un corredor o corredor de cementerios puede mantener múltiples oficinas en Pensilvania, pero se requiere una licencia de sucursal para cada oficina adicional

2.10 Estándares de Oficina para Corredor o Corredor de Cementerio

La sección 35.242 establece estándares físicos y de señalización para la oficina de un corredor o corredor de cementerio para garantizar la conducción profesional y privada del negocio inmobiliario.

- ✓ La oficina debe estar dedicada al negocio inmobiliario y estar dispuesta para permitir que los negocios se conduzcan en privacidad
- ✓ Si está ubicada en una residencia privada, la oficina debe tener una entrada separada de la entrada de la residencia
- ✓ El nombre comercial del corredor/corredor de cementerio designado en la licencia debe mostrarse de manera prominente y permanente fuera de la oficina
- ✓ Las sucursales también deben cumplir con estos estándares de oficina

2.11 Licencia de Sucursal

La sección 35.243 requiere una licencia de sucursal separada antes de abrir cualquier oficina adicional de corredor/corredor de cementerio, expedida a nombre del negocio licenciado del corredor.

- ✓ Un corredor o corredor de cementerio no puede abrir una sucursal sin obtener primero una licencia de sucursal para esa ubicación, presentando una solicitud y la tarifa indicada en § 35.203
- ✓ Una licencia de sucursal se expide a nombre bajo el cual el corredor/corredor de cementerio está licenciado en la oficina principal
- ✓ Una licencia de sucursal termina automáticamente cuando se suspende, revoca o se discontinúa la licencia del corredor/corredor de cementerio

2.12 Supervisión y Operación de Oficina

La Sección 35.244 requiere que cada oficina esté bajo la dirección de un corredor debidamente licenciado y requiere que los agentes de ventas y corredores asociados ejerzan en afiliación con un corredor.

- ✓ La oficina principal o sucursal de un corredor debe ser dirigida y supervisada por un corredor o corredor asociado que tenga una licencia estándar o recíproca
- ✓ La oficina de un corredor de cementerios debe ser supervisada por un corredor, corredor de cementerios, corredor asociado o corredor asociado de cementerios
- ✓ Los corredores asociados, agentes de ventas, agentes de ventas de cementerios, agentes de ventas de membresías de campamentos y agentes de ventas de tiempo compartido deben ejercer en afiliación con un corredor licenciado por la Comisión
- ✓ Una sucursal no puede operarse para permitir que un empleado realice negocios en beneficio propio; un agente de referencia de listado de renta no puede supervisar más de una oficina

2.13 Inspección de Oficinas

La Sección 35.246 autoriza a la Comisión a realizar inspecciones de rutina y especiales de las oficinas de los titulares de licencias para verificar el cumplimiento, con requisitos de alcance y notificación definidos.

- ✓ Las inspecciones de rutina pueden ocurrir no más de cuatro veces al año durante las horas de operación normal para determinar el cumplimiento de la ley y el capítulo
- ✓ Las inspecciones especiales pueden realizarse en caso de una queja o creencia razonable de violación, o como seguimiento del incumplimiento encontrado en una inspección anterior
- ✓ La Comisión debe informar al titular de licencia a cargo antes de iniciar que la inspección se realiza conforme a esta sección y está limitada por ella
- ✓ Durante la inspección, la Comisión puede examinar registros de transacciones y entidades, inspeccionar todas las áreas de la oficina, entrevistar a empleados y obtener autorización escrita para recibir registros de cuentas de depósito en garantía del banco del corredor

2.14 Reautorización Tras Revocación de Licencia

La Sección 35.251 rige cuándo un individuo cuya licencia fue revocada puede solicitar reautorización. Se aplica un período de espera mínimo antes de que la Comisión considere una petición.

- ✓ La Comisión no autorizará la reautorización durante al menos 5 años a partir de la fecha en que comienza la revocación
- ✓ Después del período de 5 años, el individuo puede presentar una petición a la Comisión para la reautorización, pero la decisión está dentro de la discreción de la Comisión
- ✓ Si se permite la reautorización, el individuo debe cumplir con los requisitos actuales de licenciamiento antes de que se emita la licencia

2.15 Terminación de la actividad del corredor propietario único fallecido

La Sección 35.252 establece procedimientos para liquidar la actividad de un corredor propietario único fallecido, incluyendo la designación oportuna de un corredor supervisor y limitaciones en la actividad durante el período de terminación.

- ✓ Dentro de 15 días de la muerte del corredor, la herencia debe notificar a la Comisión que ha designado a otro corredor con licencia vigente para supervisar la terminación
- ✓ Durante la terminación, no se pueden celebrar nuevos acuerdos de listado y no se pueden contratar nuevos agentes con licencia
- ✓ Los listados no vencidos pueden ser promovidos a menos que sean cancelados por el vendedor/arrendador, pero vencen automáticamente 90 días después de la muerte del corredor y no pueden ser renovados
- ✓ Los acuerdos de venta o arrendamiento pendientes pueden proceder hasta su consumación

2.16 Reemplazo del Corredor de Registro por Fallecimiento

La Sección 35.253 requiere la designación rápida de un nuevo corredor de registro para una entidad cuando el corredor de registro actual fallece.

- ✓ Dentro de 15 días después del fallecimiento de un corredor de registro, un socio u oficial corporativo debe presentar una solicitud ante la Comisión
- ✓ La solicitud debe designar a otro individuo para que actúe como corredor de registro

2.17 Requisitos de Licencia de Vendedor Propietario-Constructor

La Sección 35.226 rige las licencias estándar y recíprocas de vendedor propietario-constructor. El solicitante trabaja para un propietario-constructor de viviendas en lugar de para un corredor de bienes raíces.

- ✓ Los solicitantes estándar deben aprobar el examen de vendedor dentro de 3 años (solo la porción de PA si están licenciados activamente como corredor, vendedor o vendedor propietario-constructor en otro estado dentro de 5 años)
- ✓ Los solicitantes estándar deben presentar una declaración jurada de un propietario-constructor que acredite buena reputación y certifique que el propietario-constructor construye viviendas unifamiliares o multifamiliares y emplea al solicitante
- ✓ Los solicitantes recíprocos deben poseer una licencia actual de vendedor propietario-constructor de otro estado, presentar una certificación de la autoridad estatal, una declaración verificada y una declaración jurada del propietario-constructor

2.18 Requisitos de Licencia para Agente de Referencia de Listados Inmobiliarios

La Sección 35.227 rige las licencias de agente de referencia de listados inmobiliarios estándar y recíprocas para individuos y entidades. Requiere aprobar el examen de vendedor y cumplir con los requisitos generales de la oficina (pero no § 35.242).

- ✓ Los solicitantes estándar deben aprobar el examen del vendedor dentro de 3 años (solo la porción de PA si tienen una licencia activa como corredor, vendedor o agente de referencia de listados inmobiliarios en otro estado dentro de 5 años) y cumplir con § 35.241
- ✓ Los solicitantes recíprocos deben poseer una licencia vigente fuera del estado bajo reciprocidad, presentar una certificación de la autoridad estatal y una declaración verificada, y cumplir con § 35.241
- ✓ Las entidades deben designar a un individuo que posea una licencia vigente de agente de referencia de listados inmobiliarios estándar o recíproco para desempeñarse como gerente de registro y cumplir con § 35.241

2.19 Requisitos de licencia para vendedor de membresía de campamento

La sección 35.228 rige las licencias estándar y recíprocas de vendedor de membresía de campamento, requiriendo un curso desarrollado por la Comisión y capacitación en el sitio en lugar de un examen.

- ✓ Los solicitantes estándar deben tener 18 años o más y completar el curso de un crédito (15 horas) desarrollado por la Comisión titulado « Ventas de membresía de campamento » antes de la capacitación en el sitio en una institución aprobada de Pensilvania
- ✓ Los solicitantes estándar deben completar 30 días de capacitación en el sitio en una instalación de membresía de campamento durante un período de 90 días dentro de 3 años antes de la solicitud, supervisados por un corredor
- ✓ Los solicitantes estándar deben enviar un expediente académico oficial y una declaración jurada del

corredor supervisor

- ✓ Los solicitantes recíprocos deben tener una licencia válida de otro estado, enviar una certificación de la autoridad estatal, una declaración verificada y una declaración jurada del corredor supervisor

2.20 Requisitos de la Licencia de Vendedor de Tiempo Compartido

La Sección 35.229 rige las licencias de vendedor de tiempo compartido estándar y recíprocas, requiriendo un curso desarrollado por la Comisión y entrenamiento en el sitio.

- ✓ Los solicitantes estándar deben tener al menos 18 años y completar el curso de dos créditos (30 horas) « Time Share Sales » desarrollado por la Comisión antes del entrenamiento en el sitio en una institución aprobada de Pensilvania
- ✓ Los solicitantes estándar deben completar 30 días de entrenamiento en el sitio en una instalación de tiempo compartido durante un período de 90 días dentro de 3 años antes de la solicitud, supervisados por un corredor
- ✓ Los solicitantes estándar deben presentar un expediente académico oficial y una declaración jurada de un corredor supervisor
- ✓ Los solicitantes recíprocos deben tener una licencia vigente de otro estado, presentar una certificación de la autoridad estatal, una declaración verificada y una declaración jurada de un corredor supervisor

2.21 Exhibición de licencias en la oficina

La Sección 35.245 rige dónde se deben mantener las licencias vigentes. A partir del período de renovación 2006-2008, las licencias se conservan en la oficina principal en lugar de exhibirse en cada sucursal.

- ✓ Las licencias vigentes del corredor/corredor de cementerios/agente de remisión de alquiler y sus licenciatarios afiliados deben mantenerse en la oficina principal
- ✓ Un corredor o corredor de cementerios debe mantener, en cada oficina de sucursal, una lista de los licenciatarios que trabajan en esa sucursal

CHAPTER 3

Subch. D: Licensing examinations

3.1 Requisitos de elegibilidad para el examen de licencia de corredor

Para presentarse al examen estándar de corredor, un candidato debe cumplir con los requisitos de edad, educación y experiencia. El candidato debe tener al menos 21 años, ser graduado de educación secundaria (o tener un GED), y tener 3 años de experiencia como agente inmobiliario con licencia (o experiencia/educación equivalente). También debe obtener 16 créditos (240 horas) de educación profesional en bienes raíces. Nótese la decisión Bhala: simplemente poseer una licencia de agente inmobiliario durante 3 años no por sí solo califica a una persona para presentarse al examen de corredor — las calificaciones de experiencia deben ser adecuadas para la práctica de corredor.

- ✓ Debe tener 21 años de edad o más
- ✓ Debe ser graduado de educación secundaria o haber aprobado un examen GED
- ✓ Debe tener 3 años como agente inmobiliario con licencia o experiencia/educación equivalente
- ✓ Debe obtener 16 créditos (240 horas) de educación profesional en bienes raíces
- ✓ Poseer una licencia de agente inmobiliario durante 3 o más años por sí solo no califica a una persona para presentarse al examen de corredor (Bhala contra la Comisión Estatal de Bienes Raíces)

3.2 Estándares de requisitos de educación de corredores y exenciones de grado

La Comisión acepta ciertos grados como satisfacción del requisito de educación de 16 créditos: un título de licenciatura con especialización en bienes raíces, un título de licenciatura con cursos equivalentes a una especialización en bienes raíces, o un doctorado en derecho (J.D.) de una escuela de derecho acreditada. Los candidatos sin tales grados deben completar 16 créditos incluyendo 2 créditos en un curso de gestión de oficina de bienes raíces y 2 créditos en un curso de derecho, con al menos 6 de los 12 créditos restantes en 3 o más cursos desarrollados por la Comisión. Los créditos utilizados para el examen de vendedor de bienes raíces no pueden reaplicarse al requisito de educación de corredor.

- ✓ Un título de licenciatura en bienes raíces, un título equivalente, o un J.D. satisface el requisito de educación
- ✓ Los candidatos sin grado necesitan 16 créditos: 2 en gestión de oficina y 2 en derecho
- ✓ Al menos 6 de los 12 créditos restantes deben estar en 3 o más cursos desarrollados por la Comisión
- ✓ Los créditos utilizados para calificar para el examen de vendedor de bienes raíces no pueden aplicarse al requisito de corredor
- ✓ Un máximo de 4 créditos permitidos por curso de bienes raíces y por área de estudio
- ✓ Los cursos deben completarse dentro de 10 años antes de aprobar el examen de licencia
- ✓ 2 créditos permitidos por año de práctica activa de corredor fuera del estado en los 10 años anteriores

3.3 Requisitos del Examen de Licencia de Corredor de Bienes Raíces

Un candidato para el examen estándar de corredor de bienes raíces debe tener al menos 18 años de edad y completar exitosamente 4 créditos (60 horas) de cursos básicos de bienes raíces. La solicitud se envía con la tarifa del examen. Se aplican exenciones de grado (licenciatura en bienes raíces, licenciatura equivalente o J.D.). Los cursos aceptables incluyen Fundamentos de Bienes Raíces y Práctica de Bienes Raíces ofrecidos por universidades acreditadas o proveedores de educación aprobados, completados dentro de 10 años antes de aprobar el examen.

- ✓ Debe tener 18 años de edad o más
- ✓ Debe completar 4 créditos (60 horas) de cursos básicos de bienes raíces
- ✓ Un grado calificado (licenciatura en bienes raíces, equivalente o J.D.) exime ciertos cursos
- ✓ Los cursos deben completarse dentro de 10 años anteriores a la aprobación del examen de licencia de bienes raíces

3.4 Documentación de Solicitud para Examen de Corredor de Bienes Raíces

Un candidato para el examen de corredor debe presentar una solicitud completa con documentos de apoyo: transcripciones oficiales que evidencien créditos de curso; un currículum detallado de actividades inmobiliarias más una declaración jurada del corredor empleador (si es agente de ventas inmobiliario autorizado); una descripción de experiencia laboral o educación relevante (si no es agente de ventas); una certificación de la autoridad emisora de licencias respecto a la experiencia de corretaje reclamada como crédito educativo; y los honorarios de revisión de calificaciones más los honorarios de administración del examen conforme a la sección 35.203.

- ✓ Deben presentarse transcripciones oficiales que evidencien los créditos de curso
- ✓ Los candidatos agentes de ventas autorizados deben proporcionar un currículum y una declaración jurada del corredor empleador
- ✓ Los candidatos no agentes de ventas deben describir la experiencia laboral y educación relevantes
- ✓ Los honorarios de revisión de calificaciones (sección 35.203) y de administración del examen deben acompañar la solicitud

3.5 Requisitos del examen de licencia de corredor de cementerios

Un candidato a licencia de corredor de cementerios debe tener al menos 21 años, tener 3 años de experiencia como agente inmobiliario autorizado o agente de cementerio (o equivalente), y completar 4 créditos (60 horas) de cursos inmobiliarios básicos. La solicitud requiere expedientes académicos, un currículum con una declaración jurada de un corredor empleador (si está autorizado), y honorarios conforme a § 35.203. Se otorgan créditos por Fundamentos de Bienes Raíces, Práctica Inmobiliaria, y cursos de cementerio, incluyendo cursos de asociaciones de cementerios fuera del Estado si son equivalentes a los cursos aprobados de la Comunidad.

- ✓ Debe tener 21 años de edad o más
- ✓ Debe tener 3 años de experiencia como agente inmobiliario autorizado o agente de cementerio (o equivalente)
- ✓ Debe completar 4 créditos (60 horas) de cursos inmobiliarios básicos
- ✓ Los cursos de asociaciones de cementerios fuera del Estado califican si son equivalentes a los cursos aprobados
- ✓ Los cursos deben completarse dentro de 10 años antes de aprobar el examen

3.6 Requisitos del Examen de Vendedor Constructor-Propietario

Un candidato a vendedor constructor-propietario debe tener al menos 18 años de edad y estar empleado por un constructor-propietario con buena reputación de honestidad, confiabilidad, integridad y competencia. La solicitud se presenta con la cuota del examen. Cabe destacar que no hay requisito de curso básico de bienes raíces para este tipo de licencia — el estándar de empleo reputacional reemplaza el requisito de educación.

- ✓ Debe tener 18 años de edad o más
- ✓ Debe estar empleado por un constructor-propietario con buena reputación de honestidad, confiabilidad, integridad y competencia
- ✓ No se aplica requisito de curso básico de bienes raíces para este tipo de licencia

3.7 Requisitos del examen para agente de referencia de listado de alquiler

Un candidato a agente de referencia de listado de alquiler debe tener al menos 18 años y completar 4 créditos (60 horas) de cursos básicos de bienes raíces, enviando la solicitud con la cuota del examen. Se aplican exenciones de grado, y se permiten créditos para Fundamentos de Bienes Raíces y Práctica de Bienes Raíces de colegios acreditados o proveedores aprobados, completados dentro de 10 años antes de aprobar el examen.

- ✓ Debe tener 18 años de edad o más
- ✓ Debe completar 4 créditos (60 horas) de cursos básicos de bienes raíces
- ✓ Los grados calificados eximen ciertos cursos
- ✓ Los cursos deben completarse dentro de 10 años antes de aprobar el examen

3.8 Exenciones de examen de conversión de licencia recíproca

Un titular de licencia recíproca que se convierte a una licencia estándar de Pensilvania generalmente está exento de los requisitos de educación y experiencia y solo necesita aprobar la porción estatal del examen. Esta exención se aplica a las conversiones de licencias de corredor, agente de bienes raíces, corredor de cementerios y agente de bienes raíces constructor-propietario.

- ✓ Los titulares de licencia recíproca que se convierten a una licencia de corredor estándar están exentos de § 35.271(a) y toman solo la porción estatal del examen
- ✓ Las conversiones de agente recíproco, corredor de cementerios y constructor-propietario también requieren solo la porción estatal del examen

3.9 Renovación, Reactivación y Conversión de Licencia Recíproca

Una licencia recíproca requiere el mantenimiento de buena reputación en el estado donde el licenciatario tiene su domicilio principal. Al renovar, el licenciatario debe certificar que su licencia del estado de origen está vigente y en buena reputación. Una licencia recíproca vencida puede reactivarse sin reexamen si el licenciatario posee una licencia estándar equivalente y vigente en su estado de origen. Si el licenciatario designa a Pensilvania como su domicilio principal o pierde su licencia estándar del estado de origen, debe notificar a la Comisión dentro de 30 días y obtener una licencia estándar de Pensilvania, luego cumplir con los requisitos estándar, incluyendo educación continua.

- ✓ La renovación requiere la certificación de que la licencia del estado de origen está vigente y en buena reputaci☒☒n
- ✓ Una licencia recíproca vencida puede reactivarse sin reexamen si se posee una licencia estándar equivalente y vigente del estado de origen
- ✓ Un licenciatario que designe a Pensilvania como domicilio principal o pierda su licencia estándar del estado de origen debe notificar a la Comisión dentro de 30 días
- ✓ La conversión a una licencia estándar requiere cumplir con los requisitos estándar, incluyendo educación

continua

3.10 Sustitución del Corredor por Enfermedad o Lesión

Si un corredor propietario único o corredor de registro no puede actuar debido a enfermedad o lesión, un representante designado (abogado/apoderado, oficial corporativo o socio) debe notificar a la Comisión dentro de 15 días que se ha designado un corredor autorizado interino para actuar hasta que el corredor original pueda reanudar sus responsabilidades.

- ✓ La notificación a la Comisión debe ocurrir dentro de 15 días de la designación de un corredor interino
- ✓ Un corredor autorizado interino puede ser designado por el abogado del corredor/apoderado, un oficial corporativo o un socio
- ✓ El corredor interino actúa hasta que el corredor/corredor de registro original pueda reanudar sus responsabilidades

CHAPTER 4

Subch. E: Standards of conduct and practice – agency relationships, consumer notice, agreements, escrow, advertising, records, prohibited conduct

4.1 Acuerdos escritos requeridos para compensación

Todos los contratos, compromisos y acuerdos entre un corredor (o un agente autorizado empleado por el corredor) y un mandante/consumidor que debe pagar una tarifa, comisión u otra consideración de valor deben estar por escrito y contener la información requerida por § 35.331. Un agente autorizado puede prestar servicios antes de firmar un acuerdo, pero no puede cobrar una tarifa/comisión sin un acuerdo firmado.

- ✓ Los acuerdos de compensación deben estar por escrito y contener la información de § 35.331
- ✓ Los acuerdos de listado abierto o los acuerdos de agencia de comprador no exclusivos pueden ser verbales si la parte recibe un memorando escrito de los términos
- ✓ Los agentes autorizados de transacción/subagentes que cooperan con corredores de listado no necesitan obtener un acuerdo escrito del vendedor/arrendador
- ✓ Ninguna tarifa, comisión o consideración es recuperable sin un acuerdo firmado

4.2 Divulgación de intereses y conflictos de interés

Un licenciatario debe divulgar por escrito cualquier interés de propiedad en un bien inmueble involucrado en una transacción a todas las partes antes de participar, y no puede representar a más de una parte sin el consentimiento escrito de todas las partes. Un corredor que administra propiedad de alquiler no puede aceptar comisiones/rebajas/ganancias sobre gastos del arrendador sin consentimiento escrito. Los licenciatarios no pueden requerir que los consumidores utilicen sus servicios auxiliares (financieros, título, seguro, construcción, reparación, inspección) y deben divulgar el interés financiero en tales servicios cuando se recomiendan.

- ✓ Debe divulgar por escrito cualquier interés de propiedad a todas las partes antes de participar
- ✓ No puede representar a más de una parte sin el consentimiento escrito de todas las partes
- ✓ Un corredor que administra propiedades de alquiler no puede aceptar comisiones/rebajas/ganancias sobre gastos del arrendador sin consentimiento escrito
- ✓ No puede requerir que un consumidor utilice los servicios auxiliares del licenciatario; debe divulgar el interés financiero (p. ej., honorarios de referencia) en tales servicios
- ✓ Deber continuo de divulgar conflictos de interés dentro de un tiempo razonablemente practicable

4.3 Oportunidad de divulgación de la relación comercial (Aviso al consumidor)

Un agente con licencia debe proporcionar el resumen de divulgación del Aviso al consumidor (§ 35.336) a compradores/vendedores en la entrevista inicial si se realiza en persona. Si la entrevista inicial no es en persona, el agente con licencia proporciona la divulgación oral (§ 35.339) en la entrevista inicial y el aviso escrito a más tardar en la primera reunión en persona o cuando se muestra una propiedad por primera vez, según lo que ocurra primero. Los agentes con licencia que trabajan para inquilinos utilizan § 35.336; los que trabajan para propietarios utilizan § 35.337; los vendedores de tiempo compartido utilizan § 35.338.

- ✓ Proporcionar el Aviso al consumidor § 35.336 en la entrevista inicial si se realiza en persona
- ✓ Si no es en persona, proporcionar la divulgación oral (§ 35.339) en la entrevista inicial y el aviso escrito a más tardar en la primera reunión en persona o en el primer mostrado de propiedad
- ✓ El agente con licencia para inquilinos utiliza § 35.336; el agente con licencia para propietarios utiliza § 35.337; tiempo compartido utiliza § 35.338
- ✓ Proporcionar copia de la divulgación firmada y anotar cualquier rechazo en el reconocimiento

4.4 Deberes de divulgación de propiedades del vendedor conforme a la Ley de Divulgación del Vendedor

Un agente/agente de transacción del vendedor debe informar a los vendedores de su deber de divulgar defectos materiales conocidos, proporcionar una declaración de divulgación de propiedad conforme a la sección 35.335a, y entregar la declaración completada (o «rechazada») al lado del comprador antes de la ejecución de un acuerdo de venta. Un agente para compradores debe informar a los compradores sobre el deber del vendedor y asegurar que la declaración fue entregada antes de la ejecución. Todos deben divulgar defectos materiales conocidos que no hayan sido divulgados de otra manera; ninguno debe realizar una investigación independiente.

- ✓ El agente del vendedor debe informar al vendedor de su deber de divulgar defectos materiales y proporcionar una declaración de divulgación conforme
- ✓ La declaración de divulgación completada o «rechazada» debe entregarse al lado del comprador antes de la ejecución de un acuerdo de venta
- ✓ Los agentes deben divulgar por escrito todos los defectos materiales de los cuales tengan conocimiento real
- ✓ Los agentes no necesitan realizar una investigación independiente para confirmar las divulgaciones del vendedor

4.5 Deberes owed a todos los consumidores (no renunciables)

Todos los tenedores de licencia tienen deberes no renunciables con cada consumidor: habilidad profesional razonable y diligencia; honestidad y buena fe; presentación oportuna de todas las ofertas/comunicaciones por escrito (renunciable por escrito cuando la propiedad está bajo contrato); cumplimiento de la Ley de Divulgación del Vendedor; contabilidad de depósito adecuada; proporcionar información § 608 en la entrevista inicial; divulgación oportuna de conflictos/intereses financieros; asesoramiento para buscar asesoramiento de expertos; servicio competente; mantener al consumidor informado; asistencia en la preparación de documentos; y asesoramiento sobre cumplimiento legal sin dar asesoramiento legal. Un tenedor de licencia no está obligado a inspeccionar de forma independiente la propiedad ni a verificar representaciones del consumidor razonablemente creídas como precisas.

- ✓ Ejercer habilidad profesional razonable y diligencia; actuar honestamente y de buena fe
- ✓ Presentar todas las ofertas/comunicaciones por escrito en un tiempo razonablemente practicable (renunciable por escrito solo cuando está bajo contrato)
- ✓ Contabilizar fondos de depósito/depósito y cumplir con la Ley de Divulgación del Vendedor
- ✓ Proporcionar información § 608 en la entrevista inicial y divulgar conflictos de interés de manera oportuna
- ✓ El tenedor de licencia no está obligado a inspeccionar de forma independiente ni a verificar representaciones del consumidor razonablemente creídas como precisas

4.6 Relaciones de agencia permitidas – Reglas generales

Un agente con licencia y un consumidor pueden establecer relaciones de agencia conforme se especifica en la ley. Un corredor no puede ampliar o delegar la relación de agencia sin el consentimiento escrito del mandante. La compensación pagada por un corredor a otro no crea por sí sola una relación de agencia. La información confidencial no puede ser revelada durante o después de una agencia excepto en circunstancias limitadas (consentimiento, divulgación a otro agente con licencia que actúa para el mandante, citación/orden judicial, para prevenir un crimen o para defenderse de una conducta indebida).

- ✓ El corredor no puede ampliar o delegar la relación de agencia sin el consentimiento escrito del mandante
- ✓ La compensación entre corredores no crea una relación de agencia con el consumidor
- ✓ La información confidencial solo puede ser revelada con consentimiento, bajo citación u orden judicial, para prevenir un crimen o para defenderse de una acusación de conducta indebida

4.7 Deberes del agente del vendedor

Más allá de los deberes de la sección 35.292, un agente del vendedor debe lealtad al vendedor/arrendador, confidencialidad (excepto debe revelar defectos materiales conocidos), esfuerzo de buena fe continuo para encontrar un comprador (a menos que esté bajo contrato), y divulgación a terceros de ser el agente del vendedor. Mostrar propiedades alternativas o competidoras no es una violación. Un agente del vendedor puede compensar a coagentes (quienes comparten los mismos deberes) y también puede compensar a agentes de compradores y licenciatarios de transacciones (quienes no lo hacen). Bajo un acuerdo escrito, cada licenciatario actúa como agente del vendedor a menos que aplique la agencia designada.

- ✓ El agente del vendedor debe lealtad, confidencialidad (excepto defectos materiales conocidos), esfuerzo de buena fe continuo y divulgación de su rol
- ✓ Los coagentes comparten los deberes del agente del vendedor; los agentes de compradores y licenciatarios de transacciones compensados por el vendedor no los comparten
- ✓ En ausencia de agencia designada, todos los licenciatarios del corredor actúan como agentes del vendedor bajo un acuerdo escrito con el vendedor

4.8 Deberes del agente del comprador

Más allá de los deberes de la § 35.292, un agente del comprador debe lealtad al comprador/inquilino, confidencialidad, esfuerzo continuo de buena fe para encontrar propiedad (a menos que esté bajo contrato), y divulgación de ser agente del comprador. Un agente del comprador representa los intereses del comprador incluso si es pagado por el vendedor/propietario. Mostrar una propiedad a otros compradores no es una violación. Tras un acuerdo de comprador escrito, cada licenciatario actúa como agente del comprador a menos que aplique la agencia designada.

- ✓ El agente del comprador debe lealtad, confidencialidad, esfuerzo continuo de buena fe y divulgación de su rol
- ✓ Un agente del comprador representa al comprador incluso si es pagado por el vendedor/propietario

4.9 Deberes del agente dual

Un licenciatario puede actuar como agente dual solo con el consentimiento escrito de ambas partes. Un agente dual no debe tomar medida alguna que sea adversa o perjudicial para ninguna de las partes, debe hacer un esfuerzo continuo de buena fe para ambas (a menos que se acuerde lo contrario o una de las partes esté bajo contrato), y debe mantener confidencialidad, excepto que debe revelar defectos materiales conocidos. Mostrar propiedades competidoras u otras no constituye un incumplimiento.

- ✓ La agencia dual requiere el consentimiento escrito de ambas partes
- ✓ Un agente dual no debe tomar medida alguna adversa o perjudicial para ninguna de las partes, pero debe revelar defectos materiales conocidos

4.10 Deberes del agente designado

Con el consentimiento escrito del principal, un corredor de bienes raíces puede designar a licenciados para actuar exclusivamente para el vendedor/arrendador y a otros para el comprador/arrendatario en la misma transacción; el corredor automáticamente se convierte en un agente dual. La designación puede ocurrir en cualquier momento, pero la designación posterior requiere consentimiento escrito y, cuando sea aplicable, renuncia de la agencia anterior. Los licenciados no designados no tienen relación de agencia con ninguna de las partes. Los agentes designados deben lealtad, esfuerzo de buena fe, divulgación de que la otra parte tiene un agente designado del mismo corredor, y confirmación de la agencia dual del corredor; el corredor debe proteger la información confidencial y supervisar sin actuar en contra de ninguna de las partes.

- ✓ La agencia designada requiere el consentimiento escrito del principal; el corredor automáticamente se convierte en un agente dual
- ✓ Los licenciados no designados del corredor no tienen relación de agencia con ninguna de las partes
- ✓ El corredor/agentes designados deben ejercer un cuidado razonable para proteger la información confidencial

4.11 Deberes del licenciatario de transacción

Un licenciatario de transacción proporciona servicios sin una relación de agencia y debe informar al consumidor que el licenciatario no es un agente/defensor y no debe recibir información confidencial. El licenciatario de transacción tiene confidencialidad limitada: no puede revelar que el vendedor/propietario aceptará menos del precio solicitado, que el comprador/inquilino pagará más que la oferta escrita, o que cualquiera aceptará términos de financiamiento distintos a los ofrecidos. Como todos los licenciatarios, debe revelar los defectos materiales conocidos.

- ✓ El licenciatario de transacción no es un agente/defensor y no debe recibir información confidencial
- ✓ No puede revelar la disposición del vendedor de aceptar menos, la disposición del comprador de pagar más, o la aceptación de otros términos de financiamiento
- ✓ Debe revelar siempre los defectos materiales conocidos

4.12 Obligación de depositar dinero en depósito en garantía

Un corredor debe depositar dinero que pertenece a otro en una cuenta de depósito en garantía en un banco o depósito asegurado por el gobierno federal o estatal, mantenido en espera de la consumación o de la terminación previa no disputada, y luego pagarlo a la parte con derecho. Los alquileres recibidos como administrador de propiedades van a una cuenta de administración de alquileres separada, no a depósito en garantía. Los depósitos de seguridad se pagan cuando finaliza el arrendamiento; en caso de venta o cambio de administración, el depósito puede ser transferido al depósito en garantía del arrendador o del corredor del arrendador con notificación escrita a cada inquilino. Para asociaciones o sociedades mercantiles, el corredor de record se encarga de que se cumpla la obligación de depósito en garantía.

- ✓ El dinero que pertenece a otro debe depositarse en una cuenta de depósito en garantía asegurada y pagarse a la parte con derecho en la consumación o terminación no disputada
- ✓ Los alquileres recibidos como administrador de propiedades van a una cuenta de administración de alquileres separada, no a depósito en garantía
- ✓ El corredor de record es responsable de cumplir con la obligación de depósito en garantía en una corretaje de entidad

4.13 Plazo para depositar dinero en depósito en garantía

Un corredor debe depositar dinero perteneciente a otro en depósito en garantía antes del final del siguiente día hábil después de recibirlo en la oficina que mantiene los registros de depósito en garantía. Si se presenta un cheque bajo una oferta, con permiso escrito de ambas partes, el corredor puede retenerlo pendiente de aceptación, luego debe depositarlo dentro de 1 día hábil después de la aceptación del vendedor/arrendador.

- ✓ Depositar dinero en depósito en garantía antes del final del siguiente día hábil después de recibirlo
- ✓ Con permiso escrito de ambas partes, un cheque puede retenerse pendiente de aceptación, luego depositarse dentro de 1 día hábil después de la aceptación

4.14 Requisitos de la cuenta de depósito en garantía

Una cuenta de depósito en garantía debe estar en un banco o depositario asegurado por el gobierno federal o estatal, designar al corredor como fiduciario, permitir el retiro sin aviso previo, y ser utilizada exclusivamente para depósitos en garantía. Si el dinero se mantiene durante más de 6 meses, se recomienda al corredor usar una cuenta que genere intereses; los intereses se retienen/distribuyen prorrateados como el capital a menos que las partes acuerden lo contrario, y el corredor no puede reclamar los intereses (excepto un arrendador bajo la Ley de Relaciones entre Propietarios e Inquilinos). El corredor debe proporcionar a la Comisión una carta de autorización bancaria cuando se solicite o durante una inspección.

- ✓ La cuenta de depósito en garantía debe estar asegurada, designar al corredor como fiduciario, permitir el retiro sin aviso previo, y ser utilizada exclusivamente para depósitos en garantía
- ✓ Los intereses en la cuenta de depósito en garantía se distribuyen prorrateados como el capital; el corredor no puede reclamar los intereses (excepto un arrendador bajo la Ley de Relaciones entre Propietarios e Inquilinos)

4.15 Prohibición de mezclar o malversar fondos de depósito

Un corredor no puede mezclar fondos de depósito en garantía o intereses con fondos comerciales, personales u otros, excepto para depositar fondos comerciales/personales con el fin de cubrir cargos por servicios bancarios o mantener un saldo mínimo requerido. Un corredor no puede malversar fondos de depósito en garantía o intereses para propósitos comerciales, personales u otros.

- ✓ No mezclar fondos de depósito en garantía excepto para cubrir cargos de servicio o mantener un saldo mínimo requerido
- ✓ No malversar fondos de depósito en garantía o intereses para ningún propósito

4.16 Contenido requerido de acuerdos escritos (§ 35.331)

Un acuerdo escrito corredor-consumidor que compromete al consumidor a pagar debe incluir: aviso del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces; aviso de que los pagos se mantienen en depósito; aviso de que la comisión y duración fueron negociadas; descripción de servicios y honorarios; aviso de posible representación multipartita y deberes/honorarios; obligación continua de divulgar conflictos de interés; y divulgaciones específicas del rol para acuerdos de vendedor (cooperación de subagentes/agentes compradores, potencial de agencia dual) y acuerdos de comprador (base de compensación, política de cooperación, potencial de agencia dual). La información en los resúmenes de divulgación puede incorporarse por referencia.

- ✓ Los acuerdos escritos deben incluir aviso de Fondo de Recuperación, aviso de depósito, aviso de comisión negociada, servicios/honorarios, aviso de representación múltiple y aviso de divulgación continua de conflictos
- ✓ Los acuerdos de vendedor y comprador deben divulgar términos de cooperación y cualquier potencial de agencia dual
- ✓ La información en los resúmenes de divulgación puede incorporarse por referencia

4.17 Requisitos y prohibiciones del contrato de listado exclusivo

Un listado exclusivo puede ser una agencia exclusiva o un derecho exclusivo de venta/arrendamiento. Más allá de § 35.331, debe indicar el precio de venta/arrendamiento, la comisión, la duración, y (para el derecho exclusivo de venta/arrendamiento) una declaración en negrita que especifique que el agente gana comisión durante el período de listado por cualquier venta/arrendamiento, incluyendo la realizada por el propietario. No puede contener: un período de listado mayor a 1 año; una cláusula de renovación automática; un requisito de aviso de cancelación para terminar al final del período de listado; autoridad para ejecutar una venta/arrendamiento en nombre del propietario; opción del agente para comprar la propiedad; o autoridad para confesar sentencia en contra del propietario.

- ✓ El derecho exclusivo de venta/arrendamiento debe incluir una declaración en negrita que especifique que la comisión se gana por cualquier venta/arrendamiento durante el listado, incluyendo la realizada por el propietario
- ✓ No puede exceder un período de listado de 1 año ni contener una cláusula de renovación automática
- ✓ No puede otorgar opción de compra del agente, autoridad para ejecutar acuerdos, o autoridad para confesar sentencia

4.18 Contenidos requeridos de los acuerdos de venta

Un acuerdo de venta (no cementerio) debe contener: fecha; nombres del comprador y vendedor; descripción de la propiedad e interés transmitido; precio de venta; fechas de pago y transmisión; clasificación de zonificación (excepto vivienda unifamiliar, con declaración de nulidad relativa); declaración de la capacidad del corredor y servicios a terceros; cláusula de depósito en garantía; declaración del Fondo de Recuperación de Bienes Raíces; declaración de que el acceso por vía pública puede requerir un permiso de ocupación de carreteras de PennDOT; y, para compras de tiempo compartido o campamento, un aviso de cancelación de 5 días en letra destacada. Los acuerdos condicionados a hipoteca deben establecer tipo de hipoteca, capital, tasa de interés máxima, plazo mínimo, fecha límite y asistencia del corredor. Ciertas disposiciones de protección del vendedor y de vivienda modelo deben estar en negrita. Los acuerdos de cementerio requieren solo los artículos (a)(1)-(5) y (9).

- ✓ El acuerdo de venta debe incluir fecha, partes, descripción de propiedad, precio, fechas de pago/transmisión, clasificación de zonificación, cláusula de depósito en garantía y declaración del Fondo de Recuperación
- ✓ Las compras de tiempo compartido o campamento requieren un aviso destacado de derecho de cancelación de 5 días en negrita
- ✓ Los acuerdos condicionados a hipoteca deben establecer tipo, capital, tasa de interés máxima, plazo mínimo, fecha límite y asistencia del corredor

4.19 Contenido del aviso al consumidor y descripciones de agencias (§ 35.336)

Los titulares de licencia deben entregar el Aviso al Consumidor (titulado «Aviso al Consumidor», «ESTO NO ES UN CONTRATO») en la entrevista inicial y retener el reconocimiento firmado o rechazado durante 6 meses. Describe las relaciones de agente del vendedor, agente del comprador, agente dual, agente designado y titular de licencia de transacción, enumera los deberes owed a todos los consumidores, establece los términos del contrato negociables (duración, honorarios, alcance, cooperación), señala el requisito de clasificación de zonificación, describe el Fondo de Recuperación y advierte que ninguna relación comercial se presume hasta que se firme un acuerdo escrito.

- ✓ El Aviso al Consumidor debe entregarse en la entrevista inicial y el reconocimiento debe retenerse durante 6 meses.
- ✓ Debe describir todas las opciones de agencia y advertir que una relación comercial «no» se presume hasta que se firme un acuerdo escrito.
- ✓ Los términos negociables (duración, honorarios, alcance de actividades, cooperación del corredor) deben abordarse en un acuerdo o declaración de divulgación.

4.20 Asesoramiento engañoso y representaciones falsas prohibidas

Un licenciatario no puede dar garantías o asesoramiento sobre una transacción de bienes raíces que el licenciatario sepa o deba saber razonablemente que es incorrecto, inexacto o improbable, ni puede ser conscientemente parte de una representación escrita material falsa o inexacta mientras actúa en calidad de representante.

- ✓ Sin asesoramiento o garantías conocidos o razonablemente esperados que sean incorrectos, inexactos o improbables
- ✓ Sin participación consciente en una representación escrita material falsa o inexacta como representante

4.21 Retención y presentación de registros

Un corredor o corredor de cementerio debe retener registros relacionados con una transacción durante al menos 3 años después de su consumación, excepto ciertas porciones de reconocimiento de avisos al consumidor y la declaración escrita de divulgación del subagente/titular de licencia de transacción que se retienen 6 meses. Los registros deben presentarse a la Comisión bajo solicitud escrita o durante una inspección de oficina.

- ✓ Los registros de transacción se retienen al menos 3 años después de la consumación
- ✓ Ciertos elementos de reconocimiento/divulgación se retienen solamente 6 meses
- ✓ Los registros deben presentarse bajo solicitud escrita o durante inspección de oficina conforme a § 35.246

4.22 Límites de gestión de propiedades para agentes de ventas

Un agente de ventas puede asistir en la gestión de propiedades solo si es supervisado y controlado por el corredor que lo emplea, y no puede negociar independientemente los términos del arrendamiento ni ejecutar un arrendamiento en nombre del arrendador.

- ✓ La asistencia en la gestión de propiedades debe ser supervisada y controlada por el corredor que emplea
- ✓ El agente de ventas no puede negociar independientemente los términos del arrendamiento ni ejecutar un arrendamiento para el arrendador

4.23 Obligaciones al vender o arrendar bienes inmuebles propios

Un corredor o agente de bienes raíces que venda o arriende su propio inmueble debe cumplir con la ley y este capítulo, y debe divulgar su condición de titular de licencia a un posible comprador/arrendatario antes de que celebren un acuerdo de venta o arrendamiento.

- ✓ El titular de la licencia que venda/arriende su propia propiedad debe cumplir con la ley y el capítulo
- ✓ Debe divulgar la condición de titular de licencia antes de que el comprador/arrendatario celebre un acuerdo de venta o arrendamiento

4.24 Informe de delitos y medidas disciplinarias

Un licenciatario debe notificar a la Comisión dentro de 30 días de ser condenado o declararse culpable/nolo por un delito grave o menor, y dentro de 30 días de que se tomen medidas disciplinarias por parte de la autoridad de emisión de licencias inmobiliarias de otra jurisdicción.

- ✓ Notificar a la Comisión de condena por delito grave o menor o declaración de culpabilidad dentro de 30 días
- ✓ Notificar a la Comisión de medidas disciplinarias de otro estado dentro de 30 días de recibir la notificación

4.25 Publicidad y solicitud no autorizadas

Un licenciatario no puede publicitar la venta/arrendamiento de bienes raíces ni solicitar compradores/inquilinos sin la autorización del vendedor/arrendador o su agente. Un agente de referencia de lista de alquileres no puede publicar información sobre una propiedad si el arrendador/administrador de la propiedad expresamente declara que no debe ser listada.

- ✓ Sin publicidad ni solicitud sin autorización del vendedor/arrendador o su agente
- ✓ Un agente de referencia de lista de alquileres no puede publicar una propiedad que el arrendador/administrador haya expresamente excluido

4.26 Prohibición de acoso y venta de pánico

Un licenciado no puede solicitar la venta o disposición de bienes inmuebles con tanta frecuencia que constituya acoso evidente. Intentar provocar ventas de pánico para obtener ganancia es mala fe conforme a la ley; la venta de pánico es el esfuerzo frecuente de vender en una vecindad basado en el miedo a la disminución de valores no relacionada con el valor intrínseco. La solicitud sistemática de listados puede ser evidencia de un intento de causar venta de pánico.

- ✓ La solicitud no puede constituir acoso evidente del propietario/controlador
- ✓ Intentar provocar venta de pánico para obtener ganancia es mala fe conforme a § 604(a)(20)
- ✓ La venta de pánico es esfuerzo frecuente de vender basado en miedo a disminución de valores no relacionado con valor intrínseco
- ✓ La solicitud sistemática de listados es evidencia (no concluyente) de intento de causar venta de pánico

4.27 Divulgación de licencia inmobiliaria en publicidad de propiedad propia

Un licenciatario que vende o alquila su propio inmueble debe divulgar en los anuncios publicitarios que es un licenciatario inmobiliario; este requisito no se aplica si la propiedad está listada con una empresa inmobiliaria.

- ✓ Debe divulgar el estado de licenciatario en los anuncios publicitarios de su propiedad
- ✓ El requisito no se aplica si la propiedad está listada con una empresa inmobiliaria

4.28 Nombre comercial y corredor empleador en anuncios publicitarios

Las empresas de corretaje (incluidas las empresas individuales), las empresas de cementerios y las agencias de remisión de anuncios de alquiler deben anunciarse únicamente bajo el nombre comercial designado en su licencia. Los anuncios de corredores asociados/agentes de ventas deben contener el nombre comercial y número de teléfono del corredor empleador, en tamaño de letra igual. Los titulares de licencias que utilicen un apodo deben incluirlo en las solicitudes de licencia o renovación.

- ✓ Anunciarse únicamente bajo el nombre comercial designado en la licencia
- ✓ Los anuncios de agentes de ventas/corredores asociados deben mostrar el nombre y número de teléfono del corredor empleador en tamaño de letra igual
- ✓ Los apodos deben incluirse en las solicitudes de licencia o renovación bienal

4.29 Irrenunciabilidad del deber de depósito en garantía

El deber de depósito en garantía de un corredor de bienes raíces no puede ser renunciado ni modificado por ningún acuerdo entre las partes, entre el corredor y las partes, o entre corredores. (Derecho consuetudinario: no surge deber de depósito en garantía cuando un depósito nunca fue confiado al agente y el comprador paga directamente al constructor con conocimiento de causa.)

- ✓ El deber de depósito en garantía no puede ser renunciado ni modificado por ningún acuerdo
- ✓ El deber de depósito en garantía se aplica solo al dinero realmente confiado al corredor

4.30 Responsabilidad de depósito en garantía en transacciones de corretaje compartido

Si el comprador entrega el depósito al corredor asignador, el corredor asignador asume el deber de depósito en garantía. Si se entrega al corredor vendedor con notificación previa de que irá al corredor asignador, el corredor asignador lo asume (el comprador debe reconocer por escrito los elementos de notificación requeridos). Si se entrega al corredor vendedor sin esa notificación previa, el corredor vendedor asume el deber de depósito en garantía.

- ✓ El depósito al corredor asignador significa que el corredor asignador mantiene el depósito en garantía
- ✓ El depósito al corredor vendedor con notificación previa apropiada significa que el corredor asignador mantiene el depósito en garantía (con reconocimiento escrito del comprador)
- ✓ El depósito al corredor vendedor sin notificación previa significa que el corredor vendedor mantiene el depósito en garantía

4.31 Procedimiento para dinero en depósito en garantía en disputa

Si las partes disputan el derecho a los fondos en depósito en garantía, el corredor debe retenerlos en depósito en garantía hasta su resolución. Si la resolución parece remota sin acción legal, el corredor puede, después de notificar a las partes con 30 días de anticipación, solicitar al tribunal del condado que interponga demanda entre los demandantes rivales.

- ✓ Retener el dinero en depósito en garantía en disputa hasta que se resuelva la controversia
- ✓ Después de la notificación de 30 días, el corredor puede solicitar al tribunal que interponga demanda entre los demandantes rivales

4.32 Requisitos de mantenimiento de registros en depósito en garantía

Un corredor debe mantener registros del dinero en depósito en garantía y proporcionarlos a la Comisión por solicitud escrita o inspección. Los registros deben mostrar la parte de la cual se recibió el dinero, la parte a quien pertenece, la parte para cuya cuenta se deposita, y las fechas en que se recibió, depositó y retiró el dinero.

- ✓ Los registros en depósito en garantía deben identificar al pagador, al propietario y a la parte de la cuenta
- ✓ Los registros deben mostrar las fechas en que se recibió, depositó y retiró el dinero del depósito en garantía

4.33 Declaraciones de costos estimados y retorno

Antes de ejecutar un acuerdo de venta, los agentes inmobiliarios deben proporcionar a cada parte una estimación escrita de los gastos razonablemente previsibles (comisión del agente, pagos hipotecarios/costos de financiamiento, impuestos/evaluaciones, gastos de cierre). Las estimaciones deben ser tan precisas como razonablemente se puede esperar de un profesional de bienes raíces experimentado. Se proporcionan ejemplos de declaraciones de cierre para compradores y vendedores como referencia.

- ✓ Proporcionar a cada parte una estimación escrita de los gastos razonablemente previsibles antes de ejecutar un acuerdo de venta
- ✓ Las estimaciones deben ser tan precisas como razonablemente se puede esperar de un profesional competente y experimentado

4.34 Contenido de la Declaración de Divulgación de Propiedad del Vendedor

La declaración de divulgación de propiedad del vendedor (§ 35.335a) debe cubrir como mínimo: experiencia del vendedor, ocupación, techo, sótanos/espacios de rastreo, termitas/plagas, elementos estructurales, adiciones/remodelaciones, agua y alcantarillado, plomería, calefacción/aire acondicionado, electricidad, equipos/electrodomésticos, terreno (suelos, drenaje, límites, sumideros), sustancias peligrosas, condominio/HOA, instalaciones de aguas pluviales, y elementos diversos (acciones legales, violaciones de código, gravámenes, defectos de título, otros defectos materiales). Un defecto material es un problema con impacto negativo significativo en el valor o riesgo irrazonable para las personas; el estado de fin de vida útil por sí solo no es un defecto. El vendedor firma certificando precisión; el comprador firma reconociendo la recepción y que no es una garantía.

- ✓ La declaración de divulgación debe cubrir todas las categorías de sistemas/condiciones enumeradas como mínimo
- ✓ Un defecto material es un problema con impacto negativo significativo en el valor o riesgo irrazonable para las personas; el estado de fin de vida útil por sí solo no es un defecto
- ✓ El vendedor certifica la precisión y debe informar por escrito al comprador de cambios; el comprador reconoce la recepción y que no es una garantía

4.35 Requisito de divulgación oral

Al discutir bienes raíces antes de proporcionar el Aviso al Consumidor escrito, el licenciatario debe leer verbatim la divulgación oral § 35.339, aconsejando al consumidor que cualquier información proporcionada no es confidencial a menos y hasta que se establezca una relación comercial, y que un Aviso al Consumidor escrito que explique las relaciones y deberes será proporcionado en la primera reunión.

- ✓ La divulgación oral debe ser leída verbatim al discutir bienes raíces antes del aviso escrito
- ✓ Debe aconsejar que la información proporcionada no es confidencial hasta que se establezca una relación comercial

4.36 Descargo de responsabilidad del análisis comparativo de mercado

Un análisis comparativo de mercado debe contener una declaración destacada en la primera página indicando que no fue realizado bajo las Normas Uniformes de Práctica Profesional de Tasación, que no es una tasación y que no puede ser utilizado como tal para ningún propósito.

- ✓ Un análisis comparativo de mercado debe incluir el descargo de responsabilidad requerido de USPAP/ tasación de manera destacada en la primera página
- ✓ Un análisis comparativo de mercado no es una tasación y no puede ser utilizado como tal

4.37 Verificación válida de lista de alquileres

La lista de un agente de derivación de alquileres debe cumplir con las especificaciones en el acuerdo de alquiler, y el agente debe verificar la disponibilidad de unidades de alquiler no más de 4 días antes de cobrar una tarifa al posible inquilino.

- ✓ La lista de alquiler debe cumplir con las especificaciones del inquilino en el acuerdo de alquiler
- ✓ La disponibilidad debe verificarse no más de 4 días antes de cobrar la tarifa

4.38 Colocación de aviso de suspensión

Un corredor o corredor de cementerios cuya licencia está suspendida debe devolver la licencia a la Comisión y colocar prominentemente el aviso de suspensión proporcionado por la Comisión en la entrada pública de las oficinas principales y sucursales; la omisión de colocar el aviso constituye motivo para disciplina adicional.

- ✓ El corredor suspendido debe devolver la licencia y colocar el aviso de la Comisión en la entrada de cada oficina
- ✓ La omisión de colocar el aviso constituye motivo para medidas disciplinarias adicionales

4.39 Publicidad de premios, concursos y loterías

Los anuncios que emplean loterías/concursos u ofrecen premios, certificados, obsequios o lotes deben divulgar la descripción de cada artículo, requisitos previos, límites de cantidad, valor justo de mercado y probabilidades de ganar (con requisitos de tipo/tamaño de fuente para medios impresos). El licenciatario debe mantener registros de los artículos otorgados y los destinatarios. El incumplimiento, la no divulgación de posible no distribución, la publicidad de premios no disponibles o descripciones engañosas constituyen conducta engañosa según § 604(a)(18).

- ✓ Los anuncios de premios/concursos deben divulgar descripción, requisitos previos, límites de cantidad, valor justo de mercado y probabilidades de ganar
- ✓ Los anuncios impresos deben mostrar el valor justo de mercado y las probabilidades en letra del mismo tamaño, con las probabilidades adyacentes a la descripción
- ✓ El incumplimiento o las prácticas engañosas de premios constituyen conducta engañosa según § 604(a)(18)

4.40 Publicidad de volumen de ventas, posición de mercado y oficinas

Un anuncio sobre « volumen de ventas » o « producción » debe referirse únicamente a transacciones cerradas (una propiedad vendida o una venta después de la entrega de una escritura completamente ejecutada). Los anuncios sobre posición de « mercado » deben identificar el municipio que comprende el mercado. Los anuncios sobre cantidad de oficinas deben referirse únicamente a oficinas con licencias de sucursal otorgadas por la Comisión.

- ✓ Los anuncios de volumen de ventas/producción deben referirse únicamente a transacciones cerradas
- ✓ Los anuncios de posición de mercado deben identificar el municipio que comprende el mercado
- ✓ Los anuncios de cantidad de oficinas deben referirse únicamente a oficinas con licencias de sucursal otorgadas por la Comisión

4.41 Contenido del acuerdo de referencia de anuncio de alquiler

Un acuerdo entre un agente de referencia de anuncio de alquiler y un inquilino potencial debe contener las especificaciones de alquiler del inquilino (como ubicación y renta) y una declaración en negrita que indique que el agente es únicamente un servicio de referencia, no actúa como vendedor/corredor, no garantiza un alquiler satisfactorio y solo proporciona listas de alquileres disponibles.

- ✓ Debe indicar las especificaciones de alquiler del inquilino, como ubicación y renta
- ✓ Debe incluir la declaración obligatoria en negrita «solo servicio de referencia / sin garantía»

CHAPTER 5

Subch. H: Continuing education

5.1 Requisito de Educación Continua para la Renovación de Licencia

Un corredor o agente de ventas que posea una licencia estándar y desee renovar su licencia actual debe completar 14 horas de educación continua aprobada por la Comisión durante el período de licencia anterior como condición previa para la renovación. Esto debe completarse antes de la fecha límite de renovación del 31 de mayo. El requisito está vinculado al período de licencia bienal.

- ✓ Se requieren 14 horas de educación continua aprobada por la Comisión durante el período de licencia anterior para renovar una licencia estándar actual
- ✓ La educación continua debe completarse antes de la fecha límite de renovación del 31 de mayo
- ✓ La finalización de la educación continua es una condición previa para la renovación
- ✓ Se aplica a corredores y agentes de ventas que poseen licencias estándar

5.2 Requisito de educación continua para reactivar licencias no vigentes

Un corredor o agente de bienes raíces que posea una licencia estándar y desee reactivar y renovar una licencia no vigente debe completar 14 horas de educación continua aprobada por la Comisión durante el período de 2 años anterior a la fecha de presentación de la solicitud de reactivación. Los mismos cursos no pueden utilizarse para satisfacer tanto el requisito de reactivación como el requisito de renovación de licencia vigente.

- ✓ Se requieren 14 horas de educación continua durante el período de 2 años anterior a la presentación de la solicitud de reactivación
- ✓ La educación continua es una condición previa para la reactivación y renovación de una licencia no vigente
- ✓ Los mismos cursos de educación continua no pueden utilizarse para satisfacer tanto los requisitos de reactivación como los requisitos de renovación de licencia vigente

5.3 Excepciones al Requisito de Educación Continua

El requisito de educación continua no se aplica a ciertas categorías de licencias. Los titulares de licencias recíprocas y los titulares de licencias de especialidad designadas están exentos incluso cuando poseen licencias estándar.

- ✓ Los titulares de licencias recíprocas están exentos del requisito de educación continua
- ✓ Los corredores de cementerio, agentes de venta de cementerio, agentes propietarios-constructores, agentes de tiempo compartido, agentes de membresía de campamento y agentes de referencia de listados de renta que poseen licencias estándar están exentos
- ✓ Un titular de licencia debe proporcionar a la Comisión la información necesaria para establecer el cumplimiento con el subcapítulo de educación continua

5.4 Exención del requisito de educación continua

La Comisión puede eximir todo o parte del requisito de EC cuando se demuestra que el titular de una licencia estándar no puede cumplirlo debido a enfermedad, emergencia o dificultad. Ciertas situaciones de dificultad específica califican para exenciones totales o parciales, y las solicitudes de exención tienen una fecha límite de presentación.

- ✓ Las exenciones pueden otorgarse por enfermedad, emergencia o dificultad
- ✓ Una licencia emitida inicialmente dentro de 6 meses del período bienal recibe una exención total por dificultad
- ✓ Una licencia reactivada desde estatus no corriente dentro de 6 meses del período bienal recibe una exención total por dificultad
- ✓ Un instructor de EC calificado obtiene 1 hora exenta por cada hora de instrucción en aula real (sin duplicar horas del mismo tema durante el mismo período)
- ✓ Las solicitudes de exención deben presentarse a más tardar el 31 de marzo del año de renovación, a menos que el solicitante demuestre que fue impracticable hacerlo

5.5 Cursos Calificados y Requisitos de Formato

Un titular de licencia debe completar las 14 horas de educación continua en cursos aceptables tomados en incrementos mínimos de 2 horas. La Comisión puede requerir temas específicos para un período bienal dado con aviso adecuado, y los nuevos titulares de licencia deben tomar el curso obligatorio de 14 horas desarrollado por la Comisión durante su primer período bienal de educación continua.

- ✓ Las 14 horas deben completarse en cursos aceptables en incrementos mínimos de 2 horas
- ✓ La Comisión puede requerir que todo o parte de las 14 horas se completen en temas requeridos para un período bienal dado con aviso adecuado
- ✓ Durante el primer período bienal en el que se requiere educación continua, un nuevo titular de licencia debe completar el curso obligatorio de 14 horas para nuevos titulares desarrollado por la Comisión

5.6 Temas de cursos de educación continua aceptables e inaceptables

La regulación enumera 25 áreas de temas de cursos aceptables que cubren la práctica sustancial de bienes raíces, derecho, finanzas y ética. También define los cursos inaceptables como habilidades mecánicas de oficina y negocios que no impactan el interés público.

- ✓ Los temas aceptables incluyen ética inmobiliaria, leyes que afectan bienes raíces, financiamiento y matemáticas, tasación, administración de propiedades, uso del suelo y zonificación, relaciones de agencia, leyes de arrendador-inquilino, cuestiones ambientales y antimonopolio, así como protección del consumidor y divulgaciones
- ✓ Los cursos de correduría que abarquen deberes de supervisión y normas de conducta conforme al Subcapítulo E son aceptables
- ✓ Los cursos inaceptables incluyen habilidades mecánicas de oficina y negocios tales como mecanografía, taquigrafía rápida, preparación de textos publicitarios, procesamiento de textos, operación de calculadoras/computadoras y administración de oficinas que no impactan el interés público

CHAPTER 6

Subch. J: Broker price opinions

6.1 Declaración de Exención de Responsabilidad Requerida para la Opinión de Precio del Corredor

Toda opinión de precio del corredor (BPO) debe contener una declaración de exención de responsabilidad específica que se muestre de manera prominente y sin cambios. La declaración aclara que el análisis no fue preparado bajo las Normas Uniformes de Práctica Profesional de Tasación (USPAP), no es una tasación y no puede ser utilizado como tal para ningún propósito. Esto distingue un BPO de una tasación formal.

- ✓ Un BPO debe mostrar la declaración de exención de responsabilidad USPAP prescrita de manera prominente y sin cambios
- ✓ La declaración debe declarar que el BPO no debe interpretarse como una tasación y no puede ser utilizado como tal para ningún propósito

6.2 Contenido Requerido de una Opinión de Precio del Corredor

Un BPO debe ser firmado manual o electrónicamente por la persona que lo preparó y debe contener nueve elementos de información específicos, incluyendo la identificación de los usuarios/usos previstos, descripciones de la propiedad y el interés de la propiedad, la base para la conclusión del precio, supuestos/condiciones limitantes, intereses existentes/contemplados del preparador, fecha efectiva, fecha de firma y números de licencia.

- ✓ Un BPO debe ser firmado (manual o electrónicamente) por la persona que lo preparó
- ✓ Un BPO debe identificar los usuarios/usos previstos, describir la propiedad y el interés de la propiedad, y establecer la base para la conclusión del precio (datos de mercado, datos de costos o capitalización)
- ✓ Un BPO debe divulgar cada supuesto/condición limitante, cada interés del agente inmobiliario que lo preparó, la fecha efectiva, la fecha de firma y el número o números de licencia inmobiliaria del preparador y de cualquier corredor revisor

6.3 Restricciones para vendedores en la preparación de opiniones de precio del corredor

Un vendedor no puede preparar una opinión de precio del corredor a menos que haya mantenido una licencia activa durante los 3 años inmediatamente anteriores a la fecha de vigencia de la opinión de precio del corredor y haya cumplido con los requisitos educativos de la sección 35.503. Además, la opinión de precio del corredor de un vendedor debe ser firmada por el vendedor y luego revisada y firmada por el corredor empleador o un corredor asociado designado.

- ✓ Un vendedor debe haber mantenido una licencia activa durante los 3 años inmediatamente anteriores a la fecha de vigencia de la opinión de precio del corredor para poder prepararla
- ✓ Un vendedor debe cumplir con los requisitos educativos de la sección 35.503 antes de preparar una opinión de precio del corredor
- ✓ La opinión de precio del corredor preparada por un vendedor debe ser revisada y firmada por el corredor empleador o un corredor asociado designado

6.4 Usos permitidos de una BPO

Un corredor, corredor asociado o agente de ventas solo puede preparar una BPO para uso en conexión con situaciones específicas permitidas: una propiedad de propiedad del prestamista después de una venta por subasta de ejecución hipotecaria fallida, una modificación de una hipoteca de primer/segundo gravamen o línea de crédito con garantía hipotecaria, una venta corta de una propiedad, o la evaluación o monitoreo de un portafolio de propiedades.

- ✓ Una BPO solo puede prepararse para: propiedad propiedad del prestamista (REO) después de una subasta de ejecución hipotecaria fallida, modificaciones de hipoteca o línea de crédito, ventas cortas, o evaluación y monitoreo de portafolio
- ✓ Las BPOs se limitan a estos usos permitidos enumerados

6.5 Usos Prohibidos de una BPO

Una BPO no puede ser preparada como base para determinar el valor de una propiedad inmueble para la originación de un préstamo hipotecario (hipoteca de primer/segundo gravamen, refinanciamiento o línea de crédito sobre el capital). Tampoco puede ser preparada para dominio eminente, apelaciones fiscales federales/estatales/locales, procedimientos de quiebra o insolvencia, asuntos de divorcio o distribución equitativa, cualquier acción ante un tribunal de registro público, o la distribución del patrimonio de un difunto.

- ✓ Una BPO no puede ser utilizada como base para valorar una propiedad para la originación de un préstamo hipotecario, refinanciamiento o línea de crédito sobre el capital
- ✓ Una BPO no puede ser utilizada en dominio eminente, apelaciones fiscales, quiebra/insolvencia, divorcio/distribución equitativa, procedimientos ante tribunales de registro público, o distribución del patrimonio de un difunto

6.6 Requisito de Educación Inicial de BPO

Un corredor de bienes raíces, corredor asociado o agente de ventas no puede preparar un BPO a menos que haya completado un curso de educación inicial aprobado por la Comisión en preparación de BPO. De manera similar, un corredor de bienes raíces o corredor asociado no puede firmar un BPO preparado por un agente de ventas sin completar el mismo curso de educación inicial aprobado.

- ✓ Se requiere completar un curso de educación inicial BPO aprobado por la Comisión antes de preparar un BPO
- ✓ Un corredor/corredor asociado debe completar el curso inicial aprobado antes de firmar el BPO preparado por un agente de ventas

6.7 Requisito de Educación Continua para BPO

Un licenciatario no puede preparar un BPO a menos que haya completado al menos 3 horas de educación continua aprobada por la Comisión en temas de BPO durante el período de licencia actual o inmediatamente anterior de 2 años. Los licenciatarios deben conservar la transcripción o certificado de todos los cursos BPO requeridos y proporcionar una copia a la Comisión cuando se solicite.

- ✓ Se debe completar al menos 3 horas de educación continua BPO aprobada por la Comisión durante el período de licencia actual o inmediatamente anterior de 2 años
- ✓ Los licenciatarios deben conservar transcripciones o certificados de cursos BPO y proporcionar copias a la Comisión cuando se solicite

6.8 Honorarios de BPO Pagados al Corredor Empleador

Cualquier honorario o consideración valiosa por una opinión de precio del corredor debe pagarse directamente al corredor empleador, no al vendedor o corredor asociado individualmente. Esto refleja la regla general de que los licenciatarios reciben compensación a través de su corredor empleador.

- ✓ Un honorario o consideración valiosa por un BPO, si la hay, debe pagarse directamente al corredor empleador

6.9 Cursos BPO aprobados y temas requeridos

La Comisión ha aprobado cuatro cursos previos a la licencia para satisfacer el requisito inicial de educación en BPO: valuación de propiedad residencial, valuación de propiedad generadora de ingresos, principios básicos de tasación y procedimientos básicos de tasación. Otros cursos de 3 o más horas pueden satisfacer el requisito de educación inicial o continua si cubren definiciones de valuación (BPO, CMA, AVM), usos permitidos/no permitidos, calificaciones/limitaciones y conceptos básicos de preparación de BPO.

- ✓ Los cursos iniciales aprobados incluyen valuación de propiedad residencial, valuación de propiedad generadora de ingresos, principios básicos de tasación y procedimientos básicos de tasación
- ✓ Los cursos alternativos deben tener una duración de 3 o más horas y cubrir definiciones de valuación (BPO, CMA, AVM), aplicabilidad/usos permitidos, calificaciones/limitaciones y conceptos básicos de preparación de BPO

CHAPTER 7

Supplement: License law – recovery fund

7.1 Fondo de Recuperación de Bienes Raíces

El Fondo de Recuperación de Bienes Raíces (RELRA § § 801-803) compensa a los consumidores que obtengan una sentencia civil definitiva contra un agente inmobiliario por fraude, falsa representación o engaño en una transacción inmobiliaria y no puedan cobrarla. Cada nuevo agente paga $10 en el fondo en la obtención inicial de la licencia; si el saldo del fondo cae por debajo de $300,000, la Comisión puede evaluar a cada agente hasta $10 en la renovación. El demandante debe presentar una solicitud a la Comisión dentro de un año después de que la sentencia se vuelva definitiva, y la recuperación se limita a $20,000 por transacción independientemente del número de demandantes. Cuando el fondo paga un reclamo, la licencia del agente se suspende automáticamente y no puede ser reinstalada hasta que el fondo se reembolse en su totalidad más intereses al 10 por ciento anual. Fuente: RELRA § § 801-803, 63 P.S. § § 455.801-455.803

- ✓ La recuperación máxima del fondo es de $20,000 por transacción.
- ✓ El demandante debe obtener primero una sentencia civil definitiva contra el agente inmobiliario y presentar una solicitud dentro de 1 año después de que la sentencia sea definitiva.
- ✓ Los nuevos agentes pagan $10 en el fondo; los agentes pueden ser evaluados hasta $10 en la renovación si el fondo cae por debajo de $300,000.
- ✓ Un agente cuya conducta causa un pago es suspendido automáticamente hasta que el fondo sea reembolsado en su totalidad con intereses al 10 por ciento anual.

CHAPTER 8

Supplement: License law – discipline

8.1 Motivos de disciplina, sanciones civiles y penales

La RELRA § 604(a) enumera los motivos por los cuales la Comisión puede suspender, revocar o negarse a renovar una licencia, incluida la tergiversación, el fraude, la agencia doble no divulgada, la mezcla de fondos, la falta de entrega de copias de acuerdos, el pago de honorarios a personas sin licencia, la condena por delito grave, la discriminación y la violación de las regulaciones de la Comisión. Bajo la RELRA § 305, la Comisión puede imponer una multa civil de hasta $1,000 por infracción contra los titulares de licencias y contra las personas sin licencia que ejerzan sin licencia. Bajo la RELRA § 303, el ejercicio sin licencia es una infracción resumida para una primera infracción (multa de $500 a $2,000 o encarcelamiento hasta 3 meses, o ambos) y un delito menor de tercer grado para infracciones posteriores (multa de $2,000 a $5,000 o encarcelamiento de 1 a 2 años, o ambos). Los titulares de licencias tienen derecho a notificación y audiencia antes de la disciplina y pueden apelar a la Corte de la Comunidad. Fuente: RELRA § § 303, 305, 604; 63 P.S. § § 455.303, 455.305, 455.604

- ✓ La Comisión puede imponer una multa civil de hasta $1,000 por infracción.
- ✓ Primera infracción de ejercicio sin licencia: infracción resumida, multa de $500 a $2,000 y/o encarcelamiento hasta 3 meses.
- ✓ Infracciones posteriores de ejercicio sin licencia: delito menor de tercer grado, multa de $2,000 a $5,000 y/o encarcelamiento de 1 a 2 años.
- ✓ La disciplina requiere notificación y oportunidad de audiencia formal; los recursos se presentan ante la Corte de la Comunidad.

CHAPTER 9

Supplement: Fair housing – state law

9.1 Ley de Relaciones Humanas de Pensilvania – Clases Protegidas y Exenciones

La Ley de Relaciones Humanas de Pensilvania (43 P.S. § § 951-963) prohíbe la discriminación en la venta, alquiler, financiamiento y publicidad de bienes inmuebles y comerciales basada en la raza, color, credo religioso, ascendencia, edad, sexo, origen nacional, estado familiar, discapacidad, incapacidad, el uso o manejo de animales de servicio o de apoyo, y asociación con una persona con discapacidad. Las regulaciones de PHRC vigentes en 2023 interpretan el sexo para incluir orientación sexual e identidad de género, y la Ley cubre edad, ascendencia y uso de animales de apoyo, que van más allá de la Ley Federal de Vivienda Justa. La Ley exenta el alquiler de una unidad en una vivienda bifamiliar ocupada por el propietario y ciertas viviendas para personas mayores; sin embargo, los licenciatarios nunca están exentos cuando actúan en nombre de otros. Las quejas se presentan ante la Comisión de Relaciones Humanas de Pensilvania dentro de 180 días del acto alegado, y una violación de discriminación también constituye motivo para disciplina de licencia bajo RELRA § 604(a). Fuente: 43 P.S. § § 951-963; 16 Pa. Code ch. 41

- ✓ Las clases protegidas a nivel estatal más allá de la ley federal incluyen edad, ascendencia, uso de animales de servicio o de apoyo, y (por regulación 2023) orientación sexual e identidad de género como parte del sexo.
- ✓ Las quejas se presentan ante la Comisión de Relaciones Humanas de Pensilvania dentro de 180 días.
- ✓ Las viviendas bifamiliares ocupadas por el propietario están exentas de las disposiciones de alquiler cuando no se utiliza a un licenciatario.
- ✓ La discriminación en violación de la PHRA también es motivo para suspensión o revocación de la licencia.

CHAPTER 10

Supplement: Landlord-tenant law

10.1 Depósitos de seguridad según la Ley de Propietarios e Inquilinos

La Ley de Propietarios e Inquilinos de 1951 (68 P.S. § § 250.511a-250.512) limita los depósitos de seguridad residenciales a dos meses de alquiler durante el primer año del arrendamiento y un mes de alquiler en el segundo y años posteriores; después del quinto año, el depósito no puede aumentar aunque el alquiler suba. Los depósitos superiores a $100 deben mantenerse en una cuenta de depósito en garantía en una institución regulada por el estado o el gobierno federal (o garantizados por una fianza), y después del segundo año, el inquilino tiene derecho a intereses sobre el depósito, menos una tarifa administrativa anual del 1 por ciento que el propietario puede retener. Dentro de 30 días después de que el inquilino se mude y proporcione una dirección de reenvío por escrito, el propietario debe devolver el depósito con un listado detallado de daños deducidos. Un propietario que no cumpla con esto pierde el derecho de conservar parte del depósito y es responsable del doble del monto retenido indebidamente; un inquilino que no proporciona una dirección de reenvío pierde el derecho a daños y perjuicios duplicados. Fuente: 68 P.S. § § 250.511a-250.512

- ✓ Depósito máximo: 2 meses de alquiler en el primer año, 1 mes después; sin aumento después del quinto año.
- ✓ Los depósitos superiores a $100 deben mantenerse en garantía; se deben intereses al inquilino a partir del tercer año (el propietario puede retener el 1%).
- ✓ El propietario debe devolver el depósito con un listado detallado dentro de 30 días después de que el inquilino se mude y proporcione una dirección de reenvío.
- ✓ La retención indebida hace que el propietario sea responsable del doble del monto retenido indebidamente.

10.2 Aviso de Desahucio y Procedimiento de Desalojo

Conforme a la Ley de Propietarios e Inquilinos (68 P.S. § 250.501), un propietario debe dar aviso escrito de desahucio antes de presentar una demanda de posesión: 10 días por falta de pago de renta, 15 días al vencimiento del término o por incumplimiento cuando el arrendamiento es por un año o menos o de plazo indeterminado, y 30 días cuando el arrendamiento es por más de un año. El inquilino puede renunciar al requisito de aviso en el arrendamiento escrito. El desalojo se realiza mediante acción judicial ante un juez de distrito magisterial seguido de una orden de posesión; los desalojos por autotutela como cambios de cerraduras y cortes de servicios no están permitidos. Después de que el inquilino se marche, la propiedad personal dejada atrás se maneja conforme a 68 P.S. § 250.505a, que otorga al inquilino 10 días para responder al aviso del propietario y 30 días para recuperar la propiedad. Fuente: 68 P.S. § § 250.501, 250.505a

- ✓ Aviso de desahucio: 10 días por falta de pago, 15 días para arrendamientos de un año o menos, 30 días para arrendamientos de más de un año.
- ✓ El aviso de desahucio puede ser renunciado en el arrendamiento.
- ✓ Los propietarios deben realizar desalojos a través del juez de distrito magisterial; el desalojo por

autotutela está prohibido.

✓ Propiedad personal del inquilino abandonada: el inquilino tiene 10 días para responder y 30 días para recuperar después del aviso.

CHAPTER 11

Supplement: Taxes and closing

11.1 Impuesto de Transferencia Inmobiliaria de Pensilvania

Pensilvania impone un impuesto estatal de transferencia inmobiliaria del 1 % del valor (contraprestación) en documentos que transfieren bienes raíces, recaudado cuando la escritura se registra (72 P.S. § 8101-C y siguientes). Los gobiernos locales (municipios y distritos escolares) generalmente imponen un impuesto adicional del 1 %, para un total acostumbrado del 2 %, pero algunos lugares cobran más, notablemente Filadelfia (impuesto local del 3.278 %, total 4.278 %) y Pittsburgh (verificar la tasa local actual). El comprador y el vendedor son conjuntamente responsables, y por costumbre el impuesto se divide equitativamente entre ellos a menos que el contrato de compraventa establezca lo contrario. Las transferencias exentas incluyen aquellas entre cónyuges, entre padres e hijos, entre hermanos, entre abuelos y nietos, transferencias por testamento o herencia legal, transferencias a entidades gubernamentales, y escrituras correctivas o confirmatorias; debe presentarse una Declaración de Valor cuando la escritura no indica la contraprestación completa o reclama una exención. Fuente: 72 P.S. § § 8101-C a 8113-C; 61 Pa. Code cap. 91

- ✓ El impuesto de transferencia estatal es del 1 % del valor; el impuesto local es generalmente otro 1 %, para un total típico del 2 %.
- ✓ El impuesto de transferencia total en Filadelfia es del 4.278 % (1 % estatal + 3.278 % local).
- ✓ El comprador y el vendedor son conjunta y solidariamente responsables; la división acostumbrada es 50/50.
- ✓ Las transferencias entre cónyuges, entre padres e hijos, entre hermanos, y por testamento o herencia legal están exentas.

11.2 Evaluación de Impuestos Inmobiliarios, Exclusión de Vivienda Principal y Programa Clean and Green

Los bienes inmobiliarios en Pensilvania son evaluados por el condado, y los impuestos son gravados por el condado, municipio y distrito escolar aplicando tasas de millaje al valor tasado; la Junta de Igualación de Impuestos Estatales publica un Common Level Ratio para cada condado que se utiliza para convertir el valor de mercado al valor tasado y en apelaciones de tasación. La Ley de Alivio para los Contribuyentes (Ley 1 de 2006, 53 Pa.C.S. § 8581 et seq.) permite que los distritos escolares y otros organismos fiscales otorguen una exclusión de vivienda principal y granja de hasta el 50 por ciento del valor tasado mediano de las viviendas principales a las residencias principales ocupadas por el propietario; los propietarios solicitan al tasador del condado, generalmente antes del 1 de marzo. El programa Clean and Green (Ley 319, 72 P.S. § 5490.1 et seq.) otorga una tasación preferencial basada en valor de uso a tierras agrícolas, de reserva agrícola y forestal de al menos 10 acres (o que produzcan al menos $2,000 de ingresos agrícolas anuales); si la tierra se convierte a un uso no elegible, se deben pagar impuestos retroactivos de hasta 7 años más intereses del 6 por ciento. Los impuestos inmobiliarios no pagados constituyen un gravamen sobre la propiedad y pueden dar lugar a ventas fiscales urgentes y judiciales conforme a la Ley de Venta de Impuestos Inmobiliarios. Fuente: 53 Pa.C.S. § 8581 et seq.; 72 P.S. § 5490.1 et seq.; 72 P.S. § 5860.101 et seq.

- ✓ Los condados evalúan la propiedad; el Common Level Ratio relaciona el valor tasado con el valor de mercado.
- ✓ La exclusión de vivienda principal/granja se aplica solo a residencias principales ocupadas por el propietario y requiere una solicitud al tasador del condado.
- ✓ Clean and Green requiere al menos 10 acres o $2,000 de ingresos agrícolas anuales; la conversión desencadena hasta 7 años de impuestos retroactivos más interés del 6 por ciento.
- ✓ Los impuestos inmobiliarios morosos constituyen un gravamen y pueden resultar en una venta fiscal.

CHAPTER 12

Supplement: Condominium/HOA law

12.1 Certificados de Reventa de Condominios y Comunidades Planificadas

Conforme a la Ley Uniforme de Condominios (68 Pa.C.S. § 3407) y la Ley Uniforme de Comunidades Planificadas (68 Pa.C.S. § 5407), un propietario de unidad que revende una unidad debe proporcionar al comprador, antes de la transferencia, una copia de la declaración, estatutos y reglas, así como un certificado de reventa de la asociación que muestre evaluaciones actuales, cuotas impagadas, gastos de capital, reservas, litigios pendientes, cobertura de seguros y otros artículos requeridos. La asociación debe proporcionar el certificado dentro de 10 días de la solicitud del propietario y puede cobrar una tarifa razonable; el vendedor no es responsable por errores en la información proporcionada por la asociación. El comprador puede cancelar el contrato de venta dentro de 5 días después de recibir el certificado o hasta la transferencia, según cuál ocurra primero. Un comprador que compre una nueva unidad del declarante debe recibir una declaración de oferta pública y puede cancelar dentro de 7 días después de recibirla. Fuente: 68 Pa.C.S. § § 3402-3407, 5402-5407

- ✓ El comprador puede cancelar dentro de 5 días después de recibir el certificado de reventa (o antes de la transferencia, según cuál ocurra primero).
- ✓ La asociación debe proporcionar el certificado de reventa dentro de 10 días de la solicitud.
- ✓ El vendedor no es responsable por errores en la información proporcionada por la asociación.
- ✓ Los compradores de un declarante reciben una declaración de oferta pública con derecho de cancelación de 7 días.

CHAPTER 13

Supplement: State disclosures

13.1 Avisos Estatutarios Requeridos en Acuerdos de Venta (Carbón, Alcantarillado, Acceso a Carreteras)

Varios estatutos de Pensilvania requieren avisos específicos en acuerdos de venta y escrituras más allá de las propias normas de la Comisión. La Ley de Aviso de Carbón (Ley del 17 de julio de 1957, P.L. 984; 52 P.S. § 1551 et seq.) requiere que acuerdos y escrituras para terrenos donde el carbón o el derecho de apoyo de superficie pueden haber sido separados lleven un aviso llamativo indicando que el documento puede no incluir o asegurar el derecho de protección contra hundimiento, y el comprador debe firmar un reconocimiento separado. La Ley de Instalaciones de Alcantarillado (35 P.S. § 750.7a) requiere que todo acuerdo de venta para un lote sin un sistema de alcantarillado comunitario disponible establezca ese hecho y que el comprador debe obtener un permiso para un sistema individual en el lote, o divulgar que ningún permiso o prueba de sitio ha sido completada. La Ley de Carreteras del Estado (36 P.S. § 670-420) requiere que un acuerdo de venta para propiedad adyacente a una carretera estatal notifique al comprador que el acceso requiere un Permiso de Ocupación de Carretera de PennDOT. Fuente: 52 P.S. § 1551 et seq.; 35 P.S. § 750.7a; 36 P.S. § 670-420

- ✓ El aviso de carbón debe aparecer en acuerdos y escrituras donde el apoyo de superficie puede ser separado, con un reconocimiento firmado por el comprador.
- ✓ Los acuerdos para lotes sin alcantarillado comunitario deben establecer que se requiere un permiso de alcantarillado individual en el lote (Ley 537).
- ✓ La propiedad adyacente a una carretera estatal requiere un aviso de Permiso de Ocupación de Carretera en el acuerdo de venta.
- ✓ La falta de inclusión de un aviso requerido puede dar al comprador motivos para anular el acuerdo.

CHAPTER 14

Supplement: License law – commission

14.1 Comisión Estatal de Bienes Raíces – Composición y Poderes

La Comisión Estatal de Bienes Raíces, creada por RELRA § 201-202 dentro de la Oficina de Asuntos Profesionales y Ocupacionales del Departamento de Estado, tiene 11 miembros: el Comisionado de Asuntos Profesionales y Ocupacionales, el Director de la Oficina de Protección del Consumidor (o su designado), tres miembros públicos, cinco miembros que han sido licenciados y activamente dedicados como corredores de bienes raíces durante al menos 10 años, y un corredor de cementerios licenciado (verificar composición). Los miembros son nombrados por el Gobernador con consentimiento del Senado por períodos de 5 años. La Comisión administra la Ley, promulga regulaciones (49 Pa. Code cap. 35), aprueba educación, emite y renueva licencias, investiga quejas, celebra audiencias e impone sanciones disciplinarias y penas civiles, y puede emitir opiniones consultivas. Fuente: RELRA § § 201-202, 404; 63 P.S. § § 455.201-455.202

- ✓ La Comisión tiene 11 miembros nombrados por el Gobernador con consentimiento del Senado por períodos de 5 años.
- ✓ Los miembros corredores deben tener al menos 10 años de experiencia licenciada activa.
- ✓ La Comisión opera dentro de la Oficina de Asuntos Profesionales y Ocupacionales del Departamento de Estado.
- ✓ Sus poderes incluyen la creación de normas, expedición de licencias, investigación, celebración de audiencias, imposición de sanciones disciplinarias y penas civiles.

CHAPTER 15

Supplement: Financing and foreclosure

15.1 Ejecución hipotecaria, avisos de la Ley 6/Ley 91 y ausencia de derecho de redención posterior a la venta

Pensilvania es un estado de teoría de gravamen y las hipotecas se ejecutan judicialmente mediante una demanda ante la Corte de Pleas Comunes seguida de una subasta del alguacil. Bajo la Ley de Interés de Préstamos y Protección (Ley 6, 41 P.S. § 403), un prestamista debe dar al deudor hipotecario residencial al menos 30 días de aviso escrito de intención de ejecución, y el deudor puede enmendar el incumplimiento pagando todos los atrasos y costos en cualquier momento hasta una hora antes de la subasta del alguacil (41 P.S. § 404); la Ley 6 se aplica a hipotecas residenciales en o por debajo de una cifra base indexada (verificar monto actual). El Programa de Asistencia Hipotecaria de Emergencia para Propietarios (Ley 91, 35 P.S. § 1680.402c) requiere un aviso adicional que le da al propietario 33 días para reunirse con una agencia de asesoramiento de crédito al consumidor y solicitar asistencia estatal. No existe derecho de redención estatutario después de una subasta de ejecución hipotecaria del alguacil; los juicios por deficiencia se rigen por la Ley de Juicios por Deficiencia, que requiere que el prestamista presente una petición para una determinación de valor justo dentro de 6 meses. Fuente: 41 P.S. § § 403-404; 35 P.S. § 1680.402c; 42 Pa.C.S. § 8103

- ✓ La ejecución es judicial y termina en una subasta del alguacil; Pensilvania es un estado de teoría de gravamen.
- ✓ La Ley 6 requiere un aviso de 30 días de intención de ejecución en hipotecas residenciales y permite la enmienda hasta 1 hora antes de la venta.
- ✓ El aviso de la Ley 91 le da al propietario 33 días para solicitar asistencia HEMAP.
- ✓ No existe derecho de redención estatutario después de la subasta de ejecución del alguacil; los reclamos por deficiencia deben presentarse dentro de 6 meses.

CHAPTER 16

Supplement: License law – compensation

16.1 La Compensación Fluye Solo a Través del Corredor Empleador; Sin Honorarios a Personas sin Licencia

Conforme a la RELRA § 604(a), es causa de disciplina que un corredor pague o que un titular de licencia acepte comisión, honorario u otra consideración valiosa de parte de cualquiera que no sea el corredor empleador del titular de licencia, y que un titular de licencia pague comisión u honorario de referencia a cualquier persona no licenciada conforme a la Ley. Un agente de ventas o corredor asociado solo puede ser compensado por el corredor de registro con el cual está licenciado, y no puede recibir compensación directamente de un comprador, vendedor, prestamista, compañía de títulos u otro corredor. Un corredor de Pensilvania puede pagar un honorario de referencia o compartir una comisión con un corredor licenciado en otro estado por una transacción en la cual ese corredor participó. Se prohíben los honorarios de búsqueda o regalos a personas sin licencia por referencia de compradores, vendedores o inquilinos, y un titular de licencia no puede demandar ni cobrar compensación sin un acuerdo escrito (ver punto existente sobre acuerdos escritos). Fuente: RELRA § 604(a); 63 P.S. § 455.604(a)

- ✓ Un agente de ventas solo puede aceptar compensación de su corredor empleador de registro.
- ✓ Pagar comisión u honorario de referencia a una persona sin licencia es causa de disciplina.
- ✓ Los corredores pueden compartir comisiones con corredores fuera del estado licenciados en su propia jurisdicción.
- ✓ Se prohíbe el pago directo de un cliente, prestamista u otro corredor a un agente de ventas.