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 10

03 Subch. D: Licensing examinations 19

04 Subch. E: Standards of conduct and practice – agency relationships, consumer notice, agreements, escrow, advertising, records, prohibited conduct 26

05 Subch. H: Continuing education 43

06 Subch. J: Broker price opinions 47

07 Supplement: License law – recovery fund 51

08 Supplement: License law – discipline 53

09 Supplement: Fair housing – state law 55

10 Supplement: Landlord-tenant law 57

11 Supplement: Taxes and closing 60

12 Supplement: Condominium/HOA law 63

13 Supplement: State disclosures 65

14 Supplement: License law – commission 67

15 Supplement: Financing and foreclosure 69

16 Supplement: License law – compensation 71

CHAPTER 1

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

1.1 Kahulugan at Aktibidad ng Broker

Ang broker ay isang indibidwal o entity na may standard o reciprocal na lisensya na, para sa iba at para sa bayad, komisyon o iba pang mahalagang konsiderasyon, nagsasagawa ng mga aktibidad sa real estate. Ang dalawang bahagi ng pagsusulit ay nangangailangan ng pagkilos 'para sa iba' AT 'para sa bayad.' Kasama sa mga aktibidad ang pakikipag-ugnayan/tulong sa paghahanap ng real estate, pakikipag-ugnayan sa listings/benta/lease/time shares/financing/options, pamamahala ng real estate, pagpapakita ng sarili bilang real estate consultant/counsellor/house finder, pagsusulong ng benta/exchange/pagbili/rental, pagsasagawa ng comparative market analysis (CMA), o pagsubok sa alinman sa mga ito.

- ✓ Ang broker ay dapat may standard o reciprocal na lisensya at kumilos 'para sa iba at para sa bayad, komisyon o iba pang mahalagang konsiderasyon'
- ✓ Ang pagsasagawa ng comparative market analysis ay isang licensed broker activity
- ✓ Ang aktibidad sa pagsusulong ay hindi naaasikaso sa isang indibidwal/entity na ang pangunahing negosyo ay advertising, promotion o public relations
- ✓ Kahit na pagsubok lamang na magsagawa ng alinman sa nakalistang broker action ay bumagsak sa kahulugan

1.2 Kahulugan ng Salesperson at Pinahintulutang Gawain

Ang salesperson ay isang indibidwal na may standard o reciprocal license na KINAKATRABAHO NG ISANG BROKER upang magsagawa ng mga partikular na gawain. Hindi tulad ng broker, ang salesperson ay palaging nagtatrabaho sa ilalim ng employment ng broker. Ang mga pinahintulutang gawain ay kinabibilangan ng pagbebenta/pag-aalok na magbenta/listing ng real estate, pagbili/pag-aalok na bumili, pakikipagusap sa pagbili/pagbebenta/palitan, pakikipagusap sa pautang sa real estate, pag-upa/pag-renta o pag-aalok nito, pagkolekta ng renta, pagtutulungan ang broker sa pagpamahalaan ng property, at pagsasagawa ng comparative market analysis.

- ✓ Ang salesperson ay dapat kinakatrabaho ng broker upang magsagawa ng real estate activities
- ✓ Ang salesperson ay maaaring magsagawa ng comparative market analysis at makipagusap sa mga pautang sa real estate
- ✓ Ang salesperson ay maaaring tumulong sa broker sa pagpamahalaan ng property ngunit gumagana sa ilalim ng suporvisyon ng broker

1.3 Relasyon ng Ahensya at Punong-Kliyente

Ang relasyon ng ahensya ay isang pangunahing relasyon sa pagkakatiwalaan sa pagitan ng isang broker (o mga lisensyadong empleyado ng broker) at isang consumer na nagiging punong-kliyente. Ang punong-kliyente ay isang consumer na pumasok sa isang relasyon ng ahensya sa isang broker o ibang lisensyadong empleyado ng broker. Ang consumer ay anumang indibidwal o entidad na tumatanggap ng anumang serbisyong pang-real estate.

- ✓ Ang relasyon ng ahensya ay pangunahing relasyon sa pagkakatiwalaan sa pagitan ng broker/lisensyado at ng punong-kliyente
- ✓ Ang punong-kliyente ay isang consumer na pumasok sa isang relasyon ng ahensya
- ✓ Ang consumer ay anumang tumatanggap ng serbisyong pang-real estate, maging may relasyon ng ahensya o wala

1.4 Mga Uri ng Ahente: Nagbebenta, Bumibili, Dalawang-daan, Itinalagang, Subahente

Kinikilala ng Pennsylvania ang maraming papel sa ahensya. Ang isang ahente ng nagbebenta ay pumapasok sa relasyon ng ahensya sa isang nagbebenta/nagpapaupa; ang isang ahente ng bumibili sa isang bumibili/nag-uupa. Ang isang dalawang-daan na ahente ay gumaganap bilang ahente para sa PAREHONG bumibili/nag-uupa at nagbebenta/nagpapaupa sa parehong transaksyon. Ang isang itinalagang ahente ay isa o higit pang mga lisensyadong tao na itinalagang ng gumagamit na broker, na may pahintulot ng principal, upang kumilos eksklusibo para sa principal sa pagbubukod ng lahat ng ibang lisensyadong tao sa paggamit ng broker. Ang isang subahente ay isang lisensyadong tao na HINDI sa paggamit ng listing broker na nakikipagtulungan sa listing broker bilang ahente ng nagbebenta/nagpapaupa at itinuturing na may relasyon ng ahensya sa nagbebenta.

- ✓ Ang isang dalawang-daan na ahente ay kumakatawan sa parehong bumibili/nag-uupa at nagbebenta/nagpapaupa sa parehong transaksyon
- ✓ Ang isang itinalagang ahente ay itinalaga ng gumagamit na broker na may pahintulot ng principal
- ✓ Ang isang subahente ay hindi sa paggamit ng listing broker ngunit itinuturing na may relasyon ng ahensya sa nagbebenta

1.5 Transaction Licensee

Ang transaction licensee ay isang licensee na, NANG HINDI pumapasok sa isang agency relationship sa consumer, nagbibigay ng communication o document preparation services o nagsasagawa ng iba pang mga aksyon na nakalista sa broker/salesperson definitions. Ito ay isang non-agent role — walang fiduciary duties na lumalakas, na nagpapahiwalay dito mula sa seller/buyer agents.

- ✓ Ang transaction licensee ay HINDI pumapasok sa isang agency relationship sa consumer
- ✓ Ang transaction licensee ay maaaring magbigay ng communication/document preparation at iba pang broker/salesperson acts nang hindi may utang na fiduciary agency duties

1.6 Mga Pagbubukod sa Batas — Mga Nagmamari at Mga Abogado

Ang ilang mga tao ay hindi kasama sa batas at Kabanata 35. Ang isang may-ari ng real estate ay hindi kasama tungkol sa ari-arian na pag-aari/inuupahan ng may-ari — ngunit para sa isang korporasyon/partnership ang pagbubukod na ito ay HINDI umaabot sa higit sa limang kasosyo/mga opisyal, o sa iba pang empleyado. Ang isang abogado-in-fact na gumagana sa ilalim ng isang narekordong kapangyarihan ng abogado ay hindi kasama kung hindi ito ginagamit upang maiwan ang batas (pagbibigay ng POA sa isang property manager lamang upang maiwasan ang paggamit ng isang lisensyadong broker AY isang circumvention). Ang isang abogado-sa-batas ay hindi kasama kapag tumatanggap ng bayad mula sa kliyente sa loob ng relasyon ng abogado-kliyente at hindi nag-aalok sa sarili bilang isang broker.

- ✓ Ang pagbubukod ng may-ari para sa isang korporasyon/partnership ay hindi umaabot sa higit sa limang kasosyo/mga opisyal, o sa iba pang empleyado
- ✓ Ang narekordong kapangyarihan ng abogado ng isang abogado-in-fact ay hindi maaaring gamitin upang maiwan ang batas (halimbawa, maiwasan ang isang lisensyadong broker)
- ✓ Ang isang abogado-sa-batas ay hindi kasama lamang kapag kumikilos sa loob ng relasyon ng abogado-kliyente at hindi nag-aalok sa sarili bilang isang broker

1.7 Katumpakan at Katotohanan ng mga Dokumentong Ihinain

Sa ilalim ng § 35.204, anumang application, statement, character reference o ibang papel na ihinain para sa examination, licensure, registration o approval ay napapailalim sa Commission investigation para sa katumpakan at katotohanan. Ang knowing failure ng applicant na magbigay ng accurate/truthful na impormasyon ay dahilan para sa DENIAL ng application. Ang knowing failure ng licensee na may kaugnayan sa ganitong application ay dahilan para sa DISCIPLINARY ACTION.

- ✓ Ang mga dokumentong ihinain ay napapailalim sa Commission investigation upang kumpirmahin ang katumpakan at katotohanan
- ✓ Ang knowing failure ng applicant na magbigay ng truthful na impormasyon ay dahilan para sa denial ng application
- ✓ Ang knowing failure ng licensee na magbigay ng truthful na impormasyon ay dahilan para sa disciplinary

action

1.8 Standard License vs. Reciprocal License

Ang standard license ay ibinibigay sa isang indibidwal/entidad na natugunan ang edukasyon/karanasan at mga pangangailangan sa pagsusulit ng batas. Ang reciprocal license ay ibinibigay sa isang indibidwal/entidad na ang pangunahing lugar ng negosyo para sa mga serbisyong real estate ay LABAS ng Pennsylvania at may kasalukuyang lisensya mula sa isang estado na alinman ay nakipagtulungan ng reciprocal agreement sa Commission o may substantially comparable na mga qualifications sa pagpapatakbo.

- ✓ Ang standard license ay nangangailangan ng pagtugon sa PA education/experience at examination requirements
- ✓ Ang reciprocal license ay nangangailangan na ang pangunahing lugar ng negosyo ay nasa labas ng Pennsylvania at may kasalukuyang out-of-state license
- ✓ Ang reciprocity ay nangangailangan ng alinman sa reciprocal agreement o substantially comparable na qualifications

1.9 Associate Broker at Broker of Record

Ang associate broker ay isang indibidwal na broker na nagtatrabaho sa ilalim ng isa pang broker. Ang broker of record ay ang indibidwal na broker na responsable sa mga transaksyon sa real estate ng isang partnership, association o corporation na may broker's license. Ang mga pagkakaibang ito ay nagbibigay-linaw sa supervisyon at responsibilidad sa loob ng mga entity licensee.

- ✓ Ang associate broker ay may broker license ngunit gumagana bilang empleyado sa ilalim ng isa pang broker
- ✓ Ang broker of record ay may responsibilidad sa mga transaksyon ng isang licensed partnership, association, o corporation

1.10 Listing Broker at Listing/Buyer Agency Agreements

Ang isang listing broker ay pumasok sa isang nakasulat na kasunduan sa isang nagbebenta/landlord upang i-market ang property bilang seller's agent, dual agent, o transaction licensee. Ang open listing agreement ay isang nonexclusive listing kung saan ang nagbebenta ay nagtitipid ng karapatan na magtrabaho sa maraming brokers. Ang nonexclusive buyer agency agreement ay nagbibigay-daan sa nagbili na magtipid ng karapatan na magtrabaho sa maraming brokers upang bumili o mag-lease.

- ✓ Ang isang listing broker ay gumagana sa ilalim ng nakasulat na kasunduan bilang seller's agent, dual agent, o transaction licensee
- ✓ Ang open listing agreement ay nonexclusive — ang nagbebenta ay maaaring magtrabaho sa maraming brokers
- ✓ Ang nonexclusive buyer agency agreement ay nagbibigay-daan sa nagbili na magtrabaho sa maraming

brokers

1.11 Comparative Market Analysis at Broker Price Opinion

Ang comparative market analysis (CMA) ay isang nakasulat na pagsusuri/opinyon/konklusyon ng isang broker, associate broker o salesperson tungkol sa probable sale o rental price ng isang specified parcel sa isang specified time, na inihanda para sa seller/buyer/lessor/lessee o isang taong nagsasagawa ng due diligence. Ang broker price opinion (BPO) ay isang estimate na nagdedetalye ng probable selling price na may iba't ibang detalye tungkol sa condition, market, neighborhood, at comparable sales — ngunit HINDI kasama ang automated valuation model (AVM). Ang AVM ay isang computerized model na ginagamit ng mortgage originators/secondary market issuers upang matukoy ang collateral worth ng isang mortgage secured ng consumer's principal dwelling.

- ✓ Ang CMA at BPO ay maaaring ihanda ng isang broker, associate broker, o salesperson
- ✓ Ang broker price opinion ay hindi kasama ang automated valuation model (AVM)
- ✓ Ang AVM ay isang computerized valuation model na ginagamit ng mortgage originators/secondary market issuers

1.12 Pahayag sa Consumer na Naglalaman ng Sanggunian

Para sa layunin ng pahayag sa consumer sa § 35.336(a) (buod ng pagsasahayag para sa pagbili/pagbebenta ng residential o commercial na real estate, o lease kapag ang licensee ay kumilos para sa tenant), ang termino 'licensee' ay nangangahulugang broker o salesperson. Ito ay nag-uugnay sa kahulugan ng licensee sa mga mandatoryang obligasyon sa disclosure ng consumer notice.

- ✓ Para sa layunin ng consumer notice sa ilalim ng § 35.336(a), ang 'licensee' ay nangangahulugang broker o salesperson
- ✓ Ang consumer notice ay naaangkop sa pagbili/pagbebenta ng residential o commercial na real estate at sa mga lease kapag kumakatawan sa tenant

1.13 Mga Tuntunin sa Edukasyon: Kredito at Oras ng Pagtuturo

Para sa patuloy/pre-licensing na edukasyon: ang isang 'kredito' ay katumbas ng 15 oras ng pagtuturo, at ang 'oras ng pagtuturo' ay isang panahon na hindi bababa sa 50 minuto. Ang distance education ay ibinibigay kung saan ang mag-aaral at ang pagtuturo ay pinaghihiwalay ng distansya/oras. Ang independent learning ay walang pakikipag-ugnayan sa instructor; ang instructor-led learning ay nagbibigay ng malaking patuloy na pakikipag-ugnayan sa instructor.

- ✓ Ang isang kredito ay katumbas ng 15 oras ng pagtuturo
- ✓ Ang oras ng pagtuturo ay isang panahon na hindi bababa sa 50 minuto
- ✓ Ang independent learning ay walang pakikipag-ugnayan sa instructor; ang instructor-led learning ay may malaking patuloy na pakikipag-ugnayan sa instructor

1.14 Mga Pagbubukod mula sa Batas — Iba Pang Kategorya

Ang karagdagang mga kategoryang na-exclude ay kinabibilangan ng: mga opisyal/empleyado ng negosyo sa enerhiya o mineral na mapagkukunan kapag ang mga transaksyon sa real estate ay karaniwan/kinakailangan sa pangunahing negosyo; isang trustee sa bankruptcy, administrator, executor, trustee, o guardian na gumagawa ng aksyon ayon sa utos ng korte/testamento/trust; mga opisyal/direktor ng banking/savings/credit institutions kapag tanging ang sariling real estate lamang ng institusyon ang kasangkot; mga partikular na opisyal/empleyado ng cemetery company na nagpapakita ng mga familiyang burial lots nang hindi sa kapalit ng bayad; mga cemetery company na pag-aari ng bona fide na simbahan/relihiyosong/fraternal na organisasyon; mga licensed auctioneers sa bona fide na auctions; at mga partikular na empleyado na nag-aasikaso ng multifamily dwellings na walang kapangyarihan na pumasok sa mga lease/makipag-negotiate ng mga kondisyon/maghatid ng pera ng tenant.

- ✓ Ang isang trustee, administrator, executor, o guardian na kumilos ayon sa utos ng korte, testamento, o trust instrument ay na-exclude
- ✓ Ang isang empleyado ng multifamily dwelling ay na-exclude lamang kung hindi na-authorize na pumasok sa mga lease, makipag-negotiate ng occupancy terms, o maghatid ng pera ng tenant (maaaring ipakita pa rin ang mga apartment at magbigay ng rental information)
- ✓ Ang isang licensed auctioneer ay na-exclude lamang habang gumaganap ng mga authorized na responsibilidad sa isang bona fide auction
- ✓ Ang mga opisyal/empleyado ng bangko na nagsasagawa ng appraisal/evaluation para sa mga transaksyon ng loan ng institusyon ay na-exclude

1.15 Commission Fee Schedule

Ang Seksyon 35.203 ay nagtakda ng Commission fees. Mga pangunahing halimbawa: pagsusuri ng broker/cemetery broker exam qualifications $40; aplikasyon para sa standard/reciprocal broker/cemetery broker/rental listing referral agent licensure $75; branch office application $65; associate broker/salesperson application $25; biennial renewal para sa broker/branch/rental listing referral agent $126; biennial renewal para sa salesperson/associate broker/cemetery salesperson $96 (later $64 variants listed). Ang late renewal ay nagdadagdag ng $5 para sa bawat buwan o bahagi ng buwan lampas sa renewal date, bilang karagdagan sa prescribed renewal fee.

- ✓ Ang late renewal cost ay may karagdagang $5 para sa bawat buwan o bahagi ng buwan lampas sa renewal date, kasama ang renewal fee
- ✓ Ang mga lisensya ay nag-renew sa biennial (dalawang taon) cycle
- ✓ Ang application, initial licensure, at biennial renewal ay may hiwalay na assessed fees

1.16 Kahulugan ng Short Sale

Ang short sale ay isang benta ng real property kung saan ang kita ng nagbebenta ay mas kaunti kaysa sa halaga na kinakailangan upang bayaran ang lahat ng liens na secured ng property. Ang pagkilala sa short sales ay may kaugnayan sa disclosure at transaction handling ng mga licensees.

- ✓ Ang short sale ay nangyayari kapag ang kita ng nagbebenta ay mas kaunti kaysa sa halaga na kinakailangan upang bayaran ang lahat ng liens
- ✓ Ang lien shortfall ay nagpapahiwalay sa short sale mula sa isang standard sale

1.17 Time Share at Campground Membership

Ang time share ay ang karapatan na gumamit/manatili sa isa o higit pang unit sa periodic basis sa ilalim ng isang arrangement na naglalaan ng paggamit/pananatili sa pagitan ng katulad na mga user; ang 'unit' ay isang gusali/bahagi na permanenteng nakakabit sa real property na idinisenyo para sa hiwalay na pananatili (o isang bahagi ng campground membership). Ang time share ay HINDI kasama ang campground membership. Ang campground membership (isang interes na iba sa fee simple o lease) ay nagbibigay ng karapatan na maglagay ng recreational vehicle/trailer/tent/camper sa periodic basis sa ilalim ng membership contract.

- ✓ Ang time share ay partikular na HINDI kasama ang campground membership
- ✓ Ang campground membership ay isang interes na iba sa fee simple o lease para sa paglalagay ng recreational vehicle/trailer sa periodic basis
- ✓ Ang isang licensed broker, salesperson, o time-share salesperson ay hindi kailangang magkaroon ng campground membership salesperson's license upang magbenta ng campground memberships

1.18 Real Estate at Cemetery Definitions

Ang 'real estate' ay nangangahulugang interes o estado sa lupa — corporeal o incorporeal, freehold o nonfreehold, sa loob o labas ng PA — kabilang ang leasehold interests at time shares. Ang cemetery ay isang lugar para sa disposal/burial ng mga patay na tao sa pamamagitan ng cremation o sa grave/mausoleum/vault/columbarium, ngunit HINDI kasama ang private family cemetery. Ang cemetery brokers/salespersons ay nagtatrabaho nang eksklusibo sa limitadong larangan ng cemetery lots, plots, at mausoleum spaces.

- ✓ Ang real estate ay nagsasama ng leasehold interests at time share interests, maging nasa PA man o sa ibang lugar ang lupa
- ✓ Ang cemetery ay hindi kasama ang private family cemetery
- ✓ Ang cemetery broker ay limitado nang eksklusibo sa cemetery lots, plots, at mausoleum spaces o openings

1.19 Rental Listing Referral Agent at Manager of Record

Ang rental listing referral agent ay isang indibidwal o entidad na nagmamay-ari o nagsasagawa ng negosyong nagsasaad ng impormasyon sa rental upang mag-refer ng mga prospektibong tenant sa mga rental unit — ngunit hindi kasama ang opisyal o empleyado ng isang pampublikong housing authority na nabuo sa ilalim ng state o federal law. Ang manager of record ay ang indibidwal na rental listing referral agent na responsable sa mga transaksyon ng isang licensed partnership, association o corporation.

- ✓ Ang rental listing referral agent ay nagsasaad ng impormasyon sa rental upang mag-refer ng mga prospektibong tenant sa mga rental unit
- ✓ Ang termino ay hindi kasama ang opisyal o empleyado ng pampublikong housing authority
- ✓ Ang manager of record ay responsable sa mga transaksyon ng rental listing ng isang licensed entity

CHAPTER 2

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

2.1 Pangkalahatang Mga Pangangailangan sa Lisensya para sa Lahat ng Mga Applicant

Ang Seksyon 35.221 ay nagtatatag ng mga pangunahing pangangailangan sa paghahatid na naaabot sa bawat karaniwang o reciprocal na applicant sa real estate license, bilang karagdagan sa mga partikular na pangangailangan para sa lisensya na hinahangad. Ang mga applicant ay dapat magsumite ng bayad sa lisensya, magbunyag ng lahat ng kasaysayan ng kriminal, at magbigay ng pahintulot sa paglilingkod ng proseso.

- ✓ Bawat applicant ay dapat maghatid ng bayad sa lisensya na itinakda sa § 35.203 kasama ang application
- ✓ Ang mga applicant ay dapat magbigay ng kumpletong detalye ng anumang kondena o pagkilala ng guilty o nolo contendere sa isang felony o misdemeanor at ang kaparusahan na ipinataw
- ✓ Para sa isang korporasyon, partnership o asosasyon, ang pangangailangan sa pagbubunyag ng kriminal ay naaabot sa bawat miyembro ng partnership/association at bawat opisyal ng korporasyon
- ✓ Ang mga applicant ay dapat magbigay ng nakasulat na pahintulot na ang wastong paglilingkod ng proseso ay maaaring gawin sa pamamagitan ng paglilingkod sa Chairperson ng Komisyon at sa Secretary ng Commonwealth kung hindi maaaring gawin ang ibang paglilingkod

2.2 Mga Pangangailangan ng Standard Broker's License

Ang Seksyon 35.222(a) ay gumagabay sa mga indibidwal na naghahangad ng standard broker's license. Ang mga aplikante ay dapat pumasa sa broker's exam, matugunan ang mga kinakailangan sa opisina, at magsumite ng mga rekomendasyon na nagpapatunay ng magandang reputasyon.

- ✓ Dapat pumasa sa bawat bahagi ng broker's licensing examination sa loob ng 3 taon bago magsumite ng kumpletong application
- ✓ Ang isang aplikante na aktibong licensed bilang broker sa ibang estado sa loob ng nakaraang 5 taon ay kailangang kumuha at pumasa lamang sa Pennsylvania portion ng exam
- ✓ Dapat sumunod sa § § 35.241 at 35.242 (general office requirement at broker office standards)
- ✓ Dapat magsumite ng mga rekomendasyon mula sa isang Commission-licensed real estate broker at dalawang hindi magkakaugnay na property owners sa county ng residence o business ng aplikante (plus dalawa mula sa nakaraang county kung nagbago ang residence sa nakaraang taon)

2.3 Mga Pangangailangan para sa Reciprocal Broker's License

Ang Seksyon 35.222(b) ay nagpapahintulot sa isang broker mula sa ibang estado na makakuha ng Pennsylvania reciprocal broker's license. Ang aplikante ay dapat na may kasalukuyang lisensya mula sa ibang estado, matugunan ang mga patakaran ng opisina, magsumite ng napatunayang mga pahayag, at magbigay ng sertipikasyon mula sa licensing authority ng ibang estado.

- ✓ Dapat na may kasalukuyang broker's license mula sa isang estado na nagbibigay ng reciprocity sa mga licensee ng PA o may substantially comparable qualifications
- ✓ Kung ang ibang estado ay magkakailangan sa mga licensee ng PA na kumpletuhin ang karagdagang edukasyon/karanasan/mga pagsusulit, ang reciprocal applicant ay dapat kumpletuhin ang equivalent requirements
- ✓ Dapat magsumite ng napatunayang pahayag na nagsasalita na walang discipline/investigations, pamilyar at sumasaklaw sa pagiging nakalatag ng act at chapter, at pagkonsento sa record disclosure
- ✓ Kung kumikilos bilang isang associate broker, dapat magsumite ng sworn statement mula sa affiliating broker na nagpapatunay ng magandang reputasyon at nagpapatibay ng active supervision/training
- ✓ Dapat magsumite ng sertipikasyon mula sa ibang estado na nagpapatunay ng active license sa good standing, naglalarawan ng nakaraang discipline, at naglalista ng opisina/employing broker

2.4 Mga Pangangailangan sa Standard Salesperson's License

Ang Seksyon 35.223(a) ay nagtakda ng mga pangangailangan para sa standard salesperson license, kasama ang pagpasa sa pagsusulit, paghahatid ng sworn statement ng broker, at pagbibigay ng mga transcript ng kinakailangang edukasyon.

- ✓ Dapat pumasa sa bawat bahagi ng salesperson's licensing exam sa loob ng 3 taon bago ang completed application
- ✓ Ang isang applicant na aktibong licensed bilang broker o salesperson sa ibang estado sa loob ng nakaraang 5 taon ay kailangang pumasa lamang sa Pennsylvania portion ng exam
- ✓ Dapat maghatid ng sworn statement mula sa affiliating broker na nagpapatunay ng magandang reputasyon at nagsisilbing certification ng active supervision/training
- ✓ Dapat maghatid ng official transcripts na nagpapatunay ng degrees o course credits na kinakailangan ng § 35.272(a)(2)

2.5 Broker License para sa mga Entity (Partnership/Corporation)

Ang Seksyon 35.222(c) ay sumasaklaw sa isang partnership, association, o corporation na naghahangad ng standard o reciprocal broker's license. Ang entity ay dapat masiguro na ang mga aktibong miyembro/officers ay licensed at dapat magtukoy ng isang broker of record.

- ✓ Bawat miyembro/officer na nakikibahagi sa real estate business ay dapat may current standard o reciprocal salesperson o broker license mula sa Commission
- ✓ Ang entity ay dapat magtukoy ng isang Commission-licensed broker upang maglingkod bilang broker of record
- ✓ Ang entity ay dapat sumunod sa §§ 35.241 at 35.242 at magsumite ng isang completed application

2.6 Mga Pangangailangan para sa Reciprocal Salesperson's License

Ang Seksyon 35.223(b) ay namamahala sa reciprocal salesperson licensure para sa mga out-of-state licensees, na nangangailangan ng current out-of-state license, verified statements, authority certification, at broker's sworn statement.

- ✓ Dapat magkaroon ng current out-of-state broker's o salesperson's license sa ilalim ng reciprocity o may substantially comparable qualifications; dapat kumpletuhin ang equivalent requirements kung ang ibang estado ay naglalagay ng mas maraming requirements sa PA licensees
- ✓ Dapat magsubmit ng verified statement tungkol sa discipline status, familiarity sa act/chapter, at consent sa disclosure
- ✓ Dapat magsubmit ng certification mula sa licensing authority ng ibang estado (active/good standing, nakaraang discipline, office at employing broker)
- ✓ Dapat magsubmit ng sworn statement mula sa standard o reciprocal broker na nagpapatunay ng good reputation at nagsisilbing certification ng active supervision/training

2.7 Mga Pangangailangan sa Cemetery Broker License

Ang Seksyon 35.224 ay namamahala sa standard at reciprocal cemetery broker licenses para sa mga indibidwal at entidad. Ang mga pangangailangan ay parallel sa broker rules ngunit gumagamit ng cemetery broker exam at permit cemetery broker credentials para sa mga miyembro ng entidad.

- ✓ Ang standard applicants ay dapat pumasa sa salesperson's licensing exam sa loob ng 3 taon (PA portion lamang kung aktibong licensed bilang cemetery broker sa ibang estado sa loob ng 5 taon) at sumunod sa §§ 35.241 at 35.242
- ✓ Ang standard applicants ay dapat magsumite ng mga rekomendasyon mula sa isang Commission-licensed broker at dalawang walang kaugnayang county property owners (plus prior-county references kung lumipat sa loob ng isang taon)
- ✓ Ang reciprocal applicants ay dapat may current out-of-state cemetery broker license, magsumite ng verified statements, state authority certification, at associate-broker sworn statement kung applicable
- ✓ Ang mga entidad ay dapat masiguro na ang mga miyembro/officers ay may angkop na broker/cemetery

broker licenses at magtakda ng broker o cemetery broker bilang broker of record

2.8 Mga Kinakailangan sa Lisensya ng Cemetery Salesperson

Ang Seksyon 35.225 ay namamahala sa standard at reciprocal na mga lisensya ng cemetery salesperson. Walang exam requirement para sa standard na lisensya, ngunit ang applicant ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at may affiliating broker.

- ✓ Ang mga standard applicant ay dapat na 18 taong gulang o mas matanda
- ✓ Ang mga standard applicant ay dapat magsumite ng sworn affidavit mula sa affiliating broker o cemetery broker na nagpapatunay ng magandang reputasyon at nagpapatibay ng active supervision/training
- ✓ Ang mga reciprocal applicant ay dapat magkaroon ng current out-of-state cemetery salesperson license, magsumite ng state authority certification, verified statement, at sworn statement ng affiliating broker

2.9 Pangkalahatang Kinakailangan ng Opisina

Ang Seksyon 35.241 ay nangangailangan sa mga broker, cemetery broker, at rental listing referral agent na magpanatili ng pangunahing opisina sa Pennsylvania, na may branch office licensing para sa karagdagang mga lokasyon.

- ✓ Ang isang broker, cemetery broker, o rental listing referral agent ay dapat magpanatili ng pangunahing PA office maliban kung siya ay nagpapanatili ng pangunahing opisina sa ibang estado kung saan siya ay may katumbas ng standard license
- ✓ Ang isang broker o cemetery broker ay maaaring magpanatili ng maraming PA offices, ngunit isang branch office license ay kinakailangan para sa bawat karagdagang opisina

2.10 Mga Pamantayan sa Opisina para sa Broker o Cemetery Broker

Ang Seksyon 35.242 ay nagtakda ng mga pamantayan sa pisiko at signage para sa opisina ng broker o cemetery broker upang masiguro ang propesyonal at pribadong pagsasagawa ng negosyong real estate.

- ✓ Ang opisina ay dapat na nakatuon sa negosyong real estate at inayos upang makapagpermita ng pagsasagawa ng negosyo nang may privacy
- ✓ Kung nakalagay sa isang pribadong paninirahan, ang opisina ay dapat magkaroon ng sariling pagpasok na hiwalay mula sa pagpasok ng paninirahan
- ✓ Ang pangalan ng negosyo ng broker o cemetery broker na itinalagang nasa lisensya ay dapat ipakita nang malinaw at permanente sa labas ng opisina
- ✓ Ang mga sangay na opisina ay dapat ding sumunod sa mga pamantayang ito ng opisina

2.11 Lisensya ng Branch Office

Ang Section 35.243 ay nangangailangan ng isang hiwalay na lisensya ng branch office bago magbukas ng anumang karagdagang opisina ng broker/cemetery broker, na inilabas sa ilalim ng lisenyadong pangalan ng negosyo ng broker.

- ✓ Ang isang broker o cemetery broker ay hindi maaaring magbukas ng branch office nang walang una nang nakuha ang branch office license para sa lokasyong iyon, na may pagsusumite ng aplikasyon at bayad sa § 35.203
- ✓ Ang isang branch office license ay inilabas sa ilalim ng pangalan kung saan ang broker/cemetery broker ay lisensiado sa pangunahing opisina
- ✓ Ang isang branch office license ay awtomatikong nagtatapos kapag ang lisensya ng broker/cemetery broker ay suspendido, binawi, o hindi na patuloy

2.12 Pangangasiwa at Operasyon ng Opisina

Ang Seksyon 35.244 ay nangangailangan na bawat opisina ay nasa direksyon ng isang wastong lisensyadong broker at nangangailangan na ang mga salesperson at associate broker ay magsandig sa isang broker.

- ✓ Ang pangunahing opisina o sangay ng broker ay dapat idirekta at pangangasiwan ng isang broker o associate broker na may karaniwang o reciprocal na lisensya
- ✓ Ang opisina ng cemetery broker ay dapat pangangasiwan ng isang broker, cemetery broker, associate broker, o associate cemetery broker
- ✓ Ang mga associate broker, salesperson, cemetery salesperson, campground membership salesperson, at time-share salesperson ay dapat magsandig sa isang Commission-licensed broker
- ✓ Ang isang sangay ng opisina ay hindi maaaring i-operate upang pahintulutan ang isang empleyado na magpatakbo ng negosyo para sa kakapakanan ng empleyado lamang; ang isang rental listing referral agent ay hindi maaaring pangangasiwan ang higit sa isang opisina

2.13 Inspeksyon ng Opisina

Ang Seksyon 35.246 ay nagbibigay-karapatan sa Komisyon na magsagawa ng regular at espesyal na inspeksyon ng mga opisina ng may-lisensya upang mapatunayan ang pagsunod sa batas at kabanata, na may tinukoy na saklaw at pangangailangan sa abiso.

- ✓ Ang regular na inspeksyon ay maaaring mangyari nang hindi higit sa apat na beses bawat taon sa regular na oras ng negosyo upang matukoy ang pagsunod sa batas at kabanata
- ✓ Ang espesyal na inspeksyon ay maaaring isagawa batay sa reklamo o makatuwirang paniniwala ng paglabag, o bilang sumusunod sa hindi pagsunod na nahanap sa nakaraang inspeksyon
- ✓ Ang Komisyon ay dapat magabiso sa may-lisensyang nangunguna bago magsimula na ang inspeksyon ay isinasagawa ayon at limitado ng seksyong ito
- ✓ Sa panahon ng inspeksyon ang Komisyon ay maaaring suriin ang mga rekord ng transaksyon at entidad,

inspeksyunan ang lahat ng lugar ng opisina, makipag-usap sa mga empleyado, at makakuha ng nakasulat na pahintulot na makatanggap ng mga rekord ng escrow account mula sa bank ng broker

2.14 Relicensure Pagkatapos ng Revocation

Ang Section 35.251 ay gumagabay sa kung kailan ang isang indibidwal na ang lisensya ay narevoke ay maaaring magpetisyon para sa relicensure. Isang minimum waiting period ay nalalapat bago ang Commission ay magsasaalang-alang ng petisyon.

- ✓ Ang Commission ay hindi magbibigay-daan sa relicensure para sa loob ng hindi bababa sa 5 taon mula sa petsa ng pagsisimula ng revocation
- ✓ Pagkatapos ng 5-taong panahon, ang indibidwal ay maaaring magpetisyon sa Commission para sa relicensure, ngunit ang desisyon ay nasa pag-iisip ng Commission
- ✓ Kung pinapayagan ang relicensure, ang indibidwal ay dapat sumunod sa kasalukuyang mga kinakailangan sa licensure bago ang lisensya ay inilabas

2.15 Pagtatapos ng Negosyo ng Namamayang Sole-Proprietor Broker

Ang Seksyon 35.252 ay nagseset ng mga pamamaraan para sa pagwawasto ng negosyo ng isang namamayang sole-proprietor broker, kasama ang mapaglalang pagtukoy ng isang supervising broker at limitasyon sa aktibidad sa panahon ng pagwawakas.

- ✓ Sa loob ng 15 araw mula sa kamatayan ng broker, ang ari-arian ay dapat magbigay-alam sa Komisyon na itinukoy nito ang ibang licensed broker (na may kasalukuyang lisensya) upang subaybayan ang pagwawakas
- ✓ Sa panahon ng pagwawakas, walang mga bagong listing agreements na maaaring maisagawa at walang mga bagong licensee na maaaring hiriin
- ✓ Ang mga unlisted na listing ay maaaring i-promote maliban kung kanselahin ng nagbebenta/nag-lease, ngunit awtomatikong umaabot 90 araw pagkatapos ng kamatayan ng broker at hindi maaaring muling pinalakas
- ✓ Ang mga naghihintay na kasunduan ng pagbebenta o pag-lease ay maaaring magpatuloy hanggang sa pagkonsumo

2.16 Pagpalit ng Broker of Record dahil sa Kamatayan

Ang Seksyon 35.253 ay nangangailangan ng mabilis na pagtukoy ng bagong broker of record para sa isang entidad kapag ang kasalukuyang broker of record ay namatay.

- ✓ Sa loob ng 15 araw matapos ang kamatayan ng broker of record, ang isang kasosyo o corporate officer ay dapat magsampa ng application sa Commission
- ✓ Ang application ay dapat magtukoy ng ibang indibidwal upang maglingkod bilang broker of record

2.17 Mga Pangangailangan sa Builder-Owner Salesperson License

Ang Seksyon 35.226 ay nag-govern sa standard at reciprocal builder-owner salesperson licenses. Ang applicant ay nagtatrabaho para sa isang builder-owner ng mga tahanan sa halip na sa isang broker.

- ✓ Ang standard applicants ay dapat pumasa sa salesperson's exam sa loob ng 3 taon (PA portion lamang kung aktibong licensed bilang broker, salesperson, o builder-owner salesperson sa ibang estado sa loob ng 5 taon)
- ✓ Ang standard applicants ay dapat magsumite ng sworn statement mula sa builder-owner na nagpapatunay ng magandang reputasyon at nagpapatibay na ang builder-owner ay nagtayo ng single/multifamily dwellings at nagemploye ng applicant
- ✓ Ang reciprocal applicants ay dapat magkaroon ng current out-of-state builder-owner salesperson license, magsumite ng state authority certification, verified statement, at sworn statement ng builder-owner

2.18 Mga Kinakailang Lisensya para sa Rental Listing Referral Agent

Ang Seksiyon 35.227 ay nangunguna sa standard at reciprocal rental listing referral agent licenses para sa mga indibidwal at entidad. Kinakailangan ang pagpasa sa salesperson exam at compliance sa general office requirement (ngunit hindi sa § 35.242).

- ✓ Ang standard applicants ay dapat pumasa sa salesperson's exam sa loob ng 3 taon (PA portion lamang kung aktibong lisensyado bilang broker, salesperson, o rental listing referral agent sa ibang estado sa loob ng 5 taon) at sumunod sa § 35.241
- ✓ Ang reciprocal applicants ay dapat may current out-of-state license sa ilalim ng reciprocity, magsumite ng state authority certification at verified statement, at sumunod sa § 35.241
- ✓ Ang mga entidad ay dapat magtalaag ng isang indibidwal na may current standard o reciprocal rental listing referral agent license upang maglingkod bilang manager of record at sumunod sa § 35.241

2.19 Mga Pangangailangan sa Lisensya para sa Campground Membership Salesperson

Ang Seksyon 35.228 ay nag-aayos ng standard at reciprocal na mga lisensya para sa campground membership salesperson, na nangangailangan ng isang kurso na ginawa ng Commission at onsite training sa halip na isang exam.

- ✓ Ang mga standard applicants ay dapat na 18 taong gulang o mas matanda at kumpletuhin ang one-credit (15-oras) na Commission-developed na 'Campground Membership Sales' course bago ang onsite training sa isang aprubadong PA institution
- ✓ Ang mga standard applicants ay dapat kumpletuhin ang 30 araw ng onsite training sa isang campground membership facility sa loob ng 90-araw na panahon sa loob ng 3 taon bago ang application, na sinusuri ng isang broker
- ✓ Ang mga standard applicants ay dapat magsumite ng isang opisyal na transcript at isang sworn statement mula sa sumusubaybay na broker

✓

Ang mga reciprocal applicants ay dapat na may kasamang out-of-state license, magsumite ng state authority certification, verified statement, at isang sworn statement ng sumusubaybay na broker

2.20 Mga Pangangailangan sa Lisensya para sa Time-Share Salesperson

Ang Seksyon 35.229 ay namamahala sa standard at reciprocal na time-share salesperson licenses, na nangangailangan ng isang course na ginawa ng Commission at on-site training.

- ✓ Ang mga standard applicants ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at kumpleto ang dalawang-credit (30-oras) na 'Time Share Sales' course na ginawa ng Commission bago ang on-site training sa isang aprubadong PA institution
- ✓ Ang mga standard applicants ay dapat kumpleto ng 30 araw ng on-site training sa isang time-share facility sa loob ng 90-araw na panahon sa loob ng 3 taon bago ang application, sinusubaybayan ng isang broker
- ✓ Ang mga standard applicants ay dapat magpadala ng isang opisyal na transcript at isang sworn statement ng supervising broker
- ✓ Ang mga reciprocal applicants ay dapat nagtataglay ng isang kasalukuyang out-of-state license, magpadala ng state authority certification, verified statement, at isang sworn statement ng supervising broker

2.21 Pagpapakita ng mga Lisensya sa Opisina

Ang Seksyon 35.245 ay nangunguna sa kung saan dapat panatilihin ang kasalukuyang mga lisensya. Simula sa panahon ng pagpapabago ng 2006-2008, ang mga lisensya ay pinapanatili sa pangunahing opisina sa halip na ipakita sa bawat sangay.

- ✓ Ang kasalukuyang mga lisensya ng broker/cemetery broker/rental listing referral agent at ang kanilang mga kaasosyadong may lisensya ay dapat panatilihin sa pangunahing opisina
- ✓ Ang broker o cemetery broker ay dapat mapanatili, sa bawat sangay ng opisina, ang isang listahan ng mga may lisensya na gumagana sa sangay na iyon

CHAPTER 3

Subch. D: Licensing examinations

3.1 Mga Pangangailangan sa Pagiging Eligible para sa Broker's License Examination

Upang kumilos sa standard broker's examination, ang isang kandidato ay dapat matugunan ang edad, edukasyon, at karanasan na mga threshold. Ang kandidato ay dapat na hindi bababa sa 21 taong gulang, isang high school graduate (o GED), at may 3 taong karanasan bilang licensed salesperson (o katumbas na karanasan/edukasyon). Dapat din nilang makakuha ng 16 credits (240 oras) ng propesyonal na real estate education. Tandaan ang Bhala decision: ang simpleng pagmamay-ari ng salesperson license sa loob ng 3 taon ay hindi kaiyang kwalipika ang isang tao na kumilos sa broker's exam — ang karanasan na mga kwalipikasyon ay dapat na sapat para sa broker practice.

- ✓ Dapat na 21 taon o mas matanda
- ✓ Dapat na high school graduate o nakapasa ng GED examination
- ✓ Dapat na may 3 taong karanasan bilang licensed salesperson o katumbas na karanasan/edukasyon
- ✓ Dapat makakuha ng 16 credits (240 oras) ng propesyonal na real estate education
- ✓ Ang pagmamay-ari ng salesperson license sa 3+ taon lamang ay hindi kwalipika ang isa na kumilos sa broker exam (Bhala v. State Real Estate Commission)

3.2 Broker Education Requirement Standards at Degree Exemptions

Ang Commission ay tumatanggap ng ilang degrees bilang satisfaction ng 16-credit education requirement: isang bachelor's degree na may real estate major, isang bachelor's degree na may coursework equivalent sa real estate major, o isang juris doctor mula sa isang accredited law school. Ang mga kandidato na walang ganitong degrees ay dapat kumpletuhin ang 16 credits kasama ang 2 credits sa isang real estate office management course at 2 credits sa isang law course, na may hindi bababa sa 6 ng natitirang 12 credits sa 3 o higit pang Commission-developed courses. Ang credits na ginamit para sa salesperson exam ay hindi maaaring muling gamitin para sa broker education requirement.

- ✓ Ang isang real estate bachelor's degree, equivalent coursework bachelor's, o J.D. ay satisfied ang education requirement
- ✓ Ang non-degree candidates ay kailangan ng 16 credits: 2 sa office management at 2 sa law
- ✓ Ang hindi bababa sa 6 ng natitirang 12 credits ay dapat sa 3 o higit pang Commission-developed courses
- ✓ Ang credits na ginamit upang maging qualified para sa salesperson exam ay hindi maaaring i-apply sa broker requirement
- ✓ Ang maximum na 4 credits ay pinapayagan per real estate course at per study area
- ✓ Ang mga courses ay dapat kumpletuhin sa loob ng 10 taon bago ang pagpasa sa licensing exam

✓

Ang 2 credits ay pinapayagan per taon ng active out-of-state broker practice sa nakaraang 10 taon

3.3 Mga Pangangailangan sa Pagsusulit ng Salesperson's License

Ang isang kandidato para sa standard na salesperson's examination ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at matagumpay na makuha ang 4 na credits (60 oras) ng basic real estate courses. Ang application ay isinumite kasama ng exam fee. Ang degree exemptions (real estate bachelor's, equivalent bachelor's, o J.D.) ay naaangkop. Ang mga acceptable na kurso ay kinabibilangan ng Real Estate Fundamentals at Real Estate Practice na inaalok ng accredited colleges o approved education providers, na natapos sa loob ng 10 taon bago makuha ang exam.

- ✓ Dapat na 18 taong gulang o mas matanda pa
- ✓ Dapat makuha ang 4 na credits (60 oras) ng basic real estate courses
- ✓ Ang isang qualifying degree (real estate bachelor's, equivalent, o J.D.) ay nagbibigay-waiver sa specific coursework
- ✓ Ang mga kurso ay dapat na makuha sa loob ng 10 taon bago makuha ang licensing exam

3.4 Dokumentasyon ng Aplikasyon para sa Broker Exam

Ang isang kandidato sa broker exam ay dapat magsumite ng isang nakumpletong aplikasyon kasama ang suportang mga dokumento: mga opisyal na transcript ng mga kredito sa kurso; isang detalyadong resume ng mga aktibidad sa real estate kasama ang isang nakaanong pahayag mula sa ang naghahatid na broker (kung isang lisensyadong salesman); isang paglalarawan ng nauugnay na trabaho/edukasyon (kung hindi isang salesman); isang sertipikasyon mula sa licensing authority para sa karanasan sa brokerage na inaasahang kinikilala para sa edukasyon; at ang bayad sa pagsusuri ng kwalipikasyon kasama ang mga bayad sa administrasyon ng exam sa ilalim ng § 35.203.

- ✓ Ang mga opisyal na transcript na nagpapatunay ng mga kredito sa kurso ay dapat isubmite
- ✓ Ang mga kandidatong lisensyadong salesman ay dapat magbigay ng resume at ng isang nakaanong pahayag mula sa ang naghahatid na broker
- ✓ Ang mga kandidatong hindi salesman ay dapat maglahad ng nauugnay na karanasan sa trabaho at edukasyon
- ✓ Ang mga bayad para sa pagsusuri ng kwalipikasyon (§ 35.203) at administrasyon ng exam ay dapat kasama sa aplikasyon

3.5 Mga Pangangailangan sa Pagsusulit para sa Cemetery Broker's License

Ang isang kandidato para sa cemetery broker ay dapat na hindi bababa sa 21 taong gulang, may 3 taong karanasan bilang isang lisensyadong salesman o cemetery salesman (o katumbas), at kumpleto ng 4 credits (60 oras) ng mga pangunahing kurso sa real estate. Ang aplikasyon ay nangangailangan ng mga transcript, isang resume kasama ang sworn statement ng naghahatid na broker (kung may lisensya), at mga bayad sa ilalim ng § 35.203. Ang mga credit ay pinapayagan para sa Real Estate Fundamentals, Real Estate Practice, at mga kurso sa cemetery, kabilang ang mga kurso mula sa cemetery associations sa ibang estado kung katumbas sa mga aprubadong kurso ng Commonwealth.

- ✓ Dapat na 21 taong gulang o mas matanda
- ✓ Dapat na may 3 taong karanasan bilang isang lisensyadong salesman o cemetery salesman (o katumbas)
- ✓ Dapat na kumpleto ng 4 credits (60 oras) ng mga pangunahing kurso sa real estate
- ✓ Ang mga kurso mula sa cemetery associations sa labas ng Commonwealth ay kwalipikado kung katumbas sa mga aprubadong kurso
- ✓ Ang mga kurso ay dapat na makumpleto sa loob ng 10 taon bago ang paglipas ng pagsusulit

3.6 Mga Kinakailangan sa Pagsusulit ng Builder-Owner Salesperson

Ang isang kandidatong builder-owner salesperson ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at kailangang maging empleyado ng isang builder-owner na may magandang reputasyon para sa katapatan, pagiging mapagkakatiwalaan, integridad, at kakayahan. Ang aplikasyon ay isinasumite kasama ang bayad ng pagsusulit. Kapansin-pansin, walang pangangailangang basic real estate coursework para sa uri ng lisensyang ito — ang pamantayan ng reputasyonal na pagtatrabaho ay nagpapalit sa pangangailangan sa edukasyon.

- ✓ Dapat na 18 taong gulang o mas matanda
- ✓ Dapat na maging empleyado ng isang builder-owner na may magandang reputasyon para sa katapatan, pagiging mapagkakatiwalaan, integridad, at kakayahan
- ✓ Walang pangangailangang basic real estate coursework na gumagana para sa uri ng lisensyang ito

3.7 Rental Listing Referral Agent Examination Requirements

Ang isang kandidato para sa rental listing referral agent ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at kumpleto ng 4 credits (60 oras) ng basic real estate courses, na may kasamang application at exam fee. Ang degree exemptions ay naaangkop, at ang credits ay pinapayagan para sa Real Estate Fundamentals at Real Estate Practice mula sa accredited colleges o approved providers, na nakumpleto sa loob ng 10 taon bago pumasa ang exam.

- ✓ Dapat na 18 taong gulang o mas matanda
- ✓ Dapat kumpleto ng 4 credits (60 oras) ng basic real estate courses
- ✓ Ang mga qualifying degrees ay nag-exempt ng specific coursework
- ✓ Ang mga kurso ay dapat makumpleto sa loob ng 10 taon bago pumasa ang exam

3.8 Reciprocal License Conversion Exam Exemptions

Ang isang reciprocal licensee na nag-convert sa isang standard Pennsylvania license ay karaniwang exempt mula sa education at experience requirements at kailangan lamang na pumasa sa state portion ng examination. Ang exemption na ito ay naaangkop sa broker, salesperson, cemetery broker, at builder-owner salesperson license conversions.

- ✓ Ang reciprocal licensees na nag-convert sa isang standard broker license ay exempt mula sa § 35.271(a) at tumutuon lamang sa state portion ng exam
- ✓ Ang reciprocal salesperson, cemetery broker, at builder-owner conversions ay katulad na nangangailangan lamang ng state portion ng exam

3.9 Reciprocal License Renewal, Reactivation, and Conversion

Ang isang reciprocal license ay nangangailangan ng patuloy na magandang status sa estado ng pangunahing lugar ng negosyo ng licensee. Sa pagpapabago, dapat sertipikahan ng licensee na ang home-state license ay kasalukuyan at nasa magandang kondisyon. Ang isang nag-expire na reciprocal license ay maaaring i-reactivate nang walang reexamination kung ang licensee ay may katumbas na kasalukuyang standard license sa kanilang home state. Kung ang licensee ay nagtukoy ng Pennsylvania bilang kanilang pangunahing lugar ng negosyo o nawalan ng kanilang home-state standard license, dapat nila inotify ang Commission sa loob ng 30 araw at makakuha ng standard Pennsylvania license, pagkatapos ay matugunan ang standard requirements kabilang ang continuing education.

- ✓ Ang renewal ay nangangailangan ng certification na ang home-state license ay kasalukuyan at nasa magandang kondisyon
- ✓ Ang isang nag-expire na reciprocal license ay maaaring i-reactivate nang walang reexamination kung may katumbas na kasalukuyang standard home-state license
- ✓ Ang licensee na nagtukoy ng PA bilang pangunahing lugar ng negosyo o nawalan ng home-state standard licensure ay dapat magbigay ng notasyon sa Commission sa loob ng 30 araw

✓

Ang conversion sa isang standard license ay nangangailangan ng pagtupad sa standard requirements kabilang ang continuing education

3.10 Pagpapalit ng Broker Dahil sa Karamdaman o Pinsala

Kung ang isang sole-proprietorship broker o broker of record ay hindi makakagawa dahil sa karamdaman o pinsala, ang isang itinalagang kinatawan (abogado/power of attorney holder, corporate officer, o partner) ay dapat magbigay abiso sa Commission sa loob ng 15 araw na ang isang interim licensed broker ay nakatalagang kumilos hanggang sa ang orihinal na broker ay maaaring muling magsimula ng mga responsibilidad.

- ✓ Ang abiso sa Commission ay dapat mangyari sa loob ng 15 araw mula sa pagtatalagang interim broker
- ✓ Ang interim licensed broker ay maaaring italag ng abogado ng broker/POA holder, corporate officer, o partner
- ✓ Ang interim broker ay nagsisilbi hanggang sa ang orihinal na broker/broker of record ay maaaring muling magsimula ng mga responsibilidad

CHAPTER 4

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

4.1 Mga Isinulat na Kasunduan na Kinakailangan para sa Kompensasyon

Lahat ng mga kontrata, pangako at kasunduan sa pagitan ng isang broker (o lisensyado na pinagkakatiwalaan ng broker) at isang principal/consumer na dapat magbayad ng bayad, komisyon o ibang mahalagang pagsasaalang-alang ay dapat na nasa isulat at maglaman ng impormasyon na kinakailangan ng § 35.331. Maaaring magsagawa ng serbisyo ang isang lisensyado bago pumirma ang kasunduan, ngunit hindi maaaring makolekta ang bayad/komisyon nang walang nilagdaang kasunduan.

- ✓ Ang mga kasunduan sa kompensasyon ay dapat na nasa isulat at maglaman ng impormasyon mula sa § 35.331
- ✓ Ang mga bukas na listang kasunduan o hindi eksklusibong kasunduan sa ahensya ng mamimili ay maaaring maging oral kung bibigyan ng nakasulat na memorandum ng mga termen ang partido
- ✓ Ang mga transaksyong lisensyado/mga subagent na nakikipagtulungan sa mga listing broker ay hindi kailangang makakuha ng nakasulat na kasunduan mula sa nagbebenta/nagpapaarenda
- ✓ Walang bayad, komisyon o pagsasaalang-alang na maaaring makolekta nang walang nilagdaang kasunduan

4.2 Pagsasahayag ng Interes at Mga Conflict of Interest

Ang isang licensee ay dapat maghatid ng sulat na nagsasahayag ng anumang ownership interest sa property na kasangkot sa isang transaksyon sa lahat ng mga partido bago sumali, at hindi maaaring kumatawan sa higit sa isang partido nang walang nakasulat na pahintulot ng lahat ng mga partido. Ang isang broker na namamahala ng rental property ay hindi maaaring tumanggap ng commission/rebate/profits sa mga gastos para sa lessor nang walang nakasulat na pahintulot. Ang mga licensee ay hindi maaaring kailanganin ang mga consumer na gumamit ng kanilang ancillary services (financial, title, insurance, construction, repair, inspection) at dapat maghatid ng pagsasahayag ng financial interest sa ganitong mga serbisyo kapag inirerekomenda.

- ✓ Dapat maghatid ng ownership interest sa sulat sa lahat ng mga partido bago sumali
- ✓ Hindi maaaring kumatawan sa higit sa isang partido nang walang nakasulat na pahintulot ng lahat ng mga partido
- ✓ Ang broker na namamahala ng rental properties ay hindi maaaring tumanggap ng commission/rebate/profit sa gastos ng lessor nang walang nakasulat na pahintulot
- ✓ Hindi maaaring kailanganin ang isang consumer na gumamit ng ancillary services ng licensee; dapat maghatid ng pagsasahayag ng financial interest (halimbawa referral fees) sa mga serbisyong iyon
- ✓ Patuloy na responsibilidad na maghatid ng pagsasahayag ng mga conflict of interest sa loob ng maituturing na praktikal na panahon

4.3 Oras ng Pagbubunyag ng Relasyon sa Negosyo (Paunawa sa Consumer)

Ang isang lisensyado ay dapat magbigay ng Consumer Notice disclosure summary (§ 35.336) sa mga bumibili/nagbebenta sa unang pagpupulong kung ito ay nangyayari nang personal. Kung ang unang pagpupulong ay hindi personal, ang lisensyado ay nagbibigay ng oral disclosure (§ 35.339) sa unang pagpupulong at ang nakasulat na paunawa ay hindi hihigit sa mas maaga sa pagitan ng unang personal na pagpupulong o ang oras na unang ipapakita ang isang ari-arian. Ang mga lisensyadong gumagana para sa mga tenant ay gumagamit ng § 35.336; ang mga gumagana para sa mga may-ari ay gumagamit ng § 35.337; ang mga nagbebenta ng time-share ay nakakakuha ng § 35.338.

- ✓ Magbigay ng § 35.336 Consumer Notice sa unang pagpupulong kung personal
- ✓ Kung hindi personal, bigyan ng oral disclosure (§ 35.339) sa unang pagpupulong at nakasulat na paunawa sa mas maaga sa pagitan ng unang personal na pagpupulong o unang pagpapakita ng ari-arian
- ✓ Lisensyado para sa tenant ay gumagamit ng § 35.336; lisensyado para sa may-ari ay gumagamit ng § 35.337; time-share ay gumagamit ng § 35.338
- ✓ Magbigay ng kopya ng nilagdaang disclosure at tukuyin ang anumang pagtanggi sa acknowledgment

4.4 Mga Responsibilidad ng Pagbubunyag ng Ari-arian ng Nagbebenta sa ilalim ng Seller Disclosure Law

Ang isang lisensyado/transaction licensee para sa nagbebenta ay dapat magabiso sa mga nagbebenta ng kanilang tungkulin na magbunyag ng mga kilalang material na depekto, magbigay ng property disclosure statement na sumusunod sa § 35.335a, at ihahatid ang nakumpletong (o 'tinanggihan') na pahayag sa bumibili bago ang pagpapatupad ng agreement of sale. Ang lisensyado para sa mga bumibili ay dapat magabiso sa mga bumibili tungkol sa tungkulin ng nagbebenta at siguraduhin na natanggap ang pahayag bago ang pagpapatupad. Lahat ay dapat magbunyag ng mga kilalang material na depekto na hindi kailanman nabunyag; walang dapat magsagawa ng independiyenteng imbestigasyon.

- ✓ Ang lisensyado ng nagbebenta ay dapat magabiso sa nagbebenta ng tungkulin na magbunyag ng mga material na depekto at magbigay ng compliant na disclosure statement
- ✓ Ang nakumpletong o 'tinanggihan' na disclosure statement ay dapat ihahatid sa bumibili bago ang pagpapatupad ng agreement of sale
- ✓ Ang mga lisensyado ay dapat magbunyag nang pasulat ng lahat ng material na depekto na kanilang aktwal na alam
- ✓ Ang mga lisensyado ay hindi kinakailangang maglunsad ng independiyenteng imbestigasyon upang kumpirmahin ang mga bunyag ng nagbebenta

4.5 Mga Tungkulin na Ibinigay sa Lahat ng Mga Mamimili (Hindi Maaaring Tabuuin)

Ang lahat ng mga may-lisensya ay may mga hindi maaaring tabuuing tungkulin sa bawat mamimili: maingat at propesyonal na kasanayan at pag-aalaga; katapatan at mabuting pananampalataya; maingat na pagpresenta ng lahat ng alok/komunikasyon sa pagsusulat (maaaring tabuuin sa pagsusulat kapag ang ari-arian ay nasa kontrata); pagsunod sa Seller Disclosure Law; tamang accounting ng escrow; pagbibigay ng § 608 impormasyon sa paunang enterbyu; mabilis na pagsasawalang-bahala ng mga tunggali/pinansyal na interes; pagpayo na magtanong ng eksperto; dalubhasa na serbisyo; papanatiling may kaalaman ang mamimili; tulong sa paghahanda ng dokumento; at payo sa pagsunod sa batas nang hindi nagbibigay ng payo sa legal. Ang isang may-lisensya ay hindi kailangang independyenteng siyasat ang ari-arian o i-verify ang mga representasyon ng mamimili na maingay na naniniwala na tumpak.

- ✓ Magsikap ng maingat na propesyonal na kasanayan at pag-aalaga; makipagtransaksiyon nang tapat at may mabuting pananampalataya
- ✓ Magpresenta ng lahat ng alok/komunikasyon sa pagsusulat sa maingat na praktikal na panahon (maaaring tabuuin sa pagsusulat lamang kapag nasa kontrata)
- ✓ Mag-account para sa escrow/deposit na pondo at sumunod sa Seller Disclosure Law
- ✓ Magbigay ng § 608 impormasyon sa paunang enterbyu at magsawalang-bahala ng mga tunggali ng interes nang mabilis
- ✓ Ang may-lisensya ay hindi kailangang independyenteng siyasat o i-verify ang mga representasyon ng mamimili na maingay na naniniwala na tumpak

4.6 Pinapayagang mga relasyon sa ahensya – pangkalahatang mga patakaran

Ang isang lisensyado at consumer ay maaaring makapasok sa mga relasyon sa ahensya na tinukoy sa batas. Ang isang broker ay hindi maaaring palawakin o idelegahin ang relasyon sa ahensya nang walang nakasulat na pahintulot ng prinsipal. Ang kompensasyon na binayaran ng isang broker sa iba ay hindi lamang sa sarili nito ay lumilikha ng relasyon sa ahensya. Ang kumpidensyal na impormasyon ay hindi maaaring ilantad sa panahon o pagkatapos ng isang ahensya maliban sa limitadong mga kalagayan (pahintulot, pagsasalin sa ibang lisensyado na gumagana para sa prinsipal, subpoena/order ng korte, upang maiwasan ang isang krimen, o upang magtaguyod laban sa kasamaang pang-araw-araw).

- ✓ Ang broker ay hindi maaaring palawakin/idelegahin ang ahensya nang walang nakasulat na pahintulot ng prinsipal
- ✓ Ang kompensasyon sa pagitan ng mga broker ay hindi lumilikha ng relasyon sa ahensya sa consumer
- ✓ Ang kumpidensyal na impormasyon ay maaari lamang ilantad kapag may pahintulot, sa ilalim ng subpoena/order ng korte, upang maiwasan ang isang krimen, o upang magtaguyod laban sa isang akusasyon ng kasamaang pang-araw-araw

4.7 Mga Tungkulin ng Agent ng Nagbebenta

Bukod sa § 35.292 na mga tungkulin, ang agent ng nagbebenta ay may utang na loob sa nagbebenta/may-ari ng lupa, kumpidensyalidad (maliban sa dapat ibunyag ang kilalang mga material na depekto), patuloy na pagsisikap nang buong puso upang mahanap ang bumili (maliban kung nasa ilalim ng kontrata), at pagsasahayaan sa iba na siya ay agent ng nagbebenta. Ang pagpapakita ng alternatibong o nakikipagkumpitensyang mga ari-arian ay hindi isang paglabas. Maaaring magbigay ng kompensasyon ang agent ng nagbebenta sa mga subagent (na may parehong mga tungkulin) at maaari rin magbigay ng kompensasyon sa mga agent ng bumili at mga licensee ng transaksyon (na hindi ganoon). Sa ilalim ng isang nakasulat na kasunduan, bawat licensee ay gumaganap bilang agent ng nagbebenta maliban kung nalalapat ang designated agency.

- ✓ Ang agent ng nagbebenta ay may utang na loob, kumpidensyalidad (maliban ang kilalang material na depekto), patuloy na pagsisikap nang buong puso, at pagsasahayaan ng papel
- ✓ Ang mga subagent ay nagbabahagi ng mga tungkulin ng seller agent; ang mga agent ng bumili/licensee ng transaksyon na binabayaran ng nagbebenta ay hindi
- ✓ Kung walang designated agency, ang lahat ng mga licensee ng broker ay gumaganap bilang seller agents sa ilalim ng isang nakasulat na kasunduan ng nagbebenta

4.8 Mga Tungkulin ng Agent ng Mamimili

Higit pa sa § 35.292 na tungkulin, ang agent ng mamimili ay may utang na loob sa mamimili/tenant, kumpidensyalidad, patuloy na mabuting pagsisikap na maghanap ng ari-arian (maliban kung mayroon nang kontrata), at pagsasaad ng pagiging agent ng mamimili. Ang agent ng mamimili ay kumakatawan sa interes ng mamimili kahit na binayaran ng nagbebenta/may-ari. Ang pagpapakita ng ari-arian sa ibang mga mamimili ay hindi paglabag. Pagkatapos ng nakasulat na kasunduan ng mamimili, bawat lisensyado ay gumaganap bilang agent ng mamimili maliban kung tumutok ang itinalagang agency.

- ✓ Ang agent ng mamimili ay may utang na loob, kumpidensyalidad, patuloy na mabuting pagsisikap, at pagsasaad ng papel
- ✓ Ang agent ng mamimili ay kumakatawan sa mamimili kahit na binayaran ng nagbebenta/may-ari

4.9 Mga Tungkulin ng Dual Agent

Ang isang licensee ay maaaring kumilos bilang dual agent lamang may nakasulat na pahintulot ng parehong partido. Ang dual agent ay dapat na hindi gumagawa ng anumang aksyong mapanganib o nakakasama sa alinmang partido, magsumikap nang patuloy nang tapat para sa pareho (maliban kung napagkasunduan kung hindi man o isang partido ay nasa ilalim ng kontrata), at panatilihin ang kumpidensyalidad maliban na dapat ibukod ang kilalang material na mga depekto. Ang pagpapakita ng nakikipagkompetensya o iba pang mga ari-arian ay hindi paglabas ng patakaran.

- ✓ Ang dual agency ay nangangailangan ng nakasulat na pahintulot ng parehong partido
- ✓ Ang dual agent ay maaaring hindi gumagawa ng anumang aksyong mapanganib o nakakasama sa alinmang partido ngunit dapat ibukod ang kilalang material na mga depekto

4.10 Mga Tungkulin ng Designated Agent

Sa nakasulat na pahintulot ng principal, maaaring magdesignate ang broker ng mga licensee upang kumilos eksklusibo para sa nagbebenta/nagpapaupa at iba pang licensee para sa mamimili/nangungupahan sa parehong transaksyon; ang broker ay awtomatikong nagiging dual agent. Ang designation ay maaaring mangyari anumang oras ngunit ang huli naming designation ay nangangailangan ng nakasulat na pahintulot at, kung applicable, pagsasawalang-bahala ng dating agency. Ang non-designated licensees ay walang agency sa pareho ng partido. Ang designated agents ay may utang ng katapatan, mabuting pagsisikap, pagsasahayong ang ibang partido ay may designated agent mula sa parehong broker, at pagkumpirma ng dual agency ng broker; ang broker ay dapat protektahan ang confidential information at subaybayan nang hindi kumikilos laban sa alinmang partido.

- ✓ Ang designated agency ay nangangailangan ng nakasulat na pahintulot ng principal; ang broker ay awtomatikong nagiging dual agent
- ✓ Ang non-designated licensees ng broker ay walang agency relationship sa pareho ng partido

✓

Ang broker/designated agents ay dapat gumagamit ng reasonable care upang protektahan ang confidential information

4.11 Mga Responsibilidad ng Transaction Licensee

Ang transaction licensee ay nagbibigay ng serbisyo nang walang relasyon ng ahensya at dapat ibalita sa consumer na ang licensee ay hindi isang ahente/abogado at hindi dapat makatanggap ng mahalagang impormasyon. Ang transaction licensee ay may limitadong kumpidensyalidad: hindi maaaring ibunyag na ang nagbebenta/landlord ay tatanggap ng mas mababa sa presyong itinatanong, na ang mamimili/tenant ay magbabayad ng higit sa isinulat na alok, o na ang alinman ay tumatanggap ng mga kondisyon sa financing na hindi ang inaalok. Tulad ng lahat ng licensees, dapat ibunyag ang kilalang material defects.

- ✓ Ang transaction licensee ay hindi isang ahente/abogado at hindi dapat makatanggap ng mahalagang impormasyon
- ✓ Hindi maaaring ibunyag ang handa ng nagbebenta na tumanggap ng mas kaunti, ang handa ng mamimili na magbayad ng higit, o ang pagtanggap ng ibang financing terms
- ✓ Dapat pa ring ibunyag ang kilalang material defects

4.12 Tungkulin sa pagdeposito ng escrow money

Ang isang broker ay dapat magdeposito ng pera na pag-aari ng iba sa isang escrow account sa isang Federally o State-insured na bangko/depository, na inihawak habang naghihintay ng pagkakatapos o hindi mapag-aalinlanganan na nakaraang pagtatapos, at pagkatapos ay bayaran ito sa may karapatan. Ang mga rentang natatanggap bilang property manager ay napupunta sa isang hiwalay na rental management account, hindi escrow. Ang mga security deposit ay binabayaran kapag nagtatapos ang pag-uupahan; sa pagbebenta/pagbabago ng pamamahala ang deposit ay maaaring ilipat sa escrow ng lessor/lessor's broker na may nakasulat na abiso sa bawat tenant. Para sa partnerships/corporations, ang broker of record ay nagsisiguro na ang escrow duty ay isinasagawa.

- ✓ Ang pera na pag-aari ng iba ay dapat ideposito sa isang insured na escrow account at bayaran sa may karapatan sa pagtatapos o hindi mapag-aalinlanganan na pagtatapos
- ✓ Ang mga renta na natatanggap bilang property manager ay napupunta sa isang hiwalay na rental management account, hindi escrow
- ✓ Ang broker of record ay responsable para sa escrow duty sa isang entity brokerage

4.13 Deadline para sa Pagdeposito ng Escrow Money

Ang isang broker ay dapat magdeposito ng pera na pag-aari ng iba sa escrow bago matapos ang susunod na business day pagkatapos ng receipt sa opisina na nag-maintain ng escrow records. Kung ang isang check ay inaalok sa ilalim ng isang offer, na may nakasulat na pahintulot ng pareho ng mga partido, ang broker ay maaaring itago ito habang naghihintay ng acceptance, pagkatapos ay dapat magdeposito sa loob ng 1 business day ng acceptance ng seller/lessor.

- ✓ Magdeposito ng escrow money bago matapos ang susunod na business day pagkatapos ng receipt
- ✓ Na may nakasulat na pahintulot ng pareho ng mga partido, ang isang check ay maaaring itago habang naghihintay ng acceptance, pagkatapos ay igdeposito sa loob ng 1 business day ng acceptance

4.14 Mga Pangangailangan sa Escrow Account

Ang isang escrow account ay dapat na nasa isang Federally o State-insured na bank/depository, italaga ang broker bilang trustee, payagan ang pag-withdraw nang walang paunang abiso, at gamitin nang eksklusibo para sa escrow. Kung ang pera ay itinatago ng higit sa 6 na buwan, hinihikayat ang broker na gumamit ng isang interest-bearing account; ang interes ay itinatago/ipinamamahagi pro rata tulad ng principal maliban kung ang mga partido ay sumasang-ayon sa iba, at ang broker ay hindi maaaring tanggapin ang interes (maliban ang isang lessor sa ilalim ng Landlord and Tenant Act). Ang broker ay dapat magbigay sa Commission ng isang bank authorization letter sa kahilingan o inspeksyon.

- ✓ Ang escrow account ay dapat na insured, italaga ang broker bilang trustee, payagan ang pag-withdraw nang walang paunang abiso, at gamitin nang eksklusibo para sa escrow
- ✓ Ang interes sa escrow ay ipinamamahagi pro rata tulad ng principal; ang broker ay hindi maaaring tanggapin ito (maliban ang isang lessor sa ilalim ng Landlord and Tenant Act)

4.15 Pagbabawal sa Pagsasama ng Pondo o Maling Paggamit

Ang isang broker ay hindi maaaring pagsama ang escrow money o interes kasama ang negosyo, personal o iba pang pondo, maliban lamang upang magdeposito ng business/personal na pondo upang masaklaw ang mga bayad sa serbisyo ng bangko o mapanatili ang kinakailangang minimum na balanse. Ang isang broker ay hindi maaaring maling gamitin ang escrow money o interes para sa negosyo, personal o iba pang mga layunin.

- ✓ Walang pagsasama ng escrow funds maliban upang masaklaw ang mga bayad sa serbisyo o mapanatili ang kinakailangang minimum na balanse
- ✓ Walang maling paggamit ng escrow money o interes para sa anumang layunin

4.16 Kinakailangang Nilalaman ng Mga Isinulat na Kasunduan (§ 35.331)

Ang isang isinulat na kasunduan ng broker-consumer na nagsasabing magbabayad ang consumer ay dapat kasama ang: Pabigyang-alam tungkol sa Real Estate Recovery Fund; pabigyang-alam na ang mga pagbabayad ay nakaimbak sa escrow; pabigyang-alam na ang komisyon at tagal ay napagkasunduan; paglalarawan ng mga serbisyo at bayad; pabigyang-alam ng posibleng multi-party na representasyon at mga tungkulin/bayad; ang patuloy na kahalagahan na ibunyag ang mga kasalungat; at mga pabunyag na naaayon sa papel para sa mga kasunduan ng nagbebenta (subagent/buyer-agent na pakikipagtulungan, potensyal na dalawang ahensya) at mga kasunduan ng mamimili (batayan ng kompensasyon, patakaran ng pakikipagtulungan, potensyal na dalawang ahensya). Ang impormasyon sa mga buod ng pabunyag ay maaaring isama sa pamamagitan ng sanggunian.

- ✓ Ang mga isinulat na kasunduan ay dapat kasama ang Recovery Fund na pabigyang-alam, escrow na pabigyang-alam, napagkasunduang-komisyon na pabigyang-alam, mga serbisyo/bayad, multi-representation na pabigyang-alam, at patuloy na conflict-disclosure na pabigyang-alam
- ✓ Ang mga kasunduan ng nagbebenta at mamimili ay dapat ibunyag ang mga term ng pakikipagtulungan at anumang potensyal para sa dalawang ahensya
- ✓ Ang impormasyon sa buod ng pabunyag ay maaaring isama sa pamamagitan ng sanggunian

4.17 Mga Pangangailangan at Pagbabawal sa Exclusive Listing Agreement

Ang isang exclusive listing ay maaaring maging exclusive agency o exclusive right-to-sell/lease. Higit pa sa § 35.331, dapat itong maglaman ng presyo ng benta/lease, komisyon, haba ng panahon, at (para sa exclusive right-to-sell/lease) isang malalaking-letrang pahayag na ang broker ay kumikita ng komisyon sa panahon ng listing sa pamamagitan ng sinumang ginawa ang benta/lease, kabilang ang may-ari. Hindi ito maaaring maglaman ng: panahon ng listing na higit sa 1 taon; isang automatic renewal clause; isang pangangailangan ng cancellation-notice upang magtapos sa pagtatapos ng panahon ng listing; kapangyarihan na magsagawa ng benta/lease para sa may-ari; isang broker option na bumili ng property; o kapangyarihang magsalita ng judgment laban sa may-ari.

- ✓ Ang exclusive right-to-sell/lease ay dapat maglaman ng malalaking-letrang pahayag na ang komisyon ay kinita ng anumang benta/lease sa panahon ng listing, kabilang ang sa pamamagitan ng may-ari
- ✓ Hindi maaaring lumampas sa isang taong panahon ng listing o maglaman ng automatic renewal clause
- ✓ Hindi maaaring magbigay ng broker option na bumili, kapangyarihang magsagawa ng mga kasunduan, o kapangyarihang magsalita ng judgment

4.18 Kinakailangang Nilalaman ng Mga Kasunduan ng Benta

Ang isang kasunduan ng benta (hindi pang-cemetery) ay dapat maglaman ng: petsa; mga pangalan ng mamimili at nagbebenta; paglalarawan ng ari-arian at karapatan na ipinapadala; presyo ng benta; mga petsa para sa pagbabayad at paghahatid; pag-uuri ng zoning (maliban sa single-family, na may pahayag ng maaaring walang bisa); pahayag ng kapasidad ng broker/mga serbisyo sa iba; disposisyon ng escrow; ang pahayag ng Real Estate Recovery Fund; isang pahayag na ang access sa pampubliko-ng daan ay maaaring mangangailangan ng PennDOT highway occupancy permit; at, para sa mga pagbili ng time-share/campground, isang nakikitang 5-araw na abiso ng pagkakataon na magbigil. Ang mga kasunduang contingent sa mortgage ay dapat magsaad ng uri ng mortgage, pangunahing halaga, pinakamataas na rate ng interes, pinakamababang termino, deadline at tulong ng broker. Ang ilang mga disposisyon na nagpoprotekta sa nagbebenta at builder-spec ay dapat nasa bold face. Ang mga kasunduan ng cemetery ay kailangan lamang ng mga item (a)(1)-(5) at (9).

- ✓ Ang kasunduan ng benta ay dapat magsama ng petsa, mga partido, paglalarawan ng ari-arian, presyo, mga petsa ng pagbabayad/paghahatid, pag-uuri ng zoning, disposisyon ng escrow at pahayag ng Recovery Fund
- ✓ Ang mga pagbili ng time-share/campground ay nangangailangan ng nakikitang 5-araw na abiso ng karapatan sa pagkakataon na magbigil sa bold face
- ✓ Ang mga kasunduang contingent sa mortgage ay dapat magsaad ng uri, pangunahing halaga, pinakamataas na rate ng interes, pinakamababang termino, deadline at tulong ng broker

4.19 Nilalaman ng Consumer Notice at mga Paglalarawan ng Agency (§ 35.336)

Ang mga Licensee ay dapat magbigay ng Consumer Notice (may pamagat na 'Consumer Notice,' 'ITO AY HINDI ISANG KONTRATA') sa paunang panayam at panatilihin ang naitandaan/tinangihang pagkilala sa loob ng 6 na buwan. Inilalarawan nito ang seller agent, buyer agent, dual agent, designated agent at transaction licensee na relasyon, naglilista ng mga responsibilidad na iniuugnay sa lahat ng consumer, nagtatala ng negotiable na mga termino ng kontrata (tagal, bayad, saklaw, pakikipagtulungan), nagsasaad ng pangangailangan sa zoning-classification, inilalarawan ang Recovery Fund, at nagbabanta na walang presume na relasyon sa negosyo hanggang sa isang nakasulat na kasunduan ang naisagawa.

- ✓ Ang Consumer Notice ay dapat ibigay sa paunang panayam at ang pagkilala ay dapat panatilihin sa loob ng 6 na buwan
- ✓ Dapat itong maglarawan ng lahat ng opsyon sa agency at magbanta na ang relasyon sa negosyo ay HINDI presume hanggang sa isang nakasulat na kasunduan ang naisagawa
- ✓ Ang mga negotiable na termino (tagal, bayad, saklaw ng mga aktibidad, pakikipagtulungan ng broker) ay dapat harapin sa isang kasunduan o pahayag ng disclosure

4.20 Ipinagbabawal ang Nakaliligaw na Payo at Maling Representasyon

Ang isang lisensyado ay hindi maaaring magbigay ng mga garantiya o payo tungkol sa isang transaksyon sa real estate na alam niya o dapat niyang malaman na hindi tama, hindi tumpak o hindi malambot, at hindi maaaring kailanman maging bahagi ng isang makabuluhang maling o hindi tumpak na isinulat na representasyon habang kumikilos sa kapasidad ng kinatawan.

- ✓ Walang payo o garantiya na alam o inaasahang hindi tama, hindi tumpak o hindi malambot
- ✓ Walang kaalaman na pagiging bahagi ng isang makabuluhang maling o hindi tumpak na representasyon sa pagsusulat

4.21 Panatili at Produksyon ng Mga Rekord

Ang isang broker o cemetery broker ay dapat manatiling may mga rekord na nauugnay sa isang transaksyon sa loob ng hindi bababa sa 3 taon pagkatapos ng pagkakatapos, maliban sa ilang bahagi ng pagkilala ng mga paunawa ng consumer at ang subagent/transaction licensee na nakasulat na pahayag ng pagsasabing, na napanatili sa loob ng 6 na buwan. Ang mga rekord ay dapat ibigay sa Komisyon sa hamon ng nakasulat na kahilingan o inspeksyon ng opisina.

- ✓ Ang mga rekord ng transaksyon ay napanatili ng hindi bababa sa 3 taon pagkatapos ng pagkakatapos
- ✓ Ang ilang item na may kinalaman sa pagkilala/pagsasabing ay napanatili lamang sa loob ng 6 na buwan
- ✓ Ang mga rekord ay dapat ibigay sa hamon ng nakasulat na kahilingan o inspeksyon ng opisina ayon sa § 35.246

4.22 Mga limitasyon ng salesperson sa property management

Ang isang salesperson ay maaaring tumulong sa property management lamang kung sinusupervisahan at kinokontrol ng ang nagtatrabahong broker, at hindi independyente na makakanegosiyo ng mga termino ng lease o makakapagsagawa ng lease sa ngalan ng lessor.

- ✓ Ang tulong sa property management ay dapat na sinusupervisahan at kinokontrol ng ang nagtatrabahong broker
- ✓ Ang salesperson ay hindi independyente na makakanegosiyo ng mga termino ng lease o makakapagsagawa ng lease para sa lessor

4.23 Mga Responsibilidad kapag Nagbebenta o Naglalease ng Sariling Real Estate

Ang isang broker o salesperson na nagbebenta o naglalease ng kanilang sariling real estate ay dapat sumunod sa batas at sa kabanata na ito at dapat ibahagi ang kanilang status bilang lisensyado sa isang prospective buyer/lessee bago sila pumasok sa isang kasunduan ng pagbebenta o lease.

- ✓ Ang lisensyado na nagbebenta/naglalease ng sariling ari-arian ay dapat sumunod sa batas at kabanata
- ✓ Dapat ibahagi ang status bilang lisensyado bago ang buyer/lessee ay pumasok sa isang kasunduan ng pagbebenta o lease

4.24 Pag-uulat ng mga Kriimen at Disiplinary na Aksyon

Ang isang lisensyado ay dapat magbigay ng abiso sa Komisyon sa loob ng 30 araw mula nang makasama ng hatol o sumuko sa isang felony o misdemeanor, at sa loob ng 30 araw mula sa disiplinary na aksyon na ginawa ng tunay na immobiliaryong panglisenyang awtoridad ng ibang estado.

- ✓ Magbigay ng abiso sa Komisyon ng felony/misdemeanor conviction o plea sa loob ng 30 araw
- ✓ Magbigay ng abiso sa Komisyon ng out-of-state disiplinary na aksyon sa loob ng 30 araw mula nang makatanggap ng abiso

4.25 Walang Pahintulot na Advertising at Solicitation

Ang isang licensee ay hindi maaaring mag-advertise ng pagbebenta/pag-lease ng real estate o mag-solicit ng mga bumibili/tenant nang walang pahintulot mula sa nagbebenta/lessor o ang kanilang agent. Ang isang rental listing referral agent ay hindi maaaring maglathala ng impormasyon tungkol sa isang property kung ang lessor/property manager ay malinaw na nagsasabi na hindi ito dapat ilista.

- ✓ Walang advertising o solicitation nang walang pahintulot mula sa nagbebenta/lessor o ang kanilang agent
- ✓ Ang rental listing referral agent ay hindi maaaring maglathala ng property na malinaw na itinanggi ng lessor/manager

4.26 Harassment at panic selling ay hindi pinapayagan

Ang isang licensee ay hindi maaaring mag-solicit ng benta o disposition ng real estate nang napakadalas na ito ay magiging malinaw na harassment. Ang pagsubok na magdulot ng panic selling upang kumita ay mabuting pananiniwala sa ilalim ng batas; ang panic selling ay madalas na pagsisikap na magbenta sa isang komunidad batay sa takot ng pagbababa ng halaga na hindi nauugnay sa intrinsic value. Ang sistematikong paghahanap ng mga listing ay maaaring katibayan ng pagsubok na magdulot ng panic selling.

- ✓ Ang solicitation ay hindi maaaring maging malinaw na harassment ng may-ari o controller
- ✓ Ang pagsubok na magdulot ng panic selling para sa kita ay mabuting pananiniwala sa ilalim ng § 604(a)(20)
- ✓ Ang panic selling ay madalas na pagsisikap sa benta batay sa takot ng pagbababa ng halaga na walang kaugnayan sa intrinsic value
- ✓ Ang sistematikong paghahanap ng mga listing ay katibayan (hindi conclusive) ng pagsubok na magdulot ng panic selling

4.27 Pagsasahayag ng Lisensya sa Sariling Ari-arian na Advertising

Ang isang lisensyado na nagbebenta o nag-arenta ng kanilang sariling real estate ay dapat magpahayag sa mga advertisement na sila ay isang real estate licensee; hindi ito naaangkop kung ang ari-arian ay nakalista sa isang real estate company.

- ✓ Dapat magpahayag ng status ng licensee sa mga advertisement para sa sariling ari-arian
- ✓ Ang kinakailangan na ito ay hindi naaangkop kung ang ari-arian ay nakalista sa isang real estate company

4.28 Pangalan ng negosyo at nagtatrabahong broker sa mga advertisement

Ang mga kumpanya sa brokerage (kasama ang sole proprietorships), mga kumpanya ng cemetery at mga ahensya ng rental listing referral ay dapat magadvertisa lamang sa ilalim ng pangalan ng negosyo sa kanilang lisensya. Ang mga advertisement ng associate brokers/salespersons ay dapat maglaman ng pangalan ng negosyo at numero ng telepono ng nagtatrabahong broker, sa pantay na laki. Ang mga licensee na gumagamit ng nickname ay dapat isama ito sa aplikasyon para sa licensure o pagbabago ng lisensya.

- ✓ Magadvertisa lamang sa ilalim ng pangalan ng negosyo na itinakda sa lisensya
- ✓ Ang mga advertisement ng salesperson/associate broker ay dapat ipakita ang pangalan at numero ng telepono ng nagtatrabahong broker sa pantay na laki
- ✓ Ang mga nickname ay dapat isama sa aplikasyon para sa licensure o biennial renewal

4.29 Hindi Mababawi ang Escrow Duty

Ang escrow duty ng isang broker ay hindi maaaring bawiin o baguhin ng anumang kasunduan sa pagitan ng mga partido, sa pagitan ng broker at mga partido, o sa pagitan ng mga broker. (Case law: walang escrow duty na nabubuo kung ang deposit ay hindi kailanman ipinagkakaloob sa agent at ang bumibili ay maingat na nagbabayad sa builder nang direkta.)

- ✓ Ang escrow duty ay hindi maaaring bawiin o baguhin ng anumang kasunduan
- ✓ Ang escrow duty ay naaangkop lamang sa pera na tunay na ipinagkakaloob sa broker

4.30 Responsibilidad sa Escrow sa Mga Transaksyon ng Cobrokerage

Kung ang buyer ay nagbigay ng deposit sa listing broker, ang listing broker ay may escrow duty. Kung ibinigay sa selling broker na may prior notice na ito ay mapupunta sa listing broker, ang listing broker ay may escrow duty (ang buyer ay dapat magbigay ng written acknowledgment ng mga required notice items). Kung ibinigay sa selling broker nang walang prior notice, ang selling broker ay may escrow duty.

- ✓ Ang deposit sa listing broker ay nangangahulugan na ang listing broker ay nag-hold ng escrow
- ✓ Ang deposit sa selling broker na may proper prior notice ay nangangahulugan na ang listing broker ay nag-hold ng escrow (na may written buyer acknowledgment)
- ✓ Ang deposit sa selling broker nang walang prior notice ay nangangahulugan na ang selling broker ay nag-hold ng escrow

4.31 Pamamaraan para sa Nakaagaw na Pera sa Escrow

Kung ang mga partido ay nagtalo tungkol sa karapatan sa pera na nakaescrow, ang broker ay dapat itong panatilihin sa escrow hanggang sa malutas. Kung ang solusyon ay mukhang malayo nang walang legal na aksyon, ang broker ay maaari, pagkatapos ng 30 araw na abiso sa mga partido, maghain ng petisyon sa county court upang ipagsipilang ang mga katunggaling nagkakataon.

- ✓ Panatilihin ang nakaagaw na pera sa escrow hanggang sa malutas ang pagkakaagaw
- ✓ Pagkatapos ng 30 araw na abiso, ang broker ay maaaring maghain ng petisyon sa korte upang ipagsipilang ang mga claimant

4.32 Mga Pangangailangan sa Pagsasaad ng Escrow Records

Ang isang broker ay dapat mapanatili ang mga rekord ng escrowed na pera at ipresentahan ang mga ito sa Commission sa nakasulat na kahilingan o inspeksyon. Ang mga rekord ay dapat ipakita ang partido mula sa kung saan natanggap ang pera, ang partido kung saan ito pag-aari, ang partido para sa kanyang account ito itinakda, at ang mga petsa kung kailan natanggap, itinakda at inalis ang pera.

- ✓ Ang mga escrow record ay dapat matukoy ang nagbabayad, may-ari, at partido ng account
- ✓ Ang mga rekord ay dapat ipakita ang mga petsa ng natanggap, itinakda sa at inalis mula sa escrow

4.33 Mga Pahayag ng Inaasahang Gastos at Kita

Bago ang isang kasunduan ng pagbebenta ay isinasagawa, dapat ang mga broker na magbigay sa bawat partido ng isang nakasulat na pagsusuri ng mga makatuwirang inaasahang gastos (komisyon ng broker, pagbabayad ng mortgage/mga gastos sa pagpipiyansa, buwis/mga pagsusuri, mga gastos sa pagpapatakbo). Ang mga pagsusuri ay dapat na kasing tumpak na inaasahan ng isang karanasang propesyonal sa real estate. Ang mga sample na pahayag ng pagpapatakbo para sa mamimili at nagbebenta ay ibinibigay bilang mga halimbawa.

- ✓ Magbigay sa bawat partido ng isang nakasulat na pagsusuri ng mga inaasahang gastos bago isinasagawa ang isang kasunduan ng pagbebenta
- ✓ Ang mga pagsusuri ay dapat na kasing tumpak na inaasahan ng isang dalubhasa at karanasang propesyonal

4.34 Nilalaman ng Pahayag ng Pagsasahayaan ng Seller

Ang pahayag ng pagsasahayaan ng ari-arian ng nagbebenta (§ 35.335a) ay dapat saklaw nang bawasan: kasanayan ng nagbebenta, paggamit, bubong, mga basement/crawl space, termita/mga peste, mga structural na item, dagdag/pagbabago, tubig at sewage, plumbing, pagpainit/AC, electrical, kagamitan/appliances, lupa (lupa, drainage, hangganan, sinkholes), mapanganibik na substance, condominium/HOA, storm water facility, at iba pang item (legal action, violation ng code, liens, title defect, iba pang material defect). Ang material defect ay isang problema na may malaking negatibong epekto sa halaga o hindi makatwirang panganib sa mga tao; ang malapit/dulo-ng-buhay na status lamang ay hindi isang defect. Pumipirma ang nagbebenta na kumakatawan sa katumpakan; pumipirma ang bumibili na kinikilala ang pagtanggap at na ito ay hindi isang warranty.

- ✓ Ang pahayag ng pagsasahayaan ay dapat sumasaklaw sa lahat ng nakalista na kategorya ng sistema/kondisyon nang bawasan
- ✓ Ang material defect ay isang problema na may malaking negatibong epekto sa halaga o hindi makatwirang panganib sa mga tao; ang dulo-ng-kapaki-pakinabang-buhay lamang ay hindi isang defect
- ✓ Ang nagbebenta ay nag-certify ng katumpakan at dapat mag-update sa bumibili nang pasulat ng mga pagbabago; ang bumibili ay kinikilala ang pagtanggap at na ito ay hindi isang warranty

4.35 Kinakailangan ng Oral Disclosure

Kapag tinatalakay ang real estate bago ibigay ang written Consumer Notice, ang licensee ay dapat basahin ang § 35.339 oral disclosure nang eksakto, na ipinapaalam sa consumer na ang anumang impormasyon na ibinigay ay hindi kumpidensyal maliban kung at hanggang sa isang business relationship ay naestablish, at na ang isang written Consumer Notice na nagpapaliwanag ng relationships at duties ay ibibigay sa unang pagpupulong.

- ✓ Ang oral disclosure ay dapat basahin nang eksakto kapag tinatalakay ang real estate bago ang written notice
- ✓ Dapat itong magpaalala na ang impormasyon na ibinigay ay hindi kumpidensyal hanggang sa makabuo ng business relationship

4.36 Disclaimer ng Comparative Market Analysis

Ang isang comparative market analysis ay dapat magkaroon ng isang nakikitang pahayag sa unang pahina na ito ay hindi isinagawa sa ilalim ng Uniform Standards of Professional Appraisal Practice, ay hindi isang appraisal, at hindi maaaring gamitin bilang isa para sa anumang layunin.

- ✓ Ang isang CMA ay dapat kasama ang kinakailangang USPAP/appraisal disclaimer nang nakikita sa unang pahina
- ✓ Ang isang CMA ay hindi isang appraisal at hindi maaaring gamitin bilang isa

4.37 Wastong Pagsusuri ng Listahan ng Rental

Ang listahan ng isang rental listing referral agent ay dapat matugunan ang mga pagsasaad sa rental listing agreement, at ang agent ay dapat suriin ang availability ng mga rental units hindi mahigit 4 na araw bago kumolekta ng bayad mula sa prospective tenant.

- ✓ Ang rental list ay dapat matugunan ang mga specifications ng tenant sa rental listing agreement
- ✓ Ang availability ay dapat suriin hindi mahigit 4 na araw bago kumolekta ng bayad

4.38 Pagpopost ng Abiso ng Suspensyon

Ang isang broker o cemetery broker na ang lisensya ay suspendido ay dapat ibalik ang lisensya sa Komisyon at magpopost ng abiso ng suspensyon na ibinigay ng Komisyon nang malinaw sa pangunahing pasukan ng publiko ng pangunahing at sangay na opisina; ang pagkabigong magpopost ay dahilan para sa karagdagang disiplina.

- ✓ Ang suspendidong broker ay dapat ibalik ang lisensya at magpopost ng abiso ng Komisyon sa bawat pasukan ng opisina
- ✓ Ang pagkabigong magpopost ay bumubuo ng dahilan para sa karagdagang aksyon sa disiplina

4.39 Advertising ng mga Premyo, Kontes at Lottery

Ang mga ads na gumagamit ng lottery/kontes o nag-aalok ng mga premyo, sertipiko, regalo o lote ay dapat magbunyag ng bawat item na deskripsyon, mga pangangailangan, limitasyon ng dami, patas na halaga sa merkado, at posibilidad ng manalo (na may mga kinakailangan ng uri/laki ng print-medium). Ang licensee ay dapat panatilihin ang mga rekord ng mga item na ipinamahagi at mga tagatanggap. Ang kabiguan na sumunod, hindi pagbubunyag ng posibleng hindi pagpapamahagi, pag-advertise ng hindi magagamit na mga premyo, o mapanlinlang na mga paglalarawan ay deceptive conduct ayon sa § 604(a)(18).

- ✓ Ang mga ad ng premyo/kontes ay dapat magbunyag ng deskripsyon, mga pangangailangan, limitasyon ng dami, patas na halaga sa merkado at posibilidad ng manalo
- ✓ Ang mga print ads ay dapat ipakita ang patas na halaga sa merkado at posibilidad sa parehong-laki na uri, ang posibilidad ay katabi ng deskripsyon
- ✓ Ang kabiguan na sumunod o mapanlinlang na mga kasanayan sa premyo ay bumubuo ng deceptive conduct ayon sa § 604(a)(18)

4.40 Advertising sales volume, market position at mga opisina

Ang isang ad tungkol sa 'sales volume' o 'production' ay dapat lamang sumangguni sa mga nagsareng transaksyon (isang listing na nabenta o isang benta pagkatapos ng paghahatid ng isang ganap na nasiyang deed). Ang mga ad tungkol sa 'market' position ay dapat tukuyin ang munisipyo na binubuo ang merkado. Ang mga ad tungkol sa bilang ng mga opisina ay dapat lamang sumangguni sa mga opisina na may branch office licenses.

- ✓ Ang mga sales volume/production ads ay dapat lamang sumangguni sa mga nagsareng transaksyon
- ✓ Ang mga market position ads ay dapat tukuyin ang munisipyo na binubuo ang merkado
- ✓ Ang mga office-count ads ay dapat lamang sumangguni sa Commission-licensed branch offices

4.41 Mga Nilalaman ng Rental Listing Referral Agreement

Ang isang kasunduan sa pagitan ng isang rental listing referral agent at isang prospective tenant ay dapat maglaman ng mga rental specifications ng tenant (tulad ng lokasyon at renta) at isang bold-print na pahayag na ang agent ay isang referral service lamang, hindi kumikilos bilang salespersons/brokers, hindi garantisadong magbibigay ng kasiyahang rental, at nagbibigay lamang ng mga listahan ng available na rentals.

- ✓ Dapat sabihin ang rental specifications ng tenant tulad ng lokasyon at renta
- ✓ Dapat isama ang required na bold-print na pahayag na 'referral service lamang / walang garantiya'

CHAPTER 5

Subch. H: Continuing education

5.1 Patuloy na Pangangailangan sa Edukasyon para sa Pagbabago ng Lisensya

Ang isang broker o salesperson na may karaniwang lisensya na nais magbago ng kasalukuyang lisensya ay dapat makumpleto ang 14 oras ng Commission-approved na patuloy na edukasyon sa nakaraang panahon ng lisensya bilang kondisyon na nauna sa pagbabago. Ito ay dapat makumpleto bago ang Mayo 31 na deadline ng pagbabago. Ang pangangailangan ay nakakonekta sa biennial na panahon ng lisensya.

- ✓ 14 oras ng Commission-approved CE ay kinakailangan sa nakaraang panahon ng lisensya upang baguhin ang kasalukuyang karaniwang lisensya
- ✓ Ang CE ay dapat makumpleto bago ang Mayo 31 na deadline ng pagbabago
- ✓ Ang pagtatapos ng CE ay isang kondisyon na nauna sa pagbabago
- ✓ Nalalapat sa mga broker at salesperson na may karaniwang mga lisensya

5.2 Pangangailangan ng CE para sa Pag-reactivate ng Noncurrent na Lisensya

Ang isang broker o salesperson na may karaniwang lisensya na nais mag-reactivate at mag-renew ng noncurrent na lisensya ay dapat kumpletuhin ang 14 oras ng Commission-approved na CE sa loob ng 2-taong panahon na nakaraang ang petsa ng pagsusumite ng application para sa reactivation. Ang parehong kurso ay hindi maaaring gamitin upang matugunan ang parehong reactivation requirement at ang current-license renewal requirement.

- ✓ 14 oras ng CE ay kinakailangan sa loob ng 2-taong panahon na nakaraang ang pagsusumite ng application para sa reactivation
- ✓ Ang CE ay isang kondisyon na dapat matugunan bago mag-reactivate at mag-renew ng noncurrent na lisensya
- ✓ Ang parehong CE coursework ay hindi maaaring gamitin upang matugunan ang parehong reactivation at current-renewal requirements

5.3 Mga Pagbubukod sa Pangangailangan ng CE

Ang patuloy na pangangailangan sa edukasyon ay hindi umaabot sa ilang mga kategorya ng lisensya. Ang mga nagtataglay ng reciprocal na lisensya at mga espesyal na lisensya ay exempt kahit na mayroon silang standard na lisensya.

- ✓ Ang mga nagtataglay ng reciprocal na lisensya ay exempt mula sa pangangailangan ng CE
- ✓ Ang mga cemetery brokers, cemetery salespersons, builder-owner salespersons, timeshare salespersons, campground membership salespersons, at rental listing referral agents na nagtataglay ng standard na lisensya ay exempt
- ✓ Ang isang may-lisensya ay dapat magbigay sa Commission ng impormasyon na kinakailangan upang magtayo ng compliance sa CE subchapter

5.4 Pagwaiver ng Patuloy na Edukasyon na Pangangailangan

Ang Commission ay maaaring magbigay ng waiver sa lahat o bahagi ng CE na pangangailangan batay sa patunay na ang may-ari ng standard license ay hindi makakasunod dito dahil sa sakit, emergency, o hirap. Ang mga partikular na sitwasyon ng hirap ay umaabot para sa buong o bahagyang waiver, at ang mga hiling para sa waiver ay may deadline sa paghahatid.

- ✓ Ang mga waiver ay maaaring ibigay para sa sakit, emergency, o hirap
- ✓ Ang isang license na unang inisyu sa loob ng 6 na buwan ng biennial period ay nakakakuha ng buong hardship waiver
- ✓ Ang isang license na muling inaktibahan mula sa noncurrent status sa loob ng 6 na buwan ng biennial period ay nakakakuha ng buong hardship waiver
- ✓ Ang isang qualified CE instructor ay nakakakuha ng 1 oras na waived sa bawat oras ng tunay na classroom instruction (walang duplicate hours sa parehong paksa sa parehong panahon)
- ✓ Ang mga hiling para sa waiver ay dapat ihatid sa o bago ang Marso 31 ng taon ng renewal maliban kung ang applicant ay nagpapatunay na ito ay imposible na gawin

5.5 Mga Kursong Kwalipikado at Mga Kinakailang Format

Ang isang lisensyado ay dapat kumpletuhin ang 14 CE oras sa mga katanggap-tanggap na kurso na kinukuha sa isang minimum ng 2-oras na pagtaas. Ang Komisyon ay maaaring magpahiling ng mga espesipikong paksa para sa isang naibigay na dalawang taong panahon na may sapat na abiso, at ang mga bagong lisensyado ay dapat kumuha ng kurso na 14-oras na kinailangan ng Komisyon sa panahon ng kanilang unang dalawang taong CE.

- ✓ Ang 14 oras ay dapat kumpletuhin sa mga katanggap-tanggap na kurso sa isang minimum ng 2-oras na pagtaas
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magpahiling na ang lahat o bahagi ng 14 oras ay kumpletuhin sa mga kinailangang paksa para sa isang naibigay na dalawang taong panahon na may sapat na abiso

✓

Sa panahon ng unang dalawang taong panahon na kinakailangan ang CE, ang isang bagong lisensyado ay dapat kumpletuhin ang kurso na 14-oras na kinailangan ng Komisyon para sa mga bagong lisensyado

5.6 Mga Katanggap at Hindi Katanggap na CE Course Topics

Ang regulasyon ay naglalista ng 25 katanggap na mga lugar ng kurso na sumasaklaw sa substantive real estate practice, batas, panansya, at etika. Tinutukoy din nito ang mga hindi katanggap na kurso bilang mechanical office at business skills na walang kaugnayan sa public interest.

- ✓ Ang mga katanggap na paksa ay kinabibilangan ng real estate ethics, mga batas na nakakaapekto sa real estate, financing at mathematics, valuation, property management, land use at zoning, agency relationships, landlord-tenant laws, environmental at antitrust issues, at consumer protection at disclosures
- ✓ Ang mga broker courses na sumasaklaw sa supervisory duties at standards of conduct sa ilalim ng Subchapter E ay katanggap
- ✓ Ang mga hindi katanggap na kurso ay kinabibilangan ng mechanical office/business skills tulad ng typing, speed writing, advertising copy preparation, word processing, calculator/computer operation, at office management na walang kaugnayan sa public interest

CHAPTER 6

Subch. J: Broker price opinions

6.1 Kinakailangang BPO Disclaimer Statement

Bawat broker price opinion (BPO) ay dapat maglaman ng isang tiyak na disclaimer statement na ipapakita nang malinaw at walang anumang pagbabago. Ang statement ay naglilinaw na ang pagsusuri ay hindi inihanda sa ilalim ng Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP), ay hindi isang appraisal, at ay maaaring hindi gamitin bilang isa para sa anumang layunin. Ito ay nagpapahiwalay ng BPO mula sa isang pormal na appraisal.

- ✓ Ang isang BPO ay dapat magpakita ng prescribed USPAP disclaimer statement nang malinaw at walang pagbabago
- ✓ Ang statement ay dapat ipahayag na ang BPO ay hindi dapat bigyan ng kahulugang isang appraisal at maaaring hindi gamitin bilang gayon para sa anumang layunin

6.2 Kinakailangang Nilalaman ng Broker Price Opinion

Ang BPO ay dapat ditandaan nang manu-mano o elektroniko ng taong naghanda nito at dapat maglaman ng siyam na partikular na piraso ng impormasyon, kabilang ang pagkakakilanlan ng mga nilalayong gumagamit/paggamit, mga paglalarawan ng subject property at property interest, ang batayan para sa price conclusion, mga pagpapalagay/limiting conditions, mga umiiral na/iniisip na interes ng gumagawa, epektibong petsa, petsa ng pag-sign, at numero ng lisensya.

- ✓ Ang BPO ay dapat ditandaan (nang manu-mano o elektroniko) ng taong naghanda nito
- ✓ Ang BPO ay dapat matukoy ang mga nilalayong gumagamit/paggamit, ilarawan ang subject property at property interest, at sabihin ang batayan para sa price conclusion (market data, cost data, o capitalization)
- ✓ Ang BPO ay dapat ibunyag ang bawat pagpapalagay/limiting condition, bawat interes ng licensee na naghanda nito, ang epektibong petsa, ang petsa ng pag-sign, at ang numero ng real estate license ng gumagawa at anumang reviewing broker

6.3 Mga Paghihigpit sa Salesperson sa Paghahanda ng BPO

Ang isang salesperson ay hindi maaaring maghanda ng broker price opinion maliban kung sila ay nagkaroon ng aktibong lisensya sa loob ng 3 taon na kaagad na nauuna sa epektibong petsa ng BPO at natugunan ang mga pangangailangan sa edukasyon ng § 35.503. Dagdag pa, ang BPO ng salesperson ay dapat na imirmiahan ng salesperson at pagkatapos ay sinuri at nilagyan ng pirma ng nagpapaemploy na broker o isang itinalagang associate broker.

- ✓ Ang isang salesperson ay dapat na nagkaroon ng aktibong lisensya sa loob ng 3 taon na kaagad na nauuna sa epektibong petsa ng BPO upang maghanda ng BPO
- ✓ Ang isang salesperson ay dapat matugunan ang mga pangangailangan sa edukasyon ng § 35.503 bago maghanda ng BPO
- ✓ Ang BPO na handa ng salesperson ay dapat suriin at lagyan ng pirma ng nagpapaemploy na broker o isang itinalagang associate broker

6.4 Pinapahintulutang Paggamit ng isang BPO

Ang isang broker, associate broker, o salesperson ay maaaring magsagawa ng BPO lamang para sa paggamit na nauugnay sa mga partikular na pinapahintulutang sitwasyon: isang ari-arian na pag-aari ng nagpapautang pagkatapos ng isang hindi matagumpay na foreclosure auction sale, isang pagbabago ng unang/junior mortgage o equity line of credit, isang short sale ng isang ari-arian, o ang pagsusuri o pagmonitor ng isang portfolio ng mga ari-arian.

- ✓ Ang isang BPO ay maaaring lamang gawin para sa paggamit sa: ari-arian na pag-aari ng nagpapautang (REO) pagkatapos ng nabigong foreclosure auction, mortgage/equity line modifications, short sales, o portfolio evaluation/monitoring
- ✓ Ang mga BPO ay limitado sa mga enumeradong pinapahintulutang paggamit na ito

6.5 Mga Bawal na Paggamit ng isang BPO

Ang isang BPO ay hindi maaaring ihanda bilang batayan upang matukoy ang halaga ng real property para sa mortgage loan origination (first/junior mortgage, refinancing, o equity line of credit). Hindi rin ito maaaring ihanda para sa eminent domain, Federal/State/local tax appeals, bankruptcy o insolvency proceedings, divorce o equitable distribution matters, anumang action bago ang isang court of record, o ang distribution ng isang decedent's estate.

- ✓ Ang isang BPO ay hindi maaaring gamitin bilang batayan upang mahalaga ang property para sa mortgage loan origination, refinancing, o equity line of credit
- ✓ Ang isang BPO ay hindi maaaring gamitin sa eminent domain, tax appeals, bankruptcy/insolvency, divorce/equitable distribution, court of record proceedings, o decedent's estate distribution

6.6 BPO Paunang Pangangailangan sa Edukasyon

Ang isang broker, associate broker, o salesperson ay hindi maaaring magsagawa ng BPO maliban kung nakamit nila ang isang Commission-approved na paunang kurso sa edukasyon sa paghahanda ng BPO. Katulad nito, ang isang broker o associate broker ay hindi maaaring pumirma sa isang salesperson-prepared na BPO nang hindi nakamit ang parehong aprubadong paunang kurso sa edukasyon.

- ✓ Ang pagtatapos ng isang Commission-approved na paunang kurso sa BPO edukasyon ay kinakailangan bago magsagawa ng BPO
- ✓ Ang isang broker/associate broker ay dapat makumpleto ang aprubadong paunang kurso bago pumirma sa BPO ng salesperson

6.7 BPO Continuing Education Requirement

Ang isang licensee ay hindi maaaring maghanda ng BPO maliban kung kumpleto na nila ang hindi bababa sa 3 oras ng Commission-approved continuing education sa mga paksa ng BPO sa loob ng kasalukuyang o kaagad na nakaraang 2-taong license period. Ang mga licensee ay dapat panatilihin ang transcript o certificate para sa lahat ng kinakailangang BPO courses at magbigay ng kopya sa Commission kapag hiniling.

- ✓ Hindi bababa sa 3 oras ng Commission-approved BPO continuing education ay dapat makumpleto sa loob ng kasalukuyang o kaagad na nakaraang 2-taong license period
- ✓ Ang mga licensee ay dapat panatilihin ang mga transcript/certificate ng BPO courses at magbigay ng mga kopya sa Commission kapag hiniling

6.8 Mga Bayad ng BPO na Binabayaran sa Naghahatid ng Broker

Ang anumang bayad o mahalagang konsiderasyon para sa isang broker price opinion ay dapat bayaran nang direkta sa naghahatid na broker, hindi sa salesperson o associate broker na indibidwal. Ito ay sumasalamin sa pangkalahatang patakaran na ang mga lisensyado ay binabayaran sa pamamagitan ng kanilang naghahatid na broker.

- ✓ Ang anumang bayad o mahalagang konsiderasyon para sa isang BPO, kung mayroon man, ay dapat bayaran nang direkta sa naghahatid na broker

6.9 Mga Aprubadong Kurso sa BPO at Kinakailangang Mga Paksa

Ang Komisyon ay nag-apruba ng apat na pre-licensure courses upang matugunan ang paunang pangangailangan sa edukasyon sa BPO: pagpapahalaga sa residential property, pagpapahalaga sa income-producing property, basic appraisal principles, at basic appraisal procedures. Ang iba pang mga kurso na 3+ oras ay maaaring matugunan ang paunang o patuloy na pangangailangan sa edukasyon kung sumasaklaw ang mga ito sa mga kahulugan ng pagpapahalaga (BPO, CMA, AVM), mga pinapayagang at hindi pinapayagang paggamit, mga kualipikasyon/limitasyon, at ang mga batayan ng paghahanda ng BPO.

- ✓ Ang mga aprubadong paunang kurso ay nagsasama ng pagpapahalaga sa residential property, pagpapahalaga sa income-producing property, basic appraisal principles, at basic appraisal procedures
- ✓ Ang mga alternatibong kurso ay dapat na 3+ oras at sumasaklaw sa mga kahulugan ng pagpapahalaga (BPO, CMA, AVM), pagiging-aplikable/mga pinapayagang paggamit, mga kualipikasyon/limitasyon, at mga batayan ng paghahanda ng BPO

CHAPTER 7

Supplement: License law – recovery fund

7.1 Real Estate Recovery Fund

Ang Real Estate Recovery Fund (RELRA § § 801-803) ay nagbibigay ng kompensasyon sa mga consumer na nakapagsikap ng final civil judgment laban sa isang licensee para sa fraud, misrepresentation o deceit sa isang real estate transaction at hindi makakaipon nito. Bawat bagong licensee ay nagbabayad ng $10 sa fund sa unang licensure; kung ang balanse ng fund ay bumaba sa ibaba ng $300,000, ang Commission ay maaaring magbigay ng assessment sa bawat licensee ng hanggang $10 sa renewal. Ang claimant ay dapat mag-apply sa Commission sa loob ng isang taon pagkatapos ang judgment ay naging final, at ang recovery ay limited sa maximum na $20,000 bawat transaction anuman ang bilang ng mga claimants. Kapag ang fund ay nagbayad ng claim, ang license ng licensee ay automatically suspended at hindi maaaring i-reinstate hanggang ang fund ay buong na-repay kasama ang interes na 10 porsyento bawat taon. Pinagkukunan: RELRA § § 801-803, 63 P.S. § § 455.801-455.803

- ✓ Ang maximum recovery mula sa fund ay $20,000 bawat transaction.
- ✓ Ang claimant ay dapat munang makakuha ng final judgment laban sa licensee at mag-apply sa loob ng 1 taon pagkatapos ang judgment ay naging final.
- ✓ Ang mga bagong licensee ay nagbabayad ng $10 sa fund; ang mga licensee ay maaaring ma-assess ng hanggang $10 sa renewal kung ang fund ay bumaba sa ibaba ng $300,000.
- ✓ Ang isang licensee na ang conduct ay nagsama ng payout ay automatically suspended hanggang ang fund ay buong na-repay kasama ang 10 porsyentong interes.

CHAPTER 8

Supplement: License law – discipline

8.1 Mga Batayan para sa Disiplina, Sibil at Kriminal na Penalties

Ang RELRA § 604(a) ay naglalista ng mga batayan kung saan ang Komisyon ay maaaring suspindihin, bawiin o tumanggi na muling palitan ang lisensya, kabilang ang maling representasyon, fraud, hindi ibuklod na dual agency, commingling, pagkabigong maghatid ng mga kopya ng mga kasunduan, pagbabayad ng bayad sa mga walang lisensya, condena sa felony, diskriminasyon at paglalabas ng RELRA § 305 ay maaaring magpataw ng sibil penalty hanggang $1,000 bawat paglalabas laban sa mga nagkakaroon ng lisensya at laban sa mga walang lisensya na nagsasagawa nang walang lisensya. Sa ilalim ng RELRA § 303 ang pagsasagawa nang walang lisensya ay isang summary offense para sa unang paglalabas (multa ng $500 hanggang $2,000 o pagkakakulong hanggang 3 buwan, o pareho) at misdemeanor ng ikatlong degree para sa mga susunod na paglalabas (multa ng $2,000 hanggang $5,000 o pagkakakulong ng 1 hanggang 2 taon, o pareho). Ang mga may lisensya ay may karapatan sa abiso at pagdinig bago ang disiplina at maaaring mag-apela sa Commonwealth Court. Pinagkukunan: RELRA § § 303, 305, 604; 63 P.S. § § 455.303, 455.305, 455.604

- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magpataw ng sibil penalty hanggang $1,000 bawat paglalabas.
- ✓ Unang paglalabas ng walang lisensya: summary offense, $500 hanggang $2,000 multa at/o hanggang 3 buwan na bilangguan.
- ✓ Susunod na walang lisensya: third-degree misdemeanor, $2,000 hanggang $5,000 multa at/o 1 hanggang 2 taong bilangguan.
- ✓ Ang disiplina ay nangangailangan ng abiso at pagkakataon para sa pormal na pagdinig; ang mga apela ay napupunta sa Commonwealth Court.

CHAPTER 9

Supplement: Fair housing – state law

9.1 Pennsylvania Human Relations Act – Protected Classes at Exemptions

Ang Pennsylvania Human Relations Act (43 P.S. § § 951-963) ay nagbabawal ng diskriminasyon sa pagbebenta, pag-upa, pagpipinansya at advertising ng real property at komersyal na ari-arian batay sa lahi, kulay, relihiyosong paniniwala, angkan, edad, kasarian, pinagmulan ng bansa, estado pamilya, kapansanan o disibilidad, ang paggamit o pagsasagawa ng gabay o suportang hayop, at asosyasyon sa isang taong may disibilidad. Ang PHRC na mga regulasyon na epektibo noong 2023 ay nag-interpret ng kasarian upang kasama ang sexual orientation at gender identity, at ang Batas ay sumasaklaw sa edad, angkan at paggamit ng suportang hayop, na lampas sa pederal na Fair Housing Act. Ang Batas ay nagbibigay-exemption sa pag-upa ng isang yunit sa isang may-ari na naninirahan na dalawang-pamilya na tahanan at ilang pang-housing para sa mas matandang mga tao; gayunpaman, ang mga licensee ay hindi kailanman exempted kapag gumagawa para sa iba. Ang mga reklamo ay inihain sa Pennsylvania Human Relations Commission sa loob ng 180 araw mula sa alalegang pagkilos, at ang paglabag sa diskriminasyon ay batayan din para sa disiplina ng lisensya sa ilalim ng RELRA § 604(a). Pinagkukunan: 43 P.S. § § 951-963; 16 Pa. Code ch. 41

- ✓ Ang mga protected classes ng estado na higit pa sa pederal na batas ay kinabibilangan ng edad, angkan, paggamit ng gabay/suportang hayop, at (sa pamamagitan ng 2023 na regulasyon) sexual orientation at gender identity bilang bahagi ng kasarian.
- ✓ Ang mga reklamo ay napupunta sa PA Human Relations Commission sa loob ng 180 araw.
- ✓ Ang mga tahanan na may-ari na naninirahan na may dalawang-pamilya ay exempted mula sa mga probisyon ng pag-upa kapag walang licensee ang ginagamit.
- ✓ Ang diskriminasyon na lumalabas laban sa PHRA ay batayan din para sa suspension o pagbabalik ng lisensya.

CHAPTER 10

Supplement: Landlord-tenant law

10.1 Mga Security Deposit sa ilalim ng Landlord and Tenant Act

Ang Landlord and Tenant Act ng 1951 (68 P.S. § § 250.511a-250.512) ay naglilimita sa mga residential security deposit sa dalawang buwan ng renta sa unang taon ng lease at isang buwan ng renta sa pangalawa at susunod na mga taon, at pagkatapos ng ikalimang taon ang deposit ay hindi maaaring patumasin kahit tataas ang renta. Ang mga deposit na higit sa $100 ay dapat na itago sa isang escrow account sa isang state- o federally-regulated na institusyon (o secured ng isang bond), at pagkatapos ng pangalawang taon ang tenant ay may karapatan sa interes sa deposit, mas kaunti ang 1 porsyento na taunang administrative fee na maaaring panatilihin ng landlord. Sa loob ng 30 araw pagkatapos umalis ang tenant at nagbigay ng written forwarding address, ang landlord ay dapat ibalik ang deposit kasama ang itemized list ng mga damages na nabawasan. Ang isang landlord na hindi ito ginagawa ay nasasasaklaw sa karapatan na mapanatili ang kahit anong bahagi ng deposit at may responsibilidad para sa double ang halaga na maling itinatago; ang isang tenant na hindi nagbigay ng forwarding address ay mawawalan ng karapatan sa double damages. Pinagmulan: 68 P.S. § § 250.511a-250.512

- ✓ Maximum na deposit: 2 buwan ng renta sa taon uno, 1 buwan ng renta pagkatapos; walang pagtaas pagkatapos ng taon lima.
- ✓ Ang mga deposit na higit sa $100 ay dapat na i-escrow; interes ay dapat sa tenant simula sa ikatlong taon (ang landlord ay maaaring panatilihin ang 1%).
- ✓ Ang landlord ay dapat ibalik ang deposit kasama ang itemized list sa loob ng 30 araw pagkatapos umalis ang tenant at nagbigay ng forwarding address.
- ✓ Ang maling pagtitipid ay ginagawang liable ang landlord para sa double ang halaga na itinatago.

10.2 Notisya ng Pagpapaalis at Pamamaraan ng Pagpapagsok

Sa ilalim ng Landlord and Tenant Act (68 P.S. § 250.501) ang isang landlord ay dapat magbigay ng nakasulat na notisya ng pagpapaalis bago mag-file para sa pagkuha ng yari: 10 araw para sa hindi pagbabayad ng renta, 15 araw sa pagtatapos ng termino o para sa paglabas kung saan ang lease ay isang taon o mas kaunti o isang indeterminate na termino, at 30 araw kung saan ang lease ay higit sa isang taon. Ang tenant ay maaaring magwaive ng kinakailangan ng notisya sa nakasulat na lease. Ang pagpapaalis ay sa pamamagitan ng aksyon sa korte bago ang isang magisterial district judge na sinusundan ng isang order para sa pagkuha; ang self-help evictions tulad ng pagkukulong at pagputol ng utilities ay hindi pinapayagan. Pagkatapos ang tenant ay lumabas, ang personal na ari-arian na naiwan ay hinawakan sa ilalim ng 68 P.S. § 250.505a, na nagbibigay sa tenant ng 10 araw upang tumugon sa notisya ng landlord at 30 araw upang makuha ang ari-arian. Pinagkukunan: 68 P.S. § § 250.501, 250.505a

- ✓ Notisya ng pagpapaalis: 10 araw para sa hindi pagbabayad, 15 araw para sa mga lease na isang taon o mas kaunti, 30 araw para sa mga lease na higit sa isang taon.
- ✓ Ang notisya ng pagpapaalis ay maaaring magwaive sa lease.
- ✓ Ang mga landlord ay dapat magpaalis sa pamamagitan ng magisterial district judge; ang self-help

eviction ay ipinagbabawal.

- ✓ Abandoned tenant property: ang tenant ay may 10 araw upang tumugon at 30 araw upang makuha pagkatapos ng notisya.

CHAPTER 11

Supplement: Taxes and closing

11.1 Buwis sa Paglipat ng Real Estate sa Pennsylvania

Ang Pennsylvania ay nagpapalakas ng isang pandaigdigang buwis sa paglipat ng real estate na 1 porsyento ng halaga (consideration) sa mga dokumentong naghahatid ng real estate, na nakolekta kapag naisaad ang deed (72 P.S. § 8101-C et seq.). Ang mga lokal na pamahalaan (munisipyo at school district) ay karaniwang nagpapataw ng karagdagang 1 porsyento, para sa karaniwang kabuuang 2 porsyento, ngunit ang ilang mga lugar ay nagbabayad ng higit pa, lalo na ang Philadelphia (lokal na 3.278 porsyento, kabuuang 4.278 porsyento) at Pittsburgh (i-verify ang kasalukuyang lokal na rate). Ang mamimili at nagbebenta ay magkakasama at magkakasama ang pananagutan, at sa pamamagitan ng kaugalian ang buwis ay pantay na hinati sa pagitan nila maliban kung ang kasunduan ng pagbebenta ay nagsasabing hindi. Ang mga exemption na paglipat ay kinabibilangan ng mga nasa pagitan ng mga asawa, magulang at anak, kapatid, lolo/lola at apo, mga paglipat sa pamamagitan ng testamento o intestacy, paglipat sa mga katawan ng pamahalaan, at corrective o confirmatory deeds; isang Statement of Value ay dapat isampaang kapag ang deed ay hindi nagsasaad ng buong consideration o nagsasabing may exemption. Pinagkukunan: 72 P.S. § § 8101-C to 8113-C; 61 Pa. Code ch. 91

- ✓ Ang buwis sa paglipat ng estado ay 1% ng halaga; ang lokal na buwis ay karaniwang isa pang 1%, para sa tipikal na 2% na kabuuan.
- ✓ Ang kabuuang buwis sa paglipat ng Philadelphia ay 4.278% (1% estado + 3.278% lokal).
- ✓ Ang mamimili at nagbebenta ay magkakasama at magkakasama ang pananagutan; ang karaniwang paghahati ay 50/50.
- ✓ Ang mga paglipat sa pagitan ng mga asawa, magulang at anak, kapatid, at sa pamamagitan ng testamento o intestacy ay exempt.

11.2 Pagtatasa ng Buwis sa Ari-arian, Homestead Exclusion, at Clean and Green

Ang tunay na ari-arian sa Pennsylvania ay sinusuri ng county, at ang mga buwis ay ipinapataw ng county, municipality at school district sa pamamagitan ng paglalapat ng millage rates sa assessed value; ang State Tax Equalization Board ay naglalathala ng Common Level Ratio para sa bawat county na ginagamit upang i-convert ang market value sa assessed value at sa assessment appeals. Ang Taxpayer Relief Act (Act 1 ng 2006, 53 Pa.C.S. § 8581 et seq.) ay nagbibigay-daan sa school districts at iba pang taxing bodies na magbigay ng homestead at farmstead exclusion na hanggang 50 porsyento ng median assessed value ng homesteads sa owner-occupied primary residences; ang mga may-ari ay nag-aapply sa county assessor, karaniwang sa loob ng Marso 1. Ang Clean and Green program (Act 319, 72 P.S. § 5490.1 et seq.) ay nagbibigay ng preferential use-value assessment sa agricultural, agricultural-reserve at forest land na hindi bababa sa 10 acres (o kumikita ng hindi bababa sa $2,000 sa taunang farm income); kung ang lupa ay ini-convert sa ineligible use, ang rollback taxes para sa hanggang 7 taon plus 6 porsyentong interes ay dapat bayaran. Ang hindi bayad na property taxes ay isang lien sa ari-arian at maaaring magdulot ng upset at judicial tax sales sa ilalim ng Real Estate Tax Sale Law. Source: 53 Pa.C.S. § 8581 et seq.; 72 P.S. § 5490.1 et seq.; 72 P.S. § 5860.101 et seq.

- ✓ Ang mga county ay nagsusuri ng ari-arian; ang Common Level Ratio ay nauugnay ang assessed value sa market value.
- ✓ Ang homestead/farmstead exclusion ay nalalapat lamang sa owner-occupied primary residences at nangangailangan ng application sa county assessor.
- ✓ Ang Clean and Green ay nangangailangan ng hindi bababa sa 10 acres o $2,000 taunang farm income; ang conversion ay nagtutrigger ng hanggang 7 taon ng rollback taxes plus 6% interes.
- ✓ Ang delinquent property taxes ay isang lien at maaaring magresulta sa tax sale.

CHAPTER 12

Supplement: Condominium/HOA law

12.1 Mga Sertipikong Muling Pagbebenta ng Condominium at Planned Community

Ayon sa Uniform Condominium Act (68 Pa.C.S. § 3407) at Uniform Planned Community Act (68 Pa.C.S. § 5407), ang may-ari ng yunit na muling nagbebenta ng yunit ay dapat magbigay sa bumili, bago ang paglipat ng titulo, ng kopya ng deklarasyon, mga patakaran at panuntunan, at sertipikong muling pagbebenta mula sa asosasyon na nagpapakita ng kasalukuyang pagtatasa, hindi binayarang bayad, gastusin sa capital, mga reserba, naghihintay na litigasyon, saklaw ng seguro, at iba pang kinakailangang mga item. Ang asosasyon ay dapat magbigay ng sertipiko sa loob ng 10 araw mula sa hiling ng may-ari at maaaring magkarga ng makatwirang bayad; ang nagbebenta ay hindi responsable para sa mga pagkakamali sa impormasyon na ibinigay ng asosasyon. Ang bumili ay maaaring magkansela ng kasunduan ng pagbebenta sa loob ng 5 araw pagkatapos makatanggap ng sertipiko o hanggang sa paglipat ng titulo, alinman ang unang mangyari. Ang isang bumili na bumili ng bagong yunit mula sa deklarante ay dapat makatanggap ng pahayag sa pampublikong alok at maaaring magkansela sa loob ng 7 araw pagkatapos makatanggap nito. Pinagmulan: 68 Pa.C.S. § § 3402-3407, 5402-5407

- ✓ Ang bumili ay maaaring magkansela sa loob ng 5 araw pagkatapos makatanggap ng sertipikong muling pagbebenta (o bago ang paglipat ng titulo, alinman ang unang mangyari).
- ✓ Ang asosasyon ay dapat magbigay ng sertipikong muling pagbebenta sa loob ng 10 araw mula sa hiling.
- ✓ Ang nagbebenta ay hindi responsable para sa mga pagkakamali sa impormasyon na ibinigay ng asosasyon.
- ✓ Ang mga bumili mula sa isang deklarante ay makakatanggap ng pahayag sa pampublikong alok na may karapatan sa pagkansela sa loob ng 7 araw.

CHAPTER 13

Supplement: State disclosures

13.1 Mga Statutory Notice na Kinakailangan sa Agreements of Sale (Koolâ, Sewage, Highway Access)

Maraming Pennsylvania statute ang nangangailangan ng specific notice sa agreements of sale at deed lampas sa mga rules ng Commission. Ang Coal Notice law (Act of July 17, 1957, P.L. 984; 52 P.S. § 1551 et seq.) ay nangangailangan na ang agreements at deeds para sa lupa kung saan ang koolâ o right of surface support ay maaaring na-sever ay may conspicuous notice na ang dokumento ay maaaring hindi kasama o hindi sigurado ang karapatan ng proteksyon laban sa subsidence, at ang bumili ay dapat mag-sign ng separate acknowledgment. Ang Sewage Facilities Act (35 P.S. § 750.7a) ay nangangailangan na bawat agreement of sale para sa lot na walang available na community sewage system ay dapat magsaad ng katotohanan iyon at na ang bumili ay dapat makakuha ng permit para sa individual on-lot system, o mag-disclose na walang permit o site testing na makumpleto. Ang State Highway Law (36 P.S. § 670-420) ay nangangailangan na ang agreement of sale para sa property na kadikit sa state highway ay magbigay ng notice sa bumili na ang access ay nangangailangan ng Highway Occupancy Permit mula sa PennDOT. Source: 52 P.S. § 1551 et seq.; 35 P.S. § 750.7a; 36 P.S. § 670-420

- ✓ Ang coal notice ay dapat lumitaw sa agreements at deeds kung saan ang surface support ay maaaring na-sever, kasama ang buyer-signed acknowledgment.
- ✓ Ang agreements para sa lots na kulang ng community sewage ay dapat magsaad na ang on-lot sewage permit ay kinakailangan (Act 537).
- ✓ Ang property na kadikit sa state highway ay nangangailangan ng Highway Occupancy Permit notice sa agreement of sale.
- ✓ Ang pagkabigo na isama ang required notice ay maaaring magbigay sa bumili ng dahilan upang bawiin ang agreement.

CHAPTER 14

Supplement: License law – commission

14.1 Komisyon ng Real Estate ng Estado – Komposisyon at Kapangyarihan

Ang Komisyon ng Real Estate ng Estado, na ginawa ng RELRA § 201-202 sa loob ng Bureyo ng Propesyonal at Pang-Industriyal na Affair ng Departamento ng Estado, ay may 11 miyembro: ang Komisyoner ng Propesyonal at Pang-Industriyal na Affair, ang Direktor ng Bureyo ng Proteksyon ng Mamimili (o ang kanyang taong napagkakatiwalaan), tatlong miyembong publiko, limang miyembro na may lisensya at aktibong nagtrabaho bilang real estate broker sa loob ng hindi bababa sa 10 taon, at isang lisensyadong cemetery broker (tiyakin ang komposisyon). Ang mga miyembro ay itinalaga ng Gobernador na may pahintulot ng Senado para sa mga 5-taong termino. Ang Komisyon ay nag-aadminister ng Batas, lumilikha ng mga regulasyon (49 Pa. Code ch. 35), aprubahan ang edukasyon, naglalabas at nag-renew ng mga lisensya, imbestiga ang mga reklamo, nagsasagawa ng mga pagdinig, at nagpapataw ng disiplina at mga civil penalty, at maaari itong magbigay ng advisory opinion. Pinagmulan: RELRA § § 201-202, 404; 63 P.S. § § 455.201-455.202

- ✓ Ang Komisyon ay may 11 miyembro na itinalaga ng Gobernador na may pahintulot ng Senado para sa 5-taong termino.
- ✓ Ang mga miyembong broker ay dapat na may hindi bababa sa 10 taong aktibong karanasan na may lisensya.
- ✓ Ang Komisyon ay gumagana sa loob ng Bureyo ng Propesyonal at Pang-Industriyal na Affair ng Departamento ng Estado.
- ✓ Ang mga kapangyarihan nito ay kinabibilangan ng paglikha ng patakaran, pagbibigay ng lisensya, pagsisiguro, pagdinig, disiplina at mga civil penalty.

CHAPTER 15

Supplement: Financing and foreclosure

15.1 Mortgage Foreclosure, Act 6/Act 91 Notices, at Walang Post-Sale Redemption

Ang Pennsylvania ay isang lien-theory state at ang mga mortgage ay pine-foreclose ng judicial sa pamamagitan ng aksyon sa Court of Common Pleas na sinusundan ng sheriff's sale. Sa ilalim ng Loan Interest and Protection Law (Act 6, 41 P.S. § 403) ang isang lender ay dapat magbigay sa isang residential mortgage debtor ng hindi bababa sa 30 araw na written notice ng intention to foreclose, at ang debtor ay maaaring i-cure ang default sa pamamagitan ng pagbabayad ng lahat ng arrears at costs anumang oras hanggang isang oras bago ang sheriff's sale (41 P.S. § 404); ang Act 6 ay nalalapat sa residential mortgages sa o mas mababa sa isang indexed base figure (verify current amount). Ang Homeowners' Emergency Mortgage Assistance Program (Act 91, 35 P.S. § 1680.402c) ay nangangailangan ng karagdagang notice na nagbibigay sa owner ng 33 araw upang makilahok sa isang consumer credit counseling agency at mag-apply para sa state assistance. Walang statutory right of redemption pagkatapos ng mortgage foreclosure sheriff's sale; ang deficiency judgments ay kinokontrol ng Deficiency Judgment Act, na nangangailangan sa lender na mag-petition para sa fair-value determination sa loob ng 6 na buwan. Source: 41 P.S. § § 403-404; 35 P.S. § 1680.402c; 42 Pa.C.S. § 8103

- ✓ Ang foreclosure ay judicial, nagtatapos sa isang sheriff's sale; ang Pennsylvania ay isang lien-theory state.
- ✓ Ang Act 6 ay nangangailangan ng 30-araw na notice of intention to foreclose sa residential mortgages at nagpapahintulot ng cure hanggang 1 oras bago ang sale.
- ✓ Ang Act 91 notice ay nagbibigay sa homeowner ng 33 araw upang humingi ng HEMAP assistance.
- ✓ Walang statutory redemption pagkatapos ng sheriff's sale; ang deficiency claims ay dapat isampa sa loob ng 6 na buwan.

CHAPTER 16

Supplement: License law – compensation

16.1 Ang Kompensasyon ay Dumadaloy Lamang sa Pamamagitan ng Naghahatid na Broker; Walang Bayad sa Mga Hindi Lisensyadong Tao

Sa ilalim ng RELRA § 604(a) ito ay isang batayan para sa disiplina para sa isang broker na magbayad o para sa isang lisensyado na tumanggap ng anumang komisyon, bayad o ibang mahalagang pagsasaalang-alang mula sa sinuman maliban sa broker ng naghahatid ng lisensyado, at para sa isang lisensyado na magbayad ng komisyon o referral fee sa sinumang tao na hindi lisensyado sa ilalim ng Batas. Ang isang nagbebenta o kasosyang broker ay maaari lamang makatanggap ng kompensasyon mula sa broker ng rekord kung saan siya ay lisensyado, at hindi maaaring makatanggap ng direktang kompensasyon mula sa isang mamimili, nagbebenta, nagpapahiram, kumpanyang titulo o ibang broker. Ang isang Pennsylvania broker ay maaaring magbayad ng referral fee o magbahagi ng komisyon sa isang broker na lisensyado sa ibang estado para sa isang transaksyon kung saan ang broker na iyon ay nakiisa. Ang mga finder's fee o regalo sa mga hindi lisensyadong tao para sa pagrepesenta ng mga mamimili, nagbebenta o mga tenant ay ipinagbabawal, at ang isang lisensyado ay hindi maaaring magsampa o makolekta ng kompensasyon nang walang nakasulat na kasunduan.

- ✓ Ang isang nagbebenta ay maaari lamang tumanggap ng kompensasyon mula sa kanyang naghahatid na broker ng rekord.
- ✓ Ang pagbabayad ng komisyon o referral fee sa isang hindi lisensyadong tao ay isang batayan para sa disiplina.
- ✓ Ang mga broker ay maaaring magbahagi ng mga komisyon sa mga out-of-state broker na lisensyado sa kanilang sariling jurisdiksyon.
- ✓ Ang direktang pagbabayad mula sa isang kliyente, nagpapahiram o ibang broker sa isang nagbebenta ay ipinagbabawal.