Test-4-X

www.test-4-x.com/realestate

United States • Tennessee Real Estate Salesperson License Exam

Tennessee

Study Guide

KNOWLEDGE POINTS	CHAPTERS	EDITION
118	73	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 • 73 chapters

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

Contents

01 1260-02-.01 Supervision of Affiliate Brokers 1

02 1260-01-.01 Applications for Examinations 2

03 1260-05-.03 Requirements for Courses 5

04 1260-03-.01 Rental Location Agency License 7

05 1260-07-.01 Scope 8

06 1260-06-.02 Receipt of Public Offering Statement 9

07 Chapter 1260-04 - Rules of Procedure for Hearing Contested Cases 10

08 1260-07-.02 Designated Agent Qualifications 11

09 1260-02-.02 Termination of Affiliation 12

10 1260-06-.03 Escrow Funds 14

11 1260-03-.02 Rental Location Agent's Licenses 15

12 1260-01-.02 Examinations 16

13 1260-05-.04 Qualifications for Instructors 17

14 1260-07-.03 Designated Agent Responsibilities 18

15 1260-01-.04 Licenses 19

16 1260-06-.04 Disclosure of Rescission Rights 20

17 1260-02-.03 Offices 21

18 1260-05-.07 Records 22

19 1260-03-.03 Investigations and Office Inspections 23

20 1260-03-.04 Requirement of Contract or Receipt 24

21 1260-07-.04 Civil Penalties 25

22 1260-01-.12 Fees 26

23 1260-06-.05 Material Changes 27

24 1260-02-.05 Post Office Boxes 28

25 1260-05-.10 Withdrawal of Approval 29

26 1260-03-.05 Terms of Contract or Receipt 30

Contents (cont.)

27	1260-07-.05 Vacation Lodging Services Instructor Qualifications	32
28	1260-02-.07 "Net Price" Listing	33
29	1260-06-.06 Acquisition Agents / 1260-06-.07 Sales Agents / 1260-06-.08 Managing Agents / 1260-06-.09 Exchange Agents	34
30	1260-05-.11 Printed Material Courses	35
31	1260-01-.14 Filing of Documents	36
32	1260-03-.06 Standards for Oral or Written Representations of Availability	37
33	1260-02-.08 Offers to Purchase	39
34	1260-01-.15 Errors and Omissions Insurance Coverage	40
35	1260-05-.12 Continuing Education	41
36	1260-07-.06 Fees	42
37	1260-06-.10 Application for Registration	43
38	1260-02-.09 Managing Escrow or Trustee Accounts	44
39	1260-01-.16 Lapsed Errors and Omissions Insurance	47
40	1260-06-.11 Renewal of Registration	48
41	1260-05-.13 Promotional Materials	49
42	1260-02-.10 Closing Statements	50
43	1260-01-.17 Fingerprinting	51
44	1260-06-.12 Registration Fees	52
45	1260-05-.14 Repetition of Course Content	53
46	1260-02-.11 Personal Interest	54
47	1260-01-.18 Duplicate or Confusingly Similar Firm Names	55
48	1260-06-.13 Request for Exemption	56
49	1260-05-.15 Fee for Educational Course Application	57
50	1260-02-.12 Advertising	58
51	1260-01-.19 Appearances Before the Commission for Obtaining a License	61

Contents (cont.)

52	1260-06-.14 Records	62
53	1260-05-.16 Course Approval Periods	63
54	1260-02-.32 Civil Penalties	64
55	1260-01-.20 Military Applicants	65
56	1260-05-.18 Distance Education	66
57	1260-01-.21 Reinstatement of an Expired License	68
58	1260-02-.33 Gifts and Prizes	69
59	1260-02-.36 Exclusive Buyer Representation Agreements	70
60	1260-02-.37 Septic System Inspection Letters	71
61	1260-02-.38 Death or Extended Absence of Principal Broker	72
62	1260-02-.39 Commissions Earned by Affiliated Licensees	73
63	1260-02-.40 Electronic Records	74
64	1260-02-.41 Licensees Who Hold Themselves Out as a Team, Group, or Similar Entity Within a Firm	75
65	Supplement: Agency and brokerage relationships	76
66	Supplement: Property condition disclosures	78
67	Supplement: License law fundamentals	80
68	Supplement: Landlord-tenant law	85
69	Supplement: Transfer taxes and recording	87
70	Supplement: Property taxation	89
71	Supplement: State fair housing law	91
72	Supplement: Condominium and HOA law	93
73	Supplement: Closing practice and foreclosure	95

CHAPTER 1

1260-02-.01 Supervision of Affiliate Brokers

1.1 Requisitos de supervisión del corredor principal

Cada oficina inmobiliaria debe tener un corredor principal dedicado a la gestión a tiempo completo. Los licenciatarios solo pueden ser contratados por corredores principales calificados que operen activamente en el negocio y estén disponibles durante el horario comercial.

- ✓ Ningún licenciatario puede participar en actividades inmobiliarias en una oficina a menos que un corredor principal esté dedicado a la gestión a tiempo completo de esa oficina
- ✓ Un licenciatario solo puede ser contratado por un corredor principal que se dedique principalmente al negocio inmobiliario Y que sea accesible durante las horas normales de trabajo diurno

CHAPTER 2

1260-01-.01 Applications for Examinations

2.1 Restricción de Antecedentes Penales para el Examen y la Licencia

Los solicitantes con ciertos antecedentes penales enfrentan un período de espera obligatorio antes de poder presentar el examen o ser considerados para obtener una licencia. El reloj de dos años corre desde la fecha más reciente entre varias fechas posibles, y la denegación desencadena un período de espera antes de la reconsideración.

- ✓ Ninguna persona es elegible para el examen o la licencia hasta que hayan pasado dos (2) años desde la fecha de vencimiento de la libertad condicional, libertad vigilada o condena, o desde la liberación del encarcelamiento, lo que sea más reciente
- ✓ La restricción se aplica a todos los delitos graves y a las faltas que impliquen robo de dinero, servicios o propiedad
- ✓ Un solicitante al que se le haya denegado la licencia después de comparecer ante la Comisión no es elegible para reconsideración durante seis (6) meses desde la fecha de la denegación

2.2 Excepción del Certificado de Empleabilidad

Una persona que posea un certificado de empleabilidad conforme a T.C.A. § 40-29-107 se trata de manera diferente al estándar de antecedentes penales; no puede ser denegada únicamente por actividad criminal pasada, pero debe comparecer ante la Comisión para revisión caso por caso.

- ✓ Un titular de certificado de empleabilidad no puede ser denegada una licencia basada únicamente en antecedentes penales previos
- ✓ Tal solicitante debe comparecer ante la Comisión para consideración caso por caso de si otorgar o denegar la licencia

2.3 Requisitos de divulgación para condenas y sanciones

Los solicitantes con un delito grave, un delito menor relacionado con robo o una sanción disciplinaria ocupacional dentro de los últimos 10 años deben completar un formulario prescrito, presentar documentos judiciales/disciplinarios certificados y comparecer ante la Comisión con su corredor principal.

- ✓ Se aplica a cualquier delito grave, delito menor relacionado con robo o sanción disciplinaria de licencia ocupacional dentro de los últimos diez (10) años
- ✓ El solicitante debe completar un formulario de la Comisión, presentar copias certificadas de sentencias judiciales u órdenes disciplinarias, y comparecer ante la Comisión
- ✓ El solicitante debe asegurar la presencia de su corredor principal (o corredor principal previsto) de conformidad con la Regla 1260-01-.19

✓

Si el tribunal no tiene registros debido a la antigüedad, el solicitante debe presentar una carta del secretario del tribunal que indique la ausencia de registros

2.4 Procedimientos de Solicitud de Examen y Calificación

Tanto los solicitantes de corredor afiliado como de corredor deben seguir los procedimientos publicados por el proveedor de pruebas aprobado por TREC, y aprobar el examen por sí solo no garantiza la licencia.

- ✓ Los solicitantes deben seguir los procedimientos publicados por el proveedor de pruebas aprobado por TREC para citas, información y plazos
- ✓ Un solicitante que aprueba un examen no necesariamente está calificado para obtener una licencia

CHAPTER 3

1260-05-.03 Requirements for Courses

3.1 Estándares de finalización de cursos y asistencia

Los cursos aprobados deben incorporar métodos para medir la finalización exitosa, incluidos los mínimos de asistencia, disposiciones de recuperación y estándares de aprobación. Los umbrales de asistencia varían según la duración del curso, y se requiere un examen final exhaustivo para cursos más largos, pero puede ser dispensado para cursos cortos de educación continua o postlicencia.

- ✓ La asistencia mínima es del 80%, pero del 100% si el curso tiene 8 horas de clase o menos
- ✓ Se requieren disposiciones de recuperación para todas las clases perdidas
- ✓ Se requiere una puntuación mínima de aprobación del 70% y un examen final exhaustivo si el curso supera las 8 horas de clase
- ✓ Los cursos de corredor afiliado/corredor de 8 horas o menos pueden ser aprobados para educación continua o postlicencia sin examen final
- ✓ Cada hora de clase consiste en 50 minutos de instrucción real
- ✓ Los cursos deben consistir en no menos de 2 horas de clase

3.2 Requisito del Curso de Principios Básicos de 60 Horas

Todos los solicitantes de una licencia de corredor afiliado deben completar un curso de 60 horas sobre principios básicos de bienes raíces conforme a T.C.A. § 62-13-303. El curso debe incluir instrucción sustancial en un conjunto definido de áreas temáticas.

- ✓ Se requiere un curso de principios básicos de 60 horas para todos los solicitantes de licencia de corredor afiliado
- ✓ Los temas obligatorios incluyen relación de agencia, contratos, controles gubernamentales (incluyendo la Ley de Licencia de Corredor Inmobiliario de Tennessee), aspectos legales, matemáticas inmobiliarias, valuación, financiamiento, formularios, leyes y reglas de Tennessee, y vivienda justa
- ✓ La Comisión puede requerir temas adicionales mediante notificación escrita razonable

3.3 Curso de Gestión de Oficina/Corretaje para Corredores

Los solicitantes de licencia de corredor deben completar un curso de «gestión de oficina o corretaje» que cubra teoría de gestión, contratos y estados de cierre, personal, sistemas financieros, análisis de mercado y controles gubernamentales, incluida la Ley de Licencia de Corredor Inmobiliario de Tennessee.

- ✓ Los solicitantes de corredor deben completar un curso de gestión de oficina/corretaje conforme a T.C.A. § 62-13-303
- ✓ El curso debe incluir instrucción significativa sobre funciones de gestión, reclutamiento/personal, sistemas financieros y la Ley de Licencia de Corredor de Tennessee
- ✓ La Comisión puede agregar o eliminar asuntos mediante aviso escrito razonable

3.4 Temas de Educación Continua Aprobados

A partir del 1 de enero de 1993, todos los cursos aprobados para educación continua deben estar directamente relacionados con una lista enumerada de temas de bienes raíces. La Comisión puede agregar o eliminar materias mediante notificación escrita.

- ✓ Los cursos de educación continua deben relacionarse con temas aprobados como tasación, contratos, agencia, financiamiento, ley de licencias y normas, administración de propiedades, vivienda justa, antimonopolio, ética y responsabilidad civil profesional
- ✓ La Comisión puede agregar o eliminar cualquier materia mediante notificación escrita razonable al patrocinador o instructor

3.5 Exención basada en título del curso de 60 horas

Un candidato puede ser considerado como habiendo completado el curso de principios básicos de 60 horas mediante títulos universitarios, de colegio o de derecho calificados con cursos de bienes raíces especificados en el expediente académico.

- ✓ Un título en bienes raíces con un curso de principios de 3 horas (30+ horas) más dos cursos adicionales totalizando 60+ horas en bienes raíces califica
- ✓ Un título en derecho con un curso de propiedad inmueble de 3 horas (30+ horas) más 60 horas adicionales en contratos y agencia califica

CHAPTER 4

1260-03-.01 Rental Location Agency License

4.1 Requisito de Licencia de Agencia de Ubicación de Alquiler

Cualquier persona física o jurídica (sociedad, corporación o asociación) que opere como Agencia de Ubicación de Alquiler en Tennessee debe obtener una licencia especial de la Comisión de Bienes Raíces de Tennessee antes de comenzar operaciones. Los corredores de bienes raíces con licencia y los agentes de ventas de bienes raíces empleados por corredores con licencia están exentos de este requisito de licencia especial. Los solicitantes deben demostrar honestidad, integridad y organización comercial mediante una solicitud especial, y la Comisión puede requerir una comparecencia personal para un examen oral o entrevista.

- ✓ Se requiere una licencia especial de Agencia de Ubicación de Alquiler antes de operar en Tennessee
- ✓ Los corredores de bienes raíces con licencia y los agentes de ventas empleados por corredores están exentos de esta licencia especial
- ✓ Los solicitantes deben proporcionar comprobante de honestidad, integridad y organización comercial en una solicitud especial
- ✓ La Comisión puede requerir que el solicitante se presente personalmente para un examen oral o entrevista

CHAPTER 5

1260-07-.01 Scope

5.1 Alcance de las normas de servicios de alojamiento vacacional

El capítulo 1260-07 se aplica únicamente a las personas que proporcionan servicios de alojamiento vacacional y a las empresas de servicios de alojamiento vacacional, tal como se definen y se rigen conforme a la T.C.A. § 62-13-104(b). Estas normas son administradas por la Comisión de Bienes Raíces de Tennessee.

- ✓ Las normas del capítulo 1260-07 se aplican únicamente a las personas que proporcionan servicios de alojamiento vacacional y a las empresas de servicios de alojamiento vacacional
- ✓ Los servicios de alojamiento vacacional se definen y se rigen conforme a la T.C.A. § 62-13-104(b)

CHAPTER 6

1260-06-.02 Receipt of Public Offering Statement

6.1 Recibo de Declaración de Oferta Pública

Antes de transferir un intervalo de tiempo compartido y no más tarde de la fecha de cualquier contrato de venta, el promotor debe obtener un recibo firmado y fechado del comprador para la declaración de oferta pública (incluidas enmiendas y suplementos). El recibo debe indicar el número de páginas de la declaración presentada ante la Comisión, y el promotor debe conservarlo durante cuatro años.

- ✓ El promotor debe obtener un recibo firmado y fechado de la declaración de oferta pública antes de la transferencia y no más tarde de la fecha del contrato de venta
- ✓ El recibo debe especificar el número de páginas de la declaración de oferta pública tal como se presentó
- ✓ El promotor debe conservar el recibo durante cuatro (4) años

CHAPTER 7

Chapter 1260-04 - Rules of Procedure for Hearing Contested Cases

7.1 Las audiencias de casos controvertidos siguen las reglas del secretario de estado

El capítulo 1260-04 de TREC no contiene sus propias reglas de procedimiento para audiencias de casos controvertidos. En su lugar, establece que las reglas de procedimiento para audiencias de casos controvertidos se rigen por las reglas del secretario de estado, capítulo 1360-04-01. Los candidatos deben saber que cuando la Comisión de Bienes Raíces de Tennessee realiza una audiencia de casos controvertidos, los procedimientos provienen del marco de la Ley de Procedimientos Administrativos Uniformes administrada bajo las reglas del secretario de estado, en lugar de un capítulo de procedimiento TREC separado.

- ✓ Las reglas de procedimiento para audiencias de casos controvertidos de TREC se encuentran en las reglas del secretario de estado, capítulo 1360-04-01
- ✓ El capítulo 1260-04 de TREC en sí no contiene reglas de procedimiento de casos controvertidos independientes y hace referencia a las reglas del secretario de estado
- ✓ La autoridad para este capítulo es T.C.A. § 4-509

CHAPTER 8

1260-07-.02 Designated Agent Qualifications

8.1 Requisitos previos para la licencia de agente designado

Para obtener una licencia de agente designado, un solicitante debe tener un diploma de escuela secundaria o GED y prueba certificada de completar ocho (8) horas de educación previa a la licencia. Los solicitantes con antecedentes penales enfrentan un período de espera antes de la consideración de la licencia.

- ✓ El solicitante debe tener un diploma de escuela secundaria o un diploma general de educación (GED)
- ✓ El solicitante debe presentar prueba certificada de haber completado ocho (8) horas de educación previa a la licencia
- ✓ El solicitante no será considerado para la licencia hasta que hayan pasado dos (2) años desde la expiración de la libertad condicional, libertad supervisada, condena o liberación del encarcelamiento, lo que sea más largo
- ✓ La restricción de dos años se aplica a todos los delitos graves y a los delitos menores que involucren el robo de dinero, servicios o propiedad
- ✓ Un solicitante rechazado por la Comisión no es elegible para reconsideración durante seis (6) meses a partir de la fecha de rechazo

CHAPTER 9

1260-02-.02 Termination of Affiliation

9.1 Terminación de la Afiliación con una Empresa

Para terminar la afiliación, un licenciatario o corredor principal presenta un Formulario TREC 1 completo (Formulario de Transferencia, Liberación y Cambio de Estado) o una presentación en línea. La responsabilidad supervisora del corredor principal termina cuando la Comisión recibe la liberación o la presentación en línea.

- ✓ La terminación de la afiliación requiere un Formulario TREC 1 completo (entregado en mano, enviado por correo, correo electrónico o en un formulario designado) o una presentación en línea
- ✓ La responsabilidad supervisora del corredor principal sobre los actos futuros del licenciatario termina cuando la Comisión recibe el formulario de liberación o la presentación en línea
- ✓ El corredor principal debe conservar una copia del formulario ejecutado o la confirmación de la presentación en línea

9.2 Deberes administrativos y plazos posteriores a la liberación

Después de la liberación, un licenciatario tiene diez días para completar las medidas administrativas para cambio de afiliación o jubilación, y no puede realizar actividades autorizadas hasta que el cambio sea recibido y procesado por la Comisión.

- ✓ Dentro de 10 días después de la fecha de liberación, el licenciatario debe completar las medidas administrativas requeridas para cambio de afiliación o jubilación
- ✓ El licenciatario no debe participar en ninguna actividad definida en § 62-13-102 hasta que un cambio de afiliación sea recibido y procesado por la Comisión
- ✓ El incumplimiento puede resultar en medidas disciplinarias

9.3 Requisitos de transferencia en línea

Una transferencia de empresa en línea se reconoce como completa únicamente si el corredor principal receptor verificó previamente que el tenedor de la licencia tiene una licencia activa de Tennessee y un seguro de responsabilidad civil profesional vigente, y la solicitud está completa con firma electrónica y pago recibido.

- ✓ Antes de la transferencia en línea, el corredor principal receptor debe verificar que el tenedor de la licencia tenga una licencia activa de Tennessee y un seguro de responsabilidad civil profesional vigente
- ✓ La solicitud debe estar completa, contener una firma electrónica y tener el pago recibido; de lo contrario, el tenedor de la licencia se coloca en estado de liberación del corredor

9.4 Listados y propiedad después de la terminación

Un licenciatario que termina la afiliación no puede tomar ni utilizar listados de propiedades o acuerdos de representación de compradores obtenidos a través de la empresa a menos que el corredor principal lo autorice por escrito. El corredor principal debe otorgar la liberación prontamente bajo demanda.

- ✓ Un licenciatario que se retira no puede tomar ni utilizar listados de propiedades o acuerdos de representación de compradores obtenidos a través de la empresa a menos que el corredor principal lo autorice por escrito
- ✓ A solicitud de liberación de un licenciatario, el corredor principal debe otorgarla prontamente y devolver la licencia
- ✓ La Comisión no interviene en disputas sobre deudas, préstamos, anticipos o comisiones entre empresas, corredores y afiliados

9.5 Liberación Cuando una Parte No Puede Firmar

Se aplican procedimientos especiales cuando el corredor principal o el titular de licencia afiliado está fallecido, incapacitado o se niega a firmar una liberación.

- ✓ Si el corredor principal está fallecido, físicamente incapacitado o se niega a firmar, el titular de la licencia debe presentar una Declaración Jurada de Liberación
- ✓ Si el titular de licencia afiliado está fallecido, físicamente incapacitado o se niega a firmar/presentar, el corredor principal debe presentar un Formulario TREC 1 completado o una presentación en línea

CHAPTER 10

1260-06-.03 Escrow Funds

10.1 Requisito del Agente de Depósito en Garantía Independiente

Cuando un desarrollador debe depositar fondos del comprador en una cuenta de depósito en garantía (mantenida en Tennessee por una compañía de depósito en garantía bonificada independiente o una institución financiera asegurada), el agente de depósito en garantía debe ser independiente. No puede ser el desarrollador, un empleador/empleado del desarrollador, un corredor de proyecto o agente de ventas de la propiedad de tiempo compartido del desarrollador, o cualquier persona que controle, sea controlada por o esté bajo control común con el desarrollador.

- ✓ Los fondos en depósito en garantía deben ser mantenidos en Tennessee por una compañía de depósito en garantía bonificada independiente o una institución financiera asegurada
- ✓ El agente de depósito en garantía no puede ser el desarrollador, su empleador/empleado, un corredor de proyecto o agente de ventas, o una afiliada bajo control común

10.2 Uso permitido de fondos en depósito retirados

Cuando se permite que un desarrollador retire los pagos del comprador antes de la finalización sustancial, los fondos solo pueden usarse para pagar los costos de construcción de las mejoras que componen el proyecto de tiempo compartido. «Costos de construcción» significa gastos razonablemente incurridos en la construcción, amueblamiento y paisajismo del proyecto, incluidas las tarifas de arquitectura, ingeniería, finanzas y legales.

- ✓ Los pagos retirados solo pueden usarse para los costos de construcción del proyecto
- ✓ Los costos de construcción incluyen construcción, amueblamiento, paisajismo, así como tarifas de arquitectura, ingeniería, finanzas y legales

10.3 Mantenimiento de registros de depósito en garantía y acceso de la Comisión

Cada agente de depósito en garantía debe mantener, conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, registros separados para cada proyecto incluyendo el nombre del propietario, identificación del intervalo, cantidad y fecha del depósito, así como la cantidad, fecha y beneficiario de cada cheque girado. La Comisión puede examinar y copiar estos registros en horas razonables para verificar el cumplimiento.

- ✓ El agente de depósito en garantía debe mantener registros GAAP separados por proyecto (nombre del propietario, identificación del intervalo, cantidad/fecha del depósito y cantidad/fecha/beneficiario de cada cheque)
- ✓ La Comisión puede examinar y copiar los registros pertinentes en todos los horarios razonables

CHAPTER 11

1260-03-.02 Rental Location Agent's Licenses

11.1 Requisito de Licencia de Agente Individual

Cada empleado individual de una agencia de ubicación de alquiler con licencia debe obtener una licencia individual separada y completar una solicitud similar antes de comenzar el empleo. Estas licencias individuales se emiten, renuevan o transfieren bajo las mismas bases que todas las otras licencias de TREC. Un cambio de domicilio comercial se trata como una transferencia de licencia, y no se permiten retiros de licencia para agentes de ubicación de alquiler.

- ✓ Cada empleado de una agencia de ubicación de alquiler debe poseer una licencia individual separada
- ✓ Las licencias individuales se emiten, renuevan y transfieren bajo las mismas bases que otras licencias de TREC
- ✓ Un cambio de domicilio comercial se considera una transferencia de licencia
- ✓ No se permite el retiro de la licencia de un agente de ubicación de alquiler

CHAPTER 12

1260-01-.02 Examinations

12.1 Puntuación de aprobación y disposiciones de exención de examen

La puntuación de aprobación es establecida por el proveedor de pruebas basándose en un estudio de dificultad. Los solicitantes con licencia en otro estado pueden ser eximidos de la porción de principios uniformes bajo condiciones específicas.

- ✓ El requisito mínimo de aprobación es determinado por el proveedor de pruebas basándose en un estudio de dificultad para los licenciatarios de nivel de entrada
- ✓ Un solicitante puede ser eximido de la porción de «principios uniformes de bienes raíces» si posee una licencia en otro estado, completó un examen aprobado por TREC, y obtuvo al menos la puntuación mínima de aprobación en la porción de principios uniformes

12.2 Reglas de Fraude y Reexamen

El fraude durante un examen resulta en la pérdida del derecho a calificación y posible disciplina adicional. Los solicitantes sin éxito reciben un análisis y deben seguir los procedimientos de reexamen.

- ✓ Un solicitante detectado cometiendo fraude pierde el derecho a calificación y puede enfrentar acciones disciplinarias adicionales de la Comisión
- ✓ Un solicitante sin éxito recibe un análisis escrito de los resultados de la prueba y debe seguir los procedimientos de reexamen del servicio de pruebas

CHAPTER 13

1260-05-.04 Qualifications for Instructors

13.1 Calificaciones de Aprobación del Instructor

Los cursos que cumplan con los requisitos educativos deben estar bajo la supervisión personal y directa de un instructor aprobado por la Comisión que cumpla con los estándares de capacitación, educación y experiencia en la materia.

- ✓ A partir del 1 de enero de 1995, los instructores deben completar un curso de capacitación de instructores aprobado por la Comisión
- ✓ Los instructores deben tener un diploma de escuela secundaria o equivalente y no tener quejas sin resolver en su expediente
- ✓ Los instructores de principios/matemáticas/ventas deben ser corredores de bolsa con licencia con 5 años de experiencia; los instructores de derecho deben ser graduados de facultades de derecho acreditadas por la ABA
- ✓ Los instructores de crédito universitario/colegio necesitan una maestría más 3 años de experiencia o un título terminal en el área

CHAPTER 14

1260-07-.03 Designated Agent Responsibilities

14.1 Deberes del Agente Designado

El agente designado tiene responsabilidades de supervisión, disponibilidad y mantenimiento de cuentas de depósito en garantía para la empresa de servicios de alojamiento vacacional y sus oficinas.

- ✓ El agente designado es responsable de supervisar a todos los empleados de la empresa
- ✓ El agente designado debe estar razonablemente disponible para administrar y supervisar cada oficina de servicios de alojamiento vacacional durante las horas normales de negocio
- ✓ El agente designado es responsable de mantener la cuenta de depósito en garantía para servicios de alojamiento vacacional

CHAPTER 15

1260-01-.04 Licenses

15.1 Supervisión, Seguro de Responsabilidad Civil y Requisito de Licencia Válida

Un corredor principal no puede permitir que los agentes afiliados con licencia trabajen sin una licencia válida y cobertura de seguro de responsabilidad civil. Los titulares de licencias son individualmente responsables de cumplir con todos los requisitos legales, y los cambios de estado o afiliación deben realizarse a través del corredor principal.

- ✓ Ningún corredor principal puede permitir que un corredor, corredor afiliado o vendedor de tiempo compartido realice actividades inmobiliarias sin una licencia válida Y cobertura de seguro de responsabilidad civil
- ✓ Cada titular de licencia es individualmente responsable de cumplir los requisitos de retención, incluido el pago de cuotas y la finalización de educación inmobiliaria continua
- ✓ Cualquier cambio de afiliación o estatus dentro de una empresa debe obtenerlo el corredor principal de la empresa
- ✓ Los titulares de licencias de Tennessee que posean licencias de no residente en otros estados deben presentar copias ante TREC y su corredor principal

15.2 Restricciones para los Agentes de Tiempo Compartido

Un agente de tiempo compartido solo puede participar en transacciones de tiempo compartido cuando está correctamente afiliado a una empresa vinculada a un proyecto de tiempo compartido registrado.

- ✓ Un agente de tiempo compartido solo puede participar en transacciones de tiempo compartido cuando está afiliado a una empresa que está afiliada a un proyecto de tiempo compartido registrado

CHAPTER 16

1260-06-.04 Disclosure of Rescission Rights

16.1 Divulgación obligatoria de derechos de rescisión

Una declaración de rescisión en letras negrita y bien visible debe aparecer en cada declaración de oferta pública y en cada contrato de venta inmediatamente encima del espacio de firma del comprador. Los compradores pueden cancelar dentro de diez (10) días de la firma si realizaron una inspección en el sitio antes de firmar, o dentro de quince (15) días si no se realizó tal inspección. La cancelación puede realizarse por entrega en mano, correo postal estadounidense prepago o correo electrónico dentro del período designado.

- ✓ La declaración de rescisión debe aparecer en tipo negrita o bien visible en cada declaración de oferta pública y cada contrato de venta encima de la línea de firma
- ✓ El período de cancelación es de 10 días con inspección en el sitio antes de firmar, o de 15 días sin inspección
- ✓ La notificación de cancelación puede entregarse por entrega en mano, correo postal estadounidense prepago (matasellos a tiempo) o correo electrónico con marca de tiempo

CHAPTER 17

1260-02-.03 Offices

17.1 Letreros de Oficina y Certificación de Cumplimiento de Zonificación

Las firmas deben exhibir un letrero con su nombre de firma registrado, y las solicitudes de licencia o cambio de ubicación requieren certificación de cumplimiento de zonificación de la autoridad gubernamental apropiada.

- ✓ Cada firma licenciada debe exhibir de manera visible un letrero exterior que contenga el nombre de la firma tal como está registrado con la Comisión
- ✓ Las solicitudes de licencia o cambio de ubicación deben incluir certificación escrita de cumplimiento con las leyes de zonificación de la autoridad gubernamental apropiada

17.2 Definición de Oficina Sucursal y Casas Modelo

Se considera que una ubicación es una sucursal si está anunciada, tiene un apartado postal registrado en USPS o solicita llamadas telefónicas. Las casas modelo y unidades modulares están exentas de licencia de sucursal si cumplen condiciones específicas.

- ✓ Una ubicación es una sucursal si el licenciado la anuncia, tiene un apartado postal registrado en USPS o solicita llamadas telefónicas a esa ubicación
- ✓ Las casas modelo/unidades modulares evitan la licencia de sucursal solo si se anuncian junto con la oficina principal, no tienen apartado postal, no son la única oficina de ventas, no permiten actividades sin licencia y están adecuadamente supervisadas por el corredor principal

CHAPTER 18

1260-05-.07 Records

18.1 Registros de curso y presentación de lista de inscripción

Los patrocinadores deben mantener registros permanentes de estudiantes y presentar listas de finalización a la Comisión. Los titulares de licencias deben proporcionar su número de identificación de archivo para recibir crédito.

- ✓ Los patrocinadores deben mantener registros permanentes precisos disponibles a la Comisión bajo solicitud
- ✓ Los titulares de licencias deben proporcionar su número de identificación de archivo en el momento del registro o no recibirán crédito de educación continua o posteriores a la licencia
- ✓ Los patrocinadores deben presentar una lista de participantes que completaron exitosamente dentro de 10 días hábiles después de la finalización del curso

CHAPTER 19

1260-03-.03 Investigations and Office Inspections

19.1 Investigación de Antecedentes e Inspecciones de Oficina

Los solicitantes de licencias de agencia e individual están sujetos a investigaciones de crédito, antecedentes penales e investigación de antecedentes por parte de agentes autorizados de TREC antes de que se apruebe cualquier licencia. TREC realiza inspecciones de oficina periódicas para garantizar el cumplimiento del Capítulo 663 de los Actos Públicos de 1978.

- ✓ Los solicitantes están sujetos a investigación de crédito, antecedentes penales e investigación de antecedentes antes de la aprobación de la licencia
- ✓ Las inspecciones de oficina se realizan periódicamente para asegurar el cumplimiento de la ley que rige

CHAPTER 20

1260-03-.04 Requirement of Contract or Receipt

20.1 Contrato o Recibo Obligatorio para Clientes

Todo Agente de Alquiler debe proporcionar a cada cliente que pague consideración total o parcial por los servicios del agente un contrato o recibo que se ajuste a los requisitos de la Regla 1260-03-.05.

- ✓ Se debe proporcionar un contrato o recibo a cualquier cliente que pague consideración total o parcial
- ✓ El contrato o recibo debe ajustarse a los términos específicos de la Regla 1260-03-.05

CHAPTER 21

1260-07-.04 Civil Penalties

21.1 Sanciones civiles por infracciones

La Comisión puede imponer sanciones civiles a cualquier persona obligada a poseer una licencia de agente designado y/o servicios de alojamiento vacacional, además de o en lugar de otras medidas disciplinarias. Las sanciones pueden acumularse diariamente y se establecen en función de factores estatutarios.

- ✓ Se puede imponer una sanción civil de $0 a $1,000.00 por cada infracción separada de una ley, regla u orden relacionada con la Comisión
- ✓ Cada día de una infracción continua puede constituir una infracción separada
- ✓ La sanción puede imponerse además de o en lugar de otras medidas disciplinarias legales
- ✓ Al determinar la cantidad, la Comisión puede considerar el efecto disuasorio, las circunstancias de la infracción, la gravedad y el riesgo de daño al público, los beneficios económicos obtenidos por el infractor y el interés público

CHAPTER 22

1260-01-.12 Fees

22.1 Arancel de Licencias TREC

La regla establece montos específicos en dólares para licencias originales, renovaciones y varios cambios de estado, más una contribución obligatoria a la cuenta de recuperación y una multa por renovación tardía.

- ✓ Tarifa de expedición de licencia original: noventa dólares (90.00 $)
- ✓ Tarifa de renovación de licencia: setenta y cinco dólares (75.00 $)
- ✓ Cambio de corredor principal: 25.00 $; Transferencia de afiliación o cambio de estado de jubilación: 25.00 $; Certificación de licencia: 25.00 $
- ✓ Multa por renovación tardía: cincuenta dólares (50.00 $) por mes (o fracción) dentro del período de reinstatement de 60 días conforme a T.C.A. § 62-13-319(a), sujeto a condonación de la Comisión por causa justificada
- ✓ Los solicitantes de licencia original pagan un dólar adicional (1.00 $) en la cuenta de educación inmobiliaria y recuperación

CHAPTER 23

1260-06-.05 Material Changes

23.1 Aviso de Cambios Materiales

Un desarrollador no debe causar intencionalmente un cambio material en un programa de tiempo compartido sin al menos diez (10) días de aviso previo a la Comisión, y debe notificar a la Comisión de cualquier cambio material dentro de diez (10) días de enterarse del mismo. Un «cambio material» es un cambio que hace que la información/documentos divulgados sean falsos o engañosos, incluidas revisiones del presupuesto o retrasos en mejoras prometidas. Ante un cambio material, la Comisión puede solicitar la suspensión voluntaria de ventas o tomar medidas estatutarias.

- ✓ Los cambios materiales intencionales requieren al menos 10 días de aviso previo a la Comisión
- ✓ Los cambios materiales imprevistos deben reportarse dentro de 10 días de que el desarrollador se entere
- ✓ El cambio material incluye presupuestos revisados o mejoras prometidas retrasadas que hacen que las divulgaciones sean falsas o engañosas
- ✓ La Comisión puede solicitar la suspensión voluntaria de ventas o actuar conforme a T.C.A. § 66-32-121

CHAPTER 24

1260-02-.05 Post Office Boxes

24.1 Prohibición de usar un apartado postal como domicilio comercial

Un apartado postal no puede servir como domicilio comercial de una empresa, aunque puede incluirse en una dirección comercial para recibir correspondencia.

- ✓ El uso de un apartado postal como domicilio comercial está prohibido
- ✓ Un apartado postal solo puede incluirse en una dirección comercial para propósitos de recepción de correo

CHAPTER 25

1260-05-.10 Withdrawal of Approval

25.1 Motivos para la Revocación de la Aprobación del Curso

La Comisión puede revocar la aprobación del curso por violaciones, información inexacta en la solicitud, difusión de información falsa, mal uso de preguntas de examen de la Comisión, o desempeño deficiente del instructor.

- ✓ La aprobación puede revocarse por violar el capítulo o la ley aplicable, o por información de solicitud materialmente inexacta o engañosa
- ✓ La aprobación puede revocarse por posesión o distribución de preguntas de examen de la Comisión
- ✓ Los instructores con desempeño deficiente deben recibir notificación adecuada y una oportunidad para corregir antes de la revocación

CHAPTER 26

1260-03-.05 Terms of Contract or Receipt

26.1 Leyenda de Divulgación de Servicio Solo de Información

El contrato debe incluir un aviso requerido que divulgue que el servicio es únicamente un servicio de información, que no se hace ningún intento para asegurar vivienda para el cliente, y que el servicio ofrece solo información compilada sobre unidades de vivienda de alquiler disponibles.

- ✓ Debe aparecer una leyenda de AVISO que declare «ESTE ES UN SERVICIO SOLO DE INFORMACIÓN»
- ✓ La leyenda debe establecer que no se hace ningún intento para asegurar vivienda para el cliente
- ✓ La leyenda debe aclarar que el servicio ofrece solo información compilada sobre alquileres disponibles

26.2 Leyenda de términos de reembolso

El contrato debe incluir una leyenda de reembolso: el cliente tiene derecho a un reembolso de todo excepto $10.00 si, después de un esfuerzo de buena fe, no logra encontrar un inmueble en alquiler a través del servicio. Para calificar, el cliente debe contactar al agente (en persona o por teléfono) al menos una vez al día durante al menos 10 días e intentar contactar a cada propietario lo antes posible. También se aplica un reembolso si el cliente encuentra un inmueble en alquiler de otra manera antes de que expiren los 10 días. Los reembolsos se solicitan por escrito y se envían por correo dentro de 10 días de la recepción.

- ✓ El cliente tiene derecho a un reembolso de todo excepto $10.00 si no logra encontrar un inmueble en alquiler después de un esfuerzo de buena fe
- ✓ El cliente debe contactar al agente diariamente durante al menos 10 días para calificar para el reembolso
- ✓ Encontrar un inmueble en alquiler de manera independiente antes de que expiren los 10 días también le da derecho al cliente al reembolso
- ✓ El reembolso debe enviarse por correo dentro de 10 días de la recepción de la solicitud escrita

26.3 Leyendas y formato requeridos

El contrato o recibo debe contener las leyendas establecidas en los párrafos (2), (3) y (4), y proporcionar espacios en blanco para la información en el párrafo (5). Las leyendas deben estar en tipo de letra negrita de al menos 10 puntos o del tamaño más grande utilizado en el resto del documento. Si no se imprimen, las leyendas deben estar completamente en mayúsculas, y ninguna otra parte excepto el nombre del agente puede estar completamente en mayúsculas.

- ✓ Las leyendas deben ser negrita, de al menos 10 puntos o del tamaño de letra más grande utilizado en el resto del documento
- ✓ Las leyendas no impresas deben estar completamente en mayúsculas
- ✓ Solo el nombre del agente (además de las leyendas) puede aparecer de otra manera completamente en mayúsculas

26.4 Leyenda de Verificación de Disponibilidad

El contrato debe incluir una leyenda, con el nombre del agente insertado, que requiera que un representante marque una de dos casillas después de verificar los listados actuales: ya sea que la propiedad de alquiler que cumple con las necesidades del cliente haya sido verificada como disponible en las últimas 72 horas, o que ninguna propiedad de este tipo pueda verificarse actualmente como disponible.

- ✓ Un representante debe marcar una casilla después de verificar los listados actuales
- ✓ Una opción verifica que la propiedad que cumple con las necesidades del cliente estuvo disponible en las últimas 72 horas
- ✓ La otra opción indica que ninguna propiedad que cumpla con los requisitos puede verificarse como disponible actualmente

26.5 Espacios requeridos de especificación de propiedad

El contrato debe proporcionar espacios para registrar la propiedad buscada por el cliente: renta máxima por mes, número de recámaras, número de hijos, mascotas y ubicación general. Para la ubicación general, el agente debe mostrar un mapa que divida el área servida en distritos numerados no mayores que áreas de código postal (con posibles distritos especiales para universidades/áreas de alta densidad de inquilinos), y registrar los números de distrito aceptables.

- ✓ Los espacios requeridos incluyen renta máxima, número de recámaras, número de hijos, mascotas y ubicación general
- ✓ La ubicación general debe especificarse utilizando distritos numerados no mayores que áreas de código postal
- ✓ El agente debe mostrar al cliente un mapa de distritos para seleccionar áreas aceptables

CHAPTER 27

1260-07-.05 Vacation Lodging Services Instructor Qualifications

27.1 Requisitos de certificación para instructores

Para ser certificado como instructor de servicios de alojamiento vacacional, un solicitante debe tener un diploma de escuela secundaria o GED y cumplir con un requisito de experiencia o licencia. Se puede aplicar una tarifa de revisión.

- ✓ El solicitante debe tener un diploma de escuela secundaria o diploma de educación general (GED)
- ✓ El solicitante debe ser titular de una licencia como agente designado conforme a la Ley de Servicios de Alojamiento Vacacional O poseer un mínimo de tres (3) años de experiencia en servicios de alojamiento vacacional
- ✓ Si un curso se refiere a un campo donde se otorga comúnmente un título o certificación, el instructor debe tener ese título o designación, o al menos tres (3) años de experiencia relevante en ese campo
- ✓ La Comisión puede cobrar una tarifa de $25 por instructor en un ciclo educativo para revisar las calificaciones del instructor

CHAPTER 28

1260-02-.07 "Net Price" Listing

28.1 Prohibición de Listados a Precio Neto

Los corredores y corredores afiliados no pueden aceptar ni ingresar un listado basado en un precio neto, que excluye la comisión acostumbrada y los gastos de venta.

- ✓ Ningún corredor ni corredor afiliado debe aceptar o ingresar un listado basado en un «precio neto»
- ✓ Un «precio neto» es un precio que excluye la comisión acostumbrada y los gastos asociados con la venta

CHAPTER 29

1260-06-.06 Acquisition Agents / 1260-06-.07 Sales Agents / 1260-06-.08 Managing Agents / 1260-06-.09 Exchange Agents

29.1 Requisitos de información de registro del agente

Los agentes de adquisición, ventas y gestión deben proporcionar información especificada en formularios de la Comisión, incluida la dirección/teléfono de la oficina principal, el empleado gerente responsable, los programas de tiempo compartido aplicables y el nombre/dirección del desarrollador. Los agentes de gestión también deben divulgar la institución financiera que mantiene los fondos de los propietarios para gastos comunes. Cada agente debe informar prontamente de cualquier cambio en la información presentada.

- ✓ Los agentes de adquisición y ventas deben proporcionar dirección/teléfono de oficina, empleado gerente responsable, agentes afiliados, programas y nombre/dirección del desarrollador
- ✓ Los agentes de gestión también deben divulgar la institución financiera que mantiene los fondos recaudados para gastos comunes y mantenimiento
- ✓ Todos los agentes deben informar prontamente de cualquier cambio en la información presentada

29.2 Declaración anual del agente de intercambio

Un agente de intercambio puede divulgar la información requerida por T.C.A. § 66-32-122(f) en cualquier formato claro y comprensible, pero la declaración debe presentarse ante la Comisión en o antes del 1 de julio de cada año.

- ✓ Los agentes de intercambio pueden utilizar cualquier formato de divulgación claro y comprensible
- ✓ La declaración del agente de intercambio debe presentarse ante la Comisión antes del 1 de julio de cada año

CHAPTER 30

1260-05-.11 Printed Material Courses

30.1 Requisitos de Educación a Distancia con Material Impreso

Un curso de educación a distancia que utiliza materiales impresos puede aprobarse si proporciona materiales impresos, un esquema del curso, información sobre disponibilidad de instructores y ejercicios calificados periódicamente, con un examen final para cursos más largos.

- ✓ El curso debe proporcionar un manual/materiales impresos, un esquema completo e información sobre la disponibilidad de instructores
- ✓ Debe contener al menos 6 ejercicios escritos presentados periódicamente, calificados y devueltos
- ✓ Los cursos que excedan 8 horas de crédito requieren un examen final integral antes de la presentación del registro

CHAPTER 31

1260-01-.14 Filing of Documents

31.1 Métodos y plazos para la presentación de documentos

Los documentos pueden presentarse mediante varios métodos, y la fecha de presentación depende del método utilizado. Los documentos enviados por correo utilizan el matasellos; los documentos enviados electrónicamente o entregados en mano deben llegar durante el horario de atención al público.

- ✓ Los documentos pueden remitirse por correo, fax, correo electrónico, entrega en mano o presentación en línea aprobada
- ✓ Para los documentos enviados por correo, la fecha de presentación se determina por el matasellos oficial
- ✓ Los documentos enviados electrónicamente o entregados en mano no se consideran presentados si se reciben después del horario de atención al público en la fecha límite

CHAPTER 32

1260-03-.06 Standards for Oral or Written Representations of Availability

32.1 Verificación de 72 horas para propiedad no anunciada

Para una propiedad que no está siendo anunciada, el agente no debe representarla como disponible para alquiler a menos que la disponibilidad haya sido verificada dentro de 72 horas de la representación. Si no puede ser verificada dentro de ese tiempo, la propiedad debe ser removida de los listados hasta ser re-verificada, y no se puede hacer ninguna representación de disponibilidad.

- ✓ La disponibilidad de la propiedad no anunciada debe verificarse dentro de 72 horas de cualquier representación
- ✓ La propiedad que no pueda ser verificada debe removerse de los listados hasta ser re-verificada
- ✓ No se puede hacer representación de disponibilidad para propiedad no verificada

32.2 Verificación de Disponibilidad Anunciada

Ninguna propiedad de alquiler puede ser anunciada en ningún medio a menos que su disponibilidad haya sido verificada el día en que se realiza la solicitud de publicidad. La disponibilidad de todas las propiedades anunciadas debe ser verificada diariamente mientras se ejecuta el anuncio. Al enterarse de que una propiedad anunciada ya no está disponible, el agente debe inmediatamente cancelar el anuncio e inmediatamente notificar a las personas interesadas que la propiedad no está disponible.

- ✓ La disponibilidad anunciada debe ser verificada el día en que se realiza la solicitud de publicidad
- ✓ La disponibilidad de la propiedad anunciada debe ser verificada diariamente mientras continúa el anuncio
- ✓ El agente debe cancelar inmediatamente los anuncios y notificar a los consultantes cuando la propiedad ya no esté disponible
- ✓ El agente puede informar a los consultantes sobre otras propiedades similares listadas y verificadas

32.3 Divulgaciones de disponibilidad requeridas

Al representar una propiedad como disponible, el agente debe divulgar completa, precisa y claramente: fecha de disponibilidad (si no está disponible actualmente), renta mensual, existencia/cantidad de depósitos o cargos adicionales, número de recámaras, si se requiere arrendamiento, restricciones (por ejemplo, sin mascotas, excepto las impuestas por ley), tipo de vivienda, ubicación por distrito, servicios pagados y número de teléfono del arrendador. Para publicidad únicamente, solo se debe divulgar la fecha de disponibilidad, la renta mensual y la ubicación.

- ✓ La divulgación completa requiere fecha de disponibilidad, renta, depósitos/cargos, número de recámaras, requisito de arrendamiento, restricciones, tipo de vivienda, ubicación, servicios y número de teléfono del arrendador
- ✓ En publicidad, solo se debe divulgar la fecha de disponibilidad, la renta mensual y la ubicación
- ✓ No se puede hacer representación falsa de que una propiedad que cumple con las necesidades del cliente aparece en los anuncios

CHAPTER 33

1260-02-.08 Offers to Purchase

33.1 Manejo de ofertas de compra

Los corredores deben presentar sin demora todas las ofertas escritas hasta que un contrato sea firmado por todas las partes, entregar copias ejecutadas al aceptar, asegurar que todos los términos estén en el contrato y manejar adecuadamente las ofertas rechazadas.

- ✓ Un corredor o corredor afiliado debe presentar sin demora toda oferta escrita de compra o venta hasta que un contrato sea firmado por todas las partes
- ✓ Al aceptar una oferta o contraoferta, el corredor debe entregar sin demora copias ejecutadas auténticas firmadas por el vendedor tanto al comprador como al vendedor
- ✓ Todos los términos y condiciones de la transacción deben incluirse en el contrato de compra
- ✓ En caso de rechazo de una oferta, el corredor debe solicitar al vendedor que anote el rechazo y lo devuelva al oferente o al agente del oferente

CHAPTER 34

1260-01-.15 Errors and Omissions Insurance Coverage

34.1 Requisito de Seguro E&O para Licenciatarios Activos

Los licenciatarios activos deben contar con seguro E&O que cubra todas las actividades bajo la Ley de Licencia de Corredor de Bienes Raíces de Tennessee. Los licenciatarios inactivos/retirados están exentos hasta la activación, y las pólizas obtenidas independientemente deben cumplir con los mínimos contractuales de la Comisión.

- ✓ Un licenciatario activo debe contar con seguro E&O que cubra todas las actividades bajo la Ley de Licencia de Corredor de Bienes Raíces de Tennessee
- ✓ Un licenciatario con estado inactivo o retirado no está obligado a contar con seguro E&O hasta que se active la licencia
- ✓ Los nuevos licenciatarios y aquellos que activan o reinstalan a mitad de período pagan una prima prorrateada
- ✓ Las pólizas E&O obtenidas independientemente deben cumplir como mínimo con los mismos términos que la póliza de la Comisión (límites, deducibles, exenciones y vigencia)
- ✓ La Comisión realiza auditorías aleatorias para verificar el cumplimiento de E&O

CHAPTER 35

1260-05-.12 Continuing Education

35.1 Requisito de Educación Continua de 16 Horas para Renovación

Tanto los corredores afiliados como los corredores deben completar educación continua para renovar sus licencias. El curso de gestión de oficina/correduría no puede contar como educación continua o capacitación post-licencia para corredores afiliados.

- ✓ Los corredores afiliados que obtuvieron su licencia el 1 de julio de 1980 o después deben completar al menos 16 horas de educación continua en el período de licencia anterior de dos años
- ✓ Los corredores que obtuvieron su licencia el 1 de enero de 2005 o después deben completar al menos 16 horas de educación continua en el período de licencia anterior de dos años
- ✓ Sin crédito de educación continua por horas de clase completadas durante un período de licencia anterior; las licencias retiradas (T.C.A. § 62-13-318) están exentas para ese período
- ✓ El curso de gestión de oficina/correduría no está aprobado como capacitación post-licencia o educación continua para corredores afiliados
- ✓ Se otorga crédito de educación continua por horas aprobadas completadas en los 12 meses inmediatamente anteriores a la obtención de la licencia original

CHAPTER 36

1260-07-.06 Fees

36.1 Tarifas de licencia para servicios de alojamiento vacacional

La Comisión cobra tarifas establecidas para licencias originales y renovaciones de empresas de servicios de alojamiento vacacional y agentes designados.

- ✓ Tarifa de licencia para empresa de servicios de alojamiento vacacional original o agente designado original: cien dólares ($100.00)
- ✓ Tarifa de renovación de licencia: ochenta dólares ($80.00)

CHAPTER 37

1260-06-.10 Application for Registration

37.1 Solicitud de Registro del Programa de Tiempo Compartido

Se debe presentar una solicitud de registro en el formulario de la Comisión o en línea e, más allá de los requisitos legales, incluir copias de formularios de contrato de venta/escritura y materiales de venta escritos, prueba de cumplimiento de zonificación, y el nombre/dirección del agente de ventas. Los proyectos no sustancialmente completados deben agregar una estimación certificada del costo de finalización, prueba de capacidad financiera, contratos de construcción, y acuerdo de depósito en garantía. Los proyectos con gravamen general deben incluir acuerdos de no perturbación/subordinación u otras protecciones para compradores no incumplidores.

- ✓ La solicitud debe incluir formularios de venta/escritura, materiales escritos, prueba de cumplimiento de zonificación, y nombre/dirección del agente de ventas
- ✓ Los proyectos incompletos deben incluir una estimación certificada del costo de finalización, prueba de capacidad financiera, contratos de construcción, y acuerdo de depósito en garantía
- ✓ Los proyectos con gravamen general/gravamen deben incluir protecciones para compradores no incumplidores bajo T.C.A. § 66-32-128

CHAPTER 38

1260-02-.09 Managing Escrow or Trustee Accounts

38.1 Definiciones de Depósito en Garantía y Dinero en Fideicomiso

La regla define la mezcla de fondos y dinero en fideicomiso. La mezcla de fondos es combinar fondos de otros con fondos personales o empresariales; el dinero en fideicomiso es dinero perteneciente a otros recibido mientras actúa como agente/facilitador o como custodio temporal.

- ✓ La mezcla de fondos es un titular de licencia que mantiene fondos pertenecientes a otros en la misma cuenta que fondos personales o empresariales
- ✓ El dinero en fideicomiso es dinero perteneciente a otros recibido por un titular de licencia que actúa como agente/facilitador, o cualquier dinero mantenido como custodio temporal de fondos de otros
- ✓ La mezcla de fondos dentro de cuentas de la empresa está expresamente prohibida

38.2 Cuenta de Depósito en Garantía Separada y Deber del Corredor Afiliado

Los corredores principales deben mantener cuentas de depósito en garantía/depósito en confianza separadas para dinero en confianza, y los corredores afiliados deben entregar inmediatamente todo el dinero en confianza al corredor principal.

- ✓ Cada corredor principal debe mantener una cuenta de depósito en garantía o de confianza separada para retener dinero en confianza recibido en calidad fiduciaria
- ✓ Un corredor afiliado debe entregar todo el dinero en confianza al corredor principal inmediatamente al recibirlo
- ✓ Los corredores principales son responsables en todo momento por el dinero en confianza que ellos acepten o que sus corredores afiliados acepten

38.3 Desembolso Apropiado de Fondos en Fideicomiso

Un corredor principal solo puede desembolsar fondos en fideicomiso bajo condiciones especificadas, tales como interpretación razonable del contrato, acuerdo escrito firmado por todas las partes, cierre, rechazo o retiro de oferta, demanda interpleader, u orden judicial.

- ✓ Los fondos en fideicomiso pueden ser desembolsados según una interpretación razonable del contrato, un acuerdo escrito separado firmado por todas las partes interesadas, al cierre, por rechazo o retiro de una oferta, al presentar demanda interpleader, u orden judicial
- ✓ Los fondos en fideicomiso deben ser desembolsados de manera apropiada sin demora injustificada

38.4 Regla de Desembolso de Depósito en Garantía en 21 Días

A menos que exista una razón apremiante, el dinero de depósito en garantía debe desembolsarse, interplearse o entregarse a un abogado para que lo interplea dentro de 21 días calendario a partir de la recepción de una solicitud de desembolso por escrito.

- ✓ A menos que exista una razón apremiante, el dinero de depósito en garantía debe desembolsarse, interplearse o entregarse a un abogado para que lo interplea dentro de 21 días calendario a partir de la recepción de una solicitud de desembolso por escrito
- ✓ No se aceptará ningún cheque con fecha posterior para el pago de dinero en fideicomiso a menos que se disponga lo contrario en la oferta

38.5 Divulgación de Depósito en Garantía de Contrato y Alivio de Responsabilidad del Corredor

Cuando un contrato autoriza a un corredor principal a mantener fondos en fideicomiso, el contrato debe especificar los términos de desembolso y quién retiene el dinero. Un corredor se libera de responsabilidad cuando otro tenedor autorizado recibe los fondos.

- ✓ Un contrato que autoriza al corredor principal a mantener fondos en fideicomiso debe especificar los términos/condiciones de desembolso Y el nombre y dirección de la persona o empresa que retiene el dinero
- ✓ Cuando un contrato autoriza a alguien distinto del corredor principal a mantener fondos en fideicomiso, el corredor se libera de responsabilidad cuando el agente de depósito en garantía recibe los fondos

38.6 Momento del Depósito de Dinero en Depósito y Dinero en Depósito de Arrendamiento

El dinero en depósito debe depositarse con prontitud después de la aceptación de la oferta, a menos que la oferta indique lo contrario, y el dinero en depósito relacionado con arrendamiento debe mantenerse en cuentas separadas.

- ✓ El dinero en depósito debe depositarse en una cuenta de depósito en garantía/cuenta fiduciaria con prontitud después de la aceptación de la oferta, a menos que la oferta indique «El dinero en depósito será depositado por:»
- ✓ Todo el dinero en depósito relacionado con el arrendamiento de propiedad debe mantenerse en una o más cuentas de depósito en garantía/cuentas fiduciarias separadas

38.7 Cuentas de Depósito en Garantía que Generan Intereses

Las cuentas de depósito en garantía que generan intereses no son ni requeridas ni prohibidas, pero si se utilizan, se aplican los requisitos de divulgación, propiedad y contabilidad.

- ✓ En la ejecución del contrato, el agente debe divulgar que el depósito se encontrará en una cuenta que genera intereses y ejecutar un acuerdo escrito sobre la disposición de los intereses.
- ✓ El agente no es propietario del dinero en fideicomiso ni de los intereses devengados hasta que se desembolsen adecuadamente, y debe mantener un registro contable detallado y preciso de los intereses devengados para cada depósito.

CHAPTER 39

1260-01-.16 Lapsed Errors and Omissions Insurance

39.1 Cuotas de Penalización para Reactivar una Licencia Suspendida por Falta de Seguro de Responsabilidad Civil Profesional

Las licencias suspendidas durante más de 30 días por falta de seguro de responsabilidad civil profesional (E&O) requieren comprobante de seguro y cuotas de penalización escalonadas basadas en la duración del lapso y si la cobertura fue retroactiva.

- ✓ Lapso de más de 30 días pero dentro de 120 días: $200 si la aseguradora retroactivamente proporcionó cobertura continua, o $400 si no fue retroactiva
- ✓ Lapso de más de 120 días pero menos de 6 meses: cuota de penalización de $500
- ✓ Lapso de 6 meses hasta 1 año: $500 más $100 por mes (o parte del mes) para los meses seis al doce

39.2 Reemisión Después de la Revocación de Seguro E&O

Cuando se revoca una licencia por no mantener un seguro de responsabilidad profesional (E&O), el individuo debe solicitar nuevamente, pagar las multas y cumplir con los requisitos de examen y educación, a menos que la Comisión los exonere.

- ✓ Debe solicitar nuevamente la licencia y pagar todos los aranceles de solicitud
- ✓ Debe pagar las multas aplicables del seguro E&O
- ✓ Debe aprobar todos los exámenes requeridos y cumplir con los requisitos de educación actual, a menos que la Comisión los exonere

39.3 Deber del corredor principal de supervisar el cumplimiento de E&O

Un corredor principal debe asegurar que todos los agentes afiliados posean seguro E&O; el incumplimiento constituye una violación de supervisión. Se aplica un período de subsanación de 30 días y un cronograma de orden de consentimiento con sanciones civiles.

- ✓ Un corredor principal debe asegurar que todos los agentes afiliados mantengan seguro E&O en todo momento; el incumplimiento constituye supervisión inadecuada
- ✓ No se aplica sanción si, dentro de 30 días de la suspensión, el afiliado proporciona comprobante de seguro O el corredor principal libera al afiliado
- ✓ Sanciones de orden de consentimiento después de 30 días: $200 (retroactivo) o $400 (no retroactivo) si se resuelve dentro de 120 días; $1,000 si se resuelve después de 120 días
- ✓ Si el corredor principal rechaza la orden de consentimiento, se celebra una audiencia ante un juez de derecho administrativo actuando solo conforme a la UAPA

CHAPTER 40

1260-06-.11 Renewal of Registration

40.1 Vencimiento y Renovación del Registro

Los registros de programas de tiempo compartido vencen un (1) año a partir de la fecha de aprobación y no son válidos a menos que se renueven. El Director Ejecutivo notifica al registrante al menos un mes antes del vencimiento. La renovación debe presentarse en o antes de la fecha de vencimiento y explicar cualquier cambio. Si no se presenta oportunamente, el desarrollador debe presentar una nueva solicitud para reinstalar el registro.

- ✓ El registro vence un (1) año a partir de la fecha de aprobación
- ✓ La renovación debe presentarse en o antes de la fecha de vencimiento y explicar los cambios
- ✓ La renovación tardía requiere presentar una nueva solicitud para reinstalar el registro

CHAPTER 41

1260-05-.13 Promotional Materials

41.1 Aprobación Previa de Materiales Promocionales

Los materiales publicitarios o promocionales de cursos diseñados para cumplir con los requisitos de T.C.A. § 62-13-303 deben ser aprobados previamente y estar respaldados por hechos.

- ✓ No se pueden utilizar materiales promocionales o publicitarios sin la aprobación previa de la Comisión
- ✓ Todas las declaraciones o afirmaciones en dichos materiales deben estar respaldadas por hechos

CHAPTER 42

1260-02-.10 Closing Statements

42.1 Corredor como Agente de Cierre - Deber

Un corredor que actúa como agente de cierre debe proporcionar copias de los documentos de cierre a cada cliente o parte.

✓ Si un corredor actúa como agente de cierre, el corredor debe proporcionar copias de los documentos de cierre a cada cliente o parte

CHAPTER 43

1260-01-.17 Fingerprinting

43.1 Requisito de Huella Dactilar Electrónica y Verificación de Antecedentes

Los solicitantes iniciales deben presentar huellas dactilares electrónicas por su cuenta para una verificación de antecedentes penales de TBI/FBI. La regla define quién se considera un « solicitante inicial » y las consecuencias de las huellas no clasificables.

- ✓ Los solicitantes iniciales deben presentar un conjunto completo y legible de huellas dactilares electrónicamente para una verificación de antecedentes conforme a T.C.A. § 62-13-303
- ✓ Los costos de toma de huellas dactilares y las tarifas de procesamiento son responsabilidad del solicitante
- ✓ Los « solicitantes iniciales » también incluyen licenciatarios anteriores que solicitan reemisión y personas que anteriormente tenían (pero ya no tienen) una licencia de corredor afiliado solicitando una licencia de corredor — pero NO aquellos cuya licencia afiliada está simplemente inactiva o retirada
- ✓ La Comisión puede negarse a emitir una licencia si las huellas son no clasificables; el solicitante paga las tarifas de reenvío de TBI/FBI

CHAPTER 44

1260-06-.12 Registration Fees

44.1 Cuotas de Registro de Tiempo Compartido

Las cuotas conforme a la Ley de Tiempo Compartido son: 750 $ para registrar un programa de tiempo compartido o club de vacaciones; 500 $ para renovación; y 250 $ para una solicitud de exención del registro. Estas cuotas no se prorratean ni son reembolsables.

- ✓ La cuota de registro es de 750 $; la cuota de renovación es de 500 $; la cuota de solicitud de exención es de 250 $
- ✓ Las cuotas no se prorratean ni son reembolsables

CHAPTER 45

1260-05-.14 Repetition of Course Content

45.1 Sin crédito por contenido de curso duplicado

No se otorgará crédito cuando un curso duplique contenido por el cual se recibió crédito previamente, limitado a la duplicación dentro del mismo período de renovación.

- ✓ No se otorga crédito por contenido de curso duplicado o repetido
- ✓ Esta restricción se aplica solo a la duplicación dentro del mismo período de renovación

CHAPTER 46

1260-02-.11 Personal Interest

46.1 Divulgación de Interés Personal

Los corredores y corredores afiliados deben divulgar completamente su verdadera posición antes de adquirir un interés en la propiedad listada, y los tenedores de licencia deben identificarse como tenedores de licencia cuando compren o vendan para sí mismos.

- ✓ Ningún corredor o corredor afiliado puede comprar o adquirir (directa o indirectamente a través de un tercero) un interés en la propiedad listada con ellos o su empresa sin antes divulgar completamente su verdadera posición al propietario o comprador potencial.
- ✓ Después de adquirir un interés personal, el corredor debe divulgar completamente su verdadera posición a los compradores potenciales que presenten ofertas.
- ✓ Todos los tenedores de licencia deben identificarse como tenedor de licencia cuando compren o vendan propiedad para sí mismos.

CHAPTER 47

1260-01-.18 Duplicate or Confusingly Similar Firm Names

47.1 Aprobación del nombre de la firma y proceso de apelación

TREC puede rechazar un nombre de firma que sea idéntico o confusamente similar a una firma existente. Existe una ruta de apelación estructurada, y el solicitante es responsable de investigar las restricciones legales de nombres.

- ✓ La Comisión puede negarse a emitir una nueva licencia de firma con un nombre que sea idéntico o confusamente similar a una firma existente
- ✓ Un solicitante rechazado puede apelar ante el Director Ejecutivo y luego por escrito ante la Comisión, cuya decisión es definitiva
- ✓ El solicitante es responsable de investigar las restricciones legales; la Comisión no determinará la propiedad, marcas registradas, derechos de autor u otras valideces legales

CHAPTER 48

1260-06-.13 Request for Exemption

48.1 Exención para Propiedades Fuera del Estado

Un desarrollador que busque evitar registrar un programa de tiempo compartido para una propiedad ubicada fuera de Tennessee, basándose en la disposición de «no oferta» de la T.C.A. § 66-32-102(7), debe presentar una solicitud de exención acompañada de la declaración de oferta pública del proyecto y una carta o certificado de registro de la jurisdicción donde se encuentra la propiedad.

- ✓ La solicitud de exención se aplica a propiedades fuera del estado bajo la disposición de «no oferta»
- ✓ La solicitud debe incluir la declaración de oferta pública y un certificado de registro de la jurisdicción de la propiedad

CHAPTER 49

1260-05-.15 Fee for Educational Course Application

49.1 Tabla de honorarios de solicitud de curso

Se cobran aranceles de solicitud no reembolsables antes de que se revise un curso, basados en crédito por hora, con un arancel adicional por instructor.

- ✓ Cursos de hasta 8 horas: $10; 9–30 horas: $25; más de 30 horas: $50
- ✓ Se requiere una tarifa adicional de $25 para cada instructor del curso
- ✓ Los aranceles no son reembolsables y se pagan antes de la revisión

CHAPTER 50

1260-02-.12 Advertising

50.1 Principios generales de publicidad

Toda publicidad debe estar bajo la supervisión del corredor principal e incluir el nombre de la empresa y el número de teléfono registrados en la Comisión, con el nombre de la empresa al menos del mismo tamaño que el nombre del agente con licencia o del equipo. Se requiere autorización escrita para rótulos y publicidad de listados de otros.

- ✓ Toda publicidad debe estar bajo la supervisión directa del corredor principal e incluir el nombre de la empresa y el número de teléfono de la empresa registrados en la Comisión
- ✓ El nombre de la empresa debe aparecer en letras del mismo tamaño o más grandes que el nombre del agente con licencia o cualquier nombre de equipo o grupo
- ✓ Ningún agente con licencia puede colocar un rótulo que anuncie una propiedad sin autorización escrita del propietario o del agente del propietario, ni puede anunciar una propiedad listada por otro agente con licencia sin autorización escrita del agente o corredor que hizo el listado
- ✓ La publicidad que se refiere a un agente con licencia individual debe incluir el nombre de ese agente con licencia como licenciado ante la Comisión

50.2 Publicidad Falsa, Engañosa y Deceptiva

La publicidad no puede ser falsa, engañosa ni deceptiva. Los ejemplos incluyen usar solo el nombre de la franquicia sin el nombre de la empresa, equipos que utilizan términos que implican independencia, o enlaces a entidades sin licencia que realizan actividades que requieren licencia.

- ✓ Ningún licenciatario podrá hacer publicidad de manera falsa, engañosa o deceptiva
- ✓ Se prohíbe la publicidad que solo menciona el nombre de la franquicia sin el nombre de la empresa
- ✓ Se prohíben los equipos o grupos que utilizan términos como «Realty», «Company», «LLC», «Inc.» o «Associates» que impliquen independencia de la empresa
- ✓ Se prohíben las páginas web que enlazan con el sitio web de una entidad sin licencia que realiza actividades que requieren licencia

50.3 Definición del alcance y nombre de la empresa

La publicidad cubre todos los medios que promocionan a un licenciatario o la venta/alquiler de propiedades, incluidas señales, sitios web, firmas de correo electrónico y redes sociales, pero excluye artículos promocionales como bolígrafos y tarjetas de presentación. El nombre de la empresa significa el nombre completo de la empresa con licencia o el nombre d/b/a con licencia.

- ✓ La publicidad incluye materiales impresos, radio, televisión, señales, folletos, membrete, firmas de correo electrónico, sitios web, redes sociales y transmisión de audio/video, pero excluye materiales promocionales como sombreros, bolígrafos, camisetas, insignias de nombre y tarjetas de presentación
- ✓ El nombre de la empresa significa el nombre completo de la empresa con licencia o el nombre d/b/a con licencia

50.4 Publicidad de Franquicia y Cooperativa

Los licenciados que usan un nombre comercial de franquicia o grupo cooperativo deben indicar claramente su nombre, nombre de la empresa y número telefónico de la empresa (según se registró) adyacente a las propiedades anunciadas y en documentos comerciales.

- ✓ Los licenciados que utilizan publicidad de nombre comercial de franquicia o grupo cooperativo deben indicar claramente su nombre, nombre de la empresa y número telefónico de la empresa adyacente a las propiedades específicas anunciadas
- ✓ Los nombres comerciales de franquicia en tarjetas de presentación, contratos o documentos deben indicar claramente el nombre del licenciado, nombre de la empresa y número telefónico de la empresa según se registró

50.5 Publicidad en Internet y redes sociales

Los sitios web deben mostrar el nombre de la empresa y el número de teléfono en cada página; los listados fuera de la base de datos requieren un aviso de exención de responsabilidad; las redes sociales requieren información de la empresa a no más de un clic de distancia. La información del listado debe mantenerse actualizada para la publicidad de primera generación.

- ✓ El nombre de la empresa y el número de teléfono de la empresa deben aparecer de manera prominente en cada página de un sitio web
- ✓ Las páginas del sitio web que muestren listados fuera de la base de datos deben indicar que algunos o todos los listados pueden no pertenecerle a la empresa
- ✓ En las redes sociales, el nombre de la empresa y el número de teléfono de la empresa deben estar a no más de un clic de la página visible
- ✓ La información del listado debe mantenerse actualizada y precisa (se aplica a la publicidad de primera generación, no a la publicidad sindicada/agregada de terceros)

50.6 Garantías, Reclamaciones y Ofertas

Las afirmaciones de venta no sustanciadas y las declaraciones engañosas están estrictamente prohibidas, y las ofertas de incentivo deben ser por escrito con todos los detalles divulgados.

- ✓ Las afirmaciones de venta no sustanciadas y las declaraciones engañosas o inferencias están estrictamente prohibidas
- ✓ Cualquier oferta, garantía o promesa hecha para inducir una relación de agencia o contrato debe ser por escrito y divulgar todos los detalles pertinentes en su cara

CHAPTER 51

1260-01-.19 Appearances Before the Commission for Obtaining a License

51.1 Se Requiere Presencia del Corredor Principal en las Comparecencias

Todo solicitante que comparezca ante la Comisión para obtener una licencia debe tener presente a su corredor principal, o de lo contrario el asunto no será escuchado.

- ✓ Un solicitante que comparezca ante la Comisión para obtener una licencia debe asegurar la presencia de su corredor principal (o corredor principal previsto)
- ✓ Ninguna comparecencia de este tipo será escuchada sin la presencia de ese corredor principal

CHAPTER 52

1260-06-.14 Records

52.1 Requisitos de mantenimiento de registros para desarrolladores

Los desarrolladores deben mantener registros durante al menos cuatro (4) años, incluyendo nombres, direcciones y fechas de empleo de las personas empleadas en la venta de tiempo compartido en Tennessee, copias de contratos de venta con disposición de fondos de compra, y copias de acuerdos con agentes administradores y agentes de intercambio. Todos estos registros deben estar disponibles para la Comisión cuando se solicite razonablemente.

- ✓ El desarrollador debe mantener los registros especificados durante al menos cuatro (4) años
- ✓ Los registros incluyen datos de personal de ventas, contratos de venta con disposición de fondos de compra, y acuerdos con agentes administradores y agentes de intercambio
- ✓ Los registros deben estar disponibles para la Comisión cuando se solicite razonablemente

CHAPTER 53

1260-05-.16 Course Approval Periods

53.1 Ciclo de Aprobación de Dos Años

Los cursos se aprueban en un ciclo de revisión de dos años que termina el 31 de diciembre del segundo año, y los proveedores deben volver a presentar antes de la expiración.

- ✓ La aprobación sigue un ciclo de revisión de dos años que termina el 31 de diciembre del segundo año
- ✓ La aprobación permanece vigente hasta el final del ciclo de revisión independientemente de la fecha de aprobación
- ✓ Los proveedores deben volver a presentar los cursos al menos 120 días antes de la expiración o corren el riesgo de no ser aprobados

CHAPTER 54

1260-02-.32 Civil Penalties

54.1 Autoridad y montos de las sanciones civiles

La Comisión puede imponer sanciones civiles de $0 a $1,000 por violación a personas con licencia y personas sin licencia requeridas para tener licencia, siendo cada día de una violación continua una violación separada.

- ✓ La Comisión puede imponer una sanción civil de $0 a $1,000 por cada violación separada de un estatuto, regla u orden por parte de una persona requerida para tener licencia
- ✓ Las sanciones civiles de $0 a $1,000 por violación también pueden aplicarse a personas sin licencia requeridas para tener licencia como corredor de bienes raíces
- ✓ Cada día de una violación continua puede constituir una violación separada

CHAPTER 55

1260-01-.20 Military Applicants

55.1 Licencia y Permisos Temporales para Solicitantes Militares

Los solicitantes militares calificados pueden recibir una licencia si su licencia de otro estado es sustancialmente equivalente, o un permiso temporal para completar requisitos adicionales. La educación, capacitación o experiencia militar puede contar hacia las calificaciones.

- ✓ Un solicitante calificado puede obtener licencia si la Comisión encuentra que los requisitos de otro estado son sustancialmente equivalentes a los de Tennessee
- ✓ Si no son sustancialmente equivalentes, se puede expedir un permiso temporal que permita el ejercicio completo durante un período establecido para completar los requisitos; el permiso es más corto que un ciclo de renovación completo
- ✓ La educación, capacitación o experiencia militar se acepta hacia las calificaciones si se determina que es sustancialmente equivalente a los requisitos de Tennessee

55.2 Alivio de Renovación para Miembros de la Guardia Nacional Activados

Los titulares de licencia de la Guardia Nacional o las reservas llamados al servicio activo cuya licencia vence durante la activación pueden renovar sin recargos por mora, y en ciertos casos sin educación continua.

- ✓ Un titular de licencia llamado al servicio activo cuya licencia vence durante la activación puede renovar sin recargos por mora ni sanciones al ser liberado
- ✓ La educación continua puede ser dispensada si el servicio militar la impidió (con solicitud de dispensa) o si la ocupación licenciada se realizó durante el servicio militar (con documentación)
- ✓ La licencia sigue siendo elegible para esta renovación durante seis (6) meses a partir de la liberación del servicio activo, con documentación de apoyo de la activación

CHAPTER 56

1260-05-.18 Distance Education

56.1 Definiciones de educación a distancia y límite de tiempo

La educación a distancia (intercambiable con cursos por correspondencia) cubre la educación donde el maestro y el estudiante están separados por distancia o tiempo, incluyendo formatos impresos, basados en computadora y en línea. Los cursos asincróicos se separan por tiempo y distancia; los cursos síncronos ocurren en tiempo real.

- ✓ Los cursos de educación a distancia deben completarse dentro de 1 año de la inscripción para obtener crédito de educación continua
- ✓ «Asincrónico» significa ofrecido sin tiempo específico (separado por tiempo y distancia); «sincrónico» significa en tiempo real (separado por distancia)
- ✓ La educación a distancia incluye materiales impresos, basados en computadora y en línea

56.2 Requisito de Certificación para Cursos en Línea

Los cursos basados en computadora o a distancia en línea deben estar certificados por ARELLO u otro organismo aprobado por la Comisión con respecto a la tecnología, interactividad y diseño del curso. La certificación se aplica a cursos asincronos pero no a cursos sincronos.

- ✓ Los cursos basados en computadora/en línea requieren certificación de ARELLO u otro organismo aprobado para tecnología, soporte, interactividad y diseño
- ✓ El requisito de certificación se aplica a cursos asincronos pero no a cursos sincronos
- ✓ La aprobación se retira automáticamente si se descontinúa la certificación del organismo certificador

56.3 Requisitos de cursos síncronos

Los cursos síncronos tienen directrices estrictas: notificación previa a la Comisión, supervisores, verificación de identidad, asistencia del 100 % y visibilidad continua de la cámara. Los proveedores deben retener las grabaciones.

- ✓ Los instructores deben enviar por correo electrónico la fecha del curso, la hora de inicio y el enlace al Director de Educación al menos 5 días hábiles antes
- ✓ Se requiere al menos 1 supervisor por curso; los estudiantes deben asistir al 100 % para obtener crédito de educación continua
- ✓ Los estudiantes deben iniciar sesión 10 minutos antes, verificar la identificación con foto, permanecer visibles en la cámara en todo momento y no pueden realizar trabajo no relacionado con el curso
- ✓ Los proveedores deben conservar una grabación del curso transmitido durante 4 años

56.4 Reglas de Examen Final e Interacción con el Instructor

Los cursos a distancia de más de 8 horas de educación continua requieren un examen final antes del envío, y las versiones a distancia del curso de principios básicos requieren una interacción periódica con el instructor.

- ✓ Los cursos a distancia de más de 8 horas de educación continua deben incluir un examen final realizado antes del envío para obtener crédito
- ✓ Los cursos por correspondencia de principios básicos deben incluir al menos 1 interacción del estudiante con un instructor aprobado por cada 5 horas de crédito

CHAPTER 57

1260-01-.21 Reinstatement of an Expired License

57.1 Reinstalación dentro y después de 60 días

Una licencia reinstalada dentro de 60 días de vencimiento requiere solo una tarifa de penalización; después de 60 días, se aplican una Orden de Reinstalación y penalizaciones escalonadas.

- ✓ Dentro de 60 días del vencimiento: pagar una penalización de $50 por período de 30 días (o parte del mismo) sin obligaciones adicionales
- ✓ Más de 60 pero dentro de 120 días: $50 por período de 30 días desde el vencimiento
- ✓ Más de 120 días pero dentro de 1 año: además, $100 por período de 30 días comenzando en el día 121
- ✓ Las penalizaciones se acumulan desde el primer día después del vencimiento hasta que se firme una Orden de Reinstalación, se reciba comprobante de cumplimiento y se paguen todas las tarifas; la licencia reinstalada entra en vigencia retroactivamente a la fecha de vencimiento original

57.2 Licencia Vencida por Más de un Año

Una licencia vencida por más de un año no puede ser reactivada; la persona debe comenzar nuevamente.

- ✓ Si una licencia ha vencido por más de un (1) año, el individuo debe presentar una nueva solicitud de licencia
- ✓ La persona debe cumplir con los requisitos educativos actuales y aprobar todos los exámenes requeridos

57.3 Exención Médica para Licencia Vencida

Un tenedor de licencia que no renueve dentro de 60 días debido a problemas de salud personales o familiares puede solicitar una exención médica, evitando multas por atraso si se aprueba.

- ✓ Para solicitar una exención médica, el tenedor de licencia debe proporcionar una declaración médica firmada que describa la naturaleza y duración de la enfermedad, más una declaración firmada que explique el retraso en la renovación
- ✓ Si se aprueba, deben cumplirse los aranceles de renovación y todas las demás condiciones, pero no se cobran multas por atraso
- ✓ La información presentada se convierte en registro público a menos que la ley lo prohíba de otra manera

CHAPTER 58

1260-02-.33 Gifts and Prizes

58.1 Reglas sobre Regalos, Premios e Incentivos en Efectivo

Los licenciatarios pueden ofrecer regalos/premios como incentivos únicamente con patrocinio de la firma y divulgación escrita de los detalles. Los incentivos en efectivo están generalmente prohibidos, con excepciones limitadas de tarjetas de regalo.

- ✓ Un regalo, premio o consideración valiosa solo puede ofrecerse como incentivo bajo patrocinio/aprobación de la firma Y por escrito firmado por el licenciatario con todos los detalles pertinentes (especificaciones, valor justo de mercado, fecha/lugar de entrega, requisitos)
- ✓ Un licenciatario no debe dar reembolsos en efectivo, regalos en efectivo, tarjetas de regalo, premios en efectivo o incentivos similares en efectivo en una transacción inmobiliaria, excepto: tarjetas de regalo en una jornada de puertas abiertas para otros licenciatarios, y tarjetas de regalo como regalo de cierre
- ✓ Las tarjetas de regalo otorgadas como regalos de cierre no pueden usarse en publicidad para atraer negocios

CHAPTER 59

1260-02-.36 Exclusive Buyer Representation Agreements

59.1 Divulgaciones de Representación Exclusiva del Comprador

Al celebrar un acuerdo de representación exclusiva del comprador, un agente debe asesorar y confirmar por escrito que el comprador debe trabajar a través del agente, informar a otros agentes sobre la representación y aclarar las obligaciones de comisión.

- ✓ Un acuerdo de representación exclusiva del comprador obliga a un agente a representar a un comprador con exclusión de todos los demás agentes
- ✓ El agente debe asesorar/confirmar por escrito que el comprador debe organizar todas las visitas a través del agente y no contactar directamente a otros agentes
- ✓ Se debe aconsejar al comprador que informe inmediatamente a otros agentes (por ejemplo, en casas abiertas) que está siendo representado
- ✓ El acuerdo debe especificar si el comprador deberá pagar una comisión si compra sin la asistencia del agente

CHAPTER 60

1260-02-.37 Septic System Inspection Letters

60.1 Divulgación de la Carta de Inspección del Sistema Séptico

Un agente con licencia que prepara una oferta de compra debe proporcionar en la oferta e informar al comprador que una carta de inspección del sistema séptico está disponible por una tarifa a través de la División de Protección de Aguas Subterráneas del TDEC.

- ✓ Un agente con licencia que prepara una oferta de compra debe proporcionar en la oferta e informar al comprador que una carta de inspección del sistema séptico está disponible por una tarifa
- ✓ La carta está disponible a través del Departamento de Ambiente y Conservación de Tennessee, División de Protección de Aguas Subterráneas

CHAPTER 61

1260-02-.38 Death or Extended Absence of Principal Broker

61.1 Procedimientos de Ausencia del Corredor Principal

La Comisión debe ser notificada dentro de 10 días de la muerte, renuncia, terminación o incapacidad de un corredor principal, con un plan de continuidad. Las operaciones pueden continuar temporalmente hasta 30 días, extensibles a 60.

- ✓ La Comisión debe ser notificada dentro de 10 días de la muerte, renuncia, terminación o incapacidad del corredor principal, con un plan para la continuidad de operaciones
- ✓ La Comisión puede permitir la operación sin corredor principal hasta 30 días a partir del evento desencadenante
- ✓ El director ejecutivo puede otorgar una extensión de 30 días; un nuevo corredor principal debe estar en su lugar no más tarde del día 61
- ✓ El incumplimiento puede resultar en acciones disciplinarias, incluyendo multa civil o cierre de la empresa

CHAPTER 62

1260-02-.39 Commissions Earned by Affiliated Licensees

62.1 Pago de comisiones ganadas después de la salida

Las comisiones ganadas por un agente afiliado mientras trabaja bajo un corredor principal aún pueden pagarse después de varios eventos tales como transferencia, retiro, liberación, vencimiento de la licencia o muerte.

- ✓ Las comisiones ganadas bajo un corredor principal pueden pagarse aún después de que el agente afiliado se transfiera a un nuevo corredor, se retire, entre en estado de liberación del corredor, deje que la licencia expire o fallezca.

CHAPTER 63

1260-02-.40 Electronic Records

63.1 Requisitos de mantenimiento de registros electrónicos

Los titulares de licencia deben retener los registros de transacciones durante tres años y pueden utilizar métodos electrónicos si los registros son accesibles dentro de 24 horas y un cronograma de retención adecuado salvaguarda la seguridad y la accesibilidad.

- ✓ Los titulares de licencia deben preservar registros relacionados con cualquier transacción inmobiliaria durante 3 años posteriores a la consumación de la transacción
- ✓ Los registros electrónicos deben ser fácilmente accesibles en un formato organizado dentro de 24 horas de una solicitud de inspección de la Comisión
- ✓ El corredor principal debe desarrollar y utilizar un cronograma de retención que salvaguarde la seguridad, autenticidad y precisión de los registros y asegure la accesibilidad en formato legible durante todo el período de retención

CHAPTER 64

1260-02-.41 Licensees Who Hold Themselves Out as a Team, Group, or Similar Entity Within a Firm

64.1 Reglas de equipo y grupo dentro de una agencia

Los miembros del equipo/grupo deben estar afiliados a la misma agencia, no pueden tener una ubicación física separada, solo pueden ser compensados por su corredor principal, y no pueden representarse como separados de la agencia.

- ✓ Los miembros del equipo/grupo deben estar afiliados a la misma agencia de bienes raíces con licencia y no pueden tener una ubicación física separada de la ubicación registrada de la agencia
- ✓ Los miembros del equipo/grupo solo pueden recibir compensación de su corredor principal por actos autorizados
- ✓ El corredor principal no puede delegar responsabilidades de supervisión a un equipo/grupo y sigue siendo responsable en última instancia de todos los agentes con licencia
- ✓ Los equipos/grupos no pueden representarse como una entidad separada de la agencia ni designar miembros como agentes designados de la agencia

CHAPTER 65

Supplement: Agency and brokerage relationships

65.1 Incumplimiento del Facilitador, Formularios de Agencia y Confirmación del Estado de Agencia

Conforme a la Ley de Relaciones de Corredores Inmobiliarios de Tennessee (T.C.A. 62-13-401 a 62-13-409), un licenciado que no haya celebrado un acuerdo de agencia escrito es un facilitador (corredor de transacciones) que no representa a ninguna de las partes. Las relaciones disponibles son: facilitador, agente del vendedor, agente del comprador, agente dual divulgado (requiere consentimiento informado escrito de ambas partes) y agente designado; el corredor administrador puede designar diferentes afiliados para representar al comprador y al vendedor en la misma transacción sin ser por ello un agente dual. El pago de compensación por sí solo no crea una relación de agencia. Todo licenciado tiene hacia todas las partes los deberes establecidos en la sección 62-13-403 (diligencia, honestidad, divulgación de hechos adversos que el licenciado conoce efectivamente, contabilidad del dinero, presentación oportuna de ofertas), y tiene hacia sus clientes los deberes adicionales de la sección 62-13-404 (obediencia a instrucciones lícitas, lealtad, confidencialidad, consejo de buscar ayuda especializada). El estado de agencia debe divulgarse por escrito a los compradores y vendedores potenciales, y se debe entregar una Confirmación escrita del estado de agencia en el momento o antes de la firma de una oferta de compra (62-13-405). Fuente: T.C.A. 62-13-401 a 62-13-405

- ✓ En ausencia de un acuerdo de agencia escrito, un licenciado de Tennessee es un facilitador sin deberes de agencia hacia ninguna de las partes.
- ✓ La agencia dual requiere consentimiento informado escrito de ambas partes; la agencia designada permite que diferentes afiliados de una misma empresa representen a cada lado sin que el corredor administrador se convierta en agente dual.
- ✓ Se debe proporcionar una Confirmación escrita del estado de agencia en el momento o antes de la firma de una oferta de compra.
- ✓ Los licenciados deben divulgar a todas las partes hechos adversos que conocen efectivamente, pero no son responsables por información falsa suministrada por su cliente.
- ✓ La compensación por sí sola no determina ni crea una relación de agencia.

CHAPTER 66

Supplement: Property condition disclosures

66.1 Ley de Divulgación de Condiciones de Propiedad Residencial de Tennessee

La Ley de Divulgación de Condiciones de Propiedad Residencial de Tennessee (T.C.A. 66-5-201 a 66-5-212) requiere que el propietario de una propiedad residencial de una a cuatro unidades de vivienda proporcione al comprador, antes de la aceptación del contrato, una declaración completada de divulgación de la condición de la propiedad o una declaración de exención de responsabilidad de la condición de la propiedad firmada (venta tal cual) que el comprador acepta. Las transferencias exentas incluyen transferencias ordenadas por el tribunal y ejecuciones hipotecarias, transferencias entre cónyuges o copropietarios, transferencias hacia o desde el gobierno, construcción nueva nunca ocupada donde se proporciona garantía escrita, y transferencias donde el comprador ha ocupado la propiedad durante al menos un año. El propietario no es responsable por errores basados en información de agencias públicas o expertos autorizados si se divulga, y la divulgación no es una garantía; los recursos del comprador se limitan a daños reales y deben presentarse dentro de un año a partir de la fecha anterior de cierre o divulgación (66-5-208). Los vendedores no necesitan divulgar que la propiedad fue el sitio de un homicidio, suicidio, delito grave, o que un ocupante tenía VIH/SIDA (66-5-207), ni existe deber de divulgar información del registro de delincuentes sexuales más allá de referir a los compradores al registro (66-5-206). Un agente inmobiliario licenciado no es responsable por las inexactitudes del propietario a menos que el agente tuviera conocimiento real de la falsedad. Fuente: T.C.A. 66-5-201 a 66-5-212

- ✓ Se aplica a propiedades residenciales de 1 a 4 unidades; el propietario debe entregar la declaración de divulgación o exención de responsabilidad antes de que se acepte el contrato.
- ✓ El comprador puede optar por aceptar una exención de responsabilidad (tal cual) en lugar de un formulario de divulgación completo.
- ✓ Una acción por incumplimiento debe presentarse dentro de 1 año a partir del cierre o la fecha de divulgación, la que sea anterior; el recurso se limita a daños reales, no a rescisión.
- ✓ Sin obligación de divulgar homicidio, suicidio, delito grave en la propiedad, o estado de VIH/SIDA de un ocupante.
- ✓ Los agentes son responsables solo por inexactitudes de las cuales tenían conocimiento real.

CHAPTER 67

Supplement: License law fundamentals

67.1 Quién Debe Estar Licenciado y Exenciones Estatutarias

Cualquier persona que, en nombre de otro y por compensación, enumera, vende, compra, intercambia, alquila, arrienda, subasta, negocia o anuncia bienes raíces, o que cobra rentas u se presenta como dedicada a tales actividades, debe poseer una licencia de corredor de bienes raíces de Tennessee o corredor afiliado (T.C.A. 62-13-102 y 62-13-103). Las exenciones bajo 62-13-104 incluyen propietarios y arrendadores que tratan con su propia propiedad (y sus empleados asalariados regulares), abogados que ejercen la profesión legal, síndicos de quiebra, fideicomisarios en quiebra, albaceas y administradores, personas que actúan bajo orden judicial, y funcionarios públicos que cumplen deberes oficiales. El ejercicio sin licencia es un delito menor de clase B (62-13-110), y una persona sin licencia no puede demandar para cobrar una comisión. Los corredores afiliados solo pueden recibir compensación a través de su corredor principal y no pueden aceptar honorarios de ninguna otra persona (62-13-312(b)). Fuente: T.C.A. 62-13-102, 62-13-103, 62-13-104, 62-13-110

- ✓ Se requiere una licencia para realizar actos de corretaje en nombre de otro por compensación, incluyendo administración de propiedades y cobro de rentas.
- ✓ Exentos: propietarios de la propiedad, sus empleados regulares, abogados que ejercen la profesión legal, fiduciarios designados por el tribunal, funcionarios públicos.
- ✓ El ejercicio de la corretaje sin licencia es un delito menor de clase B e impide la recuperación de una comisión.
- ✓ Un corredor afiliado solo puede ser remunerado por el corredor principal con el que está afiliada su licencia.

67.2 Tipos de licencia, calificaciones y curso de 30 horas para nuevos afiliados

Tennessee emite licencias de corredor afiliado, corredor y empresa; cada empresa debe tener un corredor principal designado (T.C.A. 62-13-303 y 62-13-309). Un solicitante de licencia de corredor afiliado debe tener al menos 18 años, poseer un diploma de escuela secundaria o equivalente, completar el curso de 60 horas sobre Principios Básicos, aprobar el examen y estar afiliado a un corredor principal; dentro del primer año de licencia, el afiliado debe completar el Curso de 30 horas para Nuevos Afiliados o la licencia será colocada en un estado que prohíbe el ejercicio hasta su cumplimiento (62-13-303(g); verificar las consecuencias actuales). Un solicitante de licencia de corredor debe haber estado activamente licenciado como corredor afiliado durante al menos 3 años (una parte puede ser dispensada por experiencia relacionada en casos limitados), completar 120 horas de educación aprobada incluyendo el curso de 30 horas sobre Gestión de Oficina/Corretaje, y aprobar el examen de corredor. Las licencias se renuevan en un ciclo de 2 años con 16 horas de educación continua. Fuente: T.C.A. 62-13-303

- ✓ Corredor afiliado: edad de 18 años, diploma de escuela secundaria o GED, curso previa a la licencia de 60 horas, examen, afiliación a un corredor principal.
- ✓ Los corredores afiliados deben completar el Curso de 30 horas para Nuevos Afiliados dentro del primer año de su licencia.
- ✓ Corredor: al menos 3 años de licencia activa como corredor afiliado, 120 horas totales de educación incluyendo el curso de 30 horas sobre Gestión de Oficina/Corretaje, y el examen de corredor.
- ✓ Todas las licencias se renuevan cada 2 años.

67.3 Cuenta de Educación y Recuperación de Bienes Raíces de Tennessee

La Cuenta de Educación y Recuperación de Bienes Raíces de Tennessee (T.C.A. 62-13-201 a 62-13-206) se financia con una tarifa pagada por cada solicitante de una licencia original (verificar el monto actual, históricamente $50) y por evaluaciones especiales si el saldo cae por debajo del mínimo legal. Una persona que obtiene una sentencia final contra un tenedor de licencia por una violación de la ley de licencias derivada de una transacción de bienes raíces, y no puede cobrarla, puede solicitar al Consejo un pago de la cuenta. Los pagos están limitados por transacción independientemente del número de reclamantes (comúnmente citado como $15,000 por transacción; verificar el monto actual), y el tenedor de licencia cuya conducta causó el pago tendrá su licencia revocada automáticamente y no podrá ser relicenciado hasta que la cuenta sea reembolsada en su totalidad con intereses. Los fondos excedentes pueden utilizarse para educación inmobiliaria. Fuente: T.C.A. 62-13-201 a 62-13-206

- ✓ Cada solicitante de licencia original paga una tarifa de cuenta de recuperación (verificar monto).
- ✓ El reclamante debe obtener primero una sentencia final del tribunal contra el tenedor de licencia y demostrar que es incobrables.
- ✓ El pago por transacción está limitado independientemente del número de personas lesionadas (verificar el límite actual).

✓

Un tenedor de licencia para el cual la cuenta pagó tendrá su licencia revocada automáticamente hasta que el monto sea reembolsado en su totalidad con intereses.

67.4 Fundamentos para Suspensión, Revocación y Disciplina

T.C.A. 62-13-312 autoriza a la Comisión, después de notificación y audiencia, a rechazar, suspender o revocar una licencia o imponer sanciones civiles (hasta $1,000 por violación) por los fundamentos enumerados. Los fundamentos incluyen tergiversación sustancial o promesas falsas, representación dual no revelada, actuar por más de una parte sin conocimiento de todas, aceptar compensación de cualquier persona que no sea el corredor principal, no contabilizar o remitir dinero que pertenece a otros, mezcla de fondos, listados netos, garantizar ganancias, no divulgar un interés personal, conducta discriminatoria en violación de la ley de vivienda justa, condena por delito grave o delito de mala conducta moral, y cualquier conducta que constituya negociaciones impropias, fraudulentas o deshonestas. La falta de entrega oportuna de copias de contratos y la falta de supervisión (para corredores principales) también son fundamentos. Los procedimientos disciplinarios son casos controvertidos bajo la Ley de Procedimientos Administrativos Uniformes. Fuente: T.C.A. 62-13-312

- ✓ La disciplina requiere notificación y la oportunidad de una audiencia bajo la Ley de Procedimientos Administrativos Uniformes.
- ✓ Sanciones: rechazo, suspensión, revocación y multa civil hasta $1,000 por violación.
- ✓ Fundamentos clave: tergiversación, agencia dual no revelada, mezcla de fondos, listados netos, aceptar compensación de cualquier persona que no sea el corredor principal, no contabilizar fondos.
- ✓ La condena por delito grave o delito de mala conducta moral y las violaciones de la ley de vivienda justa son fundamentos para la disciplina.

CHAPTER 68

Supplement: Landlord-tenant law

68.1 Elementos esenciales de la Ley Uniforme de Tennessee para Propietarios e Inquilinos de Viviendas Residenciales

La Ley Uniforme de Tennessee para Propietarios e Inquilinos de Viviendas Residenciales (T.C.A. 66-28-101 y ss.) se aplica únicamente en condados con una población superior a 75,000 según el censo federal de 2010; otros condados siguen la ley general de propietarios e inquilinos. Los depósitos de garantía no tienen un límite estatutario en cantidad, pero deben mantenerse en una cuenta separada, el inquilino debe ser informado de dónde se mantienen, y después de la mudanza el propietario debe detallar las deducciones; un inquilino que no responda o no proporcione una dirección de reenvío dentro de 60 días pierde el depósito (66-28-301). Un arrendamiento de mes a mes se termina con 30 días de aviso escrito (66-28-512); el incumplimiento material requiere 14 días de aviso escrito para remediar con la terminación no menos de 30 días después del aviso, mientras que el no pago de renta y la conducta violenta o relacionada con drogas tienen períodos de aviso estatutarios más cortos (66-28-505, 66-28-517; verificar los días actuales). Los cargos por mora no pueden exceder el 10 por ciento de la renta mensual y no pueden cobrarse hasta que la renta esté 5 días vencida (66-28-201(d)). Un propietario puede entrar sin aviso en caso de emergencia y, en los últimos 30 días de un arrendamiento, puede mostrar la unidad después de 24 horas de aviso (66-28-403). Fuente: T.C.A. 66-28-101 y ss.

- ✓ La URLTA cubre únicamente condados con población superior a 75,000 (censo de 2010).
- ✓ Sin límite estatutario en la cantidad del depósito de garantía, pero debe mantenerse en una cuenta separada y el inquilino debe ser notificado de su ubicación.
- ✓ El inquilino pierde el depósito al no responder dentro de 60 días después de la terminación.
- ✓ Terminación de mes a mes: 30 días de aviso escrito; tope de cargo por mora: 10 por ciento de la renta, solo después de 5 días de retraso de renta.
- ✓ El propietario puede mostrar la unidad con 24 horas de aviso durante los últimos 30 días del arrendamiento.

CHAPTER 69

Supplement: Transfer taxes and recording

69.1 Impuesto de transferencia de bienes raíces e impuesto hipotecario (endeudamiento)

Tennessee impone un impuesto de transferencia de bienes raíces de $0,37 por cada $100 (o fracción) de la contraprestación o el valor de la propiedad, según cual sea mayor, recaudado por el registrador de escrituras del condado cuando se registra la escritura (T.C.A. 67-4-409(a)); según la ley y la costumbre, el transferente (comprador) lo paga. Las transferencias exentas incluyen escrituras de división entre copropietarios, transferencias entre cónyuges, transferencias para garantizar una deuda y transferencias al gobierno. Se cobra un impuesto hipotecario o de endeudamiento separado de $0,115 por cada $100 al registrar una escritura de fideicomiso o hipoteca, siendo exentos los primeros $2,000 del endeudamiento (67-4-409(b)); el prestatario generalmente lo paga. Las cuotas de registro por página se establecen por 8-21-1001 (verifique los montos actuales). Fuente: T.C.A. 67-4-409

- ✓ Impuesto de transferencia: $0,37 por cada $100 de contraprestación o valor, según cual sea mayor, pagado por el beneficiario en el registro.
- ✓ Impuesto hipotecario: $0,115 por cada $100 de endeudamiento por encima de los primeros $2,000, pagado en el registro de la escritura de fideicomiso.
- ✓ Las escrituras entre cónyuges, las escrituras de división y las escrituras para garantizar deuda están exentas del impuesto de transferencia.
- ✓ Ambos impuestos son recaudados por el registrador de escrituras del condado.

CHAPTER 70

Supplement: Property taxation

70.1 Ratios de Evaluación Fiscal de Propiedades, Reevaluación y Programas de Alivio

En Tennessee, la propiedad se grava en función del valor tasado, que es un porcentaje estatutario del valor tasado: 25 por ciento para propiedades residenciales y agrícolas, 40 por ciento para propiedades comerciales e industriales, 55 por ciento para servicios públicos, y 30 por ciento para bienes personales tangibles comerciales e industriales (T.C.A. 67-5-801 y Tenn. Const. art. II sec. 28). Las tasas impositivas se expresan por cada $100 de valor tasado y son establecidas por los órganos rectores del condado y los municipios; los tasadores del condado reevalúan en ciclos de 4, 5 o 6 años (67-5-1601). Los impuestos se evalúan al 1 de enero, se convierten en gravamen en esa fecha, vencen el primer lunes de octubre, y se vuelven vencidos el 1 de marzo del año siguiente (67-5-2010). Los programas de alivio incluyen el programa de alivio fiscal de propiedades para propietarios de viviendas de bajos ingresos, discapacitados y veteranos discapacitados (67-5-701 y siguientes) y la congelación fiscal de opción local para propietarios de 65 años o más (67-5-705). La ley Greenbelt (67-5-1001 y siguientes) grava tierras agrícolas, forestales y de espacio abierto según su valor de uso, con impuestos de reversión en caso de conversión (3 años para tierras agrícolas y forestales, 5 años para espacios abiertos). Fuente: T.C.A. 67-5-801, 67-5-1601, 67-5-701, 67-5-1001

- ✓ Ratios de evaluación: residencial y agrícola 25 por ciento, comercial e industrial 40 por ciento, servicios públicos 55 por ciento.
- ✓ Los impuestos se convierten en gravamen el 1 de enero, vencen el primer lunes de octubre, y se vuelven vencidos el 1 de marzo.
- ✓ La reevaluación ocurre en ciclos de 4, 5 o 6 años elegidos por el condado.
- ✓ Reversión de Greenbelt: 3 años para tierras agrícolas y forestales, 5 años para espacios abiertos.
- ✓ Tennessee no tiene impuesto sobre la renta estatal ni retención para vendedores no residentes en ventas de bienes raíces.

CHAPTER 71

Supplement: State fair housing law

71.1 Ley de Derechos Humanos de Tennessee - Disposiciones sobre Vivienda Justa

La Ley de Derechos Humanos de Tennessee, Parte 6 (T.C.A. 4-21-601 a 4-21-607), prohíbe la discriminación en la venta, alquiler, financiamiento e intermediación de viviendas por motivo de raza, color, creencia, religión, sexo, discapacidad, estado familiar y origen nacional; la creencia es la adición notable a la lista federal. Los actos prohibidos incluyen negarse a vender o alquilar, términos discriminatorios, publicidad discriminatoria, declaraciones falsas sobre disponibilidad, especulación con bienes raíces y dirección selectiva; los licenciatarios que violen la Ley también están sujetos a disciplina del TREC conforme a 62-13-312. Las exenciones paralelas a la Ley Federal aplican a viviendas pequeñas ocupadas por el propietario, casas unifamiliares vendidas o alquiladas por el propietario sin intermediario o publicidad discriminatoria, organizaciones religiosas y clubes privados. Las demandas se presentan ante la Comisión de Derechos Humanos de Tennessee dentro de 180 días del acto alegado, y las personas agraviadas también pueden demandar ante la corte de equidad o corte de circuito (verifique los períodos de limitación actuales). Fuente: T.C.A. 4-21-601 y siguientes.

- ✓ Clases protegidas de Tennessee en vivienda: raza, color, creencia, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, origen nacional.
- ✓ La creencia es una adición estatal; Tennessee no agrega orientación sexual, fuente de ingresos o edad como clases de vivienda.
- ✓ Demanda administrativa ante la Comisión de Derechos Humanos de Tennessee dentro de 180 días.
- ✓ Las violaciones de vivienda justa también son motivo para disciplina de licencia por el TREC.

CHAPTER 72

Supplement: Condominium and HOA law

72.1 Declaración de Oferta Pública de Condominio y Certificado de Reventa

La Ley de Condominios de Tennessee de 2008 (T.C.A. 66-27-201 y siguientes) rige los condominios creados después del 1 de enero de 2009, mientras que la Ley de Propiedad Horizontal (66-27-101 y siguientes) rige los regímenes anteriores. Un declarante que vende una unidad debe entregar una declaraci⊠⊠n de oferta pública antes de la transmisión, y el comprador puede cancelar el contrato dentro de 15 días después de recibirla (66-27-408; verifique los días actuales). En una reventa por parte de un propietario de unidad que no es declarante, el vendedor debe proporcionar un certificado de reventa de la asociación que contenga la declaración, estatutos, reglas, evaluaciones actuales y montos impagos, honorarios, gastos de capital planeados, reservas, litigios pendientes e información de seguros; el comprador puede cancelar hasta que se entregue el certificado y durante 5 días después (66-27-419). La asociación tiene un gravamen estatutario sobre las unidades por evaluaciones impagadas (66-27-415). Fuente: T.C.A. 66-27-401 y siguientes.

- ✓ Las ventas por declarante requieren una declaración de oferta pública con derecho a cancelación de 15 días para el comprador (verifique).
- ✓ Las reventas por propietario requieren un certificado de reventa de la asociación; el comprador puede cancelar dentro de 5 días después de recibirlo.
- ✓ El certificado de reventa debe revelar evaluaciones actuales e impagadas, reservas, gastos de capital y litigios.
- ✓ La asociación tiene un gravamen sobre la unidad por evaluaciones impagadas.

CHAPTER 73

Supplement: Closing practice and foreclosure

73.1 Escrituras de Confianza, Ejecución Hipotecaria Extrajudicial y Redención

Tennessee es un estado de teoría de títulos en el que los préstamos se aseguran mediante una escritura de confianza que transfiere el título legal a un fideicomisario con poder de venta, por lo que la mayoría de las ejecuciones hipotecarias son extrajudiciales. Conforme a la T.C.A. 35-5-101, el fideicomisario debe publicar el aviso de venta en un periódico de circulación general en el condado al menos 3 veces, la primera publicación al menos 20 días antes de la venta, y debe notificar al deudor por escrito; la venta se realiza en subasta pública por dinero en efectivo. Tennessee proporciona un derecho legal de redención de 2 años después de la ejecución hipotecaria (66-8-101), pero puede ser y casi siempre es renunciado en la escritura de confianza, por lo que los prestatarios generalmente no tienen redención posterior a la venta. Se permiten sentencias por deficiencia, aunque el deudor puede argumentar que el precio de venta fue sustancialmente menor que el valor justo de mercado (35-5-118). Los cierres son manejados por compañías de títulos o abogados; un abogado no es requerido por ley, y la escritura de garantía general es la transmisión acostumbrada. Fuente: T.C.A. 35-5-101, 66-8-101, 35-5-118

- ✓ Tennessee utiliza escrituras de confianza con un fideicomisario y poder de venta; la ejecución hipotecaria es típicamente extrajudicial.
- ✓ Aviso de venta: publicado al menos 3 veces, la primera publicación al menos 20 días antes de la venta.
- ✓ El derecho legal de redención es de 2 años pero se renuncia rutinariamente en la escritura de confianza.
- ✓ Se permiten sentencias por deficiencia después de la ejecución hipotecaria.
- ✓ No se requiere abogado en el cierre; las compañías de títulos comúnmente realizan cierres.