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	46
40	1260-06-.11 Renewal of Registration	47
41	1260-05-.13 Promotional Materials	48
42	1260-02-.10 Closing Statements	49
43	1260-01-.17 Fingerprinting	50
44	1260-06-.12 Registration Fees	51
45	1260-05-.14 Repetition of Course Content	52
46	1260-02-.11 Personal Interest	53
47	1260-01-.18 Duplicate or Confusingly Similar Firm Names	54
48	1260-06-.13 Request for Exemption	55
49	1260-05-.15 Fee for Educational Course Application	56
50	1260-02-.12 Advertising	57
51	1260-01-.19 Appearances Before the Commission for Obtaining a License	60

Contents (cont.)

52	1260-06-.14 Records	61
53	1260-05-.16 Course Approval Periods	62
54	1260-02-.32 Civil Penalties	63
55	1260-01-.20 Military Applicants	64
56	1260-05-.18 Distance Education	65
57	1260-01-.21 Reinstatement of an Expired License	67
58	1260-02-.33 Gifts and Prizes	68
59	1260-02-.36 Exclusive Buyer Representation Agreements	69
60	1260-02-.37 Septic System Inspection Letters	70
61	1260-02-.38 Death or Extended Absence of Principal Broker	71
62	1260-02-.39 Commissions Earned by Affiliated Licensees	72
63	1260-02-.40 Electronic Records	73
64	1260-02-.41 Licensees Who Hold Themselves Out as a Team, Group, or Similar Entity Within a Firm	74
65	Supplement: Agency and brokerage relationships	75
66	Supplement: Property condition disclosures	77
67	Supplement: License law fundamentals	79
68	Supplement: Landlord-tenant law	84
69	Supplement: Transfer taxes and recording	86
70	Supplement: Property taxation	88
71	Supplement: State fair housing law	90
72	Supplement: Condominium and HOA law	92
73	Supplement: Closing practice and foreclosure	94

CHAPTER 1

1260-02-.01 Supervision of Affiliate Brokers

1.1 Mga Kinakailangan sa Pag-suporba ng Principal Broker

Bawat opisina ng real estate ay dapat magkaroon ng isang principal broker na nakatuon sa full-time management. Ang mga licensee ay maaaring lamang makipagtulungan sa mga qualified principal broker na aktibong nasa negosyo at available sa loob ng business hours.

- ✓ Walang licensee ang maaaring magsagawa ng real estate activity sa isang opisina maliban kung ang isang principal broker ay nakatuon sa full-time management ng opisinang iyon
- ✓ Ang isang licensee ay maaaring lamang makipagtulungan sa isang principal broker na pangunahing engaged sa real estate business AT accessible sa normal daytime working hours

CHAPTER 2

1260-01-.01 Applications for Examinations

2.1 Paghihigpit sa Kasaysayan ng Kriminal para sa Pagsusulit at Lisensya

Ang mga aplikante na may ilang mga background na kriminal ay nakaharap sa isang mandatoryong panahon ng paghihintay bago sila makakapag-exam o isaalang-alang para sa lisensya. Ang dalawang taong panahon ay nagsisimula mula sa pinakabago sa ilang posibleng petsa, at ang pagtanggi ay nagsasama ng panahon ng paghihintay bago ang muling pagsasaalang-alang.

- ✓ Walang tao ang karapat-dapat na sumali sa pagsusulit o makakuha ng lisensya hanggang hanggang dalawang (2) taon ang lumipas mula sa petsa ng pagwakas ng probation, parole, o condena, o mula sa paglabas mula sa bilanggo, alinman ay mas huli
- ✓ Ang paghihigpit ay naaangkop sa lahat ng mga felony at sa mga misdemeanor na nagsasangkot ng pagnanakaw ng pera, serbisyo, o ari-arian
- ✓ Ang isang aplikante na tinanggihan ang lisensya pagkatapos lumitaw sa harap ng Commission ay hindi karapat-dapat na muling isaalang-alang sa loob ng anim (6) na buwan mula sa petsa ng pagtanggi

2.2 Certificate of Employability Exception

Ang isang tao na may Certificate of Employability ayon sa T.C.A. § 40-29-107 ay tinatrato nang iba mula sa pamantayang criminal-history bar; hindi sila maaaring tanggihan lamang dahil sa nakaraang criminal activity kundi dapat lumitaw sa harap ng Commission para sa case-by-case review.

- ✓ Ang isang may-hawak ng certificate of employability ay hindi dapat tanggihan ng lisensya batay lamang sa nakaraang criminal record
- ✓ Ang ganitong applicant ay dapat lumitaw sa harap ng Commission para sa case-by-case consideration kung magbibigay o tatanggihan ang lisensya

2.3 Mga Kinakailangang Pagsasahayayan para sa Mga Condena at Sanksyon

Ang mga applicant na may kasal na krimen, theft-related na misdemeanor, o occupational disciplinary sanction sa loob ng nakaraang 10 taon ay dapat kumpletuhin ang isang prescribed form, magsumite ng certified court/disciplinary documents, at dumalo sa Commission kasama ang kanilang principal broker.

- ✓ Nalalapat sa anumang felony, theft-related misdemeanor, o occupational licensing disciplinary sanction sa loob ng nakaraang sampung (10) taon
- ✓ Ang applicant ay dapat kumpletuhin ang Commission form, magsumite ng certified copies ng court dispositions o disciplinary orders, at dumalo sa Commission
- ✓ Ang applicant ay dapat siguraduhin ang presensya ng kanyang principal broker (o intended principal broker) ayon sa Rule 1260-01-.19

✓

Kung walang record ang court dahil sa edad, ang applicant ay dapat magsumite ng letter mula sa court clerk na nagpapakita ng kawalan ng records

2.4 Mga Pamamaraan sa Pagsasaad ng Aplikasyon at Kalifikasyon

Ang mga affiliate broker at broker applicants ay dapat sumunod sa mga itinatampok na pamamaraan ng testing vendor, at ang pagpapasa sa pagsusulit lamang ay hindi garantisadong magbibigay ng lisensya.

- ✓ Ang mga applicants ay dapat sumunod sa mga pamamaraang inilathala ng TREC-approved testing vendor para sa mga appointment, impormasyon, at deadline
- ✓ Ang isang applicant na lumampas sa isang examination ay hindi kinakailangang qualified para sa licensure

CHAPTER 3

1260-05-.03 Requirements for Courses

3.1 Pagkumpleto ng Kurso at Mga Pamantayan sa Pagdalo

Ang mga aprubadong kurso ay dapat magsama ng mga pamamaraan upang sukatin ang matagumpay na pagkumpleto, kabilang ang mga minimum na pagdalo, mga provision para sa pagkuha, at mga pamantayan sa pagpasa. Ang mga threshold ng pagdalo ay nag-iiba depende sa haba ng kurso, at ang isang komprehensibong final exam ay kinakailangan para sa mas mahabang kurso ngunit maaaring kasiyahin para sa maikling CE/post-licensing na kurso.

- ✓ Ang minimum na pagdalo ay 80%, ngunit 100% kung ang kurso ay 8 o mas kaunting oras ng classroom
- ✓ Ang mga provision para sa pagkuha ay kinakailangan para sa lahat ng mga napalampas na klase
- ✓ Ang minimum na marka ng pagpasa ay 70% at ang isang komprehensibong final exam ay kinakailangan kung ang kurso ay lumalampas sa 8 oras ng classroom
- ✓ Ang mga kurso ng affiliate broker/broker na 8 oras o mas kaunti ay maaaring aprubahan para sa CE o post-licensing nang walang final exam
- ✓ Ang bawat oras ng classroom ay binubuo ng 50 minuto ng aktwal na pagtuturo
- ✓ Ang mga kurso ay dapat na binubuo ng hindi bababa sa 2 oras ng classroom

3.2 Kinakailangan ng 60-Oras na Pangunahing Kurso sa Mga Prinsipyo

Lahat ng mga aplikante para sa lisensya ng affiliate broker ay dapat matupad ang isang 60-oras na kurso sa pangunahing mga prinsipyo ng real estate sa ilalim ng T.C.A. § 62-13-303. Ang kurso ay dapat may malaking pagtuturo sa buong hanay ng mga paksa.

- ✓ Kinakailangan ng isang 60-oras na pangunahing kurso sa mga prinsipyo para sa lahat ng mga aplikante ng affiliate broker license
- ✓ Ang mga kinakailangang paksa ay kinabibilangan ng ugnayan ng ahensya, kontrata, pamahalaan ng gobyerno (kabilang ang TN Real Estate Broker License Act), mga aspektong legal, real estate mathematics, pagpapahalaga, finansyal, mga porma, mga batas at patakaran ng TN, at patas na pabahay
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring maghingi ng karagdagang mga paksa sa pamamagitan ng maingat na nakasulat na abiso

3.3 Kurso sa Pagsasagawa ng Opisina/Brokerage para sa mga Broker

Ang mga aplikante para sa broker's license ay dapat kumpletuhin ang 'office or brokerage management' course na sumasaklaw sa management theory, contracts at closing statements, staffing, financial systems, market analysis, at governmental controls kasama ang TN Real Estate Broker License Act.

- ✓ Ang mga broker applicants ay dapat kumpletuhin ang office/brokerage management course ayon sa T.C.A. § 62-13-303
- ✓ Ang kurso ay dapat magsama ng makabuluhang pagtuturo sa management functions, recruiting/staffing, financial systems, at TN Broker License Act
- ✓ Ang Commission ay maaaring magdagdag o magtanggal ng mga subjects sa pamamagitan ng reasonable written notice

3.4 Mga Aprubadong Paksa sa Patuloy na Edukasyon

Epektibo noong Enero 1, 1993, lahat ng mga kurso na aprubado para sa patuloy na edukasyon ay dapat direktang nauugnay sa isang enumeradong listahan ng mga paksa sa real estate. Ang Komisyon ay maaaring magdagdag o magbura ng mga paksa sa pamamagitan ng nakasulat na abiso.

- ✓ Ang mga CE kurso ay dapat na nauugnay sa mga aprubadong paksa tulad ng pagtataya, mga kontrata, ahensya, pagfinansya, batas at patakaran sa lisensya, pamamahala ng ari-arian, patas na pamumuhay, antitrust, etika, at propesyonal na pananagutan.
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magdagdag o magbura ng anumang paksa sa pamamagitan ng makatuwirang nakasulat na abiso sa sponsor o instructor.

3.5 Degree-Based Waiver ng 60-Hour Course

Ang isang kandidato ay maaaring ituring na nakumpleto ang 60-hour na basic principles course sa pamamagitan ng qualifying college, university, o law degrees na may specified real estate coursework sa transcript.

- ✓ Ang isang real estate degree na may 3-hour principles course (30+ hours) plus dalawang pang courses na kabuuang 60+ hours sa real estate ay qualified
- ✓ Ang isang law degree na may 3-hour real property course (30+ hours) plus 60 ibang hours sa contracts at agency ay qualified

CHAPTER 4

1260-03-.01 Rental Location Agency License

4.1 Pangangailangan ng Lisensya para sa Rental Location Agency

Ang sinumang indibidwal o kumpanya (partnership, corporation, o association) na gumagana bilang Rental Location Agency sa Tennessee ay dapat makakuha ng espesyal na lisensya mula sa Tennessee Real Estate Commission bago magsimula ng operasyon. Ang mga lisensyadong real estate broker at salesperson na nagtatrabaho para sa mga lisensyadong broker ay libre mula sa pangangailangang espesyal na lisensya na ito. Ang mga aplikante ay dapat magpakita ng katapatan, integridad, at organisasyon ng negosyo sa pamamagitan ng espesyal na aplikasyon, at ang Commission ay maaaring magpakita ng personal na pagpapakita para sa oral examination o interview.

- ✓ Isang espesyal na Rental Location Agency license ay kinakailangan bago gumana sa Tennessee
- ✓ Ang mga lisensyadong real estate broker at salesperson na nagtatrabaho para sa mga broker ay libre mula sa espesyal na lisensya na ito
- ✓ Ang mga aplikante ay dapat magbigay ng patunay ng katapatan, integridad, at organisasyon ng negosyo sa isang espesyal na aplikasyon
- ✓ Ang Commission ay maaaring magpakita ng aplikante na personal para sa oral exam o interview

CHAPTER 5

1260-07-.01 Scope

5.1 Saklaw ng Mga Patakaran sa Vacation Lodging Services

Ang Kabanata 1260-07 ay nalalapat lamang sa mga taong nagsasagawa ng vacation lodging services at sa vacation lodging service firms, tulad ng tinukoy at pinamamahalaan sa ilalim ng T.C.A. § 62-13-104(b). Ang mga patakarang ito ay pinamamahalaan ng Tennessee Real Estate Commission.

- ✓ Ang mga patakaran sa Kabanata 1260-07 ay nalalapat lamang sa mga taong nagsasagawa ng vacation lodging services at vacation lodging service firms
- ✓ Ang vacation lodging services ay tinukoy at pinamamahalaan sa ilalim ng T.C.A. § 62-13-104(b)

CHAPTER 6

1260-06-.02 Receipt of Public Offering Statement

6.1 Resibo para sa Public Offering Statement

Bago ilipat ang isang time-share interval, at hindi na huli kaysa sa petsa ng anumang sales contract, ang developer ay dapat makakuha ng isang signed at dated na resibo mula sa purchaser para sa public offering statement (kasama ang amendments at supplements). Ang resibo ay dapat magsaad ng bilang ng mga pahina sa statement tulad ng inilagay sa Commission, at ang developer ay dapat panatilihin ito sa loob ng apat na taon.

- ✓ Ang developer ay dapat makakuha ng signed, dated na resibo para sa public offering statement bago ang transfer at hindi na huli kaysa sa petsa ng sales contract
- ✓ Ang resibo ay dapat tukuyin ang bilang ng mga pahina sa public offering statement tulad ng inilagay
- ✓ Ang developer ay dapat panatilihin ang resibo sa loob ng apat (4) na taon

CHAPTER 7

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

7.1 Mga Pinagkakaisahang Kaso na Hearings ay Sumusunod sa Mga Patakaran ng Secretary of State

Ang TREC Chapter 1260-04 ay hindi naglalaman ng sariling mga pamamaraan ng patakaran para sa mga pinagkakaisahang kaso na hearings. Halip, ito ay nagtuturo na ang Mga Patakaran ng Pamamaraan para sa Pagdinig ng mga Pinagkakaisahang Kaso ay pinamamahalaan ng mga Patakaran ng Secretary of State, Chapter 1360-04-01. Dapat malaman ng mga kandidato na kapag ang Tennessee Real Estate Commission ay nagsasagawa ng isang pinagkakaisahang kaso na hearing, ang mga pamamaraan ay nagmumula sa Uniform Administrative Procedures Act framework na administrado sa ilalim ng mga patakaran ng Secretary of State sa halip na isang hiwalay na TREC procedural chapter.

- ✓ Ang Mga Patakaran ng Pamamaraan para sa Pagdinig ng mga Pinagkakaisahang Kaso para sa TREC ay makikita sa Mga Patakaran ng Secretary of State, Chapter 1360-04-01
- ✓ Ang TREC Chapter 1260-04 mismo ay hindi naglalaman ng independiyenteng mga pamamaraan ng pinagkakaisahang kaso at tumutukoy sa mga patakaran ng Secretary of State
- ✓ Ang kalagayan para sa kabanataang ito ay T.C.A. § 4-509

CHAPTER 8

1260-07-.02 Designated Agent Qualifications

8.1 Mga Pangunahing Kinakailangan para sa Designated Agent License

Upang makakuha ng designated agent license, ang isang aplikante ay dapat may high school diploma o GED at sertipikadong patunay ng pagkumpleto ng walong (8) oras ng pre-licensing education. Ang mga aplikanteng may criminal history ay nakakaharap sa waiting period bago isaalang-alang para sa licensure.

- ✓ Ang aplikante ay dapat may high school diploma o general education diploma (GED)
- ✓ Ang aplikante ay dapat magpakita ng sertipikadong patunay ng pagkumpleto ng walong (8) oras ng pre-licensing education
- ✓ Ang aplikante ay hindi isasaalang-alang para sa licensure hanggang sa lumipas ang dalawang (2) taon mula sa pagtatapos ng probation, parole, conviction, o release mula sa incarceration, alinman ang mas matagal
- ✓ Ang dalawang taong paghihigpit ay nalalapat sa lahat ng felonies at sa misdemeanors na kinabibilangan ng theft ng pera, services, o property
- ✓ Ang isang aplikanteng tinanggihan ng Commission ay hindi eligible para sa reconsideration para sa anim (6) na buwan mula sa petsa ng denial

CHAPTER 9

1260-02-.02 Termination of Affiliation

9.1 Pagtatapos ng Affiliation Sa isang Firm

Upang magtapos ng affiliation, ang isang licensee o principal broker ay nagsusumite ng completed TREC Form 1 (Transfer, Release and Change of Status Form) o online submission. Ang supervisory responsibility ng principal broker ay nagtatapos kapag natanggap ng Commission ang release o online submission.

- ✓ Ang pagtatapos ng affiliation ay nangangailangan ng completed TREC Form 1 (hand-delivered, mailed, e-mailed, o sa designated form) o online submission
- ✓ Ang supervisory responsibility ng principal broker para sa future acts ng licensee ay nagtatapos kapag natanggap ng Commission ang release form o online submission
- ✓ Ang principal broker ay dapat magpanatili ng copy ng executed form o confirmation ng online submission

9.2 Mga Responsibilidad at Agendum sa Pag-administrasyon Pagkatapos ng Paglalabas

Pagkatapos ng paglalabas, ang isang may-lisensya ay may sampung araw upang tapusin ang mga pangangailangang hakbang sa pag-administrasyon para sa pagbabago ng affiliasyon o pagreretiro, at hindi maaaring magsagawa ng mga aktibidad na may lisensya hanggang sa makatanggap at maproseso ng Komisyon ang pagbabago.

- ✓ Sa loob ng 10 araw pagkatapos ng petsa ng paglalabas, ang may-lisensya ay dapat kumpleto ang mga kinakailangang hakbang sa pag-administrasyon para sa pagbabago ng affiliasyon o pagreretiro
- ✓ Ang may-lisensya ay hindi maaaring makibahagi sa anumang mga aktibidad na tinukoy sa § 62-13-102 hanggang sa makatanggap at maproseso ng Komisyon ang pagbabago ng affiliasyon
- ✓ Ang kabiguan sa pagsunod ay maaaring magresulta sa disiplinary na aksyon

9.3 Online Transfer Requirements

Ang isang online firm transfer ay kinikilala bilang kumpleto lamang kung ang tumatanggap na principal broker ay napatunayan ang aktibong lisensya ng licensee at E&O insurance nang maaga, at ang submission ay kumpleto na may electronic signature at pagbabayad.

- ✓ Bago ang online transfer, ang tumatanggap na principal broker ay dapat mapatunayan na ang licensee ay may aktibong TN license at kasalukuyang E&O insurance
- ✓ Ang submission ay dapat kumpleto, maglaman ng electronic signature, at makatanggap ng pagbabayad; kung hindi man, ang licensee ay ilalagay sa broker release status

9.4 Mga Listing at Ari-arian Pagkatapos ng Pagtatapos

Ang isang licensee na nagtatapos ng pagsasama ay hindi maaaring kumuha o gamitin ang mga listing o mga kasunduan sa representasyon ng mamimili na nakuha sa pamamagitan ng firm maliban kung ang principal broker ay nagbigay ng pahintulot nito sa pagsusulat. Ang principal broker ay dapat na agad na magbigay ng pagpapalabas sa demand.

- ✓ Ang isang licensee na umaalis ay hindi maaaring kumuha o gamitin ang mga property listing o mga kasunduan sa representasyon ng mamimili na nakuha sa pamamagitan ng firm maliban kung may isinulat na pahintulot mula sa principal broker
- ✓ Sa demand ng licensee para sa pagpapalabas, ang principal broker ay dapat na agad na magbigay nito at ibalik ang license
- ✓ Ang Commission ay hindi makikialam sa mga pagtatalo tungkol sa utang, mga pautang, draws, o mga komisyon sa pagitan ng mga firm, broker, at affiliate

9.5 Pagpapakawala Kapag Hindi Makapag-sign ang Isang Partido

Ang mga espesyal na pamamaraan ay naaangkop kapag ang pangunahing broker o ang kasosyang may lisensya ay patay na, walang kakayahan, o tumanggi na mag-sign ng pagpapakawala.

- ✓ Kung ang pangunahing broker ay patay na, pisikal na hindi kayang mag-sign, o tumanggi na mag-sign, ang lisensyado ay dapat magsumite ng Affidavit para sa Pagpapakawala
- ✓ Kung ang kasosyang may lisensya ay patay na, pisikal na hindi kayang mag-sign o magsumite, ang pangunahing broker ay dapat magsumite ng napiling TREC Form 1 o online submission

CHAPTER 10

1260-06-.03 Escrow Funds

10.1 Pangangailangan ng Independiyenteng Escrow Agent

Kapag ang isang developer ay dapat magdeposito ng pera ng bumibili sa isang escrow account (pinapanatili sa Tennessee ng isang independiyenteng bonded escrow company o insured financial institution), ang escrow agent ay dapat independiyente. Hindi ito maaaring maging ang developer, isang employer/empleyado ng developer, isang project broker o sales agent para sa time-share property ng developer, o sinumang kontrol, kinokontrol ng, o nasa common control kasama ang developer.

- ✓ Ang escrow funds ay dapat panatilihin sa Tennessee ng isang independiyenteng bonded escrow company o insured financial institution
- ✓ Ang escrow agent ay hindi maaaring maging ang developer, ang tagapagkilala/empleyado nito, isang project broker o sales agent, o isang affiliate na nasa common control

10.2 Pinapayagang Paggamit ng Naibitirang Escrow Funds

Kung saan pinapayagan ang isang developer na mag-withdraw ng mga pagbabayad ng mamimili bago ang malaking pagkakatapos, ang mga pondo ay maaaring gamitin LAMANG upang magbayad ng mga gastos sa konstruksyon ng mga pagpapabuti na bumubuo sa proyekto ng time-share. Ang 'construction costs' ay nangangahulugang mga gastos na maingat na natanggap sa pagtatayo, paglamina, at landscaping ng proyekto, kabilang ang arkitektura, inhinyerya, panansa, at mga bayad sa legal.

- ✓ Ang mga naibitirang pagbabayad ay maaaring gamitin lamang para sa mga gastos sa konstruksyon ng proyekto
- ✓ Ang mga gastos sa konstruksyon ay kinabibilangan ng pagtatayo, paglamina, landscaping, kasama ang arkitektura, inhinyerya, panansa, at mga bayad sa legal

10.3 Pagpapanatili ng Escrow Records at Access ng Commission

Ang bawat escrow agent ay dapat mapanatili, ayon sa pangkalahatang tinatanggap na mga prinsipyo sa accounting, ang mga hiwalay na talaan para sa bawat proyekto kasama ang pangalan ng may-ari, pagkakakilanlan ng interval, halaga at petsa ng deposito, at ang halaga, petsa at tumatanggap ng bawat tseke na inilabas. Ang Commission ay maaaring suriin at kopyahin ang mga talaan na ito sa mga makatwirang oras upang i-verify ang pagsunod.

- ✓ Ang escrow agent ay dapat magpanatili ng mga hiwalay na GAAP records para sa bawat proyekto (pangalan ng may-ari, interval ID, halaga ng deposito/petsa, at halaga/petsa/tumatanggap ng bawat tseke)
- ✓ Ang Commission ay maaaring suriin at kopyahin ang mga nauugnay na talaan sa lahat ng makatwirang oras

CHAPTER 11

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

11.1 Pangangailangan ng Individual Agent License

Bawat indibidwal na empleyado ng isang licensed rental location agency ay dapat makakuha ng hiwalay na individual license at kumpletuhin ang katulad na application bago magsimula ng trabaho. Ang mga individual license na ito ay inilalabas, pinupuno, o inilipat sa parehong batayan tulad ng lahat ng ibang TREC licenses. Ang pagbabago ng business address ay tinatrato bilang transfer ng license, at ang license retirements ay hindi pinapayagan para sa rental location agents.

- ✓ Bawat empleyado ng rental location agency ay dapat may hiwalay na individual license
- ✓ Ang individual licenses ay inilalabas, pinupuno, at inilipat sa parehong batayan tulad ng ibang TREC licenses
- ✓ Ang pagbabago ng business address ay itinuturing bilang transfer ng license
- ✓ Ang retirement ng license ng rental location agent ay hindi pinapayagan

CHAPTER 12

1260-01-.02 Examinations

12.1 Passing Score at Exam Waiver Provisions

Ang passing score ay itinakda ng testing vendor batay sa difficulty study. Ang mga applicants na may license sa ibang estado ay maaaring ma-excuse mula sa uniform principles portion sa ilalim ng specific conditions.

- ✓ Ang minimum passing requirement ay tinutukoy ng testing vendor batay sa difficulty study para sa entry-level licensees
- ✓ Ang applicant ay maaaring ma-excuse mula sa 'uniform principles of real estate' portion kung mayroon silang license sa ibang estado, natapos ang TREC-approved exam, at nakakuha ng hindi bababa sa minimum passing score sa uniform principles portion

12.2 Mga Panuntunan sa Pagdaraya at Muling Pagsasama

Ang pagdaraya sa panahon ng pagsusulit ay nagreresulta sa pagkawala ng karapatang makatanggap ng grado at posibleng karagdagang disiplina. Ang mga hindi matagumpay na aplikante ay makakatanggap ng pagsusuring nakasulat at dapat sumunod sa mga pamamaraan ng muling pagsusulit ng serbisyo sa pagsusulit.

- ✓ Ang isang aplikante na nakitaang nagdaraya ay nawawalan ng karapatang makatanggap ng grado at maaaring harapin ang karagdagang aksyon ng Komisyon
- ✓ Ang isang hindi matagumpay na aplikante ay makakatanggap ng nakasulat na pagsusuri ng resulta ng pagsusulit at dapat sumunod sa mga pamamaraan ng muling pagsusulit ng serbisyo sa pagsusulit

CHAPTER 13

1260-05-.04 Qualifications for Instructors

13.1 Mga Kwalipikasyon para sa Pagsang-ayon ng Instructor

Ang mga kurso na nakakatugon sa mga pangangailangan sa edukasyon ay dapat na nasa ilalim ng personal at direktang pagsisiguro ng isang Commission-approved instructor na nakakatugon sa mga pamantayan ng pagsasanay, edukasyon, at karanasan sa paksa.

- ✓ Epektibo noong Enero 1, 1995, ang mga instructor ay dapat kumpletuhin ang isang Commission-approved instructor training course
- ✓ Ang mga instructor ay dapat magkaroon ng high school diploma o katumbas at walang hindi nalutas na mga reklamo sa file
- ✓ Ang mga Principles/math/sales instructor ay dapat na licensed broker na may 5 taong karanasan; ang mga law instructor ay dapat na mga graduate ng ABA-accredited law school
- ✓ Ang mga college/university credit instructor ay kailangan ng master's degree plus 3 taong karanasan o isang terminal degree sa lugar

CHAPTER 14

1260-07-.03 Designated Agent Responsibilities

14.1 Mga Responsibilidad ng Designated Agent

Ang designated agent ay may supervisory, availability, at escrow responsibilities para sa vacation lodging service firm at ang mga opisina nito.

- ✓ Ang designated agent ay responsable sa pag-supervise sa lahat ng empleyado ng firm
- ✓ Ang designated agent ay dapat na reasonably available upang pamahalaan at mag-supervise ng bawat vacation lodging service office sa regular business hours
- ✓ Ang designated agent ay responsable sa pagpapanatili ng vacation lodging service escrow account

CHAPTER 15

1260-01-.04 Licenses

15.1 Supervision, E&O Insurance, at Valid License Requirement

Ang isang principal broker ay hindi maaaring hayaang magtrabaho ang mga affiliated licensees nang walang valid license at E&O insurance coverage. Ang bawat licensee ay indibidwal na responsable sa pagtupad sa lahat ng legal requirements, at ang anumang pagbabago sa status o affiliation ay dapat dumaan sa principal broker.

- ✓ Walang principal broker na maaaring payagan ang isang broker, affiliate broker, o time-share salesperson na magsagawa ng real estate business nang walang valid license AT errors and omissions insurance coverage
- ✓ Ang bawat licensee ay indibidwal na responsable sa retention requirements, kasama ang pagbabayad ng fees at pagkumpleto ng real estate education
- ✓ Anumang pagbabago ng affiliation o status sa isang firm ay dapat makuha sa pamamagitan ng principal broker ng firm
- ✓ Ang mga Tennessee licensees na may nonresident licenses sa ibang states ay dapat magpadala ng mga kopya sa TREC at sa kanilang principal broker

15.2 Mga Paghihigpit sa Time-Share Salesperson

Ang isang time-share salesperson ay maaari lamang magtrabaho sa mga transaksyon ng time-share kapag naaayon na ang kanilang kaugnayan sa isang kumpanya na konektado sa isang nakarehistrong proyekto ng time-share.

- ✓ Ang isang time-share salesperson ay maaari lamang makibahagi sa mga transaksyon ng time-share kapag naaayon ang kanilang kaugnayan sa isang kumpanya na naaayon sa isang nakarehistrong proyekto ng time-share

CHAPTER 16

1260-06-.04 Disclosure of Rescission Rights

16.1 Mandatory Rescission Rights Disclosure

Ang isang boldface, conspicuous rescission statement ay dapat lumitaw sa bawat public offering statement at sa bawat sales contract kaagad sa itaas ng signature space ng bumibili. Ang mga bumibili ay maaaring magcancel sa loob ng sampung (10) araw mula sa pagpirma kung gumagawa sila ng on-site inspection bago magpirma, o sa loob ng labinlimang (15) araw kung walang ganitong inspeksyon. Ang pagcancel ay maaaring gawin sa pamamagitan ng hand delivery, prepaid U.S. mail, o electronic mail sa loob ng itinakdang panahon.

- ✓ Ang rescission statement ay dapat lumitaw sa boldface/conspicuous type sa bawat public offering statement at bawat sales contract sa itaas ng signature line
- ✓ Ang cancellation period ay 10 araw na may on-site inspection bago magpirma, o 15 araw na walang inspeksyon
- ✓ Ang notice of cancellation ay maaaring ibigay sa pamamagitan ng hand delivery, prepaid U.S. mail (postmarked sa oras), o time-stamped email

CHAPTER 17

1260-02-.03 Offices

17.1 Mga Palatandaan ng Opisina at Sertipikasyon ng Zoning

Ang mga kumpanya ay dapat magpakita ng isang palatandaan na may kanilang registradong pangalan ng kumpanya, at ang mga aplikasyon para sa lisensya o pagbabago ng lokasyon ay nangangailangan ng sertipikasyon ng pagsunod sa zoning mula sa angkop na awtoridad ng gobyerno.

- ✓ Bawat lisensyadong kumpanya ay dapat nang malinaw na magpakita ng isang panlabas na palatandaan na naglalaman ng pangalan ng kumpanya tulad ng narehistro sa Komisyon
- ✓ Ang mga aplikasyon para sa isang lisensya o pagbabago ng lokasyon ay dapat kasama ang nakasulat na sertipikasyon ng pagsunod sa mga batas ng zoning mula sa angkop na awtoridad ng gobyerno

17.2 Kahulugan ng Branch Office at Model Homes

Ang isang lokasyon ay itinuturing na branch kung ito ay naa-advertise, may registered na mail drop, o nangongolekta ng mga tawag sa telepono. Ang mga modelo ng tahanan at modular na yunit ay exempt mula sa branch licensing kung nakakatugon sila sa mga partikular na kondisyon.

- ✓ Ang isang lokasyon ay isang branch kung ang licensee ay nag-advertise dito, may USPS-registered na mail drop dito, o nangongolekta ng mga tawag sa telepono dito
- ✓ Ang mga modelo ng tahanan/modular na yunit ay makakapagiwas sa branch licensing lamang kung naa-advertise kasama ng pangunahing opisina, walang mail drop, hindi ang tanging sales office, walang hindi-licensed na aktibidad, at sapat na supervised ng principal broker

CHAPTER 18

1260-05-.07 Records

18.1 Mga Rekord ng Kurso at Paghahatid ng Talaarawan

Ang mga Sponsors ay dapat panatilihin ang mga permanenteng rekord ng estudyante at maghatid ng mga talaarawan ng pagkakumpleto sa Komisyon. Ang mga Licensee ay dapat magbigay ng kanilang file identification number upang makatanggap ng credit.

- ✓ Ang mga Sponsors ay dapat mapanatili ang tumpak, permanenteng mga rekord na makukuha ng Komisyon sa pangangailangan
- ✓ Ang mga Licensee ay dapat magbigay ng kanilang file identification number sa pagsisipat o maaaring hindi makatanggap ng CE/post-licensing credit
- ✓ Ang mga Sponsors ay dapat maghatid ng talaarawan ng matagumpay na mga tumutulong sa loob ng 10 araw na may trabaho mula sa pagtatapos ng kurso

CHAPTER 19

1260-03-.03 Investigations and Office Inspections

19.1 Pagsisiyasat ng Background at Inspeksyon ng Opisina

Ang parehong agency at individual na mga aplikante ng lisensya ay napapailalim sa credit, criminal, at background investigation ng mga authorized TREC agents bago aprubahan ang anumang lisensya. Ang TREC ay nagsasagawa ng periodic office inspections upang masiguro ang pagsunod sa Chapter 663 ng Public Acts of 1978.

- ✓ Ang mga aplikante ay napapailalim sa credit, criminal, at background investigation bago ang approval ng lisensya
- ✓ Ang office inspections ay isinasagawa ng periodic upang masiguro ang pagsunod sa governing statute

CHAPTER 20

1260-03-.04 Requirement of Contract or Receipt

20.1 Mandatory na Kontrata o Resibo sa mga Kliyente

Ang bawat Rental Location Agent ay dapat magbigay sa bawat kliyente na nagbayad ng buong o bahagyang pagsasaalang-alang para sa mga serbisyo ng agent ng isang kontrata o resibo na sumusunod sa mga pangangailangan ng Rule 1260-03-.05.

- ✓ Ang isang kontrata o resibo ay dapat ibigay sa anumang kliyente na nagbayad ng buong o bahagyang pagsasaalang-alang
- ✓ Ang kontrata o resibo ay dapat sumusunod sa mga partikular na termino sa Rule 1260-03-.05

CHAPTER 21

1260-07-.04 Civil Penalties

21.1 Mga Sibil na Multa para sa mga Paglabas

Ang Komisyon ay maaaring maglaan ng mga sibil na multa laban sa sinumang kinakailangang magkaroon ng isang itinalagang ahente at/o paglilingkod sa bakasyong pag-upa ng lisensya, bilang karagdagan sa o sa halip ng iba pang aksyon sa disiplina. Ang mga multa ay maaaring magsimula araw-araw at itinakda batay sa mga statutory na faktore.

- ✓ Ang sibil na multa na $0–$1,000.00 ay maaaring ilagay para sa bawat hiwalay na paglabas ng isang statute, panuntunan, o utos na nauugnay sa Komisyon
- ✓ Ang bawat araw ng patuloy na paglabas ay maaaring bumuo ng isang hiwalay na paglabas
- ✓ Ang multa ay maaaring ilagay bilang karagdagan sa o sa halip ng iba pang legal na aksyon sa disiplina
- ✓ Sa pagtatakda ng halaga, ang Komisyon ay maaaring isaalang-alang ang epekto ng pagsisikap, mga kalagayan ng paglabas, kalubhaan at panganib ng pinsala sa publiko, mga benepisyong pang-ekonomiya na nakuha ng lumalabas, at ang interes ng publiko

CHAPTER 22

1260-01-.12 Fees

22.1 Iskedyul ng Bayad para sa TREC License

Ang patakaran ay nagtakda ng mga partikular na halaga ng dolyar para sa orihinal na mga lisensya, pagpapabago, at iba't ibang pagbabago ng status, kasama ang isang sapilitan na kontribusyon sa recovery account at isang late-renewal penalty.

- ✓ Bayad para sa orihinal na pagisyu ng lisensya: siyamnapu dolyar ($90.00)
- ✓ Bayad para sa pagpapabago ng lisensya: pitumpu't limang dolyar ($75.00)
- ✓ Pagbabago ng Principal Broker: $25.00; Paglipat ng affiliation o pagbabago ng retirement status: $25.00; Sertipiko ng licensure: $25.00
- ✓ Late renewal penalty: limampung dolyar ($50.00) bawat buwan (o bahagi nito) sa loob ng 60-araw na reinstatement window sa ilalim ng T.C.A. § 62-13-319(a), napapailalim sa Commission waiver para sa magandang dahilan
- ✓ Ang mga applicant para sa orihinal na lisensya ay nagbabayad ng karagdagang isang dolyar ($1.00) sa real estate education and recovery account

CHAPTER 23

1260-06-.05 Material Changes

23.1 Paunawa ng Mahalagang Pagbabago

Ang isang developer ay hindi dapat sadyang magdulot ng mahalagang pagbabago sa isang time-share program nang walang hindi bababa sa sampung (10) araw na paunang notisya sa Komisyon, at dapat ipaalam sa Komisyon ang anumang mahalagang pagbabago sa loob ng sampung (10) araw mula nang unang malaman nito. Ang 'mahalagang pagbabago' ay isang pagbabago na gumagawang kasinungalingan o nakakaakit sa ilalim ng kahulugan ang inihayag na impormasyon/mga dokumento, kasama ang mga pagbabago sa badyet o pagkaantala sa pangako na pagpapabuti. Sa pagkakaroon ng mahalagang pagbabago, ang Komisyon ay maaaring humiling ng boluntaryong suspensyon ng benta o gumawa ng statutory action.

- ✓ Ang sadyang mahalagang pagbabago ay nangangailangan ng hindi bababa sa 10 araw na paunang notisya sa Komisyon
- ✓ Ang hindi inaasahang mahalagang pagbabago ay dapat iulat sa loob ng 10 araw mula nang unang malaman ng developer
- ✓ Ang mahalagang pagbabago ay may kasamang binagong badyet o pagkaantala/hinihintay na pagpapabuti na gumagawang kasinungalingan o nakakaakit ang mga ilalim ng kahulugan
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring humiling ng boluntaryong suspensyon ng benta o kumilos ayon sa T.C.A. § 66-32-121

CHAPTER 24

1260-02-.05 Post Office Boxes

24.1 Pagbabawal sa P.O. Box bilang Lokasyon ng Negosyo

Ang isang post office box ay hindi maaaring maglingkod bilang lokasyon ng negosyo ng isang kumpanya, bagaman ito ay maaaring isama sa isang business address para sa layunin ng pagtanggap ng koreo.

- ✓ Ang paggamit ng post office box bilang lokasyon ng negosyo ay ipinagbabawal
- ✓ Ang post office box ay maaaring isama lamang sa isang business address para sa layunin ng pagtanggap ng koreo

CHAPTER 25

1260-05-.10 Withdrawal of Approval

25.1 Mga Batayan para sa Pagkuha ng Pagsang-ayon sa Kurso

Ang Komisyon ay maaaring kunin ang pagsang-ayon sa kurso para sa mga paglalabas, hindi tumpak na impormasyon sa aplikasyon, pagpapalabas ng maling impormasyon, maling paggamit ng mga tanong sa pagsusulit ng Komisyon, o kulang na pagganap ng guro.

- ✓ Ang pagsang-ayon ay maaaring kunin para sa paglabag sa kabanata o naaangkop na batas, o para sa materyal na hindi tumpak o nakakamit na impormasyon sa aplikasyon
- ✓ Ang pagsang-ayon ay maaaring kunin para sa pagkakaroon o pagpapahayag ng mga tanong sa pagsusulit ng Komisyon
- ✓ Ang mga guro na may kulang na pagganap ay dapat makatanggap ng sapat na abiso at pagkakataon na ayusin bago kunin ang pagsang-ayon

CHAPTER 26

1260-03-.05 Terms of Contract or Receipt

26.1 Pahayag ng Disclosure ng Information-Only Service

Ang kontrata ay dapat magsama ng isang kinakailangang abiso na nagpapahayag na ang serbisyo ay isang information service lamang, na walang pagsubok na makakuha ng housing para sa customer, at na ang serbisyo ay nag-aalok lamang ng compiled information tungkol sa available rental housing units.

- ✓ Ang isang NOTICE legend na nagsasaad ng 'ANG SERBISYONG ITO AY INFORMATION SERVICE LAMANG' ay dapat lumitaw
- ✓ Ang legend ay dapat magbigay-kahulugan na walang pagsubok na makakuha ng housing para sa customer
- ✓ Ang legend ay dapat linawin na ang serbisyo ay nag-aalok lamang ng compiled information sa available rentals

26.2 Legenda ng Mga Tuntunin sa Pagbabalik ng Bayad

Ang kontrata ay dapat magsama ng isang legenda sa pagbabalik ng bayad: ang customer ay may karapatan sa pagbabalik ng lahat maliban sa $10.00 kung, pagkatapos ng isang tunay na pagsisikap, sila ay nabigong makahanap ng rental sa pamamagitan ng serbisyo. Upang maging kwalipikado, ang customer ay dapat makipag-ugnayan sa agent (personal o sa pamamagitan ng telepono) hindi bababa sa isang beses bawat araw sa loob ng hindi bababa sa 10 araw at subukan na makipag-ugnayan sa bawat landlord sa lalong madaling panahon. Ang pagbabalik ng bayad ay naaangkop din kung ang customer ay makahanap ng rental bukod sa serbisyo bago maubos ang 10 araw. Ang mga pagbabalik ng bayad ay hinihiling sa pamamagitan ng sulat at ipinapadala sa loob ng 10 araw mula sa pagtanggap.

- ✓ Ang customer ay may karapatan sa pagbabalik ng lahat maliban sa $10.00 pagkatapos ng kabiguan na makahanap ng rental pagkatapos ng tunay na pagsisikap
- ✓ Ang customer ay dapat makipag-ugnayan sa agent araw-araw sa loob ng hindi bababa sa 10 araw upang maging kwalipikado para sa pagbabalik ng bayad
- ✓ Ang paghahanap ng rental nang independiyente bago maubos ang 10 araw ay nagbibigay rin sa customer ng karapatan sa pagbabalik ng bayad
- ✓ Ang pagbabalik ng bayad ay dapat ipadala sa loob ng 10 araw mula sa pagtanggap ng nakasulat na kahilingan

26.3 Kinakailangang Mga Legends at Pag-format

Ang kontrata o resibo ay dapat maglaman ng mga legends na itinakda sa mga parapo (2), (3), at (4), at magbigay ng mga blangko para sa impormasyon sa parapo (5). Ang mga legends ay dapat na nasa boldface na uri na hindi bababa sa 10 puntos o ang pinakamalaking uri na ginagamit sa ibang panig ng dokumento. Kung hindi nai-print, ang mga legends ay dapat na sa lahat ng capital letters, at walang ibang bahagi maliban sa pangalan ng ahente ang maaaring sa lahat ng capitals.

- ✓ Ang mga legends ay dapat na boldface, hindi bababa sa 10 puntos o ang pinakamalaking uri na ginamit sa natitirang bahagi ng dokumento
- ✓ Ang mga legend na hindi nai-print ay dapat na sa lahat ng capital letters
- ✓ Lamang ang pangalan ng ahente (bukod sa mga legends) ang maaaring makita sa lahat ng capitals

26.4 Legenda ng Pagpapatunay ng Availability

Ang kontrata ay dapat kasama ang isang legenda, na may pangalan ng ahente na nakalagay, na nangangailangan sa isang kinatawan na markahan ang isa sa dalawang kahon pagkatapos suriin ang kasalukuyang mga listing: alinman na ang rental property na nakakatugon sa pangangailangan ng customer ay napatunayan bilang available sa loob ng nakaraang 72 oras, o na walang ganitong property na maaaring kumpirmahin bilang kasalukuyang available.

- ✓ Ang isang kinatawan ay dapat markahan ang isang kahon pagkatapos suriin ang kasalukuyang mga listing
- ✓ Ang isang opsyon ay nagpapatunay na ang property na nakakatugon sa pangangailangan ng customer ay available sa loob ng nakaraang 72 oras
- ✓ Ang ibang opsyon ay nagsasaad na walang property na nakakatugon sa pangangailangan na maaaring kumpirmahin bilang kasalukuyang available

26.5 Mga Kinakailangang Detalye ng Ari-arian

Ang kontrata ay dapat magbigay ng mga puwang upang itala ang ari-arian na hinahanap ng customer: maximum rent bawat buwan, bilang ng mga kuwarto, bilang ng mga bata, mga alaga, at pangkalahatang lokasyon. Para sa pangkalahatang lokasyon, ang ahente ay dapat ipakita ang isang mapa na naghahati ng lugar na pinaglilingkuran sa mga numbered districts na hindi mas malaki kaysa sa zip code areas (na may posibleng special districts para sa mga unibersidad o areas na may mataas na density ng mga nagrenta), at itala ang mga acceptable district numbers.

- ✓ Ang mga kinakailangang puwang ay kinabibilangan ng maximum rent, bilang ng mga kuwarto, bilang ng mga bata, mga alaga, at pangkalahatang lokasyon
- ✓ Ang pangkalahatang lokasyon ay dapat tukuyin gamit ang mga numbered districts na hindi mas malaki kaysa sa zip code areas
- ✓ Ang ahente ay dapat ipakita sa customer ang district map upang piliin ang mga acceptable areas

CHAPTER 27

1260-07-.05 Vacation Lodging Services Instructor Qualifications

27.1 Mga Pangangailangan sa Sertipikasyon ng Instruktor

Upang maging sertipikadong instruktor ng mga serbisyo sa bakasyong pananahan, ang isang aplikante ay dapat magkaroon ng high school diploma o GED at matugunan ang isang karanasan o lisensya na pangangailangan. Maaaring magamit ang isang bayad sa pagsusuri.

- ✓ Ang aplikante ay dapat magkaroon ng high school diploma o general education diploma (GED)
- ✓ Ang aplikante ay dapat may lisensya bilang itinalagang ahente sa ilalim ng Vacation Lodging Services Act O magkaroon ng minimum na tatlong (3) taong karanasan sa mga serbisyo ng bakasyong pananahan
- ✓ Kung ang isang kurso ay nakatuon sa isang larangan kung saan karaniwang ibinibigay ang degree/certification, ang instruktor ay dapat magkaroon ng degree/designation na iyon o hindi bababa sa tatlong (3) taong kaugnay na karanasan sa larangan na iyon
- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magbigay ng $25 na bayad sa bawat instruktor sa isang siklus ng edukasyon upang suriin ang mga kwalipikasyon ng instruktor

CHAPTER 28

1260-02-.07 "Net Price" Listing

28.1 Pagbabawal sa Net Price Listings

Ang mga broker at affiliate broker ay hindi maaaring tumanggap o magsulat ng listahan batay sa net price, na nagbabukod ng karaniwang komisyon at gastos sa pagbebenta.

- ✓ Walang broker o affiliate broker na maaaring tumanggap o magsulat ng listahan batay sa 'net price'
- ✓ Ang 'net price' ay isang presyo na nagbabukod ng karaniwang komisyon at gastos na nauugnay sa pagbebenta

CHAPTER 29

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

29.1 Mga Kinakailangang Impormasyon sa Pagpaparehistro ng Ahente

Ang mga ahenteng nakakuha, nagbebenta, at namamahala ay dapat magbigay ng mga tinukoy na impormasyon sa mga porma ng Komisyon, kabilang ang pangunahing opisina address/telepono, responsableng empleyado na namamahala, mga naaangkop na programa ng time-share, at pangalan/address ng developer. Ang mga ahenteng namamahala ay dapat din ipahayag ang institusyon ng pinansyal na may-ari ng pondo ng mga may-ari para sa karaniwang gastos. Bawat ahente ay dapat agad na iulat ang anumang pagbabago sa isinumiteng impormasyon.

- ✓ Ang mga ahenteng nakakuha at nagbebenta ay dapat magbigay ng opisina address/telepono, responsableng empleyado na namamahala, mga konektadong ahente, mga programa, at pangalan/address ng developer
- ✓ Ang mga ahenteng namamahala ay dapat din ipahayag ang institusyon ng pinansyal na may-ari ng mga pundong nakolekta para sa karaniwang gastos at pagpapanatili
- ✓ Lahat ng mga ahente ay dapat agad na iulat ang mga pagbabago sa isinumiteng impormasyon

29.2 Taunang Pahayag ng Exchange Agent

Ang isang exchange agent ay maaaring ibulangrol ang impormasyon na kinakailangan ng T.C.A. § 66-32-122(f) sa anumang malinaw at nauunawaan na format, ngunit ang pahayag ay dapat isampa sa Commission sa o bago ang ika-1 ng Hulyo ng bawat taon.

- ✓ Ang mga exchange agent ay maaaring gumamit ng anumang malinaw, nauunawaan na format ng pagbubunyag
- ✓ Ang pahayag ng exchange agent ay dapat isampa sa Commission sa o bago ang ika-1 ng Hulyo ng bawat taon

CHAPTER 30

1260-05-.11 Printed Material Courses

30.1 Mga Kinakailangan sa Printed Material Distance Education

Ang isang distance education course gamit ang printed materials ay maaaring aprubahan kung nagbibigay ito ng printed materials, course outline, information tungkol sa availability ng faculty, at periodic graded exercises, kasama ang final exam para sa mas mahabang courses.

- ✓ Ang course ay dapat magbigay ng manual/printed materials, comprehensive outline, at impormasyon sa availability ng faculty
- ✓ Dapat maglaman ng hindi bababa sa 6 na written exercises na isinumite nang periodic, graded, at ibinabalik
- ✓ Ang courses na higit sa 8 hours ng credit ay nangangailangan ng comprehensive final exam bago ang roster submission

CHAPTER 31

1260-01-.14 Filing of Documents

31.1 Mga Paraan at Panahon ng Paghahatid ng Dokumento

Ang mga dokumento ay maaaring ihahatid sa pamamagitan ng maraming paraan, at ang petsa ng paghahatid ay nakadepende sa ginamit na paraan. Ang mga dokumentong ipinadala sa koreo ay gumagamit ng postmark; ang mga elektronikong dokumento at direktang ihahatid na dokumento ay dapat dumating sa loob ng oras ng negosyo.

- ✓ Ang mga dokumento ay maaaring ipadala sa pamamagitan ng koreo, fax, e-mail, direktang paghahatid, o aprubadong online na paghahatid
- ✓ Para sa mga dokumentong ipinadala sa koreo, ang petsa ng paghahatid ay tinutukoy ng opisyal na postmark
- ✓ Ang mga elektronikong dokumento o direktang ihahatid na dokumento ay hindi itinuturing na naihain kung natanggap pagkatapos ng oras ng negosyo sa petsa ng deadline

CHAPTER 32

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

32.1 72-Oras na Pagsusuri para sa Hindi Ina-advertise na Ari-arian

Para sa ari-arian na hindi ina-advertise, ang ahente ay hindi dapat ipakita ito bilang available para sa pag-uupahan maliban kung ang availability ay na-verify sa loob ng 72 oras ng representation. Kung hindi ito maaaring ma-verify sa loob ng panahon na iyon, ang ari-arian ay dapat alisin mula sa mga listahan hanggang sa muling ma-verify, at walang representation ng availability ang maaaring gawin.

- ✓ Ang availability ng hindi ina-advertise na ari-arian ay dapat ma-verify sa loob ng 72 oras ng anumang representation
- ✓ Ang ari-arian na hindi maaaring ma-verify ay dapat alisin mula sa mga listahan hanggang sa muling ma-verify
- ✓ Walang availability representation ang maaaring gawin para sa hindi na-verify na ari-arian

32.2 Pagpapatunay ng Inilahad na Availability

Walang rental housing na maaaring i-advertise sa anumang medium maliban kung ang availability nito ay napatunayan sa araw na ginawa ang advertising request. Ang availability ng lahat ng inilahad na property ay dapat na mapatunayan araw-araw habang tumatakbo ang ad. Sa pagkakaalam na ang inilahad na property ay hindi na available, ang agent ay dapat kaagad kumilos upang kanselahin ang ad at dapat kaagad ipaalam sa mga tumutugon na ang property ay unavailable.

- ✓ Ang inilahad na availability ay dapat na mapatunayan sa araw na ginawa ang advertising request
- ✓ Ang availability ng inilahad na property ay dapat na mapatunayan araw-araw habang patuloy ang ad
- ✓ Ang agent ay dapat kaagad kanselahin ang ads at ipaalam sa mga nag-inquire kapag ang property ay hindi na available
- ✓ Ang agent ay maaaring ipaalam sa mga nag-inquire ng ibang napatunayang katulad na listed property

32.3 Kinakailangang Disclosure ng Availability

Kapag kumakatawan sa property bilang available, ang agent ay dapat lubos, tumpak, at malinaw na magbunyag: petsa ng availability (kung hindi kasalukuyang available), monthly rent, pagkakaroon/halaga ng deposits o extra fees, bilang ng bedrooms, kung kailangan ng lease, restrictions (halimbawa, walang alaga, maliban sa mga ipinapataw ng batas), uri ng housing, lokasyon ayon sa district, utilities na binayaran, at numero ng telepono ng landlord. Para sa advertising lamang, dapat lamang magbunyag ng petsa ng availability, monthly rent, at lokasyon.

- ✓ Ang buong disclosure ay nangangailangan ng petsa ng availability, rent, deposits/fees, bedrooms, lease requirement, restrictions, housing type, lokasyon, utilities, at numero ng telepono ng landlord
- ✓ Sa advertising, dapat lamang magbunyag ng petsa ng availability, monthly rent, at lokasyon
- ✓ Walang maling representasyon na maaaring gawin na ang property na nakakatugon sa pangangailangan ng customer ay nasa listings

CHAPTER 33

1260-02-.08 Offers to Purchase

33.1 Paghawak ng Mga Alok na Bumili

Dapat ang mga broker na mabilis na iharap ang bawat nakasulat na alok hanggang sa isang kontrata ay nilagdaan ng lahat ng mga partido, maghatid ng mga kopyang nilunsad pagkatapos ng pagtanggap, masiguro na lahat ng mga term ay kasama sa kontrata, at humarap sa mga tinanggihang alok nang wasto.

- ✓ Ang broker o affiliate broker ay dapat na mabilis na iharap ang bawat nakasulat na alok na bumili o magbenta hanggang sa isang kontrata ay nilagdaan ng lahat ng mga partido
- ✓ Pagkatapos tumanggap ng alok o counter-alok, ang broker ay dapat na mabilis na maghatid ng mga tunay na kopyang nilagdaan ng nagbebenta sa parehong mamimili at nagbebenta
- ✓ Lahat ng mga termino at kondisyon ng transaksyon ay dapat na kasama sa kontrata na bumili
- ✓ Sa isang tinanggihang alok, ang broker ay dapat na humingi sa nagbebenta na tandaan ang pagtanggi at ibalik ito sa umuanyaya o ng ahente ng umuanyaya

CHAPTER 34

1260-01-.15 Errors and Omissions Insurance Coverage

34.1 Pangangailangan ng E&O Insurance para sa Active Licensees

Ang mga aktibong licensee ay dapat magkaroon ng E&O insurance na sumasaklaw sa lahat ng aktibidad sa ilalim ng Broker License Act. Ang mga inactive o retired licensee ay exempt hanggang sa activation, at ang independently obtained policies ay dapat tumugma sa minimum requirements ng Commission.

- ✓ Ang isang aktibong licensee ay dapat magkaroon ng E&O insurance na sumasaklaw sa lahat ng aktibidad sa ilalim ng Tennessee Real Estate Broker License Act
- ✓ Ang isang licensee na may inactive o retired status ay hindi kailangang magkaroon ng E&O insurance hanggang sa ma-activate ang license
- ✓ Ang mga bagong licensee at ang mga nag-activate o nag-reinstate ng mid-period ay nagbabayad ng prorated premium
- ✓ Ang independently obtained E&O policies ay dapat matugunan ang minimum na parehong terms ng Commission's policy (limits, deductible, exemptions, at term)
- ✓ Ang Commission ay nagsasagawa ng random audits upang i-verify ang E&O compliance

CHAPTER 35

1260-05-.12 Continuing Education

35.1 16-Oras na CE Renewal Requirement

Ang parehong affiliate brokers at brokers ay dapat kumpletuhin ang continuing education upang mag-renew ng kanilang mga lisensya. Ang office/brokerage management course ay hindi maaaring mabilang bilang CE/post-licensing para sa affiliate brokers.

- ✓ Ang affiliate brokers na inisyu sa/pagkatapos ng July 1, 1980 ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 16 oras ng CE sa nakaraang dalawang taong panahon ng lisensya
- ✓ Ang mga brokers na inisyu sa/pagkatapos ng January 1, 2005 ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 16 oras ng CE sa nakaraang dalawang taong panahon ng lisensya
- ✓ Walang CE credit para sa classroom hours na nakompleto sa isang nakaraang panahon ng lisensya; ang mga retired licenses (T.C.A. § 62-13-318) ay exempt para sa panahong iyon
- ✓ Ang office/brokerage management course ay hindi aprubado bilang post-licensing o CE para sa affiliate brokers
- ✓ Ang CE credit ay ibinibigay para sa mga aprubadong oras na nakompleto sa loob ng 12 buwan kaagad na nauna sa orihinal na licensure

CHAPTER 36

1260-07-.06 Fees

36.1 Vacation Lodging Service License Fees

Ang Commission ay nagbabayad ng itinakdang bayad para sa orihinal na mga lisensya at pagpapabago para sa vacation lodging service firms at designated agents.

- ✓ Orihinal na vacation lodging service firm o orihinal na designated agent license fee: isang daang dolyar ($100.00)
- ✓ Bawat pagpapabago ng license fee: walumpung dolyar ($80.00)

CHAPTER 37

1260-06-.10 Application for Registration

37.1 Aplikasyon sa Pagrehistro ng Time-Share Program

Ang isang aplikasyon sa pagrehistro ay dapat isubmit sa form ng Komisyon o online at, higit pa sa mga statutory na kinakailangan, kasama ang mga kopya ng mga form ng sales contract/deed at written sales materials, patunay ng compliance sa zoning, at ang pangalan/address ng sales agent. Ang mga proyekto na hindi pa lubos na natutugunan ay dapat magdagdag ng certified cost-to-complete estimate, patunay ng financial capacity, construction contracts, at ang escrow agreement. Ang mga proyekto na may blanket lien ay dapat kasama ang non-disturbance/subordination agreements o iba pang proteksyon para sa mga non-defaulting purchasers.

- ✓ Ang aplikasyon ay dapat kasama ang sales/deed forms, written materials, patunay ng zoning compliance, at pangalan/address ng sales agent
- ✓ Ang mga incomplete na proyekto ay dapat kasama ang certified cost-to-complete estimate, patunay ng financial capacity, construction contracts, at escrow agreement
- ✓ Ang mga proyekto na may blanket lien/encumbrance ay dapat kasama ang mga proteksyon para sa non-defaulting purchasers ayon sa T.C.A. § 66-32-128

CHAPTER 38

1260-02-.09 Managing Escrow or Trustee Accounts

38.1 Mga Kahulugan ng Escrow at Pera ng Tiwala

Ang patakaran ay nagbibigay-kahulugan ng commingling at trust money. Ang commingling ay ang pagsasama ng pondo ng iba sa personal o business na pondo; ang trust money ay pera na nagmula sa iba na natanggap habang gumaganap bilang agent/facilitator o bilang temporary custodian.

- ✓ Ang commingling ay isang licensee na nagpapanatili ng pondo ng iba sa parehong account tulad ng personal o business na pondo
- ✓ Ang trust money ay pera na nagmula sa iba na natanggap ng isang licensee na gumaganap bilang agent/facilitator, o anumang pera na inilalaan bilang temporary custodian ng pondo ng iba
- ✓ Ang commingling ng pondo sa loob ng firm accounts ay malinaw na ipinagbabawal

38.2 Hiwalay na Escrow Account at Affiliate Duty

Ang mga pangunahing broker ay dapat mapanatili ang hiwalay na escrow/trustee account para sa trust money, at ang mga affiliated broker ay dapat kaagad na ibigay ang lahat ng trust money sa pangunahing broker.

- ✓ Ang bawat pangunahing broker ay dapat mapanatili ang hiwalay na escrow o trustee account para sa paghawak ng trust money na natanggap sa isang fiduciary capacity
- ✓ Ang isang affiliated broker ay dapat magbayad ng lahat ng trust money sa pangunahing broker kaagad sa pagkatanggap
- ✓ Ang mga pangunahing broker ay responsable sa lahat ng oras para sa trust money na tinanggap nila o ng kanilang mga affiliated broker

38.3 Tamang Paglalabas ng Pera sa Trust

Ang isang pangunahing broker ay maaaring maglabas ng pera sa trust lamang sa ilalim ng mga partikular na kondisyon tulad ng makatuwirang interpretasyon ng kontrata, nakasulat na kasunduan na lagdaan ng lahat ng partido, pagkatapos ng transaksyon, pagtanggi o pagbawi ng alok, interpleader, o utos mula sa hukuman.

- ✓ Ang pera sa trust ay maaaring ilabas batay sa makatuwirang interpretasyon ng kontrata, isang hiwalay na nakasulat na kasunduan na lagdaan ng lahat ng interes na partido, sa pagtatapos ng transaksyon, sa pagtanggi o pagbawi ng alok, sa pagsampa ng interpleader, o sa pamamagitan ng utos mula sa hukuman
- ✓ Ang pera sa trust ay dapat ilabas sa tamang paraan nang walang hindi makatuwirang pagkaantala

38.4 Panuntunan sa Disbursement ng Earnest Money sa loob ng 21 Araw

Kung walang malalim na dahilan, ang earnest money ay dapat na i-disburse, i-interplead, o ibigay sa isang abogado upang interplead sa loob ng 21 calendar days mula sa pagtanggap ng isang written disbursement request.

- ✓ Kung walang malalim na dahilan, ang earnest money ay dapat na i-disburse, i-interplead, o ibigay sa isang abogado upang interplead sa loob ng 21 calendar days mula sa pagtanggap ng isang written request para sa disbursement
- ✓ Walang postdated check ang dapat tanggapin para sa pagbabayad ng trust money maliban kung iba ang ibinigay sa alok

38.5 Pagsasahayay ng Contract Escrow at Broker Relief

Kapag ang isang kontrata ay nag-authorize sa isang principal broker na maghold ng trust money, ang kontrata ay dapat magspecify ng disbursement terms at sino ang maghahold ng pera. Ang isang broker ay relieved ng responsibility kapag ang iba pang authorized holder ay nakatanggap ng funds.

- ✓ Ang isang kontrata na nag-authorize sa principal broker na maghold ng trust money ay dapat magspecify ng disbursement terms/conditions AT ang pangalan at address ng taong o firm na naghahold ng pera
- ✓ Kung saan ang isang kontrata ay nag-authorize sa ibang taong hindi principal broker na maghold ng trust money, ang broker ay relieved ng responsibility sa receipt ng pera ng escrow agent

38.6 Oras ng Pagdeposito at Pera sa Trust para sa Lease

Ang pera sa trust ay dapat ideposito kaagad pagkatapos tanggapin ang alok maliban kung ang alok ay nagsasaad kung hindi man, at ang pera sa trust na may kaugnayan sa lease ay dapat itago sa mga hiwalay na account.

- ✓ Ang pera sa trust ay dapat ideposito sa isang escrow/trustee account kaagad pagkatapos tanggapin ang alok maliban kung ang alok ay nagsasaad ng ‹Trust money to be deposited by:›
- ✓ Ang lahat ng pera sa trust na may kaugnayan sa lease ng ari-arian ay dapat itago sa isa o maraming hiwalay na escrow/trustee account

38.7 Mga Interest-Bearing Escrow Account

Ang mga interest-bearing escrow account ay hindi kinakailangan o ipinagbabawal, ngunit kung ginagamit, dapat sumunod sa mga kinakailangan ng disclosure, ownership, at accounting.

- ✓ Sa panahon ng contract execution, ang licensee ay dapat magbigay ng disclosure na ang deposit ay nasa interest-bearing account at dapat mag-execute ng written agreement tungkol sa disposition ng interest
- ✓ Ang licensee ay hindi may-ari ng trust money o ang interest na nakuha hanggang sa maayos na ma-disburse, at dapat magsagawa ng detalyadong at tumpak na accounting ng interest na nakuha para sa bawat deposit

CHAPTER 39

1260-01-.16 Lapsed Errors and Omissions Insurance

39.1 Mga Bayad sa Penalties para sa Pagbabalik ng E&O-Suspended License

Ang mga lisensya na suspendido ng mahigit 30 araw dahil sa E&O lapse ay nangangailangan ng patunay ng insurance at lumalaking mga bayad sa penalties batay sa haba ng lapse at kung ang coverage ay backdated o hindi.

- ✓ Lapse na higit sa 30 araw ngunit loob ng 120 araw: $200 kung ang carrier ay nag-backdate para sa tuluy-tuloy na coverage, o $400 kung hindi backdated
- ✓ Lapse na higit sa 120 araw ngunit mas mababa sa 6 na buwan: $500 penalty fee
- ✓ Lapse ng 6 na buwan hanggang 1 taon: $500 plus $100 bawat buwan (o bahagi) para sa mga buwan anim hanggang labindalawa

39.2 Muling Pagisyu Pagkatapos ng E&O Revocation

Kapag ang lisensya ay nawalang bisa dahil sa kabiguan na mapanatili ang E&O insurance, ang indibidwal ay dapat ganap na muling mag-apply, magbayad ng mga penalties, at tuparin ang mga pangangailangan sa exam at edukasyon maliban kung ito ay pinawalaan ng Komisyon.

- ✓ Dapat muling mag-apply para sa licensure at magbayad ng lahat ng application fees
- ✓ Dapat magbayad ng mga applicable E&O penalty fees
- ✓ Dapat pumasa sa lahat ng required examinations at matugunan ang current education requirements maliban kung ang Komisyon ay magpapabigaan

39.3 Tungkulin ng Pangunahing Broker na Subaybayan ang E&O Compliance

Ang isang pangunahing broker ay dapat masiguro na ang lahat ng mga kasosyong licensee ay may E&O insurance; ang kabiguan ay isang paglabas ng supervision. Ang isang 30-araw na panahon para sa pagwawasto at isang consent order schedule na may civil penalties ay naaangkop.

- ✓ Ang isang pangunahing broker ay dapat masiguro na ang lahat ng mga kasosyong licensee ay may E&O insurance sa lahat ng panahon; ang kabiguan ay bumubuo ng hindi sapat na supervision
- ✓ Walang penalty na naaaply kung, sa loob ng 30 araw mula sa suspension, ang kasosyo ay nagbigay ng patunay ng insurance O ang pangunahing broker ay naglabas ng kasosyo
- ✓ Consent order penalties pagkatapos ng 30 araw: $200 (na may retroactive effect) o $400 (walang retroactive effect) kung malutas sa loob ng 120 araw; $1,000 kung malutas pagkatapos ng 120 araw
- ✓ Kung ang pangunahing broker ay tumanggi sa consent order, isang hearing ay isinasagawa sa harap ng isang administrative law judge na nag-iisa sa ilalim ng UAPA

CHAPTER 40

1260-06-.11 Renewal of Registration

40.1 Pag-expire at Pagpapabago ng Pagpaparehistro

Ang mga pagpaparehistro ng time-share program ay nag-expire sa loob ng isang (1) taon mula sa petsa ng pagkilala at hindi wasto maliban kung binago. Ang Executive Director ay nagpaalam sa registrant nang hindi bababa sa isang buwan bago mag-expire. Ang pagpapabago ay dapat isampa sa o bago ang petsa ng pag-expire at ipaalala ang anumang pagbabago. Kung hindi nakatala sa mahabang panahon, ang developer ay dapat magsumite ng bagong application upang ibalik.

- ✓ Ang pagpaparehistro ay nag-expire sa loob ng isang (1) taon mula sa petsa ng pagkilala
- ✓ Ang pagpapabago ay dapat isampa sa o bago ang petsa ng pag-expire at ipaalala ang mga pagbabago
- ✓ Ang pagpapabagong huli ay nangangailangan ng pagsamita ng bagong application upang ibalik

CHAPTER 41

1260-05-.13 Promotional Materials

41.1 Paunang Paglulunsad ng Mga Promotional Materials

Ang mga materyales na nag-aadvertisa o nagpo-promote ng mga kurso na dinisenyo upang matugunan ang T.C.A. § 62-13-303 na mga kinakailangan ay dapat na aprubado nang maaga at suportahan ng mga katotohanan.

- ✓ Walang promotional o advertising materials ang maaaring gamitin nang walang paunang pagpapahintulot ng Commission
- ✓ Lahat ng mga pahayag o claim sa ganitong mga materyales ay dapat na suportahan ng mga katotohanan

CHAPTER 42

1260-02-.10 Closing Statements

42.1 Broker bilang Closing Agent Duty

Ang isang broker na kumilos bilang closing agent ay dapat magbigay ng mga kopya ng closing documents sa bawat customer o client.

- ✓ Kung ang isang broker ay gumaganap bilang closing agent, ang broker ay dapat magbigay ng mga kopya ng closing documents sa bawat customer o client

CHAPTER 43

1260-01-.17 Fingerprinting

43.1 Pangangailangan sa Electronic Fingerprint at Background Check

Ang mga paunang applicant ay dapat magsumite ng electronic fingerprints sa kanilang sariling gastos para sa TBI/FBI criminal background check. Ang patakaran ay tumutukoy kung sino ang counted bilang 'paunang applicant' at ang mga kinahinatnan ng unclassifiable prints.

- ✓ Ang mga paunang applicant ay dapat magsumite ng kumpletong, malinaw na hanay ng fingerprints nang elektroniko para sa background check sa ilalim ng T.C.A. § 62-13-303
- ✓ Ang mga gastos sa fingerprinting at processing fees ay responsibilidad ng applicant
- ✓ Ang 'paunang applicant' ay kasama rin ang mga dating licensed na muling nag-apply para sa reissuance at mga taong dating nagkaroon (ngunit hindi na nagkaroon) ng affiliate broker license na nag-apply para sa broker license — ngunit hindi ang mga ang affiliate license ay basta lang inactive o retired
- ✓ Ang Commission ay maaaring tumanggi na magisyu ng license kung ang prints ay unclassifiable; ang applicant ay nagbabayad ng TBI/FBI resubmission fees

CHAPTER 44

1260-06-.12 Registration Fees

44.1 Bayad sa Pagpaparehistro ng Time-Share

Ang mga bayad sa ilalim ng Time-Share Act ay: $750 upang magrehistro ng isang time-share program o vacation club; $500 upang muling magrehistro; at $250 para sa isang kahilingan para sa pagpapalaya mula sa pagpaparehistro. Ang mga bayad na ito ay hindi proporsyonal at hindi maibabalik.

- ✓ Ang bayad sa pagpaparehistro ay $750; ang bayad sa pagpapabago ay $500; ang bayad sa kahilingan para sa pagpapalaya ay $250
- ✓ Ang mga bayad ay hindi proporsyonal at hindi maibabalik

CHAPTER 45

1260-05-.14 Repetition of Course Content

45.1 Walang Credit para sa Duplicate Course Content

Hindi ibibigay ang credit kung ang isang kurso ay naglalaman ng parehong nilalaman kung saan nakatanggap na ng credit dati, limitado lamang sa pagkakamit sa loob ng parehong renewal period.

- ✓ Walang credit na ibibigay para sa mga duplicated o repeated course content
- ✓ Ang paghihigpit na ito ay nalalapat lamang sa pagkakamit sa loob ng parehong renewal period

CHAPTER 46

1260-02-.11 Personal Interest

46.1 Pagsasahayag ng Personal na Interes

Ang mga broker at affiliate broker ay dapat ganap na magpahayag ng kanilang tunay na posisyon bago makakuha ng interes sa property na nakalista, at ang mga licensee ay dapat tukuyin ang kanilang sarili bilang licensee kapag bumibili o nagbebenta para sa kanilang sarili.

- ✓ Walang broker/affiliate broker na maaaring bumili o makakuha ng interes sa property na nakalista sa kanila o sa kanilang kumpanya, direkta o sa pamamagitan ng ikatlong partido, nang hindi unang ganap na nagpahayag ng kanilang tunay na posisyon sa may-ari o prospective purchaser
- ✓ Pagkatapos makakuha ng personal na interes, ang broker ay dapat ganap na magpahayag ng kanilang tunay na posisyon sa mga prospective purchaser na nag-aalok ng mga alok
- ✓ Lahat ng licensee ay dapat tukuyin ang kanilang sarili bilang isang licensee kapag bumibili o nagbebenta ng property para sa kanilang sarili

CHAPTER 47

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

47.1 Aprubahan ng Pangalan ng Kumpanya at Proseso ng Apela

Maaaring tanggihan ng TREC ang pangalan ng kumpanya na kapareho o nakakalitong katulad sa isang umiiral nang kumpanya. May istrukturadong landas ng apela, at ang aplikante ay responsable sa pag-aaral ng mga legal na paghihigpit sa pangalan.

- ✓ Maaaring tanggihan ng Komisyon ang pagbibigay ng bagong lisensya ng kumpanya na may pangalang kapareho o nakakalitong katulad sa isang umiiral nang kumpanya
- ✓ Ang isang tinanggihang aplikante ay maaaring mag-apela sa Direktang Ehekutibo, pagkatapos nito ay sa isinulat na petisyon sa Komisyon, na ang desisyon ay panghuling
- ✓ Ang aplikante ay responsable sa pag-aaral ng mga legal na paghihigpit; hindi tinutukoy ng Komisyon ang pagmamay-ari, tatak, karapatan sa kopya, o ibang legal na bisa

CHAPTER 48

1260-06-.13 Request for Exemption

48.1 Pagpapahintulot para sa Property sa Labas ng Estado

Ang isang developer na naglalayong iwasan ang pagpaparehistro ng isang time-share program para sa property na matatagpuan sa labas ng Tennessee, na umaasa sa ang 'no-offering' provision ng T.C.A. § 66-32-102(7), ay dapat magsumite ng isang kahilingan para sa pagpapahintulot na may kasamang public offering statement ng proyekto at isang sulat o sertipiko ng pagpaparehistro mula sa jurisdiksiyon kung saan matatagpuan ang property.

- ✓ Ang kahilingan para sa pagpapahintulot ay nalalapat sa out-of-state property sa ilalim ng 'no-offering' provision
- ✓ Ang kahilingan ay dapat kasama ang public offering statement at isang sertipiko ng pagpaparehistro mula sa jurisdiksiyon ng property

CHAPTER 49

1260-05-.15 Fee for Educational Course Application

49.1 Iskedyul ng Bayad sa Aplikasyon para sa Kurso

Ang mga non-refundable na bayad sa aplikasyon ay sisingilin bago suriin ang isang kurso, batay sa oras na kredito, na may karagdagang bayad bawat instructor.

- ✓ Mga kurso hanggang 8 oras: $10; 9–30 oras: $25; higit sa 30 oras: $50
- ✓ Kinakailangan ang karagdagang bayad na $25 para sa bawat instructor ng kurso
- ✓ Ang mga bayad ay non-refundable at binabayaran bago ang pagsusuri

CHAPTER 50

1260-02-.12 Advertising

50.1 Pangkalahatang Mga Prinsipyo sa Advertising

Ang lahat ng advertising ay dapat na nasa ilalim ng pagsusupervisa ng principal broker at dapat ilista ang pangalan ng kumpanya at numero ng telepono na nakalagay sa Commission, kung saan ang pangalan ng kumpanya ay dapat na hindi bababa sa laki ng pangalan ng licensee o team. Kailangan ng nakasulat na pahintulot para sa mga palatandaan at advertising ng mga listing ng iba.

- ✓ Ang lahat ng advertising ay dapat na nasa direktang pagsusupervisa ng principal broker at dapat ilista ang pangalan ng kumpanya at numero ng telepono ng kumpanya na nakalagay sa Commission
- ✓ Ang pangalan ng kumpanya ay dapat na lumitaw sa mga titik na pareho o mas malaki ang laki kaysa sa pangalan ng licensee o anumang pangalan ng team/grupo
- ✓ Walang licensee na maaaring maglabas ng palatandaan na nag-aadvertise ng ari-arian nang walang nakasulat na pahintulot mula sa may-ari o ahente ng may-ari, o mag-advertise ng ari-arian na nakalista ng ibang licensee nang walang nakasulat na pahintulot mula sa listing agent/broker
- ✓ Ang advertising na tumutukoy sa isang indibidwal na licensee ay dapat na ilista ang pangalan ng licensee bilang authorized sa Commission

50.2 Palsong, Nakakamangha, at Mapanlinlang na Advertising

Ang advertising ay hindi maaaring maging palsong, nakakamangha, o mapanlinlang. Kasama dito ang paggamit lamang ng franchise name nang walang firm name, mga team na gumagamit ng mga termino na nagpapahiwatig ng kalayaan, o pagkonekta sa mga walang lisensyang entity na nagsasagawa ng licensed activity.

- ✓ Walang licensee na maaaring mag-advertise sa palsong, nakakamangha, o mapanlinlang na paraan
- ✓ Ang pag-advertise lamang ng franchise name nang walang firm name ay ipinagbabawal
- ✓ Ang mga team o grupo na gumagamit ng mga termino tulad ng 'Realty', 'Company', 'LLC', 'Inc.', o 'Associates' na nagpapahiwatig ng kalayaan mula sa firm ay ipinagbabawal
- ✓ Ang mga webpage na nag-link sa website ng walang lisensyang entity na nagsasagawa ng activity na nangangailangan ng licensure ay ipinagbabawal

50.3 Saklaw at Kahulugan ng Pangalan ng Firm

Ang advertising ay sumasaklaw sa lahat ng media na nagpo-promote ng isang licensee o pagbebenta/pag-lease ng property, kabilang ang mga signs, websites, e-mail signatures, at social media, ngunit hindi kasama ang promotional items tulad ng pens at business cards. Ang firm name ay nangangahulugang ang buong licensed na pangalan o ang licensed d/b/a name.

- ✓ Ang advertising ay may kasamang print, radio, TV, signs, flyers, letterheads, e-mail signatures, websites, social media, at audio/video streaming, ngunit hindi kasama ang promotional materials tulad ng hats, pens, t-shirts, name tags, at business cards
- ✓ Ang firm name ay nangangahulugang alinman sa buong licensed firm name o ang licensed d/b/a name

50.4 Franchise at Cooperative Advertising

Ang mga licensee na gumagamit ng franchise trade name o cooperative group ay dapat na malinaw na ipakita ang kanilang pangalan, pangalan ng firm, at numero ng telepono ng firm (tulad ng naka-register) sa tabi ng mga advertised na properties at sa mga business documents.

- ✓ Ang mga licensee na gumagamit ng franchise trade name o cooperative group advertising ay dapat na malinaw na ipakita ang kanilang pangalan, pangalan ng firm, at numero ng telepono ng firm sa tabi ng specific na properties na ina-advertise
- ✓ Ang franchise trade names sa business cards, contracts, o documents ay dapat na malinaw na ipakita ang pangalan ng licensee, pangalan ng firm, at numero ng telepono ng firm tulad ng naka-register

50.5 Internet at Social Media Advertising

Ang mga website ay dapat ipakita ang pangalan ng firma at telepono sa bawat pahina; ang mga listing na hindi mula sa database ay nangangailangan ng disclaimer; ang social media ay nangangailangan ng impormasyon ng firma na hindi hihigit sa isang click na malayo. Ang impormasyon sa listing ay dapat panatilihing kasalukuyan para sa first-generation advertising.

- ✓ Ang pangalan ng firma at numero ng telepono ng firma ay dapat malinaw na lumilitaw sa bawat pahina ng isang website
- ✓ Ang mga pahina ng website na nagpapakita ng mga listing na hindi mula sa database ay dapat magsaad na ang ilan o lahat ng mga listing ay maaaring hindi pag-aari ng firma
- ✓ Sa social media, ang pangalan ng firma at numero ng telepono ng firma ay dapat hindi hihigit sa isang click na malayo mula sa makikitang pahina
- ✓ Ang impormasyon sa listing ay dapat panatilihing kasalukuyan at tumpak (nalalapat sa first-generation advertising, hindi sa syndicated/aggregated third-party advertising)

50.6 Garantiya, Mga Claim, at Alok

Ang mga walang patunay na pangako sa pagbebenta at mapanlinlang na mga pahayag ay mahigpit na ipinagbabawal, at ang mga alok na layuning makabuo ng ahensya ay dapat na nasa sulat na may buong detalye na inihahayag.

- ✓ Ang mga walang patunay na pangako sa pagbebenta at mapanlinlang na mga pahayag o imahinasyon ay mahigpit na ipinagbabawal
- ✓ Ang anumang alok, garantiya, o warranty na ginawa upang makabuo ng relasyon sa ahensya o kontrata ay dapat na nasa sulat at dapat magsahayag ng lahat ng mahalagang detalye sa mukha nito

CHAPTER 51

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

51.1 Kinakailangang Presensya ng Principal Broker sa mga Pagpapakita

Ang sinumang applicant na humarap sa Commission upang makakuha ng lisensya ay dapat na may kanilang principal broker na naroroon, o ang usapan ay hindi maririnig.

- ✓ Ang isang applicant na humarap sa Commission upang makakuha ng lisensya ay dapat masiguro ang presensya ng kanilang principal broker (o inisip na principal broker)
- ✓ Walang ganitong pagpapakita ang maririnig nang walang presensya ng principal broker na iyon

CHAPTER 52

1260-06-.14 Records

52.1 Mga Pangangailangan sa Pagpapanatili ng Rekord ng Developer

Ang mga developer ay dapat mapanatili ang mga rekord sa loob ng hindi bababa sa apat (4) na taon, kabilang ang mga pangalan/address/petsa ng pagtatrabaho ng mga taong nagtrabaho para sa benta ng time-share sa Tennessee, mga kopya ng mga kontrata sa pagbili na may pagtukoy ng paggamit ng pera mula sa pagbili, at mga kopya ng mga kasunduan sa mga ahenteng namamahala at ahenteng palitan. Lahat ng ganitong mga rekord ay dapat gawin available sa Commission kapag hiniling ng reasonable.

- ✓ Ang developer ay dapat panatilihin ang mga itinukoy na rekord sa loob ng hindi bababa sa apat (4) na taon
- ✓ Ang mga rekord ay kinabibilangan ng datos ng personel sa pagbebenta, mga kontrata sa pagbili na may pagtukoy ng disposisyon ng pera, at mga kasunduan sa mga ahenteng namamahala at palitan
- ✓ Ang mga rekord ay dapat gawin available sa Commission kapag may reasonable request

CHAPTER 53

1260-05-.16 Course Approval Periods

53.1 Dalawang Taong Cycle ng Pag-apruba ng Kurso

Ang mga kurso ay aprubado sa isang dalawang taong cycle ng pagsusuri na nagtatapos sa Disiembre 31 ng ikalawang taon, at ang mga provider ay dapat magsumite muli bago mag-expire.

- ✓ Ang pag-apruba ay sumusunod sa isang dalawang taong cycle ng pagsusuri na nagtatapos sa Disiembre 31 ng ikalawang taon
- ✓ Ang pag-apruba ay nananatiling epektibo hanggang sa katapusan ng cycle ng pagsusuri anuman ang petsa ng pag-apruba
- ✓ Ang mga provider ay dapat magsumite ng mga kurso hindi bababa sa 120 araw bago mag-expire o maaaring hindi ma-apruba

CHAPTER 54

1260-02-.32 Civil Penalties

54.1 Ang Awtoridad at Halaga ng Sibil na Penalti

Ang Komisyon ay maaaring magbigay ng sibil na penalti na $0–$1,000 bawat paglabas sa batas laban sa mga may lisensya at walang lisensyang mga taong kailangang magkaroon ng lisensya, kung saan bawat araw ng patuloy na paglabas sa batas ay bumubuo ng isang hiwalay na paglabas sa batas.

- ✓ Ang Komisyon ay maaaring magbigay ng sibil na penalti na $0–$1,000 para sa bawat hiwalay na paglabas sa batas ng isang estatuto, panuntunan, o order ng isang taong kailangang magkaroon ng lisensya
- ✓ Ang sibil na penalti na $0–$1,000 bawat paglabas sa batas ay maaaring din na ilapat sa walang lisensyang mga taong kailangang magkaroon ng lisensya bilang isang real estate broker
- ✓ Bawat araw ng patuloy na paglabas sa batas ay maaaring bumuo ng isang hiwalay na paglabas sa batas

CHAPTER 55

1260-01-.20 Military Applicants

55.1 Lisensya at Pansamantalang Permiso para sa Mga Aplikanteng Military

Ang mga kwalipikadong aplikanteng military ay maaaring makatanggap ng lisensya kung ang kanilang out-of-state na lisensya ay substantially equivalent, o isang pansamantalang permiso upang matugunan ang karagdagang mga pangangailangan. Ang edukasyon, pagsasanay, o karanasan sa military ay maaaring contahin sa mga kwalipikasyon.

- ✓ Ang isang kwalipikadong aplikante ay maaaring makatanggap ng lisensya kung ang Commission ay nakahanap na ang mga pangangailangan ng ibang estado ay substantially equivalent sa Tennessee's
- ✓ Kung hindi substantially equivalent, isang pansamantalang permiso ay maaaring ibigay na nagbibigay-daan sa buong practice para sa itinakdang panahon upang matugunan ang mga pangangailangan; ang permiso ay mas maikling kaysa sa isang buong renewal cycle
- ✓ Ang edukasyon, pagsasanay, o karanasan sa military ay tinatanggap upang sa mga kwalipikasyon kung natukoy na substantially equivalent sa Tennessee requirements

55.2 Pagbabago ng Renewal para sa Mga Activated na Miyembro ng Militar

Ang mga may lisensya sa National Guard o Reserves na tinawag sa active duty na ang kanilang lisensya ay nag-expire sa panahon ng activation ay maaaring mag-renew nang walang late fees, at sa ilang mga kaso nang walang continuing education.

- ✓ Ang isang may lisensyang tinawag sa active duty na ang lisensya ay nag-expire sa panahon ng activation ay maaaring mag-renew nang walang late fees o penalties pagkatapos ng release
- ✓ Ang continuing education ay maaaring ma-waive kung ang military duty ay pumigil dito (may waiver request) o kung ang licensed occupation ay isinagawa sa panahon ng military duty (may documentation)
- ✓ Ang lisensya ay nananatiling eligible para sa renewal na ito sa loob ng anim (6) na buwan mula sa release mula sa active duty, kasama ang supporting documentation ng activation

CHAPTER 56

1260-05-.18 Distance Education

56.1 Mga Kahulugan ng Distance Education at Limitasyon ng Panahon

Ang distance education (maaaring gamitin nang pantay ang correspondence courses) ay sumasaklaw sa edukasyon kung saan ang guro at estudyante ay pinaghihiwalay ng distansya o panahon, kabilang ang printed, computer-based, at online na mga format. Ang asynchronous courses ay pinaghihiwalay ng panahon at distansya; ang synchronous courses ay nangyayari sa real time.

- ✓ Ang mga distance education courses ay dapat makumpleto sa loob ng 1 taon mula sa enrollment para sa CE credit
- ✓ Ang 'asynchronous' ay nangangahulugang inaalok sa walang partikular na oras (pinaghihiwalay ng panahon at distansya); ang 'synchronous' ay nangangahulugang real-time (pinaghihiwalay lamang ng distansya)
- ✓ Ang distance education ay may kasamang printed, computer-based, at online materials

56.2 Sertipikasyon na Kinakailangan para sa Online na Mga Kurso

Ang mga computer-based o online distance courses ay dapat sertipikado ng ARELLO o iba pang Commission-approved na katawan tungkol sa teknolohiya, interactivity, at course design. Ang sertipikasyon ay naaaplay sa asynchronous ngunit hindi sa synchronous na mga kurso.

- ✓ Ang mga computer-based/online courses ay nangangailangan ng ARELLO o iba pang aprubadong sertipikasyon para sa teknolohiya, suporta, interactivity, at disenyo
- ✓ Ang pangangailangan sa sertipikasyon ay naaangkop sa asynchronous courses ngunit hindi sa synchronous courses
- ✓ Ang aprubasyon ay awtomatikong binabawi kung ang sertipikasyon ng certifying body ay titigil

56.3 Mga Pangangailangan sa Synchronous na Kurso

Ang mga synchronous na kurso ay may mahigpit na mga gabay: paunang abiso sa Komisyon, mga proctors, pagpapatunay ng pagkakakilanlan, 100% na dumalo, at patuloy na visibility sa camera. Dapat panatilihin ng mga provider ang mga recording.

- ✓ Ang mga instructor ay dapat magpadala ng email ng petsa ng kurso, oras ng pagsisimula, at link sa Direktor ng Edukasyon hindi bababa sa 5 araw ng negosyo nang maaga
- ✓ Kinakailangan ang hindi bababa sa 1 proctor sa bawat kurso; ang mga estudyante ay dapat dumalo ng 100% para sa CE credit
- ✓ Ang mga estudyante ay dapat mag-log in 10 minuto nang maaga, magpatunay ng photo ID, manatiling visible sa camera sa lahat ng oras, at hindi maaaring gumawa ng ibang trabaho na hindi nauugnay sa

kurso

- ✓ Ang mga provider ay dapat panatilihin ang recording ng streamed na kurso sa loob ng 4 na taon

56.4 Panghuling Pagsusulit at Mga Panuntunang Pakikipag-ugnayan sa Instructor

Ang mga distance courses na higit sa 8 oras ng CE ay nangangailangan ng panghuling pagsusulit bago ipadala, at ang mga distance na bersyon ng basic principles course ay nangangailangan ng periodic na pakikipag-ugnayan sa instructor.

- ✓ Ang mga distance courses na higit sa 8 oras ng CE ay dapat may kasamang panghuling pagsusulit na isinasagawa bago ipadala para sa credit
- ✓ Ang mga distance/correspondence basic principles courses ay dapat may hindi bababa sa 1 student interaction sa isang approved instructor bawat 5 oras ng credit

CHAPTER 57

1260-01-.21 Reinstatement of an Expired License

57.1 Pagbabawi ng Lisensya sa Loob at Pagkatapos ng 60 Araw

Ang lisensyang nabawian sa loob ng 60 araw mula sa pag-expire ay nangangailangan lamang ng bayad na multa; pagkatapos ng 60 araw, isang Reinstatement Order at lumalaking multa ang naaangkop.

- ✓ Sa loob ng 60 araw mula sa pag-expire: magbayad ng $50 na multa bawat 30-araw na panahon (o bahagi nito) nang walang karagdagang obligasyon
- ✓ Mahigit 60 ngunit sa loob ng 120 araw: $50 bawat 30-araw na panahon mula sa pag-expire
- ✓ Mahigit 120 araw ngunit sa loob ng 1 taon: karagdagang $100 bawat 30-araw na panahon na nagsisimula sa ika-121 araw
- ✓ Ang mga multa ay nagiging sanhi mula sa unang araw pagkatapos ng pag-expire hanggang sa isang Reinstatement Order ay nilagyan ng tanda, ang patunay ng pagsunod ay natanggap, at lahat ng bayad ay binayaran; ang nabawiang lisensya ay inilabas pabalik sa orihinal na araw ng pag-expire

57.2 Lisensya na Nag-expire ng Mahigit Isang Taon

Ang isang lisensya na nag-expire ng mahigit isang taon ay hindi maaaring maibalik; ang tao ay dapat magsimula ulit.

- ✓ Kung ang isang lisensya ay nag-expire ng mahigit isang (1) taon, ang indibidwal ay dapat muling mag-apply para sa lisensya
- ✓ Ang tao ay dapat matugunan ang kasalukuyang mga pangangailangan sa edukasyon at pumasa sa lahat ng kinakailangang pagsusulit

57.3 Medikal na Waiver para sa Nag-expire na Lisensya

Ang isang may-lisensya na nabigong mag-renew sa loob ng 60 araw dahil sa personal o pamilyang kalusugan ay maaaring humiling ng medikal na waiver, na iwiniwasan ang late penalties kung ito ay aprubado.

- ✓ Upang humiling ng medikal na waiver, ang may-lisensya ay dapat magbigay ng nilagdaang pahayag ng doktor tungkol sa kalikasan at haba ng sakit at isang nilagdaang pahayag na nagpapaliwanag ng pagkawalan ng pagbabayad
- ✓ Kung aprubado, ang mga bayad sa pagbabago at lahat ng iba pang kondisyon ay dapat na matugunan, ngunit ang mga bayad sa late penalty ay hindi sinusukat
- ✓ Ang isinumiteng impormasyon ay nagiging pampubliko na rekord maliban kung hindi ito ipinagbawal ng batas

CHAPTER 58

1260-02-.33 Gifts and Prizes

58.1 Mga Patakaran sa Mga Regalo, Premyo, at Cash Incentive

Ang mga licensee ay maaaring mag-alok ng mga regalo o premyo bilang inducement lamang na may sponsorship ng firm at may written disclosure ng lahat ng detalye. Ang mga cash-based incentives ay karaniwang ipinagbabawal, maliban sa limitadong gift card exceptions.

- ✓ Ang isang regalo, premyo, o valuable consideration ay maaaring i-alok bilang inducement lamang sa ilalim ng firm sponsorship/approval AT in writing na may signature ng licensee na may lahat ng pertinent details (specifications, fair market value, time/place of delivery, requirements)
- ✓ Ang isang licensee ay hindi dapat magbigay ng cash rebates, cash gifts, gift cards, cash prizes, o katulad na cash-based incentives sa isang real estate transaction, maliban: gift cards sa open house para sa ibang licensees, at gift cards bilang closing gift
- ✓ Ang mga gift cards na ibinigay bilang closing gifts ay hindi maaaring gamitin sa advertising upang mag-induce ng business

CHAPTER 59

1260-02-.36 Exclusive Buyer Representation Agreements

59.1 Mga Pagsasaad ng Eksklusibong Representasyon ng Mamimili

Kapag pumapasok sa isang eksklusibong kasunduan ng representasyon ng mamimili, dapat ang isang lisensyado na magbigay ng payo at kumpirmahin nang pasulat na ang mamimili ay dapat magtrabaho sa pamamagitan ng lisensyado, ipaalam sa ibang mga lisensyado ang representasyon, at linawin ang mga obligasyon sa komisyon.

- ✓ Ang isang eksklusibong kasunduan ng representasyon ng mamimili ay nag-eenganyo sa isang lisensyado na kumatawan sa isang mamimili sa pagkakaiba-iba ng lahat ng ibang mga lisensyado
- ✓ Ang lisensyado ay dapat magbigay ng payo/kumpirmahin nang pasulat na ang mamimili ay dapat magsagawa ng lahat ng pagpapakita sa pamamagitan ng lisensyado at huwag direktang makipag-ugnayan sa ibang mga lisensyado
- ✓ Ang mamimili ay dapat payuan na kaagad ipaalam sa ibang mga lisensyado (tulad ng sa mga bukas na bahay) na siya ay kumakatawan
- ✓ Ang kasunduan ay dapat magsaad kung ang mamimili ay may utang na komisyon kung bumili nang walang tulong ng lisensyado

CHAPTER 60

1260-02-.37 Septic System Inspection Letters

60.1 Disclosure ng Septic System Inspection Letter

Ang isang licensee na naghahanda ng alok na bumili ay dapat magbigay sa alok at gawing malaman ng mamimili na ang isang septic system inspection letter ay available para sa isang bayad sa pamamagitan ng TDEC's Division of Ground Water Protection.

- ✓ Ang isang licensee na naghahanda ng alok na bumili ay dapat magbigay sa alok at gawing malaman ng mamimili na ang isang septic system inspection letter ay available para sa isang bayad
- ✓ Ang sulat ay available sa pamamagitan ng Tennessee Department of Environment and Conservation, Division of Ground Water Protection

CHAPTER 61

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

61.1 Mga Pamamaraan sa Kawalan ng Principal Broker

Ang Commission ay dapat na maabisuhan sa loob ng 10 araw mula sa kamatayan, pagsisigil, pagtatapos, o kakaibang kalagayan ng isang principal broker, kasama ang plano sa patuloy na operasyon. Ang mga operasyon ay maaaring magpatuloy nang pansamantala hanggang 30 araw, na maaaring mapalawig hanggang 60 araw.

- ✓ Ang Commission ay dapat na maabisuhan sa loob ng 10 araw mula sa kamatayan, pagsisigil, pagtatapos, o kakaibang kalagayan ng isang principal broker, kasama ang plano para sa patuloy na operasyon
- ✓ Ang Commission ay maaaring magbigay pahintulot na magpatakbo nang walang principal broker hanggang 30 araw mula sa nagsimulang kaganapan
- ✓ Ang executive director ay maaaring magbigay ng 30-araw na extension; isang bagong principal broker ay dapat na nandito sa huli ng ika-61 araw
- ✓ Ang kabiguan sa pagsunod ay maaaring magresulta sa disiplinary na aksyon, kabilang ang civil penalty o pagsisara ng kumpanya

CHAPTER 62

1260-02-.39 Commissions Earned by Affiliated Licensees

62.1 Pagbabayad ng Nakuhang Kommisyon Pagkatapos ng Pagalis

Ang mga komisyon na nakuha ng isang affiliated licensee habang nagtatrabaho sa ilalim ng isang principal broker ay maaaring pa ring bayaran pagkatapos ng iba't ibang kaganapan tulad ng paglipat, pagreretiro, paglalabas, pag-expire ng lisensya, o kamatayan.

- ✓ Ang mga komisyon na nakuha habang nasa ilalim ng isang principal broker ay maaaring pa ring bayaran pagkatapos na ang affiliated licensee ay naglipat sa isang bagong broker, nag-retire ng kanilang lisensya, pumasok sa broker release status, hayaan ang lisensya na mag-expire, o namatay

CHAPTER 63

1260-02-.40 Electronic Records

63.1 Mga Kinakailangan sa Elektronikong Recordkeeping

Ang mga licensee ay dapat panatilihin ang mga transaksyon na rekord sa loob ng tatlong taon at maaaring gumamit ng mga elektronikong pamamaraan kung ang mga rekord ay accessible sa loob ng 24 na oras at ang isang tamang retention schedule ay nagpoprotekta sa seguridad at accessibility.

- ✓ Ang mga licensee ay dapat mapanatili ang mga rekordong nauugnay sa anumang real estate transaction sa loob ng 3 taon pagkatapos ng consummation ng transaksyon
- ✓ Ang mga elektronikong rekord ay dapat madaling accessible sa isang organized format sa loob ng 24 na oras ng Commission request para sa inspection
- ✓ Ang principal broker ay dapat bumuo at gumamit ng isang retention schedule na nagpoprotekta sa security, authenticity, at accuracy ng mga rekord at nagsisiguro ng readable-format accessibility para sa buong retention period

CHAPTER 64

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

64.1 Mga Panuntunan ng Koponan at Grupo sa loob ng Isang Kumpanya

Ang mga miyembro ng koponan/grupo ay dapat na maka-affiliate sa parehong kumpanya, hindi maaaring magkaroon ng hiwalay na pisikal na lokasyon, maaaring makatanggap ng bayad lamang mula sa kanilang principal broker, at hindi maaaring ipakita ang kanilang sarili bilang hiwalay mula sa kumpanya.

- ✓ Ang mga miyembro ng koponan/grupo ay dapat na maka-affiliate sa parehong lisensyadong kumpanya at hindi maaaring magkaroon ng hiwalay na pisikal na lokasyon mula sa lokasyon ng tala ng kumpanya
- ✓ Ang mga miyembro ng koponan/grupo ay maaaring makatanggap lamang ng kompensasyon mula sa kanilang principal broker para sa mga lisensyadong aksyon
- ✓ Ang principal broker ay hindi maaaring idelegahin ang mga responsibilidad sa pangangasiwa sa isang koponan/grupo at nananatiling responsable sa lahat ng mga lisensyadong propesyonal
- ✓ Ang mga koponan/grupo ay hindi maaaring ipakita ang kanilang sarili bilang hiwalay na entity mula sa kumpanya o magbelete ng mga miyembro bilang designated firm agents

CHAPTER 65

Supplement: Agency and brokerage relationships

65.1 Facilitator Default, Agency Forms, at Confirmation ng Agency Status

Sa ilalim ng Tennessee Real Estate Broker Relationship Act (T.C.A. 62-13-401 hanggang 62-13-409), ang isang licensee na hindi pumasok sa isang written agency agreement ay isang facilitator (transaction broker) na hindi kumakatawan sa alinman sa partido. Ang available na relasyon ay facilitator, seller agent, buyer agent, disclosed dual agent (nangangailangan ng written informed consent ng pareho ng partido), at designated agent; ang managing broker ay maaaring magdesignate ng iba't ibang affiliates upang kumatawan sa buyer at seller sa parehong transaction at hindi dahil dito ay isang dual agent. Ang pagbabayad ng compensation ay hindi lamang lumilikha ng isang agency relationship. Bawat licensee ay may utang sa lahat ng partido ng mga tungkulin sa 62-13-403 (diligence, honesty, disclosure ng adverse facts na alam ng licensee, accounting para sa pera, timely presentation ng offers), at may utang sa clients ang karagdagang tungkulin ng 62-13-404 (obedience sa lawful instructions, loyalty, confidentiality, advice na humingi ng expert help). Ang agency status ay dapat ipahayag sa writing sa prospective buyers at sellers, at ang written Confirmation ng Agency Status ay dapat ihatid sa o bago ang oras na ang offer to purchase ay pinirmahan (62-13-405). Source: T.C.A. 62-13-401 hanggang 62-13-405

- ✓ Kung walang written agency agreement, ang isang Tennessee licensee ay isang facilitator na walang agency duties sa alinman sa partido.
- ✓ Ang dual agency ay nangangailangan ng written informed consent ng pareho ng partido; ang designated agency ay nagpapahintulot sa iba't ibang affiliates ng isang firm na kumatawan sa bawat panig nang hindi ang managing broker ay nagiging dual agent.
- ✓ Ang written Confirmation ng Agency Status ay dapat ibigay sa o bago ang pagsasabing ang offer to purchase.
- ✓ Ang mga licensee ay dapat magbigay sa lahat ng partido ng disclosure ng adverse facts na alam nila, ngunit hindi sila liable para sa false information na ibinigay ng kanilang client.
- ✓ Ang compensation lamang ay hindi tumutukoy o lumilikha ng agency.

CHAPTER 66

Supplement: Property condition disclosures

66.1 Tennessee Residential Property Disclosure Act

Ang Tennessee Residential Property Disclosure Act (T.C.A. 66-5-201 to 66-5-212) ay nangangailangan sa may-ari ng residential property na may isa hanggang apat na dwelling units na magbigay sa bumibili, bago tanggapin ang kontrata, ng isang nakumpletong Residential Property Condition Disclosure statement o isang nilagdaang Residential Property Condition Disclaimer statement (as-is sale) na tinatanggap ng buyer. Ang mga exempt transfer ay kinabibilangan ng court-ordered at foreclosure transfers, transfers sa pagitan ng mga asawa o co-owners, transfers sa o mula sa gobyerno, bagong konstruksyon na hindi kailanman naobsyuwan kung saan ibinigay ang isang written warranty, at transfers kung saan ang buyer ay nag-occupy ng property sa loob ng kahit isang taon. Ang may-ari ay hindi liable para sa mga error batay sa impormasyon mula sa public agencies o licensed experts kung disclosed, at ang disclosure ay hindi warranty; ang remedies ng buyer ay limitado sa actual damages at dapat ihatid sa loob ng isang taon mula sa mas maaga sa pagitan ng closing o ang date ng disclosure (66-5-208). Ang mga sellers ay hindi kailangang i-disclose na ang property ay site ng homicide, suicide, felony, o na ang isang occupant ay may HIV/AIDS (66-5-207), o ang walang duty na i-disclose ang sex offender registry information lampas sa pag-refer sa mga buyers sa registry (66-5-206). Ang real estate licensee ay hindi liable para sa inaccuracies ng owner maliban kung ang licensee ay may actual knowledge ng falsity. Source: T.C.A. 66-5-201 through 66-5-212

- ✓ Nalalapat sa residential property na may 1 hanggang 4 units; ang may-ari ay dapat magdeliver ng disclosure o disclaimer statement bago tanggapin ang kontrata.
- ✓ Ang buyer ay maaaring pumili na tumanggap ng disclaimer (as-is) sa halip ng isang nakumpletong disclosure form.
- ✓ Ang aksyon para sa violation ay dapat ihatid sa loob ng 1 taon mula sa closing o ang date ng disclosure, alin man ang mas maaga; ang remedy ay actual damages, hindi rescission.
- ✓ Walang duty na i-disclose ang homicide, suicide, felony sa premises, o ang HIV/AIDS status ng isang occupant.
- ✓ Ang mga licensees ay liable lamang para sa inaccuracies kung saan mayroon silang actual knowledge.

CHAPTER 67

Supplement: License law fundamentals

67.1 Sino Ang Dapat Maglisensya at mga Katuwaan sa Batas

Ang sinumang tao na, para sa iba at may bayad, naglilista, nagbebenta, bumibili, nagpapalit, nag-upa, nag-renta, nag-auction, nakikipag-ugnayan, o nag-advertise ng real estate, o nagko-kolekta ng renta o nagsasabing engaged sa ganitong aktibidad, dapat magkaroon ng Tennessee broker o affiliate broker license (T.C.A. 62-13-102 at 62-13-103). Ang mga katuwaan sa ilalim ng 62-13-104 ay kinabibilangan ng mga may-ari at lessors na nakikipag-ugnayan sa kanilang sariling ari-arian (at ang kanilang regular na salaried employees), mga abogado na kumilos sa pagsasagawa ng batas, mga receiver, mga trustees sa bankruptcy, mga executor at administrator, mga taong kumilos sa ilalim ng court order, at mga public officer na nagsasagawa ng official duties. Ang pagsasagawa nang walang lisensya ay isang Class B misdemeanor (62-13-110), at ang isang walang lisensyang tao ay hindi maaaring magsue upang makolekta ang commission. Ang affiliate brokers ay maaaring tumanggap ng kompensasyon lamang sa pamamagitan ng kanilang principal broker at hindi maaaring tumanggap ng bayad mula sa sinumang ibang tao (62-13-312(b)). Pinagkukunan: T.C.A. 62-13-102, 62-13-103, 62-13-104, 62-13-110

- ✓ Ang lisensya ay kinakailangan upang magsagawa ng mga brokerage acts para sa iba at may bayad, kabilang ang property management at rent collection.
- ✓ Katuwaan: mga may-ari ng ari-arian, ang kanilang mga regular na empleyado, mga abogado sa pagsasagawa ng batas, mga court-appointed fiduciary, mga public officer.
- ✓ Ang walang lisensyang brokerage ay isang Class B misdemeanor at pinapigilan ang pagbabawi ng commission.
- ✓ Ang affiliate broker ay maaaring makatanggap ng bayad lamang mula sa principal broker na may kinalaman sa lisensya.

67.2 Mga Uri ng Lisensya, Qualifications, at ang 30-Oras na Kurso para sa Mga Bagong Affiliates

Ang Tennessee ay naglalabas ng affiliate broker, broker, at firm licenses; bawat firm ay dapat magkaroon ng isang designated principal broker (T.C.A. 62-13-303 at 62-13-309). Ang isang affiliate broker applicant ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang, may high school diploma o katumbas nito, kumpleto ang 60-oras na Basic Principles course, pumasa sa exam, at maging affiliated sa isang principal broker; sa loob ng unang taon ng licensure ang affiliate ay dapat makumpleto ang 30-oras na Course for New Affiliates o ang lisensya ay iilagay sa isang status na magbabara sa practice hanggang sa matapos ito (62-13-303(g); i-verify ang kasalukuyang consequence). Ang isang broker applicant ay dapat na aktibong licensed bilang affiliate broker sa loob ng hindi bababa sa 3 taon (ang isang bahagi ay maaaring i-waive para sa related experience sa mga limitadong kaso), kumpleto ang 120 oras ng aprubadong edukasyon kasama ang 30-oras na Office/Brokerage Management course, at pumasa sa broker exam. Ang mga lisensya ay nire-renew sa isang 2-taong cycle na may 16 oras ng continuing education. Pinagkukunan: T.C.A. 62-13-303

- ✓ Affiliate broker: edad 18, high school diploma o GED, 60-oras na prelicense course, exam, affiliation sa isang principal broker.
- ✓ Ang mga affiliate broker ay dapat makumpleto ang 30-oras na Course for New Affiliates sa loob ng unang taon ng licensure.
- ✓ Broker: hindi bababa sa 3 taong active licensure bilang affiliate broker, 120 kabuuang oras ng edukasyon kasama ang 30-oras na Office/Brokerage Management course, at ang broker exam.
- ✓ Lahat ng lisensya ay nire-renew bawat 2 taon.

67.3 Real Estate Education and Recovery Account

Ang Tennessee Real Estate Education and Recovery Account (T.C.A. 62-13-201 hanggang 62-13-206) ay pinansiyal ng bayad na ibinabayad ng bawat aplikante para sa orihinal na lisensya (i-verify ang kasalukuyang halaga, dating $50) at ng espesyal na pagpapasid kung ang balanse ay bumaba sa ibaba ng minimum na itinakda ng batas. Ang isang tao na nakakuha ng final na paghatol laban sa isang may-lisensya dahil sa paglabas ng lisensya na nagmula sa isang real estate transaction, at hindi makakaipon nito, ay maaaring magparehistro sa Commission para sa pagbabayad mula sa account. Ang mga pagbabayad ay limitado bawat transaksyon anuman ang bilang ng mga claimant (karaniwang binabanggit bilang $15,000 bawat transaksyon; i-verify ang kasalukuyang halaga), at ang may-lisensya na ang gawi ang nagdulot ng pagbabayad ay awtomatikong nawalang-bisa ang lisensya at hindi maaaring muling mag-lisensya hanggang sa lubos na binayaran ang account kasama ang interes. Ang labis na pondo ay maaaring gamitin para sa real estate education. Pinagkukunan: T.C.A. 62-13-201 hanggang 62-13-206

- ✓ Bawat aplikante ng orihinal na lisensya ay nagbabayad ng recovery account fee (i-verify ang halaga).
- ✓ Ang claimant ay dapat na una munang makakuha ng final na paghatol ng hukay laban sa may-lisensya at ipakita na ito ay hindi maikokolektor.
- ✓ Ang pagbabayad bawat transaksyon ay limitado anuman ang bilang ng mga nasakdalisang tao (i-verify ang kasalukuyang limit).
- ✓ Ang may-lisensya na para sa kung saan nagbayad ang account ay awtomatikong nawawalan ng bisa hanggang sa lubos na nabayaran ang halaga kasama ang interes.

67.4 Mga Batayan para sa Suspensyon, Pagkakasama, at Disiplina

Ang T.C.A. 62-13-312 ay nagbibigay-karapatan sa Komisyon, pagkatapos ng abiso at pagdinig, na tumanggi, suspindihin, o bawiin ang lisensya o magpataw ng mga pagbabayad na pampibil (hanggang $1,000 bawat paglabag) para sa mga nakalista na batayan. Kasama dito ang malaking maling pagpapahayag o pekeng pangako, hindi nililinggong dalawang representasyon, kumilos para sa higit sa isang partido nang walang kaalaman ng lahat, tumanggap ng kompensasyon mula sa sinuman maliban sa pangunahing broker, kabiguan na magbigay-halaga o magpadala ng pera na pag-aari ng iba, pagsasama ng pondo, net listings, garantisadong kita, kabiguan na ibunyag ang personal na interes, diskriminadong pag-uugali na lumalabas sa batas ng patas na pabahay, kondena sa kasalanan o krimen ng moral turpitude, at anumang pag-uugaling bumubuo sa hindi angkop, malikhain, o hindi tapat na pakikipag-ugnayan. Ang kabiguan na maagap na maghatid ng mga kopya ng mga kontrata at kabiguan na sumubaybay (para sa mga pangunahing broker) ay batayan din. Ang mga pamamaraang disiplinar ay mga kontestadong kaso sa ilalim ng Uniform Administrative Procedures Act. Pinagmulan: T.C.A. 62-13-312

- ✓ Ang disiplina ay nangangailangan ng abiso at pagkakataon para sa pagdinig sa ilalim ng Uniform Administrative Procedures Act.
- ✓ Mga parusa: pagwawala, suspensyon, pagkakasama, at pagbabayad na pampibil hanggang $1,000 bawat paglabag.
- ✓ Pangunahing batayan: maling pagpapahayag, hindi nililinggeng dalawang ahensya, pagsasama ng pondo, net listings, pagtanggap ng kompensasyon mula sa sinuman maliban sa pangunahing broker, kabiguan na magbigay-halaga ng pondo.
- ✓ Ang kondena sa kasalanan o moral-turpitude at paglabag sa patas na pabahay ay batayan para sa disiplina.

CHAPTER 68

Supplement: Landlord-tenant law

68.1 Uniform Residential Landlord and Tenant Act Essentials

Ang Tennessee Uniform Residential Landlord and Tenant Act (T.C.A. 66-28-101 et seq.) ay nalalapat lamang sa mga county na may populasyon na higit sa 75,000 ayon sa 2010 federal census; ang ibang mga county ay sumusunod sa pangkalahatang landlord-tenant law. Ang security deposits ay walang limitasyon sa halaga ngunit dapat itago sa isang hiwalay na account, ang tenant ay dapat ibalita kung saan ito nakatago, at pagkatapos ng pag-alis ang landlord ay dapat magbigay ng detalyadong listahan ng mga diskwento; ang tenant na hindi sumagot o nagbigay ng forwarding address sa loob ng 60 araw ay mawawalan ng deposit (66-28-301). Ang month-to-month tenancy ay tinatapos ng 30 araw na written notice (66-28-512); ang material noncompliance ay nangangailangan ng 14 araw na written notice upang ayusin na may termination hindi mas mababa sa 30 araw pagkatapos ng notice, habang ang nonpayment ng rent at violent o drug-related conduct ay may mas maikling statutory notice periods (66-28-505, 66-28-517; i-verify ang kasalukuyang araw). Ang late fees ay hindi maaaring lumampas sa 10 porsyento ng buwang rent at hindi maaaring i-charge hanggang ang rent ay 5 araw na huli (66-28-201(d)). Ang landlord ay maaaring pumasok nang walang notice sa isang emergency at, sa nakaraang 30 araw ng lease, ay maaaring ipakita ang unit pagkatapos ng 24 oras na notice (66-28-403). Pinagmulan: T.C.A. 66-28-101 et seq.

- ✓ Ang URLTA ay sumasaklaw lamang sa mga county na may populasyon na higit sa 75,000 (2010 census).
- ✓ Walang statutory limit sa halaga ng security deposit, ngunit dapat itago ito sa hiwalay na account at ang tenant ay dapat ibalita tungkol sa lokasyon nito.
- ✓ Ang tenant ay mawawalan ng deposit sa pamamagitan ng pagsasauli sa loob ng 60 araw pagkatapos ng termination.
- ✓ Month-to-month termination: 30 araw na written notice; late fee cap: 10 porsyento ng rent, lamang pagkatapos ng rent ay 5 araw na huli.
- ✓ Ang landlord ay maaaring ipakita ang unit na may 24 oras na notice sa nakaraang 30 araw ng lease.

CHAPTER 69

Supplement: Transfer taxes and recording

69.1 Realty Transfer Tax at Mortgage (Indebtedness) Tax

Ang Tennessee ay nagpapataw ng realty transfer tax na $0.37 bawat $100 (o bahagi nito) ng consideration o ang halaga ng property, alin man ang mas malaki, na kinokolekta ng county register of deeds kapag nakatala na ang deed (T.C.A. 67-4-409(a)); ayon sa statute at custom ang transferee (buyer) ang magbabayad nito. Ang mga exempt transfers ay kinabibilangan ng deeds of division sa mga co-owners, transfers sa pagitan ng mga spouse, transfers para ma-secure ang utang, at transfers sa government. Ang isang separate mortgage o indebtedness tax na $0.115 bawat $100 ay binabayaran sa pag-record ng deed of trust o mortgage, na ang unang $2,000 ng indebtedness ay exempt (67-4-409(b)); ang borrower ang karaniwang nagbabayad nito. Ang recording fees bawat page ay itinakda ng 8-21-1001 (verify ang current amounts). Source: T.C.A. 67-4-409

- ✓ Transfer tax: $0.37 bawat $100 ng consideration o halaga, alin man ang mas malaki, binabayaran ng grantee sa recording.
- ✓ Mortgage tax: $0.115 bawat $100 ng indebtedness higit sa unang $2,000, binabayaran sa recording ng deed of trust.
- ✓ Ang deeds sa pagitan ng spouses, deeds of division, at deeds to secure debt ay exempt sa transfer tax.
- ✓ Ang parehong taxes ay kinokolekta ng county register of deeds.

CHAPTER 70

Supplement: Property taxation

70.1 Mga Ratio ng Property Tax Assessment, Reappraisal, at mga Relief Program

Ang property sa Tennessee ay binabayaran ng buwis batay sa assessed value, na isang statutory percentage ng appraised value: 25 porsyento para sa residential at farm property, 40 porsyento para sa commercial at industrial, 55 porsyento para sa public utility, at 30 porsyento para sa commercial at industrial tangible personal property (T.C.A. 67-5-801 at Tenn. Const. art. II sec. 28). Ang mga tax rate ay ipinapahayag bawat $100 ng assessed value at itinakda ng county at municipal governing bodies; ang mga county assessor ay nagsasagawa ng reappraisal sa isang 4-, 5-, o 6-taong cycle (67-5-1601). Ang mga buwis ay ina-assess noong 1 Enero, nagiging lien sa araw na iyon, ay dapat bayaran sa unang Lunes ng Oktubre, at nagiging delinquent noong 1 Marso ng susunod na taon (67-5-2010). Ang mga relief program ay kinabibilangan ng property tax relief program para sa low-income elderly, disabled, at disabled veteran homeowners (67-5-701 et seq.) at ang local-option property tax freeze para sa mga may edad 65 at pataas (67-5-705). Ang Greenbelt law (67-5-1001 et seq.) ay nagbabayad ng buwis sa agricultural, forest, at open space land batay sa use value, na may rollback taxes sa conversion (3 taon para sa agricultural at forest, 5 taon para sa open space). Pinagkukunan: T.C.A. 67-5-801, 67-5-1601, 67-5-701, 67-5-1001

- ✓ Mga assessment ratio: residential at farm 25 porsyento, commercial at industrial 40 porsyento, public utility 55 porsyento.
- ✓ Ang mga buwis ay nagiging lien noong 1 Enero, ay dapat bayaran sa unang Lunes ng Oktubre, at ay nagiging delinquent noong 1 Marso.
- ✓ Ang reappraisal ay nangyayari sa isang 4-, 5-, o 6-taong cycle na pinili ng county.
- ✓ Greenbelt rollback: 3 taon para sa agricultural at forest land, 5 taon para sa open space.
- ✓ Ang Tennessee ay walang state income tax at walang nonresident seller withholding sa real estate sales.

CHAPTER 71

Supplement: State fair housing law

71.1 Tennessee Human Rights Act Fair Housing Provisions

Ang Tennessee Human Rights Act, Part 6 (T.C.A. 4-21-601 to 4-21-607), ay nagbabawal ng diskriminasyon sa pagbebenta, pag-upa, pagpinansiyal, at brokerage ng pag-aari batay sa lahi, kulay, pananiniwala, relihiyon, kasarian, kapansanan (disability), status ng pamilya, at pambansang pinagmulan; ang pananiniwala ay ang kahanga-hangang pagdaragdag sa federal na listahan. Ang mga bawal na aksyon ay kinabibilangan ng pagtanggi na magbenta o magupa, mga diskriminadong termino, diskriminadong advertising, maling representasyon ng availability, blockbusting, at steering; ang mga licensee na lumalabag sa Batas ay sumasailalim din sa TREC discipline sa ilalim ng 62-13-312. Ang mga exemption ay katulad ng federal na Batas para sa may-ari na nakatuon sa maliliit na tahanan, mga single-family na tahanan na ibinebenta o inarentahan ng may-ari nang walang broker o diskriminadong advertising, mga relihiyosong organisasyon, at mga private na club. Ang mga reklamo ay ihini-file sa Tennessee Human Rights Commission sa loob ng 180 araw mula sa itinuturing na aksyon, at ang mga nazbigyan-kapangyarihan ay maaaring magproseso din sa chancery o circuit court (i-verify ang kasalukuyang limitasyon ng panahon). Pinagkukunan: T.C.A. 4-21-601 et seq.

- ✓ Mga protected class sa pag-aari sa Tennessee: lahi, kulay, pananiniwala, relihiyon, kasarian, kapansanan, status ng pamilya, pambansang pinagmulan.
- ✓ Ang pananiniwala ay isang dagdag sa estado; ang Tennessee ay hindi nagdagdag ng sexual orientation, source ng kita, o edad bilang mga class sa pag-aari.
- ✓ Administratibong reklamo sa Tennessee Human Rights Commission sa loob ng 180 araw.
- ✓ Ang mga paglalabas sa fair housing ay dahilan din para sa license discipline ng TREC.

CHAPTER 72

Supplement: Condominium and HOA law

72.1 Condominium Public Offering Statement at Resale Certificate

Ang Tennessee Condominium Act ng 2008 (T.C.A. 66-27-201 et seq.) ay nangunguna sa mga condominium na ginawa pagkatapos ng Enero 1, 2009, habang ang Horizontal Property Act (66-27-101 et seq.) ay nangunguna sa mas lumang rehimen. Ang isang declarant na nagbebenta ng isang unit ay dapat maghatid ng public offering statement bago ang pagpapalit, at ang bumili ay maaaring kanselahin ang kontrata sa loob ng 15 araw pagkatapos matanggap ito (66-27-408; i-verify ang kasalukuyang araw). Sa pagbebenta ng isang unit owner na hindi declarant, ang nagbebenta ay dapat magbigay ng resale certificate mula sa asosasyon na naglalaman ng deklarasyon, bylaws, mga patakaran, kasalukuyang mga pagtataya at anumang hindi binayarang halaga, bayad, binalak na gastusin sa kapital, reserba, naghihintay na litigasyon, at impormasyon tungkol sa insurance; ang bumili ay maaaring magkansel hanggang sa iBigay ang sertipiko at sa loob ng 5 araw pagkatapos nito (66-27-419). Ang asosasyon ay may statutory lien sa mga unit para sa hindi binayarang mga pagtataya (66-27-415). Pinagkukunan: T.C.A. 66-27-401 et seq.

- ✓ Ang mga benta ng declarant ay nangangailangan ng public offering statement na may 15-araw na karapatan ng bumili na magkansel (i-verify).
- ✓ Ang mga pagbebenta ng may-ari ay nangangailangan ng association resale certificate; ang bumili ay maaaring magkansel sa loob ng 5 araw pagkatapos matanggap ito.
- ✓ Ang resale certificate ay dapat magpahayag ng kasalukuyang at hindi binayarang mga pagtataya, reserba, gastusin sa kapital, at litigasyon.
- ✓ Ang asosasyon ay may lien sa unit para sa mga hindi binayarang pagtataya.

CHAPTER 73

Supplement: Closing practice and foreclosure

73.1 Mga Deed of Trust, Nonjudicial Foreclosure, at Redemption

Ang Tennessee ay isang title-theory state kung saan ang mga loan ay secured ng isang deed of trust na nagpapalit ng legal title sa isang trustee na may power of sale, kaya karamihan ng mga foreclosure ay nonjudicial. Sa ilalim ng T.C.A. 35-5-101, ang trustee ay dapat magpublish ng notice of sale sa isang newspaper of general circulation sa county nang hindi bababa sa 3 beses, ang unang publikasyon ay hindi bababa sa 20 araw bago ang sale, at dapat magbigay ng written notice sa debtor; ang sale ay sa public auction para sa cash. Ang Tennessee ay nagbibigay ng statutory 2-year right of redemption pagkatapos ng foreclosure (66-8-101), ngunit maaari at halos laging waived sa deed of trust, kaya ang mga borrower ay karaniwang walang post-sale redemption. Ang mga deficiency judgment ay pinapayagan, kahit ang debtor ay maaaring magsangga na ang sale price ay materially less kaysa fair market value (35-5-118). Ang mga closing ay hinahawakan ng title companies o attorneys; ang attorney ay hindi required ng statute, at ang general warranty deed ay ang customary conveyance. Source: T.C.A. 35-5-101, 66-8-101, 35-5-118

- ✓ Ang Tennessee ay gumagamit ng deeds of trust na may trustee at power of sale; ang foreclosure ay karaniwang nonjudicial.
- ✓ Notice of sale: published nang hindi bababa sa 3 beses, ang unang publikasyon ay hindi bababa sa 20 araw bago ang sale.
- ✓ Ang statutory redemption ay 2 taon ngunit routinely waived sa deed of trust.
- ✓ Ang mga deficiency judgment ay pinapayagan pagkatapos ng foreclosure.
- ✓ Walang attorney na required sa closing; ang title companies ay commonly nagsasagawa ng mga closing.