Test-4-X

www.test-4-x.com/realestate

United States • Virginia Real Estate Salesperson License Exam

Virginia

Study Guide

KNOWLEDGE POINTS	CHAPTERS	EDITION
179	21	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 • 179 knowledge points • 21 chapters

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

Contents

01 Code of Virginia Title 54.1 Ch. 21 Art. 1 (a): definitions, salesperson defined, exemptions, Real Estate Board membership and powers, licenses required, qualifications and education for lic… 1

02 Art. 1 (b): examinations, continuing education, license fees, protection of escrow funds, death or disability of a broker, resident broker place of business, duties of supervising broker, volu… 7

03 Art. 2: Real Estate Transaction Recovery Fund – assessments, recovery from fund, investigations, Board participation (54.1-2112–2120) 15

04 Art. 3 (a): real estate brokerage relationships – definitions, licensees engaged by sellers, buyers, landlords and tenants, duties owed to customers (54.1-2130–2135) 21

05 Art. 3 (b): dual and designated agency, brokerage relationship disclosure forms and timing, written brokerage agreements, termination, licensee liability, common law abrogated, recor… 29

06 Part I General: definitions, general fee requirements, fee schedule (18VAC135-20-10 to -15) 36

07 Part II Entry: firm license, qualifications for individual licensure, business entity licenses, concurrent licenses, exchange to salesperson, universal license recognition, activation or tra… 41

08 Parts III–IV Renewal and reinstatement: renewal period, salesperson post-license education, continuing education, renewal procedures, failure to renew, status before reinstatement, bo… 49

09 Part V Standards of practice (a): grounds for disciplinary action, place of business, duties of supervising broker, maintenance of licenses, escrow account maintenance and managemen… 54

10 Part V Standards of practice (b): maintenance of records, advertising by licensees, disclosure of brokerage relationships, audits, provision of information to the board (18VAC135-20-185 t… 59

11 Part V Standards of practice (c): prohibited acts, conflict of interest, improper financial dealings, misrepresentation or omission, improper delivery of instruments, broker responsi… 65

12 Part VI Schools: certification of proprietary schools and instructors, approval and withdrawal of courses, principles and practices course content, broker courses (18VAC135-20-360 to -410) 71

13 Supplement: Property Condition Disclosures 78

14 Supplement: Landlord-Tenant Law 81

15 Supplement: Fair Housing 84

16 Supplement: Transfer Taxes and Recording 86

17 Supplement: Condominium and HOA Law 88

18 Supplement: Closing Practice 91

19 Supplement: Foreclosure 93

Contents (cont.)

20 Supplement: Property Tax 95

21 Supplement: New Construction 97

CHAPTER 1

Code of Virginia Title 54.1 Ch. 21 Art. 1 (a): definitions, salesperson defined, exemptions, Real Estate Board membership and powers, licenses required, qualifications and education for licensure (54.

1.1 Definición de Corredor de Bienes Raíces

Un corredor de bienes raíces es cualquier persona física o entidad comercial (sociedad colectiva, asociación, corporación o LLC) que, a cambio de compensación o consideración de valor, realiza actos inmobiliarios especificados. Esto incluye vender u ofrecer vender, comprar u ofrecer comprar, negociar compras, ventas o intercambios de bienes raíces (incluyendo unidades de condominio, participaciones cooperativas y derechos de multipropiedad incluso si se consideran valores), o arrendar o alquilar bienes raíces o mejoras para otros.

- ✓ Un corredor debe actuar « a cambio de compensación o consideración de valor » para entrar en la definición
- ✓ Un corredor puede ser una persona física O una entidad comercial (sociedad colectiva, asociación, corporación o LLC)
- ✓ Las actividades de corredor incluyen ventas, compras, intercambios, arrendamientos y alquileres de bienes raíces para otros

1.2 Definición de Agente de Bienes Raíces

Un agente de bienes raíces es cualquier persona física o entidad comercial que, a cambio de compensación o consideración valiosa, es empleada directa o indirectamente por, o se afilia como contratista independiente con, un corredor de bienes raíces para vender, comprar, negociar o arrendar bienes raíces o mejoras.

- ✓ Un agente debe estar afiliado a un corredor (como empleado o contratista independiente) para actuar
- ✓ Un agente actúa a cambio de compensación o consideración valiosa
- ✓ Las actividades del agente reflejan las actividades del corredor pero deben realizarse bajo la supervisión de un corredor

1.3 Exenciones del Capítulo de Bienes Raíces

Ciertas personas y actos están exentos de los requisitos de licencia, incluyendo propietarios/arrendadores que administran sus propias propiedades, apoderados actuando sin compensación para el cumplimiento final, abogados que ejercen sus funciones, personas designadas por el tribunal (síndicos, fideicomisarios, albaceas), fideicomisarios bajo fideicomiso/escritura/testamento, ciertas corporaciones de gestión de viviendas de alquiler, inquilinos existentes que reciben honorarios de referencia, subastadores autorizados (con límite de puja de 48 horas), y licenciatarios fuera del estado que asisten con transacciones inmobiliarias comerciales.

- ✓ Los propietarios o arrendadores que tratan con sus propias propiedades están exentos de otorgar licencia
- ✓ Los abogados que ejercen sus funciones legales están exentos
- ✓ Los subastadores que venden bienes raíces en subastas públicas deben mantener las pujas abiertas no más de 48 horas y no pueden anunciar que están autorizados para vender bienes raíces
- ✓ Los licenciatarios fuera del estado pueden asistir en transacciones inmobiliarias comerciales en Virginia y ser compensados por un corredor de Virginia, pero no pueden actuar de otra manera como corredor o agente de bienes raíces

1.4 Composición de la Junta de Bienes Raíces

La Junta de Bienes Raíces está compuesta por nueve miembros: siete que han sido corredores de bienes raíces o agentes de bienes raíces autorizados durante al menos cinco años consecutivos antes de su designación, y dos miembros ciudadanos. Los miembros de la Junta sirven períodos de cuatro años. La Junta elige un presidente de entre sus miembros y adopta un sello para autenticar los procedimientos.

- ✓ La Junta tiene nueve miembros: siete profesionales autorizados y dos miembros ciudadanos
- ✓ Los miembros profesionales deben haber estado autorizados durante al menos cinco años consecutivos antes de su designación
- ✓ Los períodos de los miembros de la Junta son de cuatro años
- ✓ La Junta elige su propio presidente de entre sus miembros

1.5 Requisitos de educación para la licencia inicial de agente de bienes raíces

Todo solicitante de una licencia inicial de agente de bienes raíces debe tener al menos un diploma de escuela secundaria o su equivalente y debe completar un curso sobre los principios de bienes raíces con un mínimo de cuatro créditos semestrales (no menos de 60 horas) de instrucción en clase, por correspondencia o mediante educación a distancia de una institución acreditada o aprobada.

- ✓ Los solicitantes de licencia de agente de bienes raíces deben tener como mínimo un diploma de escuela secundaria o equivalente
- ✓ Los solicitantes de licencia de agente de bienes raíces deben completar un curso sobre principios de bienes raíces de al menos 60 horas (4 créditos semestrales)

1.6 Requisitos de educación para la licencia inicial de corredor

Todo solicitante de una licencia inicial de corredor debe poseer al menos un diploma de escuela secundaria o su equivalente y debe completar no menos de 12 horas semestrales de instrucción en cursos de bienes raíces en clase, por correspondencia o por educación a distancia de una institución acreditada o aprobada.

- ✓ Los solicitantes de corredor deben poseer como mínimo un diploma de escuela secundaria o su equivalente
- ✓ Los solicitantes de corredor deben completar al menos 12 horas semestrales de cursos de bienes raíces

1.7 Educación post-licencia para nuevos agentes de ventas

La Junta Directiva requiere que todos los agentes de ventas completen un currículo de educación post-licencia de al menos 30 horas dentro del primer año de obtener la licencia. El incumplimiento de este requisito dentro de un año a partir del último día del mes en que se emitió la licencia resulta en que la licencia sea colocada en estado inactivo hasta que se complete. Esta educación post-licencia reemplaza los requisitos de educación continua para los nuevos titulares de licencia.

- ✓ Los nuevos agentes de ventas deben completar un currículo de 30 horas dentro de un año de obtener la licencia
- ✓ El incumplimiento coloca la licencia en estado inactivo hasta que se complete el currículo
- ✓ La educación post-licencia reemplaza los requisitos de educación continua para los nuevos titulares de licencia
- ✓ El currículo cubre temas como redacción de contratos, depósitos, listados/arrendamientos, agencia, áreas de riesgo de inundación, ley de asociaciones y ley de relaciones entre propietarios e inquilinos

1.8 Definición de Equipo de Bienes Raíces

Un equipo de bienes raíces es dos o más individuos, de los cuales al menos uno es un corredor de seguros autorizado o agente de bienes raíces, que trabajan juntos como una unidad dentro de la misma empresa inmobiliaria, se presentan al público como trabajando juntos como una unidad, y se designan a sí mismos por un nombre ficticio.

- ✓ Un equipo de bienes raíces debe incluir al menos un agente de bienes raíces autorizado o un corredor
- ✓ Se deben cumplir las tres condiciones: trabajar como una unidad en la misma empresa, presentarse como una unidad públicamente, y usar un nombre ficticio
- ✓ Todos los miembros del equipo deben operar dentro de la misma empresa inmobiliaria

1.9 Definición de Corredor Supervisor

Un corredor supervisor es un corredor de bienes raíces designado por un corredor principal para supervisar la prestación de servicios de corretaje de bienes raíces por parte de corredores asociados y agentes de ventas asignados a una oficina sucursal o un equipo de bienes raíces.

- ✓ Un corredor supervisor es designado por el corredor principal
- ✓ La supervisión se aplica a los corredores asociados y agentes de ventas en una oficina sucursal o equipo de bienes raíces

1.10 Preparación de Contratos Inmobiliarios por Titulares de Licencia

Cualquier titular de licencia puede preparar contratos escritos para la venta, compra, opción, intercambio o alquiler de bienes inmuebles, siempre que la preparación sea incidental a una transacción en la que el titular de licencia esté involucrado y el titular de licencia no cobre una tarifa separada por la preparación de los contratos. Los titulares de licencia también pueden ayudar a las partes a obtener la traducción de documentos, pero no pueden cobrar una tarifa por tal asistencia o derivación.

- ✓ La preparación del contrato debe ser incidental a una transacción en la que el titular de licencia esté involucrado
- ✓ El titular de licencia no puede cobrar una tarifa separada por la preparación de contratos
- ✓ Un titular de licencia que ayuda con la traducción no puede cobrar una tarifa y no es responsable de las imprecisiones en la traducción

1.11 Empleados Asalariados Exentos en Administración de Propiedades

Una persona asalariada empleada por un corredor licenciado en nombre de un propietario puede realizar actividades de arrendamiento limitadas sin licencia si las acciones se limitan a exhibir unidades residenciales (si se trabaja en el lugar), proporcionar información factual sobre arrendamiento, aceptar solicitudes y aceptar depósitos de seguridad y rentas. Estos empleados no pueden negociar los montos de depósitos/rentas ni negociar arrendamientos.

- ✓ Las actividades del empleado asalariado se limitan estrictamente a cuatro actos permitidos
- ✓ El empleado NO puede negociar montos de depósitos de seguridad o rentas, ni negociar arrendamientos
- ✓ Los depósitos y rentas deben ser pagables al propietario o al corredor empleado por el propietario

1.12 Cumplimiento del Licenciatario a Pesar de la Exención

Un licenciatario de la Junta debe cumplir con los reglamentos de la Junta aunque de otro modo estuviera exento de la licencia según la subsección A. Sin embargo, esto no requiere que una persona obtenga una licencia si está exenta de otro modo.

- ✓ Un licenciatario debe seguir los reglamentos de la Junta incluso cuando realiza actividades que de otro modo estarían exentas
- ✓ Ser licenciatario no elimina una exención disponible de los requisitos de licencia

1.13 Poderes generales de la Junta de Bienes Raíces

La Junta puede hacer todo lo necesario y conveniente para llevar a cabo el capítulo y puede promulgar regulaciones necesarias. Establece requisitos educativos mínimos, establece criterios de calidad para los cursos, puede definir las actividades permitidas de asistentes sin licencia, y puede tomar casos disciplinarios en consideración, diferir los hallazgos y desestimar acciones según términos y condiciones.

- ✓ La Junta puede promulgar las regulaciones necesarias para llevar a cabo el capítulo
- ✓ La Junta puede establecer criterios para las actividades permitidas de personas sin licencia
- ✓ La Junta puede diferir un hallazgo en un caso disciplinario y desestimarlo según los términos y condiciones establecidos

1.14 Cronograma de educación continua y verificación de aprendizaje a distancia

Todo solicitante para relicenciarse como agente inmobiliario activo o corredor debe completar los requisitos de educación continua antes de cada renovación o reactivación; esto también se aplica a los titulares de licencias inactivas que soliciten estado activo. El personal militar en servicio activo puede completar la educación continua dentro de seis meses de su liberación. Para el aprendizaje a distancia, la Junta establece procedimientos de prueba y requiere un affidávit notariado, pero no puede requerir prueba para cursos presenciales.

- ✓ La educación continua debe completarse antes de cada renovación o reactivación de una licencia activa
- ✓ El personal militar en servicio activo puede completar la educación continua dentro de seis meses de su liberación del servicio
- ✓ Los cursos de aprendizaje a distancia requieren prueba y un affidávit notariado; los cursos presenciales no pueden ser obligados a tener prueba

1.15 Restricción de Compensación por Referencia de Abogados

Un abogado que refiere un cliente a un licenciatario no tiene derecho a recibir compensación de una empresa de listado u ofrecida por una empresa de fuente de información común a corredores cooperantes, a menos que el abogado también esté licenciado como corredor de bienes raíces o vendedor.

- ✓ Un abogado no puede recibir compensación de corredor cooperante por una referencia a menos que también esté licenciado como corredor o vendedor
- ✓ La compensación por referencia de empresas de listado está restringida a licenciatarios

1.16 Autoridad de la Junta para Dispensar Requisitos de Educación/Experiencia

La Junta puede dispensar requisitos de educación o experiencia cuando se demuestre educación o experiencia equivalente. Las personas con licencia antes del 1 de julio de 1975 y continuamente con licencia desde entonces están exentas de requisitos educativos adicionales, pero una licencia de agente de ventas anterior no exime a una persona de los requisitos educativos del corredor. Las instituciones no colegiadas no pueden otorgar horas semestrales universitarias.

- ✓ La Junta puede dispensar requisitos si se demuestra educación o experiencia equivalente
- ✓ Un agente de ventas con licencia antes del 1 de julio de 1975 y continuamente aún debe cumplir con los requisitos educativos del corredor para convertirse en corredor
- ✓ Las instituciones no colegiadas no pueden otorgar horas semestrales universitarias para crédito académico

1.17 Regulación de Proveedores de Educación Inmobiliaria

La Junta puede regular escuelas que ofrecen cursos de bienes raíces (excepto las reguladas por otros organismos estatales), incluidas las calificaciones de instructores, aprobación del plan de estudios y comprobante de responsabilidad financiera. Las regulaciones de la Junta deben incluir un procedimiento para procesar solicitudes de educación continua, reconociendo la recepción dentro de 10 días calendario y proporcionando notificación de aprobación o rechazo dentro de 75 días calendario.

- ✓ La Junta puede regular escuelas que ofrecen cursos de bienes raíces, incluidas las calificaciones de instructores y aprobación del plan de estudios
- ✓ Las solicitudes de cursos de educación continua deben ser reconocidas dentro de 10 días calendario de su recepción
- ✓ La Junta debe notificar a los solicitantes de la aprobación o rechazo dentro de 75 días calendario

CHAPTER 2

Art. 1 (b): examinations, continuing education, license fees, protection of escrow funds, death or disability of a broker, resident broker place of business, duties of supervising broker, voluntary co

2.1 Educación de reactivación para titulares de licencia inactivos

Un vendedor o corredor inactivo por más de tres años debe cumplir con los requisitos educativos remediales y los requisitos educativos en vigor en el momento de su reactivación. La Junta puede renunciar a estos requisitos si, durante la inactividad, el titular estaba dedicado a una ocupación donde se retienen conocimientos inmobiliarios, O es un miembro del servicio/cónyuge asignado permanentemente fuera de Virginia que se mantuvo actualizado en el campo. Se requiere comprobante de identidad antes de tomar el examen estatal.

- ✓ La inactividad por más de tres años desencadena requisitos educativos remediales
- ✓ El solicitante que se reactiva debe cumplir con los requisitos educativos en vigor en el momento de la reactivación
- ✓ Exención disponible para ocupación relacionada con bienes raíces o asignación militar fuera de Virginia con actualización continua
- ✓ Se requiere comprobante de identidad antes de tomar el examen estatal

2.2 Requisitos de licencia para empresas y entidades comerciales

Ninguna entidad comercial (excepto una empresa individual) puede operar como una firma de bienes raíces sin una licencia de firma, que puede ser otorgada bajo un nombre ficticio. Todo miembro gerencial/oficial/socio/asociado que participe activamente debe poseer una licencia de corredor, y todo empleado/contratista vendedor debe estar autorizado. Un corredor puede operar una empresa individual que posee sin licencia adicional, pero no bajo un nombre ficticio. Una empresa individual que no es propiedad de un corredor debe obtener una licencia.

- ✓ Las entidades comerciales (excepto empresas individuales) necesitan una licencia de firma, obtenible bajo un nombre ficticio
- ✓ Todo propietario/oficial/socio/asociado que participe activamente debe poseer una licencia de corredor
- ✓ Un corredor puede operar una empresa individual que posee sin licencia adicional, pero no bajo un nombre ficticio
- ✓ Una empresa individual que no es propiedad de un corredor debe obtener una licencia

2.3 Licencias de corredor, agente de ventas y agente de ventas de entidad comercial

Ningún individuo puede actuar como corredor sin una licencia de corredor, y un corredor puede actuar como agente de ventas para otro corredor. Ningún individuo puede actuar como agente de ventas sin una licencia de agente de ventas. Una entidad comercial solo puede actuar como agente de ventas con una licencia separada de agente de ventas de entidad comercial, que requiere que todos los propietarios/funcionarios participantes activamente tengan una licencia de agente de ventas o corredor.

- ✓ Los individuos necesitan una licencia de corredor o agente de ventas para ejercer estas funciones
- ✓ Un corredor autorizado puede actuar como agente de ventas para otro corredor
- ✓ Un agente de ventas de entidad comercial necesita una licencia separada y todos los propietarios/funcionarios activos deben estar autorizados

2.4 Equipos inmobiliarios y oficinas sucursales

Un grupo de corredores/agentes inmobiliarios que actúa como un equipo inmobiliario debe obtener primero una licencia de vendedor de entidad comercial; el equipo puede contratar asistentes sin licencia. Si un corredor principal mantiene más de un lugar de negocios en Virginia, se requiere una licencia de oficina sucursal para cada uno, y una copia debe conservarse en la sucursal.

- ✓ Los equipos inmobiliarios deben obtener una licencia de vendedor de entidad comercial antes de operar
- ✓ Se requiere una licencia de oficina sucursal para cada lugar de negocios adicional, con una copia conservada en la ubicación

2.5 Protección de fondos en depósito en garantía mantenidos por el corredor

Ningún licenciatario o agente puede desviar ni hacer uso indebido de fondos mantenidos en depósito en garantía o para terceros. Cuando la Junta considera que un licenciatario no puede proteger adecuadamente los intereses de las partes involucradas, puede presentar una petición ante un tribunal con jurisdicción de equidad, que puede prohibir actividades, proteger y desembolsar fondos, y designar un síndico. Los gastos del síndico son pagados por el licenciatario, o si no puede hacerlo, por el Fondo de Recuperación de Transacciones o fondos de la Junta; si se determina que el licenciatario no tiene culpa, la Junta paga.

- ✓ Los licenciatarios no pueden desviar ni hacer uso indebido de fondos en depósito en garantía u otros fondos mantenidos para terceros
- ✓ La Junta puede presentar una petición ante un tribunal de equidad para proteger los fondos y designar un síndico
- ✓ Los gastos del síndico son pagados por el licenciatario, o por la Junta/Fondo de Recuperación si el licenciatario no puede pagar o se determina que no tiene culpa

2.6 Plazos de depósito para renta, depósito de garantía y depósitos de solicitud

La renta pagada a un agente con licencia por un cliente arrendador debe depositarse en depósito en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de su recepción, a menos que las partes acuerden lo contrario por escrito. Los depósitos de garantía siguen la misma regla del quinto día hábil bancario. Los depósitos de solicitud deben depositarse en depósito en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de que el arrendador apruebe la solicitud de alquiler. Los fondos permanecen en depósito en garantía hasta que se desembolsen de conformidad con el contrato de arrendamiento, acuerdo de administración o estatuto.

- ✓ La renta y los depósitos de garantía deben depositarse en depósito en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de su recepción
- ✓ Los depósitos de solicitud deben depositarse en depósito en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de que el arrendador apruebe la solicitud de alquiler
- ✓ Los fondos permanecen en depósito en garantía hasta que se desembolsen correctamente

2.7 Depósito de garantía en garantía en transacciones de compra

Tras la ratificación del contrato, un depósito de garantía recibido por el corredor principal/supervisor o su agente debe ser depositado en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de la ratificación, a menos que los mandantes acuerden lo contrario por escrito, y debe permanecer allí hasta que la transacción se consume o termine.

- ✓ Depósito de garantía depositado en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de la ratificación
- ✓ Los fondos permanecen en garantía hasta que la transacción se consume o termine

2.8 Desembolso de depósitos en garantía controvertidos

Si una transacción no se consuma, el corredor retiene los fondos en depósito en garantía hasta que: (i) todos los mandantes acuerden por escrito; (ii) un tribunal ordene el desembolso; (iii) los fondos se interpongan ante el tribunal; o (iv) el corredor libere los fondos a la parte con derecho según los términos claros y explícitos del contrato. El corredor puede enviar un aviso escrito indicando que los fondos serán liberados a menos que se reciba una protesta escrita dentro de 15 días calendario. Un corredor que cumpla con esta sección está exento de responsabilidad ante las partes.

- ✓ El corredor retiene depósitos en garantía controvertidos hasta acuerdo escrito, orden judicial, interposición ante el tribunal, o liberación conforme a los términos claros del contrato
- ✓ El corredor puede liberar fondos si no se recibe protesta escrita dentro de 15 días calendario después del aviso
- ✓ Un corredor que cumpla con estas disposiciones está exento de responsabilidad ante las partes

2.9 Deberes del corredor supervisor

Cada lugar de negocio, sucursal y equipo inmobiliario debe ser supervisado por un corredor supervisor que ejerza una supervisión razonable y adecuada de los servicios de corretaje por corredores asociados y agentes de ventas asignados. El corredor puede designar a otro corredor para que lo asista pero sigue siendo responsable. La supervisión razonable y adecuada incluye estar disponible para revisar/aprobar documentos, asegurar políticas escritas sobre depósito en garantía, vivienda equitativa, publicidad, contratos, asistentes sin licencia, relaciones de agencia y divulgaciones, y mantener los registros requeridos durante tres años.

- ✓ Cada oficina, sucursal y equipo debe tener un corredor supervisor que ejerza una supervisión razonable y adecuada
- ✓ La delegación a otro corredor no releva al corredor supervisor de su responsabilidad
- ✓ El corredor supervisor debe asegurar políticas escritas sobre depósito en garantía, vivienda equitativa, publicidad, contratos y divulgaciones
- ✓ Los registros requeridos deben mantenerse durante tres años y proporcionarse a la Junta bajo solicitud

2.10 Transferencia de créditos de educación continua y exenciones

La Junta debe establecer procedimientos que permitan a los licenciatarios transferir créditos de educación continua (EC) completados en el período de licencia actual al próximo período de renovación. La Junta también puede otorgar exenciones o reducir/renunciar a las horas de EC requeridas en casos de enfermedad certificada o dificultad comprobada.

- ✓ La Junta debe establecer procedimientos para transferir créditos de EC del período actual al próximo período de renovación
- ✓ La Junta puede renunciar o reducir las horas de EC requeridas en casos de enfermedad certificada o dificultad comprobada

2.11 Formulario de declaración de divulgación de propiedad residencial

La Junta de Bienes Raíces debe desarrollar y mantener en su sitio web un formulario de declaración de divulgación de propiedad residencial conforme a la Ley de Divulgación de Propiedad Residencial de Virginia, así como un formulario de reconocimiento de una página firmado por las partes confirmando que el comprador fue informado de las divulgaciones listadas en el sitio web de la Junta.

- ✓ La Junta mantiene el formulario de declaración de divulgación de propiedad residencial en su sitio web
- ✓ La Junta mantiene un formulario de reconocimiento de una página firmado por las partes confirmando que el comprador fue informado de las divulgaciones

2.12 Órdenes de cese de actividades sin licencia

La Junta puede emitir una orden de cese contra cualquier persona no licenciada que actúe como corredor o agente de bienes raíces. La orden es efectiva al momento de su emisión y se vuelve definitiva a menos que la persona apele conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo dentro de 21 días. La actividad sin licencia continua puede ser remitida para cumplimiento, y la Junta puede imponer una multa civil de hasta $1,000 por transacción (o la compensación recibida, según cuál sea mayor), con las multas pagadas al Fondo Literario.

- ✓ La orden de cese es efectiva al momento de su emisión; apelación dentro de 21 días o se vuelve definitiva
- ✓ Multa civil de hasta $1,000 por transacción o la compensación recibida, según cuál sea mayor
- ✓ Las multas recaudadas van al Fondo Literario después de los costos administrativos de la Junta

2.13 Certificación de auditoría en renovación de firma/empresa individual

Al renovar una licencia de firma o empresa individual, el corredor principal o supervisor debe certificar que las operaciones, políticas y procedimientos de la firma han sido auditados para verificar el cumplimiento del capítulo y las regulaciones de la Junta. La auditoría debe realizarse al menos una vez por cada período de licencia, y el formulario de auditoría completado y firmado debe mantenerse en las instalaciones y presentarse cuando la Junta lo solicite.

- ✓ El corredor principal o supervisor debe certificar una auditoría de cumplimiento en cada renovación de licencia de firma/empresa individual
- ✓ Auditoría realizada al menos una vez durante cada período de licencia
- ✓ Formulario de auditoría firmado mantenido en las instalaciones y presentado para inspección de la Junta

2.14 Un acto constituye corredor o agente de bienes raíces

Un solo acto realizado a cambio de compensación que consista en comprar, vender, intercambiar, arrendar o alquilar bienes raíces en nombre de otro — salvo las excepciones establecidas en 54.1-2103 — hace que la persona o entidad sea un corredor de bienes raíces o agente inmobiliario sujeto a licencia.

- ✓ Un solo acto a cambio de compensación en nombre de otro activa el estado de corredor/agente de bienes raíces
- ✓ Se aplican las excepciones en 54.1-2103

2.15 Fondos en depósito en garantía y ejecución hipotecaria de bienes raíces

Si un corredor mantiene fondos en depósito en garantía para un propietario cuya propiedad está en ejecución hipotecaria, el corredor puede presentar una acción de depósito en garantía conforme al 16.1-77. En caso de ejecución hipotecaria de una vivienda unifamiliar con un contrato de compraventa, la ejecución hipotecaria rescinde el contrato y el licenciatario puede devolver el depósito de arras a un comprador no incumplidor sin consentimiento o notificación adicionales. Un agente administrador puede continuar cobrando renta y debe depositarla en garantía antes del final del quinto día hábil bancario después de la recepción.

- ✓ Un corredor que mantiene fondos en depósito en garantía de una propiedad en ejecución hipotecaria puede presentar una acción de depósito en garantía conforme al 16.1-77
- ✓ La ejecución hipotecaria rescinde el contrato de compraventa; el depósito de arras puede devolverse a un comprador no incumplidor sin consentimiento adicional
- ✓ Un agente administrador debe depositar la renta cobrada en garantía antes del final del quinto día hábil bancario

2.16 Efecto de la ejecución hipotecaria en inquilinos y gestión de propiedades

En caso de ejecución hipotecaria de una unidad unifamiliar ocupada por un inquilino, un sucesor que la compre como residencia principal debe dar al inquilino al menos 90 días de aviso escrito para desalojar; un sucesor que la compre con otro propósito está sujeto al arrendamiento existente. La ejecución hipotecaria convierte un acuerdo de gestión de propiedades escrito existente en un acuerdo de renta mensual entre el propietario sucesor y el agente administrador, que puede ser rescindido por cualquiera de las partes con 30 días de aviso escrito.

- ✓ El sucesor que ocupa como residencia principal debe dar al inquilino al menos 90 días de aviso escrito para desalojar
- ✓ El sucesor que compra con otro propósito está sujeto al arrendamiento existente
- ✓ La ejecución hipotecaria convierte el acuerdo de gestión de propiedades en renta mensual, rescindible por cualquiera de las partes con 30 días de aviso escrito

2.17 Terminación del agente administrador e inmunidad

Excepto en caso de ejecución hipotecaria, un agente administrador que rescinda el acuerdo de administración de propiedades puede transferir fondos en depósito al cliente propietario sin consentimiento, siempre que se envíe notificación escrita a cada inquilino. En caso de ejecución hipotecaria, el licenciatario no puede transferir fondos al propietario ejecutado. Un agente administrador que cumple con estas disposiciones tiene inmunidad de responsabilidad ausente negligencia grave o mala conducta intencional.

- ✓ El agente administrador puede transferir depósito en garantía al propietario en la terminación con notificación escrita a cada inquilino, excepto en caso de ejecución hipotecaria
- ✓ Sin transferencia de fondos a un cliente propietario cuya propiedad ha sido ejecutada
- ✓ El agente administrador que cumple tiene inmunidad de responsabilidad ausente negligencia grave o mala conducta intencional

2.18 Muerte o incapacidad de un corredor

En caso de muerte o incapacidad de un corredor único en una empresa individual o del único corredor licenciado en una firma, la Junta aprueba la conclusión del negocio por 180 días. La autoridad sigue un orden de prioridad: (1) representante personal calificado, (2) agente bajo poder notarial que haga referencia a esta sección, (3) albacea designado en el testamento, (4) miembro adulto de la familia, (5) empleado/contratista independiente. Si ninguno es apropiado, la Junta puede designar a otra persona idónea para liquidar dentro de 180 días.

- ✓ El negocio puede ser concluido por 180 días después de la muerte o incapacidad de un corredor único
- ✓ La autoridad sigue el orden de prioridad legal: representante personal, agente bajo poder notarial, albacea, miembro de la familia, empleado
- ✓ La Junta puede designar a una persona idónea si ninguna está disponible

2.19 Deberes de distancia y renovación del corredor supervisor

Un corredor supervisor que reside a más de 50 millas de una oficina sucursal donde los licenciatarios realizan regularmente negocios debe certificar el cumplimiento trimestralmente en un formulario de la Junta. Como condición para la renovación de la licencia de la oficina sucursal, el corredor supervisor debe proporcionar a la Junta el nombre y número de licencia de cada licenciatario afiliado a la sucursal en la renovación.

- ✓ El corredor supervisor a más de 50 millas de una oficina sucursal debe certificar el cumplimiento trimestralmente
- ✓ La renovación de la oficina sucursal requiere proporcionar los nombres y números de licencia de los licenciatarios afiliados

2.20 Lugar de negocio del corredor residente

Todo corredor de bienes raíces residente debe mantener un lugar de negocio dentro de la Comunidad de Virginia.

- ✓ Los corredores residentes deben mantener un lugar de negocio en Virginia

2.21 Consentimiento para demanda y notificación de proceso a no residentes

Todo solicitante no residente debe presentar un consentimiento irrevocable para que se inicie demanda en su contra en el tribunal competente de Virginia donde surge la causa de acción o donde reside el demandante, siendo la notificación realizada al Director del DPOR, con efecto equivalente a la notificación personal. El Director presenta el proceso y remite inmediatamente una copia por correo certificado al domicilio principal del tenedor de licencia en la última dirección conocida.

- ✓ Los solicitantes no residentes deben presentar consentimiento irrevocable a la notificación de proceso ante el Director del DPOR
- ✓ La notificación al Director tiene la misma fuerza vinculante que la notificación personal en Virginia
- ✓ El Director remite el proceso por correo certificado a la última dirección conocida del domicilio principal del tenedor de licencia

CHAPTER 3

Art. 2: Real Estate Transaction Recovery Fund – assessments, recovery from fund, investigations, Board participation (54.1-2112–2120)

3.1 Ley de Recuperación de Transacciones Inmobiliarias de Virginia - Definiciones Clave

La Ley de Recuperación de Transacciones Inmobiliarias de Virginia utiliza términos definidos específicamente. Un «Regulado» es cualquier persona o entidad licenciada por la Junta Inmobiliaria como corredor o agente de bienes raíces. Un «Reclamante» es una persona con un fallo insatisfecho contra un regulado que ha presentado una reclamación verificada. «Conducta impropia o deshonesta» se limita a la toma o conversión ilícita o fraudulenta de dinero, bienes o valor, o tergiversación material o engaño. Una «Reclamación verificada» es una solicitud completada ante la Junta, autenticada ante un notario público, con toda la documentación de apoyo requerida, recibida apropiadamente por el Departamento.

- ✓ «Regulado» significa una persona, sociedad, asociación, corporación, agencia, empresa o entidad licenciada por la Junta Inmobiliaria como corredor o agente de bienes raíces
- ✓ «Conducta impropia o deshonesta» incluye SOLO la toma o conversión ilícita o fraudulenta de dinero, bienes o valor, o tergiversación material o engaño
- ✓ Una reclamación verificada debe ser autenticada ante un notario público con toda la documentación de apoyo requerida
- ✓ Una orden de desestimación NO se considera un fallo para propósitos del Fondo

3.2 Evaluaciones del Fondo y Saldo Mínimo

Cada regulado inicial es evaluado en $20 en el momento de obtener la licencia, asignado específicamente al Fondo. El saldo mínimo del Fondo es $400,000. Si el saldo cae por debajo del mínimo y los ingresos por intereses son insuficientes, la Junta evalúa a cada regulado una cantidad para restaurar el mínimo, pero ningún regulado puede ser evaluado en más de $20 durante cualquier período de licencia bienal. Cuando el Fondo excede $2 millones al cierre del año fiscal, el exceso se transfiere al Fondo Fiduciario de Vivienda de Virginia.

- ✓ Cada regulado inicial es evaluado en $20 en el momento de obtener la licencia, asignado al Fondo
- ✓ El saldo mínimo del Fondo es $400,000
- ✓ Ningún regulado puede ser evaluado en más de $20 en total durante cualquier período de licencia bienal (que vence el 30 de junio de años pares)
- ✓ El saldo del Fondo que excede $2 millones al cierre del año fiscal se transfiere al Fondo Fiduciario de Vivienda de Virginia
- ✓ Ninguna licencia será renovada o reinstalada hasta que se paguen las evaluaciones pendientes

3.3 Elegibilidad para Recuperación del Fondo

Un demandante puede recuperarse del Fondo después de obtener una sentencia definitiva contra un regulado por conducta impropia o deshonesta que ocurrió mientras la persona era un regulado actuando en calidad de corredor o agente de ventas (no como principal o por cuenta propia). Ciertas personas están excluidas: el regulado, el representante personal del regulado, el cónyuge/hijo del regulado contra quien se dictó sentencia (o su representante), e instituciones de préstamo/financieras o personas en la construcción/desarrollo de bienes raíces.

- ✓ La recuperación requiere una sentencia definitiva por conducta impropia o deshonesta contra un regulado
- ✓ La conducta debe haber ocurrido mientras la persona era un regulado actuando como corredor o agente de ventas, no como principal o por cuenta propia
- ✓ Un demandante no puede ser el regulado, el representante personal del regulado, o el cónyuge/hijo del regulado
- ✓ Un demandante no puede ser una institución de préstamo/financiera o una persona en la construcción/desarrollo de bienes raíces

3.4 Condiciones y plazos de presentación de reclamaciones

Antes de presentar, el demandante debe notificar una copia de la demanda a la Junta por correo certificado, proporcionar alegatos posteriores a la Junta, realizar (o intentar razonablemente) interrogatorios del deudor para encontrar activos, y tomar todas las acciones legales disponibles para aplicar cualquier activo divulgado. Una reclamación verificada debe presentarse ante el Director no más tarde de 12 meses después de la entrada de la sentencia final contra la cual no existe apelación. Si el deudor presentó una solicitud de quiebra, el demandante debe presentar primero ante el tribunal de quiebras, y presentar ante la Junta dentro de 12 meses de la liberación o desestimación de la quiebra.

- ✓ Una reclamación verificada debe presentarse no más tarde de 12 meses después de la entrada de una sentencia final sin derecho de apelación
- ✓ El demandante debe notificar una copia de la demanda a la Junta por correo certificado (o equivalente)
- ✓ El demandante debe realizar o intentar interrogatorios del deudor y perseguir los activos disponibles antes de presentar
- ✓ Si el deudor presentó una solicitud de quiebra, la reclamación debe presentarse ante la Junta dentro de 12 meses de la liberación o desestimación de la quiebra

3.5 Límites de Recuperación del Fondo

La recuperación del Fondo está sujeta a límites estatutarios. Para una única transacción, el conjunto de todos los reclamos contra un regulado se limita a $50,000, y la recuperación máxima de cualquier reclamante para una única transacción es de $20,000 (independientemente del monto del fallo impago). En múltiples transacciones durante un período de licencia bienal, los reclamos agregados contra un regulado se limitan a $100,000. Los intereses y daños punitivos se excluyen del monto recuperable, pero los costos judiciales y honorarios de abogados pueden incluirse.

- ✓ Los reclamos agregados contra un regulado para una única transacción se limitan a $50,000
- ✓ El reclamo máximo de un reclamante para una única transacción se limita a $20,000
- ✓ Los reclamos agregados contra un regulado en múltiples transacciones durante un período bienal se limitan a $100,000
- ✓ Los intereses y daños punitivos se excluyen; los costos judiciales y honorarios de abogados pueden incluirse
- ✓ Los reclamos excedentes se prorratean entre los reclamantes en proporción a los fallos impagos

3.6 Pago, Cesión y Revocación de Licencia

Por orden de la Junta, el Director paga al demandante del Fondo después de que el demandante ceda a la Junta sus derechos contra el infractor en la medida satisfecha. Después del pago, la Junta revoca inmediatamente la licencia del infractor cuya conducta causó el pago. Ese infractor no puede solicitar una nueva licencia de corredor/vendedor hasta que reembolse el Fondo en su totalidad más intereses a la tasa de sentencia desde la fecha del pago. El pago del Fondo no renuncia ni limita la autoridad disciplinaria separada de la Junta.

- ✓ El demandante debe ceder sus derechos contra el infractor a la Junta en la medida satisfecha del Fondo
- ✓ La Junta revoca inmediatamente la licencia del infractor cuya conducta resultó en el pago del Fondo
- ✓ El infractor no puede solicitar una nueva licencia hasta reembolsar el Fondo en su totalidad más intereses a la tasa de sentencia
- ✓ El pago del Fondo no limita la autoridad de la Junta para tomar medidas disciplinarias

3.7 Suspensión de licencia por evaluación impagada

Si un licenciado no remite el pago de una evaluación requerida dentro de 45 días después del envío, el Director envía un segundo aviso por correo de primera clase a la dirección más reciente en el registro. Si no se recibe pago dentro de 30 días después del segundo aviso, la licencia se suspende automáticamente y se restaura solo después de que el Director reciba efectivamente la evaluación vencida.

- ✓ El pago de la evaluación debe realizarse dentro de 45 días después del envío del aviso
- ✓ Se envía un segundo aviso si no se recibe el pago dentro de 45 días
- ✓ La licencia se suspende automáticamente si no se recibe pago dentro de 30 días después del segundo aviso
- ✓ La licencia se restaura solo después de la recepción efectiva de la evaluación vencida

3.8 Procesamiento de la Junta y Sentencias Silenciosas

El Departamento considera prontamente las reclamaciones verificadas; si se establece un caso prima facie, el regulado recibe una notificación que le ofrece una conferencia informal de determinación de hechos conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo. Si el regulado no solicita una conferencia dentro de 30 días (más 3 días si se envía por correo), la reclamación se presenta a la Junta con una recomendación de pago. Un demandante no puede ser negado la reparación únicamente porque la orden de sentencia carece de una determinación específica de conducta impropia o deshonesta; la Junta puede determinar tal conducta por prueba sustancial en la reclamación verificada cuando la orden es silenciosa.

- ✓ El regulado tiene 30 días (más 3 días si se envía por correo) para solicitar una conferencia informal de determinación de hechos
- ✓ Un demandante no puede ser negada la reparación únicamente porque la sentencia carece de una determinación específica de conducta impropia o deshonesta
- ✓ Cuando la sentencia es silenciosa, la Junta puede determinar conducta impropia o deshonesta por prueba sustancial en la reclamación verificada
- ✓ Los hallazgos de la Junta constituyen una «decisión de caso» sujeta a revisión judicial conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo

3.9 Disposiciones sobre fondos insuficientes y no exclusión

Si el Fondo es insuficiente para pagar reclamos, los reclamantes se pagan en el orden en que se presentaron sus reclamos una vez que los fondos sean suficientes. La Junta puede retener pagos hasta un año cuando se anticipan reclamos relacionados adicionales. El incumplimiento de un reclamante de cumplir con ciertas disposiciones procedimentales (notificación de la demanda, escritos posteriores conforme a 54.1-2114 B 1 y 2, y participación de la Junta conforme a 54.1-2117) no impide la recuperación si el reclamante de otro modo tiene derecho a ella.

- ✓ Los reclamos se pagan en el orden en que se presentaron cuando el Fondo sea suficiente
- ✓ La Junta puede retener el pago hasta un año si se anticipan reclamos relacionados adicionales
- ✓ El incumplimiento de notificar la demanda o proporcionar escritos no impide la recuperación si el reclamante de otro modo tiene derecho a ella

3.10 Investigación de la Junta y Derechos de Participación

Al recibir notificación de un procedimiento en contra de un regulado, el Departamento puede realizar su propia investigación conforme a § 54.1-306. Después del emplazamiento de la demanda, la Junta, el Director o sus representantes autorizados tienen el derecho de solicitar al tribunal permiso para intervenir en la acción en contra del regulado.

- ✓ El Departamento puede realizar su propia investigación al recibir notificación de un procedimiento en contra de un regulado
- ✓ Después del emplazamiento de la demanda, la Junta puede solicitar al tribunal permiso para intervenir en el procedimiento

CHAPTER 4

Art. 3 (a): real estate brokerage relationships – definitions, licensees engaged by sellers, buyers, landlords and tenants, duties owed to customers (54.1-2130–2135)

4.1 Definiciones clave en relaciones de corretaje

La Sección 54.1-2130 define los términos esenciales utilizados en todo el artículo sobre relaciones de corretaje. «Agencia» significa toda relación en la que un titular de licencia actúa o representa a una persona como agente por autoridad expresa en una transacción comercial o residencial. Un «cliente» es una persona que ha establecido una relación de corretaje, mientras que un «tercero» es una persona que NO ha establecido una relación de corretaje pero para quien un titular de licencia realiza actos ministeriales. Existe la presunción legal de que una persona es un tercero en lugar de un cliente a menos que se establezca una relación de corretaje. Una «relación de corretaje» es la relación contractual entre un cliente y un titular de licencia comprometido a procurar un vendedor, comprador, opción, inquilino o propietario.

- ✓ Un «cliente» ha establecido una relación de corretaje; un «tercero» no
- ✓ A menos que se establezca una relación de corretaje, se presume que una persona es un tercero, no un cliente
- ✓ Los «actos ministeriales» son actos rutinarios que no implican discreción o criterio propio del titular de licencia
- ✓ Un titular de licencia en una relación de agencia en una transacción residencial debe representar al cliente como agente estándar o agente de servicio limitado

4.2 Agente Estándar vs Agente de Servicio Limitado

Un « agente estándar » actúa por o representa a un cliente en una relación de agencia en una transacción inmobiliaria residencial y tiene todas las obligaciones previstas en el artículo más cualquier obligación adicional acordada. Un « agente de servicio limitado » actúa conforme a un acuerdo de corretaje que estipula que el agente NO realizará una o más de las obligaciones de la subdivisión A 2 de los § § 54.1-2131 al 54.1-2134. Un agente de servicio limitado aún debe proporcionar todas las divulgaciones federales/estatales/locales requeridas y debe divulgar por escrito: (i) los derechos del cliente bajo la Ley de Divulgación de Bienes Raíces Residenciales de Virginia; (ii) obligaciones del certificado de reventa de condominio si vende un condominio; y (iii) obligaciones del paquete de divulgación de POA si vende propiedad bajo la Ley de Asociaciones de Propietarios.

- ✓ Un agente estándar tiene todas las obligaciones estatutarias más cualquier obligación adicional acordada
- ✓ Un agente de servicio limitado puede omitir una o más obligaciones de la subdivisión A 2 pero debe indicarlo en el acuerdo de corretaje
- ✓ Un agente de servicio limitado debe entregar todas las divulgaciones requeridas y divulgar por escrito los derechos del cliente bajo la Ley de Divulgación de Bienes Raíces Residenciales, obligaciones de reventa de condominio y obligaciones del paquete POA

4.3 Agente/Representante Dual y Agente/Representante Designado

Un «agente dual» o «representante dual» tiene una relación de correduría con ambas partes (vendedor y comprador, o arrendador e inquilino) en la misma transacción. Un agente dual tiene una relación de agencia; un representante dual tiene una relación de contratista independiente — y un representante dual solo debe actuar como contratista independiente. Un «agente designado» o «representante designado» es un tenedor de licencia asignado por un poderdante o corredor supervisor para representar a un cliente cuando otro cliente también es representado por el mismo corredor en la misma transacción; un representante designado solo debe actuar como contratista independiente.

- ✓ Un agente/representante dual representa a ambas partes (comprador y vendedor, o arrendador e inquilino) en una transacción
- ✓ Un representante dual y un representante designado solo deben actuar como contratistas independientes
- ✓ Un agente designado es asignado por el poderdante/corredor supervisor cuando el corredor representa a ambos clientes en la misma transacción

4.4 Deberes hacia los clientes (vendedores, compradores, arrendadores, arrendatarios)

Las secciones 54.1-2131 a 54.1-2134 imponen deberes estatutarios paralelos a los agentes inmobiliarios contratados por vendedores, compradores, arrendadores y arrendatarios. En cada caso, el agente debe: (1) actuar de conformidad con el acuerdo de intermediación; (2) promover los intereses del cliente (comercialización/búsqueda de propiedades, redacción y negociación de ofertas, presentación oportuna de todas las ofertas y contraofertas escritas incluso cuando ya existe un contrato, proporcionar asistencia razonable hasta la conclusión); (3) mantener la confidencialidad de la información personal y financiera y cualquier información que el cliente solicite mantener confidencial; (4) ejercer el cuidado ordinario; (5) contabilizar de manera oportuna todo dinero y propiedad; (6) divulgar hechos materiales relacionados con la propiedad o la transacción de los que el agente tenga conocimiento real; y (7) cumplir con el artículo, las leyes de vivienda justa y otros estatutos/reglamentos aplicables.

- ✓ Todos los deberes hacia el cliente: cumplir, promover intereses, mantener confidencialidad, ejercer cuidado ordinario, contabilizar fondos, divulgar hechos materiales con conocimiento real, y cumplir con la ley
- ✓ Los agentes deben presentar todas las ofertas y contraofertas escritas de manera oportuna incluso cuando la propiedad ya está sujeta a un contrato o arrendamiento
- ✓ La confidencialidad de la información personal y financiera continúa a menos que la ley requiera divulgación o el cliente consienta por escrito

4.5 Deberes hacia los clientes y trato honesto

Conforme a la subsección B de cada ley de deberes, los licenciatarios deben tratar HONESTAMENTE a todos los posibles compradores, vendedores, inquilinos y propietarios y no deben proporcionarles información falsa a sabiendas. Un licenciatario contratado por un vendedor (o propietario) debe divulgar a los posibles compradores/inquilinos todos los hechos materiales adversos conocidos relacionados con la CONDICIÓN FÍSICA de la propiedad. « Condición física de la propiedad » significa únicamente el terreno y mejoras — NO incluye asuntos fuera de los límites, propiedades adyacentes, regulaciones gubernamentales de uso de terrenos, ni carreteras/calles públicas. Las divulgaciones deben hacerse por escrito. No surge ninguna causa de acción contra un licenciatario por revelar información requerida por ley.

- ✓ Los licenciatarios deben tratar a todas las partes honestamente y nunca proporcionar información falsa a sabiendas
- ✓ El agente del vendedor/propietario debe divulgar por escrito todos los hechos materiales adversos conocidos sobre la condición física de la propiedad
- ✓ « Condición física » excluye asuntos externos, propiedades adyacentes, regulaciones de uso de terrenos y carreteras/calles públicas

4.6 Agentes con Licencia Comprometidos en la Gestión de Bienes Raíces

Conforme a la sección 54.1-2135, un gerente de propiedad debe: actuar según el acuerdo de gestión de propiedad; ejercer cuidado ordinario; divulgar oportunamente hechos materiales que el gerente conoce realmente; mantener confidencialidad; y contabilizar oportunamente el dinero y la propiedad. Un gerente no incumple su deber al representar a otros propietarios. Un gerente también puede representar al propietario como vendedor o arrendador si la relación de correduría lo establece. Los acuerdos de gestión de propiedad residencial deben estar por escrito y deben tener una fecha o duración de terminación definida (90 días después de la fecha del acuerdo si no se especifica), establecer las tarifas de gestión y cómo/cuándo se pagan, establecer los servicios prestados e incluir otros términos acordados. La sección 54.1-2135 NO se aplica a transacciones inmobiliarias comerciales.

- ✓ Los acuerdos de gestión de propiedad residencial deben estar por escrito con una fecha o duración de terminación definida
- ✓ Si no se especifica una fecha de terminación, el acuerdo finaliza 90 días después de su fecha
- ✓ El acuerdo debe establecer las tarifas de gestión (monto y términos de pago) y los servicios prestados
- ✓ Las disposiciones de deber de gestión de propiedad no se aplican a transacciones comerciales

4.7 Relación de Contratista Independiente

Un « contratista independiente » es un agente con licencia que establece una relación de corretaje basada en un acuerdo escrito que específicamente establece que el agente actúa como contratista independiente y NO como agente. Tal agente con licencia solo tiene las obligaciones acordadas en el acuerdo de corretaje, más un mínimo estatutario obligatorio: cumplimiento con las subdivisiones A 3 a 7 y subsecciones B y E de los § § 54.1-2131 a 54.1-2134, y subdivisiones A 2 a 6 y subsecciones C y D del § 54.1-2135. De lo contrario, el agente con licencia no tiene obligaciones bajo los § § 54.1-2131 a 54.1-2135. El acuerdo de corretaje debe especificar si el agente representa al cliente como agente o como contratista independiente.

- ✓ Una relación de contratista independiente debe estar específicamente estipulada por escrito en el acuerdo de corretaje
- ✓ Un contratista independiente aún debe cumplir con las subdivisiones A 3–7 y subsecciones B y E de los estatutos de diligencia aplicables
- ✓ El acuerdo de corretaje debe especificar si el agente act□□a como agente o como contratista independiente

4.8 Definiciones de Bienes Raíces Comerciales vs. Residenciales

«Bienes raíces residenciales» significa una propiedad real que contiene de una a cuatro unidades de vivienda residencial y la venta de lotes que contienen de una a cuatro unidades de vivienda residencial. «Bienes raíces comerciales» significa cualquier bien raíz DISTINTO DE bienes raíces que contienen de una a cuatro unidades residenciales o bienes raíces clasificados para evaluación bajo § 58.1-3230. Los bienes raíces comerciales NO incluyen unidades residenciales unifamiliares (condominios, casas adosadas, apartamentos, casas en una subdivisión) cuando se alquilan por unidad, incluso si forman parte de un edificio más grande con más de cuatro unidades.

- ✓ Bienes raíces residenciales = 1 a 4 unidades de vivienda
- ✓ Bienes raíces comerciales = cualquier bien que no sea 1–4 unidades residenciales o propiedad clasificada bajo § 58.1-3230
- ✓ Las unidades residenciales unifamiliares alquiladas por unidad no son comerciales, incluso si forman parte de un edificio más grande

4.9 Divulgación obligatoria de drywall defectuoso y plomo

Si un licenciatario tiene conocimiento real de drywall defectuoso (tal como se define en § 36-156.1) en una propiedad residencial, el licenciatario debe divulgarlo al comprador o inquilino potencial. Para transacciones de arrendamiento entre propietario e inquilino, si un licenciatario tiene conocimiento real de cualquier tubería, accesorio de plomería, dispositivo, soldadura o flux que no cumple con la definición «sin plomo» de la Ley Federal de Agua Potable Segura (42 U.S.C. § 300g-6) en una propiedad residencial, el licenciatario debe divulgarlo al inquilino potencial. Estas divulgaciones se aplican en toda la representación de vendedor, comprador, propietario e inquilino.

- ✓ El conocimiento real de drywall defectuoso en una propiedad residencial debe ser divulgado a compradores/inquilinos
- ✓ En transacciones de arrendamiento, el conocimiento real de componentes de plomería no «sin plomo» debe ser divulgado a inquilinos potenciales
- ✓ El «drywall defectuoso» se define por referencia a § 36-156.1

4.10 Divulgación de la Residencia Principal del Comprador

En una transacción inmobiliaria residencial, un agente contratado por un comprador debe divulgar al vendedor si el comprador tiene la intención de ocupar la propiedad como residencia principal. La expresión de tal intención por parte del comprador en el contrato de venta satisface este requisito, y no surge ninguna causa de acción contra el agente por la divulgación, cualquier inexactitud en ella, o la falta de divulgación del comprador.

- ✓ El agente del comprador debe divulgar al vendedor si el comprador tiene la intención de ocupar la propiedad como residencia principal
- ✓ La declaración de intención del comprador en el contrato de venta satisface el requisito de divulgación
- ✓ No surge ninguna causa de acción contra el agente por inexactitud o falta de divulgación de esta intención

4.11 Actos Ministeriales y Ausencia de Incumplimiento de Deber

Un licenciado contratado por una parte puede proporcionar asistencia a la parte contraria realizando actos ministeriales (a menos que esté prohibido por la ley o el acuerdo de corretaje). La realización de tales actos, si no es inconsistente con la subsección A, no viola el acuerdo de corretaje y no forma una relación de corretaje con la otra parte. Un licenciado tampoco incumple ningún deber al mostrar propiedades alternativas a prospectos (como clientes o consumidores) o representar a otros clientes con otras propiedades.

- ✓ Realizar actos ministeriales para la parte contraria no crea una relación de corretaje con esa parte
- ✓ Los actos ministeriales no violan el acuerdo de corretaje existente a menos que estén expresamente prohibidos

✓

Un licenciado no incumple el deber al mostrar propiedades alternativas o representar a otros clientes

4.12 Divulgación de relaciones de corretaje requerida

La subsección E de cada estatuto de deberes requiere que los licenciados en transacciones inmobiliarias residenciales divulguen las relaciones de corretaje de conformidad con las disposiciones del artículo. Además, los licenciados no están obligados a divulgar si los servicios de liquidación serán proporcionados por un abogado o un agente de liquidación no abogado. No se requiere que se ejecute un acuerdo escrito entre un licenciado y un comprador potencial o inquilino antes de que el licenciado muestre las propiedades.

- ✓ Los licenciados en transacciones residenciales deben divulgar las relaciones de corretaje según lo requerido por el artículo
- ✓ No se requiere un acuerdo de corretaje escrito antes de mostrar propiedades a un comprador o inquilino potencial
- ✓ Los licenciados no están obligados a divulgar si los servicios de liquidación son proporcionados por un abogado o un agente no abogado

CHAPTER 5

Art. 3 (b): dual and designated agency, brokerage relationship disclosure forms and timing, written brokerage agreements, termination, licensee liability, common law abrogated, record maintenance (54.

5.1 Términos requeridos en acuerdos de corretaje por escrito

Todo acuerdo de corretaje debe estar por escrito y contener términos obligatorios específicos. Debe indicar el monto de las comisiones de corretaje y cómo/cuándo se pagan, describir los servicios a prestar por el licenciatario, incluir todos los demás términos acordados, y—donde se haya consentido la doble representación—incluir las divulgaciones establecidas en la § 54.1-2139(A).

- ✓ El acuerdo de corretaje debe indicar el monto de las comisiones de corretaje y cómo y cuándo deben pagarse
- ✓ Debe indicar los servicios a prestar por el licenciatario e incluir otros términos acordados
- ✓ Donde se haya consentido la doble representación, debe incluir las divulgaciones establecidas en la § 54.1-2139(A)

5.2 Deberes del Agente Inmobiliario Después de la Terminación del Acuerdo de Corretaje

Después de la terminación, expiración o cumplimiento de un acuerdo de corretaje, el agente inmobiliario no tiene deberes adicionales con el cliente excepto dos: (i) rendir cuentas de todos los fondos y bienes relacionados con la relación, y (ii) mantener confidencial toda información personal/financiera y cualquier otra información que el cliente haya solicitado mantener confidencial, a menos que la ley requiera la divulgación o el cliente consienta por escrito.

- ✓ Después de la terminación, el agente inmobiliario debe rendir cuentas de todos los fondos y bienes relacionados con la relación de corretaje
- ✓ El deber de confidencialidad después de la terminación continúa a menos que la ley disponga lo contrario o el cliente consienta por escrito
- ✓ Estos deberes continuos se aplican excepto según lo acordado por escrito

5.3 Divulgación de la relación de corretaje en transacciones inmobiliarias residenciales

Al tener una discusión sustancial sobre una propiedad específica con un comprador o vendedor actual/potencial no representado que no sea cliente del agente licenciado, el agente licenciado debe divulgar cualquier relación de corretaje con otra parte. Excepto conforme a los § § 54.1-2139 o 54.1-2139.1, la divulgación debe ser por escrito en el tiempo más pronto posible, no más tarde de cuando se proporciona la asistencia inmobiliaria específica por primera vez. Si se combina con otras divulgaciones, debe ser conspicua (en negrita, en mayúsculas, subrayada o en un recuadro separado).

- ✓ La divulgación se activa mediante una discusión sustancial sobre una propiedad específica con un tercero no representado que no es cliente
- ✓ Divulgación por escrito requerida en el tiempo más pronto posible, no más tarde de cuando se proporciona la asistencia inmobiliaria específica por primera vez
- ✓ La divulgación debe ser conspicua — letras en negrita, en mayúsculas, subrayada o dentro de un recuadro separado

5.4 Divulgación del Contrato de Agente de Servicios Limitados

Un licenciatario puede actuar como agente de servicios limitados en una transacción residencial solo bajo un acuerdo de corretaje escrito que (i) divulgue que el licenciatario es un agente de servicios limitados, (ii) enumere los servicios específicos proporcionados, y (iii) enumere los deberes específicos del agente estándar que NO se proporcionarán. Esta divulgación debe ser conspicua (en negrita o mayúsculas, y subrayada o en un cuadro separado). Un agente de servicios limitados también debe divulgar la agencia dual conforme a la sección 54.1-2139.

- ✓ La agencia de servicios limitados requiere un acuerdo de corretaje escrito que divulgue ese estado
- ✓ El acuerdo debe enumerar los servicios específicos proporcionados Y los deberes específicos del agente estándar que no se proporcionarán
- ✓ La divulgación debe ser conspicua y el agente de servicios limitados debe divulgar la agencia dual conforme a la sección 54.1-2139

5.5 Agencia Dual Divulgada en Transacciones Residenciales

Un agente licenciado no puede actuar como agente dual/representante en una transacción residencial sin obtener primero el consentimiento escrito de todas las partes después de la divulgación escrita de las consecuencias. Un agente dual tiene una relación de agencia; un representante dual tiene una relación de contratista independiente. La divulgación debe hacerse por escrito y entregarse a ambas partes antes de que comience la agencia dual/representación. Las divulgaciones son inválidas si no están firmadas por el cliente o si se incluyen en un acuerdo de compra, arrendamiento u otro documento de transacción.

- ✓ La agencia dual/representación requiere el consentimiento escrito previo de todas las partes después de la divulgación escrita de las consecuencias
- ✓ La divulgación debe entregarse por escrito a ambas partes antes de que comience la relación dual
- ✓ Una divulgación es inválida si no está firmada por el cliente, o si se incluye en un acuerdo de compra, arrendamiento u otro documento de transacción

5.6 Agencia Designada y Representación Autorizada

Un corredor principal/supervisor puede asignar diferentes agentes afiliados autorizados para representar a diferentes clientes en la misma transacción residencial. Esto no es una doble agencia para los agentes designados si cada uno representa solamente a un cliente, pero el corredor supervisor SÍ se considera un agente dual. Los agentes designados no pueden divulgar información confidencial del cliente excepto a su corredor. El uso de agentes designados debe ser divulgado de manera conspicua conforme al formulario legal requerido.

- ✓ Los agentes designados asignados por el corredor supervisor representan cada uno a un cliente y no son agentes duales
- ✓ El corredor principal/supervisor que supervisa la transacción se considera un agente dual
- ✓ Los agentes designados solo pueden divulgar información confidencial del cliente a su propio corredor; el uso debe ser divulgado

5.7 Divulgación de Relación de Corretaje para Propietarios e Inquilinos

Un agente con licencia debe divulgar por escrito a un propietario o inquilino actual o potencial no representado que el agente tiene una relación de corretaje con otra parte. Esta divulgación debe incluirse en todas las solicitudes de arrendamiento o en el contrato de arrendamiento mismo, según cuál ocurra primero, y no más tarde de la firma del arrendamiento. No se aplica a arrendamientos con términos menores a dos meses en unidades residenciales unifamiliares o multifamiliares.

- ✓ La divulgación escrita es requerida en todas las solicitudes de arrendamiento o en el contrato de arrendamiento mismo, según cuál ocurra primero
- ✓ Si la divulgación no está incluida en los términos del arrendamiento, debe realizarse no más tarde de la firma del arrendamiento
- ✓ La exención se aplica a arrendamientos residenciales con términos menores a dos meses

5.8 Cambio en la relación y retención de registros de divulgaciones

Si la relación de un licenciatario con un cliente o consumidor cambia, el licenciatario debe divulgar ese hecho por escrito a todos los clientes y consumidores ya involucrados en la transacción contemplada. Las copias de divulgaciones relacionadas con contratos de compra totalmente ejecutados deben conservarse durante tres años como comprobante, ya sea que hayan sido reconocidas por escrito por el destinatario o no.

- ✓ Un cambio en la relación con un cliente/consumidor requiere divulgación escrita a todos los ya involucrados en la transacción
- ✓ Las divulgaciones relacionadas con contratos de compra totalmente ejecutados deben conservarse durante tres años
- ✓ La retención se aplica independientemente de si la divulgación fue reconocida por escrito

5.9 Asistir a la otra parte sin crear relación de agencia

Un agente contratado por un cliente que, sin compensación adicional, proporciona a la otra parte (sin representación o con representación limitada) información o asistencia relacionada con la transacción no es responsable excepto por negligencia grave o conducta dolosa, y no crea así una relación de corretaje. Un agente puede cobrar a la otra parte una tarifa por los servicios; este pago no crea una relación de corretaje pero el agente está sujeto al estándar ordinario de cuidado.

- ✓ Proporcionar información o asistencia a la otra parte no crea una relación de corretaje
- ✓ La responsabilidad por asistencia no compensada surge solo por negligencia grave o conducta dolosa
- ✓ Cobrar una tarifa por servicios a la otra parte no crea agencia pero impone el estándar ordinario de cuidado

5.10 Deber de divulgar interés de propiedad

Si un titular de licencia sabe o debería saber que él, un miembro de su familia, su firma o miembro de la firma, o una entidad en la que tiene un interés de propiedad está comprando, vendiendo o arrendando bienes inmuebles y el titular de licencia es parte de la transacción, debe divulgar por escrito que es titular de licencia y que tal interés de propiedad existe o existirá. La divulgación se realiza al comprador, vendedor, arrendador o arrendatario al tener discusiones sustanciales sobre una propiedad inmueble específica.

- ✓ Un titular de licencia que es parte de una transacción debe divulgar por escrito que es titular de licencia
- ✓ Debe divulgar cualquier interés de propiedad de sí mismo, su familia, su firma, miembros de la firma o entidades que posee
- ✓ La divulgación es requerida al tener discusiones sustanciales sobre una propiedad inmueble específica

5.11 Retiro de Agencia Dual y Ausencia de Causa de Acción

No surge ninguna causa de acción contra un agente/representante de agencia dual por hacer las divulgaciones de corretaje requeridas, y hacerlas no termina ninguna relación de corretaje. Un licenciatario puede retirarse sin responsabilidad de representar a un cliente que se niega a consentir a la agencia dual divulgada, terminando esa relación sin perjudicar el derecho de continuar representando al otro cliente o al cliente que se niega en transacciones no relacionadas.

- ✓ No surge causa de acción contra un agente de agencia dual por hacer las divulgaciones permitidas/requeridas
- ✓ Un licenciatario puede retirarse sin responsabilidad si un cliente se niega a consentir a la agencia dual
- ✓ El retiro no perjudica la representación continua del otro cliente o del cliente que se niega en otras transacciones

5.12 Contenido del Formulario de Divulgación de Agencia Dual (Residencial)

El formulario de divulgación de agencia dual residencial identifica al licenciado, la empresa, las partes representadas y la capacidad (agente estándar, agente de servicios limitados o contratista independiente). Debe incluir la declaración de reconocimiento de confidencialidad (no divulgar información confidencial de un cliente a otro). Para un cliente existente más un cliente nuevo, debe advertir que el licenciado no puede asesorar sobre términos de oferta/contraoferta, idoneidad/condición de la propiedad, reparaciones o controversias, puede carecer de conocimiento de las necesidades del cliente, y que cualquiera de las partes puede contratar a otro licenciado a costo adicional.

- ✓ El formulario debe establecer la limitación de confidencialidad: un agente dual no puede divulgar información confidencial de un cliente a otro
- ✓ El formulario para un cliente existente/cliente nuevo debe advertir que el licenciado no puede asesorar

sobre términos, idoneidad, condición, reparaciones o controversias

- ✓ El formulario debe establecer que cualquiera de las partes puede contratar a otro licenciado a costo adicional

5.13 Agencia Dual Divulgada en Transacciones Inmobiliarias Comerciales

Un agente licenciado puede actuar como agente/representante dual en una transacción inmobiliaria comercial solo con el consentimiento escrito de todos los clientes. Un agente dual tiene una relación de agencia; un representante dual tiene una relación de contratista independiente. Se presume que el consentimiento escrito ha sido otorgado contra cualquier cliente que firme la divulgación. La divulgación debe ser conspicua si se combina con otra información e incluir el reconocimiento de confidencialidad.

- ✓ La agencia dual comercial requiere el consentimiento escrito de todos los clientes
- ✓ Se presume que el consentimiento y la divulgación han sido otorgados contra cualquier cliente que firme la divulgación
- ✓ La divulgación debe ser conspicua cuando se combina con otra información e incluir la limitación de confidencialidad

5.14 La compensación no crea una relación de corretaje

El pago o la promesa de pago/compensación a un agente inmobiliario no crea por sí solo una relación de corretaje entre ningún agente, vendedor, propietario, comprador o inquilino. De igual manera, un agente que representa a un comprador/inquilino no se considera que tenga una relación de corretaje con un vendedor, propietario u otro agente simplemente por usar una empresa de fuente de información común (por ejemplo, un MLS).

- ✓ El pago o la promesa de compensación a un agente no crea una relación de corretaje
- ✓ El uso de una fuente de información común no crea por sí solo una relación de corretaje
- ✓ Una fuente de información común puede exigir que los agentes divulguen la naturaleza de su relación de corretaje

5.15 Limitaciones de responsabilidad del cliente y el corredor

Un cliente generalmente no es responsable de las falsas declaraciones de un licenciatario a menos que el cliente conociera o debería haber conocido y no lo corrigió oportunamente, ni de la negligencia o actos intencionales de un licenciatario. Un corredor que contrata a otro corredor para que lo asista no es responsable de las falsas declaraciones de ese corredor (a menos que las conozca y no las corrija) o negligencia. Los clientes y los licenciatarios poseen solo conocimiento real—el conocimiento no se imputa entre ellos. Estas limitaciones no se aplican a las prácticas discriminatorias de vivienda ilegales.

- ✓ Un cliente no es responsable de las falsas declaraciones de un licenciatario a menos que el cliente conociera o debería haber conocido y no lo corrigió oportunamente
- ✓ El conocimiento e información no se imputan entre clientes y licenciatarios—solo cuenta el conocimiento real
- ✓ Las limitaciones de responsabilidad no se aplican a asuntos que involucren prácticas discriminatorias de vivienda ilegales

5.16 Agente No Responsable por Cierta Información Falsa

Un agente no es responsable por proporcionar información falsa si proviene del cliente, una entidad gubernamental, una fuente no gubernamental que la obtuvo de una entidad gubernamental, o un profesional licenciado/certificado/registrado — siempre que el agente no tuviera conocimiento real de que era falsa y no haya actuado con desprecio temerario por la verdad. Esto cubre acciones regulatorias y civiles.

- ✓ Sin responsabilidad por información falsa proveniente del cliente, el gobierno o un profesional licenciado
- ✓ La protección aplica solo si el agente no tenía conocimiento real de la falsedad y no actuó con desprecio temerario por la verdad
- ✓ Aplica a acciones regulatorias bajo el capítulo y acciones civiles

5.17 Derogación de la Common Law y Mantenimiento de Registros

La common law relativa a las relaciones de corretaje inmobiliario se deroga expresamente en la medida que sea inconsistente con este artículo; el marco estatutario controla. Las regulaciones de la Junta Inmobiliaria de Virginia deben ser consistentes con este artículo. Nada limita las leyes antimonopolio federal o estatal. Cualquier registro que un licenciatario deba mantener puede guardarse como registro electrónico conforme a la Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas.

- ✓ La common law de la agencia se deroga en la medida que sea inconsistente con el artículo sobre relaciones de corretaje
- ✓ Las regulaciones de la Junta Inmobiliaria deben ser consistentes con el artículo, y el artículo no limita las leyes antimonopolio
- ✓ Los registros obligatorios del licenciatario pueden mantenerse electrónicamente conforme a la Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas

CHAPTER 6

Part I General: definitions, general fee requirements, fee schedule (18VAC135-20-10 to -15)

6.1 Estado de Licencia Activa vs. Inactiva del Titular

Un titular de licencia «activo» es un corredor o agente de bienes raíces en buen estado, bajo la supervisión de un corredor principal o supervisor, y realiza actividades de bienes raíces con licencia conforme se define en Va. Código 54.1-2100. Un titular de licencia en «estado inactivo» no está bajo la supervisión de un corredor principal o supervisor y no realiza ninguna actividad con licencia. Es esencial comprender esta distinción porque un titular de licencia debe estar activo para ejercer legalmente.

- ✓ «Activo» requiere buen estado, supervisión de un corredor principal o supervisor, y realización de actividades conforme al 54.1-2100
- ✓ «Estado inactivo» significa la ausencia de corredor supervisor o principal y ninguna actividad con licencia siendo realizada
- ✓ Un titular de licencia no puede realizar negocios de bienes raíces mientras esté en estado inactivo

6.2 Corredor Principal y Corredor Supervisor

Un « corredor principal » es el corredor individual designado por cada empresa para garantizar el cumplimiento del Capítulo 21 del Título 54.1 y las regulaciones, y para recibir las comunicaciones de la junta. En una empresa unipersonal, el corredor propietario único es el corredor principal. Un « corredor supervisor » es designado por el corredor principal para supervisar los servicios de corretaje prestados por corredores asociados y agentes de ventas asignados a sucursales u oficinas inmobiliarias, o para supervisar un agente designado.

- ✓ Cada empresa debe designar un corredor principal para garantizar el cumplimiento normativo
- ✓ En una empresa unipersonal, el corredor propietario único con licencia es el corredor principal
- ✓ Un corredor supervisor es designado por el corredor principal para supervisar sucursales, equipos o agentes designados
- ✓ El corredor principal recibe todas las comunicaciones y avisos de la junta relacionados con el cumplimiento

6.3 Estándar de Hora de Clase / Hora Reloj

Una «hora de clase u hora reloj» equivale a 50 minutos de instrucción. Esto es crítico para calcular las horas de crédito de educación previa a la licencia, posterior a la licencia y educación continua.

- ✓ Una hora de clase u hora reloj equivale a 50 minutos de instrucción
- ✓ Los requisitos educativos se miden en estas horas de 50 minutos

6.4 Definición de Participación Activa (Norma de 40 horas)

Participación activa significa una licencia activa con una empresa inmobiliaria autorizada o un negocio individual realizando actividades del artículo 54.1-2100 durante un promedio de al menos 40 horas por semana. Esta norma se prueba comúnmente en relación con los requisitos de experiencia de los agentes inmobiliarios.

- ✓ La participación activa requiere una licencia activa con una empresa o negocio individual
- ✓ Debe promediar al menos 40 horas por semana de actividad inmobiliaria autorizada

6.5 Agente Estándar vs Contratista Independiente

Un «agente estándar» es un licenciatario que actúa por o representa a un cliente en una relación de agencia, con obligaciones conforme al Artículo 3 del Capítulo 21 del Título 54.1. Un «contratista independiente» representa a un cliente de otra manera que como agente estándar, con deberes regidos por un contrato escrito entre el licenciatario y el cliente.

- ✓ Un agente estándar tiene obligaciones de agencia estatutarias conforme al Artículo 3, Capítulo 21, Título 54.1
- ✓ Los deberes de un contratista independiente están regidos por un contrato escrito con el cliente
- ✓ Un contratista independiente representa al cliente en una capacidad distinta a la de agente estándar

6.6 Definiciones de Empresa y Propietario Único

Una « empresa » es cualquier entidad comercial o negocio individual (propietario no corredor) que realiza negocios inmobiliarios y está obligada según 18VAC135-20-20 B a obtener una licencia de agencia inmobiliaria separada. Un « propietario único » es cualquier individuo que opera bajo su propio nombre o un nombre supuesto/ficticio de conformidad con el Capítulo 5 del Título 59.1.

- ✓ Una empresa debe obtener una licencia de agencia inmobiliaria separada según 18VAC135-20-20 B
- ✓ Un propietario único opera bajo su propio nombre o un nombre ficticio registrado

6.7 Publicidad e Información de Contacto

«Publicidad» significa toda comunicación difundida a través de cualquier medio a los consumidores para cualquier propósito relacionado con la actividad inmobiliaria autorizada. «Información de contacto» significa el número de teléfono, dirección de correo electrónico o dirección web de la empresa u oficina sucursal, o un enlace digital al mismo cuando se utiliza en publicidad digital.

- ✓ La publicidad cubre TODA comunicación a través de CUALQUIER medio relacionada con la actividad inmobiliaria autorizada
- ✓ La información de contacto incluye teléfono, correo electrónico o dirección web de la empresa u oficina sucursal
- ✓ La publicidad digital puede utilizar un enlace digital a la información de contacto

6.8 Proveedores y Escuelas Privadas

Un «proveedor» es una universidad, colegio o colegio comunitario acreditado; una escuela secundaria que ofrece cursos de educación distributiva para adultos; o una escuela privada. Una «escuela privada» es una escuela de propiedad privada, una asociación profesional de bienes raíces o una entidad relacionada que no está bajo la autoridad del Departamento de Educación pero ha sido aprobada por la junta para enseñar cursos de bienes raíces.

- ✓ Los proveedores incluyen colegios acreditados, escuelas secundarias calificadas y escuelas privadas
- ✓ Una escuela privada debe estar aprobada por la junta para enseñar cursos de bienes raíces
- ✓ Las escuelas privadas no están bajo la autoridad del Departamento de Educación

6.9 Requisitos generales de honorarios

Todos los honorarios no son reembolsables y no se prorratearán. La fecha de recepción por la junta o su agente determina si un honorario se pagó a tiempo. El arancel del examen está sujeto a los cargos contractuales de un proveedor externo negociados conforme a la Ley de Contratación Pública de Virginia y puede ajustarse según esos contratos.

- ✓ Todos los honorarios de la junta no son reembolsables y no se prorratean
- ✓ La puntualidad de un honorario se basa en la fecha de recepción por la junta o su agente
- ✓ Los aranceles del examen pueden variar según el contrato de la junta con un proveedor externo

6.10 Tarifas de licencia de agente de ventas

Conforme a la tabla de tarifas de 2026, una licencia de agente de ventas por educación/examen o por reciprocidad cuesta $210 más una evaluación del Fondo de Recuperación de $20 ($230 en total). La renovación de licencia de agente de ventas es $100, y la reactivación es $155.

- ✓ Licencia inicial de agente de ventas (examen o reciprocidad) = $210 + $20 Fondo de Recuperación = $230
- ✓ Renovación de licencia de agente de ventas = $100
- ✓ Reactivación de licencia de agente de ventas = $155

6.11 Cuotas de Licencia de Corredor

La licencia de corredor obtenida por educación/examen o reciprocidad cuesta $265 más una evaluación del Fondo de Recuperación de $20 ($285 en total). La renovación de la licencia de corredor es de $120 y la restitución es de $180. Una licencia de corredor concurrente cuesta $195, la renovación del corredor concurrente es de $80, y la restitución del corredor concurrente es de $180.

- ✓ Licencia de corredor inicial (examen o reciprocidad) = $265 + $20 Fondo de Recuperación = $285
- ✓ Renovación de corredor = $120; restitución de corredor = $180
- ✓ Licencia de corredor concurrente = $195; renovación = $80; restitución = $180

6.12 Definición de Corredor Asociado

Un «corredor asociado» es cualquier titular de licencia individual de la junta que posea una licencia de corredor, excepto el designado como corredor principal. Esto distingue a los corredores que poseen licencias de corredor pero no sirven como corredor principal de la empresa.

- ✓ Un corredor asociado posee una licencia de corredor pero no es el corredor principal
- ✓ Solo los titulares de licencias individuales pueden ser corredores asociados

6.13 Cuotas de licencia de empresa y oficina sucursal

Una licencia de empresa cuesta $350 más una evaluación del Fondo de Recuperación de $20 ($370 en total); la renovación de la empresa es $240 y la reinstalación es $370. Una licencia de oficina sucursal es $265, la renovación de la oficina sucursal es $135 y la reinstalación de la oficina sucursal es $205.

- ✓ Licencia inicial de empresa = $350 + $20 Fondo de Recuperación = $370; renovación = $240; reinstalación = $370
- ✓ Licencia de oficina sucursal = $265; renovación = $135; reinstalación = $205

6.14 Honorarios de licencia de entidad comercial y transacción

Una licencia de vendedor o corredor como entidad comercial cuesta 265 $ + 20 $ Fondo de Recuperación (285 $); renovación 135 $; reactivación 205 $. Las solicitudes de transferencia y activación cuestan 90 $ cada una. El cambio a licencia de vendedor o la actualización a licencia de corredor cuestan 120 $ cada uno.

- ✓ Licencia de entidad comercial = 265 $ + 20 $ = 285 $; renovación = 135 $; reactivación = 205 $
- ✓ Solicitud de transferencia = 90 $; solicitud de activación = 90 $
- ✓ Cambio a vendedor = 120 $; actualización a corredor = 120 $

6.15 Honorarios de proveedores de educación e instructores

Un certificado de escuela privada cuesta $265, la renovación $135, la restitución $205. Un certificado de instructor de educación previa a la licencia cuesta $265, la renovación $115, la restitución $170. La evaluación del Fondo de Recuperación de $20 se aplica solo donde se indique según Va. Code 54.1-2113.

- ✓ Certificado de escuela privada = $265; renovación = $135; restitución = $205
- ✓ Certificado de instructor de educación previa a la licencia = $265; renovación = $115; restitución = $170
- ✓ Las evaluaciones del Fondo de Recuperación se aplican de conformidad con Va. Code 54.1-2113

CHAPTER 7

Part II Entry: firm license, qualifications for individual licensure, business entity licenses, concurrent licenses, exchange to salesperson, universal license recognition, activation or transfer (18V

7.1 Requisitos de Licencia de Corretaje Inmobiliario

Todo corretaje inmobiliario debe obtener una licencia de empresa antes de realizar transacciones inmobiliarias, separada y diferente de las licencias individuales. Los negocios de propiedad única que pertenecen a un corredor NO están obligados a obtener una licencia de empresa, pero un propietario único que no sea corredor, una asociación, una asociación, una LLC o una corporación debe obtenerla. Los solicitantes deben divulgar el nombre bajo el cual se presentan al público, registrar nombres comerciales o ficticios ante la Comisión de Corporaciones Estatales, divulgar la dirección del lugar de negocios y estar constituidos conforme a las leyes de Virginia o estar autorizados para realizar negocios en Virginia. Cada empresa debe tener un corredor principal cuya licencia esté activa.

- ✓ Los negocios de propiedad única que pertenecen a un corredor no necesitan licencia de empresa; las entidades que no pertenecen a un corredor sí
- ✓ Una licencia de empresa es separada y diferente de las licencias individuales de quienes trabajan en el corretaje
- ✓ Los nombres comerciales o ficticios deben registrarse ante la Comisión de Corporaciones Estatales (Cap. 5, Título 59.1)
- ✓ Cada empresa debe tener un corredor principal cuya licencia esté activa

7.2 Calificaciones para Licencia Individual

Todo solicitante de licencia de vendedor o corredor de bienes raíces debe tener al menos 18 años de edad y poseer un diploma de escuela secundaria o equivalente. Los solicitantes deben informar cualquier acción disciplinaria por cualquier junta en cualquier jurisdicción (suspensión, revocación, renuncia, sanción monetaria o educación remedial). La junta puede denegar la licencia por acciones anteriores, con derecho de revisión conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo. Los solicitantes deben someterse a la toma de huellas dactilares y divulgar condenas específicas, y firmar una declaración que confirme que han leído y entienden los reglamentos y el Capítulo 21 del Título 54.1.

- ✓ El solicitante debe tener al menos 18 años de edad y poseer un diploma de escuela secundaria o equivalente
- ✓ El solicitante debe informar cualquier acción disciplinaria tomada contra una licencia profesional u ocupacional en cualquier jurisdicción
- ✓ El solicitante debe someterse a la toma de huellas dactilares y divulgar condenas por delito (fraude/deshonestidad, delito sexual, distribución de drogas sin marihuana o agresión) dentro de 5 años, más TODAS las condenas por delito grave
- ✓ El solicitante debe firmar una declaración que verifique que ha leído y entiende el capítulo y el Capítulo 21 del Título 54.1

7.3 Requisito de experiencia para la licencia de corredor de bienes raíces

Los solicitantes de licencia como corredor de bienes raíces deben haber estado activamente dedicados como agente de bienes raíces durante 36 de los 48 meses inmediatamente anteriores a la solicitud. Esta experiencia debe ser verificada por el corredor principal o supervisor para quien el solicitante trabajó al obtener la experiencia.

- ✓ Los solicitantes de corredor deben haber estado activamente dedicados como agente durante 36 de los 48 meses inmediatamente anteriores a la solicitud
- ✓ La experiencia debe ser verificada por el corredor principal o supervisor

7.4 Requisitos de Licencia de Oficina Sucursal

Si un corredor principal mantiene más de un lugar de negocios en el estado, se debe obtener una licencia de oficina sucursal para cada lugar adicional más allá del lugar principal anotado en la solicitud de la empresa. La licencia de oficina sucursal debe mantenerse en la ubicación de la sucursal, y la solicitud debe divulgar el nombre de la empresa, la ubicación de la sucursal y el corredor supervisor de esa sucursal.

- ✓ Se requiere una licencia de oficina sucursal para cada lugar de negocios adicional más allá del lugar principal
- ✓ La solicitud debe divulgar el nombre de la empresa, la ubicación de la sucursal y el corredor supervisor
- ✓ La licencia de oficina sucursal debe mantenerse en la ubicación de la oficina sucursal

7.5 Calificaciones Adicionales - Examen y Educación

Los solicitantes de licencia inicial deben aprobar todos los cursos requeridos antes de presentarse al examen de licencia y deben haber aprobado un examen escrito de la junta dentro de 12 meses antes de presentar una solicitud completa. El incumplimiento de los procedimientos de conducta del examen puede ser motivo de denegación. La junta puede, a su discreción, eximir los requisitos de educación y experiencia.

- ✓ Los solicitantes deben aprobar todos los cursos requeridos antes de presentarse al examen de licencia
- ✓ Los solicitantes deben haber aprobado el examen escrito dentro de 12 meses antes de presentar una solicitud completa
- ✓ La junta puede eximir los requisitos de educación y experiencia a su discreción

7.6 Requisitos de Licencia por Reciprocidad

Los solicitantes de licencia de vendedor o corredor por reciprocidad deben haber aprobado un examen escrito sobre las leyes y regulaciones de bienes raíces de Virginia dentro de 12 meses antes de la solicitud. Deben haber obtenido su licencia fuera del estado aprobando un examen sustancialmente equivalente y deben haber cumplido con requisitos educativos sustancialmente equivalentes. Los solicitantes de reciprocidad de corredores deben además haber estado activamente ejerciendo durante 36 de los 48 meses anteriores, verificado por alguien con conocimiento directo de sus actividades.

- ✓ Los solicitantes de reciprocidad deben aprobar un examen de leyes y regulaciones de Virginia dentro de 12 meses de la solicitud
- ✓ La licencia fuera del estado debe haber sido obtenida mediante un examen y educación sustancialmente equivalentes
- ✓ Los solicitantes de reciprocidad de corredores necesitan 36 de 48 meses anteriores de ejercicio activo, verificado por alguien con conocimiento directo

7.7 Licencia de Corredor o Agente de Bienes Raíces de Entidad Empresarial

Además de los requisitos de calificación individual, un solicitante de licencia de corredor o agente de bienes raíces como entidad empresarial debe asegurar que todo propietario u oficial que participe activamente en el negocio de bienes raíces tenga una licencia individual de corredor o agente de bienes raíces. La licencia de entidad empresarial NO reemplaza la licencia individual. Puede participar más de un licenciatario. La entidad debe constituirse conforme a la ley de Virginia y registrar nombres comerciales/ficticios ante la Comisión Estatal de Corporaciones.

- ✓ Todo propietario u oficial que participe activamente en el negocio de bienes raíces debe tener una licencia individual
- ✓ La licencia de entidad empresarial no reemplaza la licencia individual
- ✓ La entidad empresarial debe constituirse conforme a la ley de Virginia y registrar nombres comerciales/ficticios ante la Comisión Estatal de Corporaciones

7.8 Licencias Concurrentes

Para estar activo como agente inmobiliario en más de una empresa al mismo tiempo, los agentes deben obtener licencias concurrentes presentando una solicitud de licencia concurrente, que debe ser aprobada por el agente principal de cada empresa. Se requiere una tarifa por cada licencia concurrente.

- ✓ Un agente activo en más de una empresa debe obtener licencias concurrentes
- ✓ La solicitud de licencia concurrente debe ser aprobada por el agente principal de cada empresa
- ✓ Se requiere una tarifa por cada licencia concurrente

7.9 Reconocimiento universal de licencias - Estado vecino

La junta emitirá una licencia de vendedor o corredor de bienes raíces bajo reconocimiento universal de licencias a una persona licenciada en un estado vecino que: posea una licencia actual y válida con alcance de práctica similar; se encuentre en regla sin quejas pendientes; haya cumplido los requisitos de huellas dactilares/divulgación; no haya estado sujeta a disciplina que implique daño público o libertad condicional/suspensión/revocación de licencia; pague la tarifa de reciprocidad; y apruebe el Examen de Bienes Raíces de Virginia.

- ✓ Los solicitantes de estados vecinos deben poseer una licencia actual y válida en regla con alcance de práctica similar
- ✓ El solicitante debe pagar la tarifa de reciprocidad y aprobar el Examen de Bienes Raíces de Virginia
- ✓ El solicitante no debe haber estado sujeto a disciplina por daño público o libertad condicional/ suspensión/revocación de licencia

7.10 Reconocimiento Universal de Licencia - Otro Estado

Para las personas con licencia en otro estado (no adyacente), territorio o jurisdicción de EE.UU., la junta otorgará una licencia bajo reconocimiento universal de licencia si el individuo ha tenido una licencia válida y vigente con alcance similar durante al menos tres años, fue licenciado después de aprobar un examen estatal y cumplir con los requisitos de educación/capacitación/experiencia, está en buena reputación sin quejas pendientes, cumplió con los requisitos de toma de huellas dactilares, no tiene disciplina descalificante, paga la tarifa y aprueba el Examen de Bienes Raíces de Virginia.

- ✓ El solicitante debe haber tenido una licencia válida con alcance similar durante al menos tres años
- ✓ El solicitante debe haber aprobado originalmente un examen estatal y cumplido con los requisitos de educación/capacitación/experiencia
- ✓ El solicitante debe aprobar el Examen de Bienes Raíces de Virginia y pagar la tarifa de reciprocidad

7.11 Activación de una Licencia Inactiva

Un titular de licencia inactiva puede activar su licencia con una firma titulada de licencia o una empresa individual usando un formulario de activación de la junta. El titular de la licencia no debe realizar actividades autorizadas hasta que la junta emita la licencia. La educación continua debe completarse dentro de dos años antes de la activación si la licencia ha estado inactiva más de 30 días. Un titular de licencia inactivo durante más de tres años debe cumplir con los requisitos actuales de educación previa a la licencia.

- ✓ Un titular de licencia no puede realizar actividades autorizadas hasta que la junta emita la licencia activada
- ✓ La educación continua debe completarse dentro de dos años antes de la activación si ha estado inactiva más de 30 días

✓

Una licencia inactiva durante más de tres años requiere cumplir con los requisitos actuales de educación previa a la licencia

7.12 Transferencia de Licencia Entre Agencias

Un licenciatario puede transferirse de una agencia inmobiliaria autorizada o empresa individual a otra presentando una solicitud de transferencia con la tarifa requerida. La solicitud debe incluir la firma del nuevo corredor principal o corredor supervisor responsable de las actividades del licenciatario. La transferencia es efectiva al momento en que el nuevo corredor ejecuta la solicitud. No se cobra tarifa por las transferencias entre oficinas sucursales dentro de la misma agencia.

- ✓ Una solicitud de transferencia requiere la firma del nuevo corredor principal o corredor supervisor
- ✓ La transferencia es efectiva al momento en que el nuevo corredor ejecuta la solicitud
- ✓ No se cobra tarifa por las transferencias entre oficinas sucursales dentro de la misma agencia o empresa individual

7.13 Ubicaciones que no requieren licencia de sucursal

No se requiere licencia de sucursal para: una ubicación que no sea propiedad/arrendada/controlada exclusivamente por el corredor de bolsa (a menos que se presente al público como un sitio de actividad inmobiliaria regular); un vehículo motor o embarcación; un lugar destinado únicamente a publicidad general como una feria comercial o exposición; una residencia (a menos que se presente al público como un sitio de actividad regular); un apartado postal o servicio de correo; o un lugar público como una cafetería o restaurante.

- ✓ No se requiere licencia de sucursal para vehículos motorizados, embarcaciones, ferias comerciales/exposiciones, apartados postales o espacios públicos como restaurantes.
- ✓ Una residencia o ubicación no exclusiva requiere licencia de sucursal solo si se presenta al público como un sitio de actividad inmobiliaria regular.

7.14 Intercambio de licencia de corredor por licencia de agente de ventas

Un corredor que busca intercambiar una licencia de corredor por una licencia de agente de ventas debe presentar una solicitud completa con la tarifa correspondiente. Al hacer el intercambio, el titular de la licencia acepta que todas las licencias de corredor actuales dejan de existir. Si el titular de la licencia posteriormente desea convertirse en corredor nuevamente, debe aprobar el examen actual de corredor y cumplir con los requisitos actuales de educación y experiencia en vigor en el momento de esa solicitud.

- ✓ El intercambio por una licencia de agente de ventas causa que todas las licencias de corredor actuales dejen de existir
- ✓ Para convertirse en corredor nuevamente, el titular de la licencia debe aprobar el examen actual de corredor y cumplir con los requisitos actuales de educación y experiencia

7.15 Reconocimiento Universal de Licencia - Estado sin Licencia

Se considera que una persona con tres años de experiencia en un estado que no requiere licencia ha cumplido con todos los requisitos de experiencia, capacitación y educación. Para ser elegible para el examen, el solicitante debe demostrar al menos tres años de experiencia como vendedor o corredor en ese estado, cumplir con los requisitos de toma de huellas dactilares, no tener disciplina descalificante y pagar la tarifa. Estos individuos aún deben aprobar todos los exámenes requeridos para los solicitantes iniciales.

- ✓ Tres años de experiencia en un estado sin licencia satisfacen los requisitos de experiencia, capacitación y educación
- ✓ El solicitante aún debe aprobar todos los exámenes requeridos para los solicitantes iniciales bajo 18VAC135-20-35

CHAPTER 8

Parts III–IV Renewal and reinstatement: renewal period, salesperson post-license education, continuing education, renewal procedures, failure to renew, status before reinstatement, board discretion to

8.1 Período de renovación de licencia y vencimiento

Las licencias de agentes de ventas, corredores y empresas vencen dos años a partir del último día del mes en que fueron expedidas, según se muestra en la licencia. La única excepción son las licencias de corredor concurrente, que vencen en la misma fecha que la licencia del corredor original.

- ✓ Las licencias de agente de ventas, corredor y empresa vencen dos años a partir del último día del mes de expedición
- ✓ Las licencias de corredor concurrente vencen en la misma fecha que la licencia del corredor original
- ✓ La fecha de vencimiento se indica en la licencia misma

8.2 Requisitos de educación continua para agentes de ventas en la renovación

Para renovaciones posteriores, los agentes de ventas activos deben completar al menos 16 horas de educación continua en cada período de licencia. De estas, 11 horas son obligatorias: 2 horas de leyes de vivienda justa, 3 horas de ética y normas de conducta, 2 horas de agencia inmobiliaria, 2 horas de contratos inmobiliarios (principios contractuales, formularios, depósitos/cuentas de garantía), y 2 horas de actualizaciones legales y tendencias emergentes (incluidas áreas de zonas de inundación y el Programa Nacional de Seguros contra Inundaciones). Las 5 horas electivas restantes provienen de la lista de la subsección B.

- ✓ Los agentes de ventas activos deben completar 16 horas de educación continua por período de licencia
- ✓ 11 horas son asignaturas obligatorias requeridas por la junta; 5 horas son cursos electivos
- ✓ Las asignaturas obligatorias incluyen 2 h de vivienda justa, 3 h de ética, 2 h de agencia, 2 h de contratos, 2 h de actualizaciones legales/tendencias emergentes

8.3 Requisitos de educación continua del corredor en la renovación

Los corredores activos deben completar al menos 24 horas de educación continua en cada período de licencia. De estas, 19 horas son obligatorias: 8 horas de supervisión y gestión de agentes y empresas de corretaje (2 de las cuales cubren requisitos de supervisión del corredor bajo este capítulo y el Capítulo 21 del Título 54.1), 2 horas de vivienda justa, 3 horas de ética y normas de conducta, 2 horas de agencia inmobiliaria, 2 horas de contratos inmobiliarios y 2 horas de actualizaciones legales y tendencias emergentes (zonas de inundación/NFIP). Las 5 horas de cursos optativos restantes provienen de la subsección B.

- ✓ Los corredores activos deben completar 24 horas de educación continua por período de licencia
- ✓ 19 horas son obligatorias; 5 horas son optativas
- ✓ 8 horas obligatorias cubren supervisión/gestión, con 2 de esas sobre requisitos de supervisión del corredor

8.4 Incumplimiento de renovación y requisitos de reinstatement

Todos los solicitantes de reinstatement deben cumplir con los requisitos de educación de 18VAC135-20-95 o -101; aquellos que deseen activar deben completar la educación, mientras que el reinstatement de licencia inactiva no requiere educación continua. Si la renovación (incluido el recibo de la tarifa) no se completa dentro de 30 días de la fecha de vencimiento, se requiere la tarifa de reinstatement. Una licencia puede ser reestablecida hasta un año después del vencimiento mediante el pago de la tarifa de reinstatement.

- ✓ La tarifa de reinstatement se aplica si la renovación no se completa dentro de 30 días de la fecha de vencimiento
- ✓ Una licencia puede ser reestablecida hasta un año después del vencimiento mediante el pago de la tarifa de reinstatement
- ✓ El reinstatement de licencia inactiva no requiere educación continua; la activación de una licencia sí requiere la educación

8.5 Ventana de reactivación y consecuencias de licencias vencidas

Una licencia reactivada conserva el mismo número de licencia y se le asigna una fecha de vencimiento dos años después de la fecha de vencimiento anterior. Después de un año del vencimiento, una licencia no puede ser reactivada bajo ninguna circunstancia, y el solicitante debe cumplir con todos los requisitos actuales de educación y examen y solicitar como nuevo solicitante. Ningún individuo, entidad o empresa puede realizar actividades definidas en § 54.1-2100 con una licencia vencida; hacerlo puede constituir actividad sin licencia sujeta a enjuiciamiento.

- ✓ Una licencia reactivada conserva el mismo número, con vencimiento dos años después de la fecha de vencimiento anterior
- ✓ Después de un año del vencimiento, no es posible reactivar la licencia y la persona debe solicitar nuevamente como nuevo solicitante
- ✓ Ejercer bienes raíces con una licencia vencida puede constituir actividad sin licencia sujeta a enjuiciamiento

8.6 Desglose de temas de educación post-licencia

El plan de estudios de 30 horas de educación post-licencia para agentes de ventas de primer año se divide en áreas de temas obligatorios específicos totalizando 30 horas: 2 horas sobre vivienda justa/ADA/derechos civiles, 6 horas sobre derecho inmobiliario y regulaciones, 3 horas sobre ética y normas de conducta, 2 horas sobre cuestiones y tendencias actuales de la industria, 3 horas sobre derecho de agencia, 6 horas sobre redacción de contratos, 3 horas sobre gestión de riesgos, 3 horas sobre requisitos de depósito en garantía, y 2 horas sobre finanzas relacionadas con bienes raíces.

- ✓ El total es de 30 horas distribuidas en nueve áreas de temas obligatorios
- ✓ Las asignaciones más grandes son de 6 horas cada una para derecho inmobiliario/regulaciones y redacción de contratos
- ✓ Incluye 3 horas de requisitos de depósito en garantía y 3 horas de derecho de agencia

8.7 Licenciatarios inactivos y exenciones de fuerzas armadas

Los corredores y agentes de ventas inactivos no están obligados a completar el curso de educación continua como condición de renovación. Los licenciatarios activos llamados al servicio activo o desplegados en las Fuerzas Armadas de EE.UU. pueden completar los cursos requeridos dentro de seis meses después de su liberación del servicio activo o despliegue.

- ✓ Los corredores y agentes de ventas inactivos están exentos de educación continua como condición de renovación
- ✓ Los licenciatarios activos desplegados tienen seis meses después de su liberación para completar los cursos requeridos

8.8 Afidávit de sustitución de capacitación en vivienda justa

Un titular de licencia que presenta un afidávit notarizado certificando que no practica y no practicará corretaje inmobiliario residencial, administración residencial o arrendamiento residencial durante el período de licencia no está obligado a recibir capacitación en vivienda justa. En su lugar, ese titular de licencia debe recibir capacitación en otras leyes y regulaciones de discriminación federales y estatales aplicables.

- ✓ El afidávit notarizado que certifica que no hay práctica residencial exime el requisito de capacitación en vivienda justa
- ✓ El titular de licencia debe recibir capacitación en otras leyes y regulaciones de discriminación federales y estatales aplicables

8.9 Requisitos de educación continua para licenciatarios multi-jurisdiccionales

Los agentes de ventas con licencia en múltiples jurisdicciones deben completar 16 horas de educación continua, con las mismas 11 horas obligatorias aprobadas por la junta, pero pueden sustituir la educación completada en su otra jurisdicción por las 5 horas electivas restantes. Los corredores con licencia en múltiples jurisdicciones deben completar 24 horas de educación continua con las 19 horas obligatorias, y pueden sustituir la educación de otra jurisdicción por las 5 horas electivas.

- ✓ Los agentes multi-jurisdiccionales completan 16 horas; 11 obligatorias, pueden sustituir educación de otro estado por 5 horas electivas
- ✓ Los corredores multi-jurisdiccionales completan 24 horas; 19 obligatorias, pueden sustituir educación de otro estado por 5 horas electivas
- ✓ Las materias obligatorias aprobadas por la junta no pueden ser sustituidas

8.10 Documentación de educación continua, crédito de instructor y transferencia

Los titulares de licencia deben conservar comprobante de educación continua durante tres años y proporcionarlo a la junta a solicitud; el incumplimiento puede resultar en no renovación o disciplina. Los instructores que también sean titulares de licencia de la junta pueden obtener créditos de educación continua por enseñar cursos de educación continua. Los créditos de educación continua excedentes obtenidos dentro de los seis meses antes de la expiración de la licencia se transfieren al próximo período de renovación de dos años.

- ✓ Los registros de educación continua deben conservarse durante tres años y proporcionarse a solicitud de la junta
- ✓ Los titulares de licencia-instructores pueden obtener créditos de educación continua por enseñar cursos de educación continua
- ✓ El exceso de educación continua obtenido dentro de seis meses antes de la expiración se transfiere al próximo período de renovación

8.11 Procedimientos de Renovación

Antes de la fecha de vencimiento de la licencia, la junta envía un aviso de renovación al licenciatario, y cada licenciatario que desee renovar debe devolver la tarifa apropiada especificada en 18VAC135-20-15 antes de la fecha de vencimiento. La falta de recepción del aviso de renovación de la junta no releva al licenciatario de la obligación de renovar.

- ✓ La junta envía un aviso de renovación antes del vencimiento, y el licenciatario debe presentar la tarifa requerida antes de la fecha de vencimiento
- ✓ La falta de recepción de un aviso de renovación no excusa la obligación de renovar

8.12 Estatus del titular de licencia antes de la reinstalación

Un titular de licencia que reinstala una licencia se considera que ha mantenido una licencia continua sin interrupción, permanece bajo la autoridad disciplinaria de la junta durante todo el período de inactividad, y es responsable de las actividades realizadas durante ese período.

- ✓ Un titular de licencia reinstalado se trata como si hubiera mantenido una licencia continua sin interrupción
- ✓ El titular de licencia permanece bajo la autoridad disciplinaria de la junta y es responsable de las actividades durante el período de inactividad

8.13 Discreción de la junta para denegar la renovación o reinstalación

La junta puede denegar la renovación o reinstalación de una licencia por: (i) las mismas razones por las que puede rechazar la expedición inicial de una licencia o disciplinar a un licenciatario actual; (ii) incumplimiento de los términos de un acuerdo para la expedición de licencia u otra orden de la junta; o (iii) incumplimiento en el pago total de las sanciones monetarias y costos impuestos por la junta, más los intereses acumulados.

- ✓ La renovación/reinstalación puede ser denegada por las mismas razones por las que la junta puede rechazar la expedición inicial de una licencia o disciplinar a un licenciatario
- ✓ Se permite la denegación por incumplimiento de un acuerdo o orden de la junta
- ✓ Se permite la denegación por sanciones, costos e intereses acumulados impuestos por la junta que no hayan sido pagados

CHAPTER 9

Part V Standards of practice (a): grounds for disciplinary action, place of business, duties of supervising broker, maintenance of licenses, escrow account maintenance and management (18VAC135-20-155

9.1 Motivos para Acción Disciplinaria por la Junta

La Junta de Bienes Raíces tiene el poder de imponer sanciones monetarias y suspender o revocar cualquier licencia o certificado cuando un licenciatario o titular de certificado ha violado (o ha cooperado con otros en violar) los estatutos y reglamentos aplicables. La autoridad disciplinaria surge bajo el Capítulo 21 del Título 54.1, subdivisión A 7 de § 54.1-201, § 54.1-202, y la Ley de Procedimiento Administrativo.

- ✓ La Junta puede imponer una sanción monetaria y suspender o revocar una licencia o certificado por violaciones de los Capítulos 1, 2, 3 y 21 del Título 54.1, Capítulo 10 del Título 55.1, o cualquier regulación de la Junta
- ✓ La cooperación con otros en la violación de una disposición es en sí misma un acto punible
- ✓ Un licenciatario puede ser acusado de una violación independientemente de si los actos fueron realizados en capacidad personal o como licenciatario de bienes raíces

9.2 Deberes del Corredor Supervisor

Además de los deberes estatutarios en la sección 54.1-2110.1, los corredores supervisores tienen deberes regulatorios específicos: supervisar los servicios de corretaje, asegurar que solo los licenciados realicen actividades que requieren licencia, supervisar a personas sin licencia y responder a corredores cooperantes.

- ✓ Debe proporcionar supervisión de los servicios de corretaje de manera oportuna
- ✓ Debe tomar medidas razonables para asegurar que solo los licenciados realicen actividades que requieren una licencia (ver 18VAC135-20-335 A)
- ✓ Debe proporcionar supervisión adecuada sobre todos los individuos o entidades sin licencia asociados con la empresa o sus licenciados (ver 18VAC135-20-335 B)
- ✓ Debe actuar con diligencia razonable y prontitud al responder a consultas de corredores cooperantes

9.3 Requisitos generales de mantenimiento de cuenta de depósito en garantía

Las firmas y negocios en solitario que mantienen dinero en depósito en garantía deben mantener cuentas de depósito en garantía aseguradas a nivel federal con requisitos específicos de denominación, etiquetado y responsabilidad. El corredor principal lleva la responsabilidad principal.

- ✓ Si el dinero se mantiene en depósito en garantía, la firma o el negocio en solitario debe mantener una o más cuentas de depósito en garantía aseguradas a nivel federal para todos los fondos recibidos en una transacción de bienes raíces
- ✓ La cuenta de depósito en garantía debe estar a nombre de la firma o negocio en solitario con licencia
- ✓ El corredor principal es responsable de estas cuentas y debe tener autoridad para firmar; los corredores supervisores y otros signatarios también pueden ser responsables
- ✓ Todas tales cuentas, cheques y estados de cuenta bancarios deben estar etiquetados como « depósito en garantía » y designados como cuentas de depósito en garantía en la institución financiera
- ✓ El saldo de la cuenta de depósito en garantía debe ser en todo momento suficiente para contabilizar todos los fondos designados a mantenerse

9.4 Depósitos en Garantía y Fondos de los Agentes Inmobiliarios

Los fondos específicos deben depositarse en garantía, y aunque las ganancias futuras de un agente inmobiliario pueden residir temporalmente en garantía, deben identificarse por separado y nunca pagarse directamente a los agentes.

- ✓ Los depósitos iniciales, depósitos de garantía de buena fe, fondos de liquidación, depósitos de solicitud, pagos de alquiler, depósitos de seguridad de alquiler y dinero adelantado para gastos de cierre deben depositarse en garantía a menos que todos los mandantes acuerden lo contrario por escrito
- ✓ Los fondos que finalmente pertenecen al agente inmobiliario pueden estar en garantía si se identifican por separado, pero deben pagarse a la empresa (no directamente a los agentes) cuando sea debido
- ✓ El dinero que finalmente puede pertenecer al agente inmobiliario no constituye commingling si se retira a intervalos de no más de seis meses y el agente siempre puede identificar con precisión el total de fondos que le pertenecen versus los de la empresa

9.5 Manejo y desembolso de fondos en depósito en garantía

Los fondos en depósito en garantía en transacciones de compra y arrendamiento deben manejarse de conformidad con secciones específicas del Código. Los titulares de licencia tienen derechos limitados sobre los fondos y no pueden desembolsar fondos sin depósitos suficientes o deducir gastos de cierre de forma impropia.

- ✓ Al ratificarse, un depósito de garantía debe depositarse, manejarse y desembolsarse de conformidad con la § 54.1-2108.2
- ✓ Un titular de licencia no tiene derecho a ninguna parte del depósito de garantía o comisión hasta que se consume la transacción, a menos que todos los interesados acuerden lo contrario por escrito
- ✓ Los fondos de arrendamiento (depósito de solicitud, depósito de garantía, renta) deben depositarse en depósito en garantía conforme a la § 54.1-2108.1; los depósitos de garantía y la renta prepagada se rigen por la Ley de Relaciones entre Propietarios e Inquilinos Residenciales de Virginia (Capítulo 12 del Título 55.1)
- ✓ Un titular de licencia no debe desembolsar fondos en depósito en garantía a menos que haya dinero suficiente en depósito a crédito del cliente individual o la propiedad correspondiente
- ✓ A menos que todos los interesados acuerden por escrito, los gastos de cierre (por ejemplo, tasación, seguro, honorarios de informe de crédito) no deben deducirse de un depósito o pago inicial
- ✓ Para cuentas que generan intereses, se debe hacer una divulgación escrita respecto al desembolso de intereses en el contrato en el momento de su celebración

9.6 Mantenimiento Inadecuado de Fondos en Depósito

La regulación define actos específicos que constituyen manejo inadecuado de fondos en depósito, incluyendo la mezcla de fondos y el incumplimiento de depósito apropiado de fondos. Estos actos son motivos de disciplina.

- ✓ Aceptar cualquier pagaré, instrumento no negociable o cualquier cosa que no sea fácilmente negociable como depósito sin reconocer su aceptación en el acuerdo es inadecuado
- ✓ La mezcla de fondos ocurre cuando un corredor mezcla fondos de clientes con sus propios fondos o los de su corporación, empresa o asociación; usar fondos en depósito para comprar un CD e hipotecarlo/pignorarlo o remover el original del control del corredor constituye mezcla de fondos
- ✓ No depositar fondos en depósito en una cuenta designada para recibir solo tales fondos (según la subdivisión A 1) es inadecuado

9.7 Requisitos de Exhibición del Lugar de Negocios

Todo corredor principal debe mantener ciertas licencias fácilmente disponibles al público en el lugar principal de negocios, y cada oficina sucursal tiene sus propios requisitos de exhibición. Esto garantiza que el público pueda verificar quién está autorizado para conducir negocios en una ubicación.

- ✓ El lugar principal de negocios debe tener fácilmente disponible al público: la licencia de la empresa, la licencia del corredor principal y la licencia de cada vendedor y corredor activo con la empresa
- ✓ Cada oficina sucursal debe tener fácilmente disponible al público la licencia de la oficina sucursal y un listado de cada vendedor o corredor asignado a esa sucursal

9.8 Mantener el Nombre y Domicilio Actuales ante la Junta

Los licenciatarios deben mantener informada a la Junta de su nombre y domicilio actuales, informar los cambios dentro de los plazos establecidos y cumplir las reglas para nombres profesionales. La Junta no es responsable de comunicaciones no recibidas debido a que un licenciatario no actualice su domicilio.

- ✓ Los agentes de ventas y corredores individuales deben mantener informada a la Junta de su nombre actual y domicilio, informando los cambios por escrito en un plazo de 30 días calendario
- ✓ Los corredores principales deben mantener informada a la Junta de los nombres y domicilios actuales de la empresa, oficina sucursal y entidad comercial, informando los cambios por escrito en un plazo de 30 días calendario; se requiere una dirección física
- ✓ Un nombre profesional solo puede utilizarse si ha sido registrado ante la Junta antes de su uso, debe incluir el nombre o apellido, y no debe incluir títulos
- ✓ Un agente o corredor recibe licencia únicamente para el lugar de negocio de la empresa individual o firma con la cual se desempeña activamente

9.9 Notificación del Cese o Terminación del Estado Activo

Cuando finaliza el estado activo de un licenciatario, la empresa o el corredor principal debe notificar al Consejo con prontitud. Se aplican diferentes plazos y partes responsables dependiendo de si se trata de un licenciatario regular o del corredor principal.

- ✓ Cuando un agente de ventas o corredor es despedido o termina el estado activo, el propietario único o corredor principal debe notificar al Consejo con el nombre del licenciatario, número de licencia y fecha de terminación dentro de 10 días calendario
- ✓ Cuando un corredor principal es despedido o termina el estado activo con una empresa, la empresa debe notificar al Consejo dentro de 10 días calendario
- ✓ Cuando una empresa o entidad comercial ya no está autorizada para ejercer negocios en la Commonwealth, el Consejo puede revocar su licencia hasta que proporcione prueba de que está nuevamente autorizada

9.10 Manejo de Depósitos en Garantía en Situaciones de Ejecución Hipotecaria

Cuando una propiedad mantenida con fondos en depósito en garantía es ejecutada hipotecariamente, los corredores de bienes raíces deben cumplir con disposiciones estatutarias específicas para transacciones de compra y arrendamiento, incluido el manejo de depósitos de seguridad, cobranza de rentas y continuación de acuerdos de gestión de propiedades.

- ✓ En transacciones de compra donde un corredor mantiene fondos en depósito en garantía y la propiedad es ejecutada hipotecariamente, el corredor debe cumplir con § 54.1-2108.1 A 1 y A 2
- ✓ Si una unidad residencial unifamiliar con inquilino es ejecutada hipotecariamente y el propietario mantiene un depósito de seguridad, debe ser manejado conforme a § 54.1-2108.1 A 3
- ✓ Un acuerdo de gestión de propiedad vigente en la fecha de la venta por ejecución hipotecaria debe continuar de conformidad con § 54.1-2108.1 A 5

CHAPTER 10

Part V Standards of practice (b): maintenance of records, advertising by licensees, disclosure of brokerage relationships, audits, provision of information to the board (18VAC135-20-185 to -240)

10.1 Registros financieros que el corredor principal debe mantener

Según la disposición 18VAC135-20-185(A), el corredor principal debe mantener registros financieros de cualquier transacción inmobiliaria realizada bajo la licencia del corredor, y estos registros deben estar fácilmente accesibles desde la oficina del corredor. Si la oficina del corredor principal se encuentra fuera de Virginia pero la empresa tiene una oficina sucursal en Virginia, una copia de estos registros debe estar fácilmente accesible en la oficina de Virginia.

- ✓ Los registros deben mostrar: de quién se recibió el dinero, fecha de recepción, lugar del depósito, fecha del depósito, disposición final de los fondos, y cualquier otra información requerida por el capítulo
- ✓ Los registros financieros deben estar fácilmente accesibles desde la oficina del corredor
- ✓ Si la oficina del corredor principal se encuentra fuera de Virginia y la empresa tiene una sucursal en Virginia, una copia de los registros debe estar fácilmente accesible en la oficina de Virginia

10.2 Retención de tres años de registros de corretaje y transacción

18VAC135-20-185(C) establece los períodos de retención de registros que el corredor principal o corredor supervisor debe cumplir. Los acuerdos de corretaje y las divulgaciones/consentimientos de agencia dual o designada se mantienen durante tres años desde su ejecución. Los documentos de transacción (contratos de venta, finiquitos, arrendamientos, acuerdos de gestión de propiedades, estados de liquidación, divulgaciones de partes no representadas) se mantienen durante tres años desde el cierre, o desde la ratificación si la operación no se cierra. Los registros de recibos y desembolsos de dinero recibido en nombre de otros se mantienen durante tres años desde el cierre/terminación de una venta, o desde la terminación de un arrendamiento o conclusión de la participación del licenciatario en un arrendamiento.

- ✓ Cada acuerdo de corretaje y cada divulgación y consentimiento de agencia dual o designada: retener 3 años a partir de la fecha de ejecución
- ✓ Todos los documentos de transacción (contrato de venta, finiquito, arrendamiento, acuerdo de gestión de propiedades, estado de liquidación, divulgación de parte no representada): retener 3 años a partir del cierre, o a partir de la ratificación si la operación no se cierra
- ✓ Registros de recibos y desembolsos de dinero recibido en nombre de otros: retener 3 años a partir del

cierre/terminación de la venta, o terminación de un arrendamiento o conclusión de la participación del licenciatario en un arrendamiento

10.3 La publicidad debe ser supervisada y en nombre de la empresa

Según 18VAC135-20-190(A), toda publicidad debe estar bajo la supervisión directa del corredor principal o corredor supervisor y en nombre de la empresa. Cuando sea aplicable, debe cumplir con la divulgación requerida por § 54.1-2138.1. El nombre autorizado de la empresa debe mostrarse clara y legiblemente en toda la publicidad.

- ✓ Toda publicidad debe estar bajo la supervisión directa del corredor principal o corredor supervisor y en nombre de la empresa
- ✓ El nombre autorizado de la empresa debe mostrarse clara y legiblemente en toda la publicidad
- ✓ La publicidad debe cumplir con la divulgación requerida por § 54.1-2138.1, cuando sea aplicable

10.4 Contenido obligatorio de divulgación publicitaria

18VAC135-20-190(B) requiere que toda publicidad de una firma o agente con licencia afiliado contenga una divulgación publicitaria clara, legible y destacada que incluya el nombre de la firma y la información de contacto de la oficina. La información de contacto de la oficina y cualquier información adicional requerida son especificadas por el corredor principal o supervisor en las políticas escritas de la firma, y la publicidad de agentes con licencia afiliados debe realizarse de conformidad con esas políticas.

- ✓ La divulgación publicitaria debe incluir (i) el nombre de la firma e (ii) la información de contacto de la oficina, de manera clara, legible y destacada
- ✓ La información de contacto de la oficina y la información adicional requerida son establecidas por el corredor principal o supervisor en las políticas escritas de la firma
- ✓ Toda publicidad de un agente con licencia afiliado debe realizarse de conformidad con las políticas de un corredor principal o supervisor

10.5 Divulgación de relaciones de corretaje en transacciones de compra

Conforme a 18VAC135-20-220(A), un licenciatario debe divulgar a quién representa a un comprador o vendedor real o potencial que no es su cliente y no está representado por otro licenciatario, una vez que ocurran discusiones sustanciales sobre una propiedad específica (conforme a § 54.1-2138 A). La divulgación debe ser por escrito en el momento más práctico posible, pero no más tarde de cuando se proporciona por primera vez asistencia inmobiliaria específica.

- ✓ La divulgación de a quién representa el licenciatario es requerida con un comprador/vendedor no representado una vez que hay discusiones sustanciales sobre una propiedad específica
- ✓ La divulgación debe ser por escrito en el momento más práctico posible, no más tarde de cuando se proporciona por primera vez asistencia inmobiliaria específica

✓

Una divulgación que cumpla con § 54.1-2138 A satisface este requisito

10.6 Consentimiento escrito para agencia dual y designada

18VAC135-20-220(A)(3) requiere que un agente/representante que actúe como agente o representante dual o designado obtenga el consentimiento escrito de todos los clientes en el momento más práctico posible. Se presume el consentimiento cuando un cliente firma una divulgación que cumple con § § 54.1-2139, 54.1-2139.01 y 54.1-2139.1. La divulgación debe entregarse y el consentimiento debe obtenerse del comprador a más tardar cuando se presenta una oferta de compra al agente que la presentará, y del vendedor a más tardar cuando se presenta la oferta al vendedor.

- ✓ Un agente/representante dual o designado debe obtener el consentimiento escrito de todos los clientes en el momento más práctico posible
- ✓ El consentimiento del comprador debe obtenerse a más tardar cuando se presenta la oferta al agente que la presentará al agente de la propiedad en venta/vendedor
- ✓ El consentimiento del vendedor debe obtenerse a más tardar cuando se presenta la oferta de compra al vendedor

10.7 Provisión oportuna de registros e información a la junta

El Código 18VAC135-20-240 requiere que un licenciado produzca a la junta o sus agentes, dentro de 10 días de la solicitud, tarjetas de firma, registros bancarios o cualquier documento/libro/registro concerniente a una transacción inmobiliaria en la que el licenciado participó o está obligado a mantener, para inspección y copia (a menos que se especifique lo contrario o según § 54.1-2108). La junta puede extender el período de 10 días por circunstancias atenuantes. Un licenciado debe responder a cualquier otra consulta de la junta dentro de 21 días.

- ✓ Los registros solicitados (tarjetas de firma, registros bancarios, documentos de transacción) deben ser producidos a la junta dentro de 10 días, sujeto a extensión por la junta en caso de circunstancias atenuantes
- ✓ Un licenciado debe responder a cualquier otra consulta de la junta o de sus agentes dentro de 21 días

10.8 Divulgación de conformidad del sistema de contabilidad

18VAC135-20-185(B) requiere que el corredor principal mantenga un sistema de contabilidad o mantenimiento de registros que divulgue con precisión y claridad el cumplimiento total de los requisitos de mantenimiento de registros. Los registros contables deben tener un nivel de detalle suficiente para determinar tal cumplimiento.

- ✓ Un sistema de contabilidad/mantenimiento de registros debe divulgar con precisión y claridad el cumplimiento total
- ✓ Los registros contables deben tener un nivel de detalle suficiente para determinar el cumplimiento

10.9 Precisión y actualización oportuna de la publicidad

18VAC135-20-190(B)(3)-(4) requieren que la información de la propiedad proporcionada y controlada por el licenciado en la publicidad sea consistente con la condición de la propiedad y el estado actual del contrato, y que la publicidad se actualice oportunamente cada vez que ocurra un cambio material en el estado de la lista o en las descripciones de la propiedad. Si el licenciado se entera de que un tercero controla la publicidad, el licenciado debe hacer una solicitud escrita oportuna para los cambios necesarios.

- ✓ La información de la propiedad en la publicidad debe ser consistente con la condición de la propiedad y el estado actual del contrato
- ✓ La publicidad debe actualizarse oportunamente ante cualquier cambio material en el estado de la lista o en las descripciones de la propiedad
- ✓ Si un tercero controla la publicidad, el licenciado debe hacer una solicitud escrita oportuna para los cambios necesarios

10.10 Formato conspicuo para divulgaciones combinadas

La disposición 18VAC135-20-220(A)(4) permite que una divulgación requerida se combine con otras divulgaciones o información, pero si se combina debe ser conspicua — impresa en letras negritas, todas mayúsculas, subrayada, dentro de un recuadro separado, o según lo dispuesto por la sección 54.1-2138.

- ✓ Las divulgaciones requeridas pueden combinarse con otras divulgaciones o información
- ✓ Si se combina, la divulgación debe ser conspicua: letras negritas, todas mayúsculas, subrayada, en un recuadro separado, o según lo dispuesto por la sección 54.1-2138

10.11 Divulgación de relaciones de corretaje en transacciones de arrendamiento

Conforme a 18VAC135-20-220(B), a menos que se haya divulgado previamente, un licenciatario debe divulgar a un propietario o arrendatario no representado, real o prospectivo, que el licenciatario tiene una relación de corretaje con otra parte. La divulgación debe ser por escrito e incluirse en la solicitud de arrendamiento o en el contrato de arrendamiento mismo, lo que ocurra primero; si los términos del arrendamiento no lo contemplan, la divulgación debe ser por escrito a más tardar en la firma del arrendamiento. Este requisito no se aplica a los arrendamientos residenciales con un plazo inferior a dos meses.

- ✓ La divulgación escrita de una relación de corretaje existente debe hacerse a un propietario/arrendatario no representado, en la solicitud de arrendamiento o contrato de arrendamiento, lo que ocurra primero (a más tardar en la firma del arrendamiento)
- ✓ El requisito de divulgación en el arrendamiento no se aplica a los arrendamientos residenciales unifamiliares o multifamiliares con un plazo inferior a dos meses

10.12 Auditoría obligatoria antes de la expiración de la licencia de empresa

18VAC135-20-225(A) requiere que el corredor principal o supervisor (o un tercero) realice una auditoría dentro de 90 días antes de la expiración de la licencia de empresa, documentada en un formulario desarrollado por la junta. La auditoría debe examinar y documentar el cumplimiento de la empresa en numerosas áreas.

- ✓ Una auditoría obligatoria debe realizarse dentro de 90 días antes de la expiración de la licencia de empresa y documentarse en un formulario de la junta
- ✓ La auditoría debe examinar el manejo de depósitos en garantía y registros financieros, cumplimiento de vivienda justa, publicidad, redacción de contratos/arrendamientos/acuerdos, uso de individuos sin licencia, relaciones de agencia/contratista independiente, distribución de actualizaciones regulatorias y documentación de divulgaciones requeridas
- ✓ Si se encuentra incumplimiento, el corredor puede utilizar los procedimientos de cumplimiento voluntario en la subsección B

10.13 Inmunidad del corredor a través de cumplimiento voluntario y auditoría interna

18VAC135-20-225(B) otorga a un mandante o corredor supervisor inmunidad de la disciplina de la junta para asuntos autoinformados cuando se cumplen condiciones específicas según § 54.1-2111.1. El corredor debe conducir (o haber conducido) una auditoría, firmar el informe, y notificar a la junta por escrito del incumplimiento—dentro de 30 días de concluir una auditoría interna o dentro de 30 días de recibir un informe de auditoría de terceros—presentando ya sea una declaración de que ha sido subsanado o un plan de corrección dentro de 90 días.

- ✓ El corredor debe conducir o haber conducido una auditoría y firmar el informe para calificar para la inmunidad
- ✓ La junta debe ser notificada por escrito dentro de 30 días de concluir una auditoría interna o recibir un informe de terceros, con una declaración de remediación o un plan de corrección de 90 días
- ✓ La inmunidad no aplica donde el incumplimiento fue intencional o resultado de negligencia grave (incluyendo un empleado sin licencia negociando un contrato de alquiler según § 54.1-2103 C)
- ✓ La inmunidad se extiende solo al corredor que conduce la auditoría y presenta el plan, no a ningún otro corredor o agente; el incumplimiento de completar el plan dentro de 90 días cancela la inmunidad

CHAPTER 11

Part V Standards of practice (c): prohibited acts, conflict of interest, improper financial dealings, misrepresentation or omission, improper delivery of instruments, broker responsibility for license

11.1 Actos prohibidos: fraude, condenas e informe

El código 18VAC135-20-260 enumera actos prohibidos generales. Se prohíbe obtener o mantener una licencia mediante declaraciones falsas o representación fraudulenta, así como poseer más de una licencia de corredor o agente de ventas en Virginia excepto según lo permitido. La firma inapropiada (o la negativa injustificada a firmar) de un formulario de verificación de experiencia está prohibida. Ciertas condenas penales y acciones disciplinarias en otras jurisdicciones deben reportarse y pueden desencadenar disciplina.

- ✓ No puede obtener, renovar, reinstalar o mantener una licencia mediante declaraciones falsas o representación fraudulenta
- ✓ No puede poseer más de una licencia de corredor o agente de ventas en Virginia excepto según lo establecido en el capítulo
- ✓ La condena por un delito menor que implique fraude/deshonestidad, delito sexual, distribución de drogas que no sean marihuana, o asalto, o cualquier delito grave, es un acto prohibido
- ✓ Debe informar al consejo por escrito dentro de 30 días de cualquier condena de este tipo
- ✓ Debe informar al consejo por escrito dentro de 30 días de cualquier acción disciplinaria contra otra licencia profesional u ocupacional

11.2 Actos prohibidos: equidad en la vivienda e investigaciones de la junta

Un agente inmobiliario que un tribunal u organismo administrativo determine que ha violado la Ley de Equidad en la Vivienda de Virginia o las leyes federales de equidad en la vivienda (Título VIII de la Ley de Derechos Civiles de 1968 o la Ley de Derechos Civiles de 1866) comete un acto prohibido. Proporcionar información falsa, engañosa o incompleta a sabiendas a una investigación de la junta está prohibido, así como violar o conspirar para violar las disposiciones del Título 54.1 o los reglamentos de la junta.

- ✓ Una violación de equidad en la vivienda final y adjudicada (estatal o federal) es un acto prohibido
- ✓ No se puede proporcionar a sabiendas información falsa, engañosa o incompleta a la junta o sus agentes
- ✓ No se puede violar, inducir, cooperar o conspirar con otro para violar el Título 54.1 o los reglamentos de la junta

11.3 Deber de proteger el interés público

La Subdivisión 11 requiere que los licenciatarios actúen para proteger los intereses del público. Enumera los deberes de supervisión del corredor (asegurar la responsabilidad sobre transacciones financieras, cuentas de depósito en garantía y operaciones diarias; desembolso adecuado de depósito en garantía y documentación; asegurar que los licenciatarios supervisados mantengan licencias activas; autoridad firmante en todas las cuentas; contabilidad de fondos ajenos) y los deberes del licenciatario (presentación oportuna de dinero de depósito en garantía y documentos al corredor; no ejercer fuera de la empresa; no operar sin licencia; no ejercer con licencia inactiva/vencida).

- ✓ El corredor principal/supervisor debe asegurar la supervisión y responsabilidad sobre las finanzas de la empresa, la cuenta de depósito en garantía y las operaciones diarias
- ✓ El corredor debe tener autoridad firmante en todas las cuentas de la empresa y contabilizar/remitir dinero perteneciente a otros
- ✓ Un licenciatario no puede realizar actividades reguladas fuera de su empresa de corretaje (excepto cuando el licenciatario tiene una participación en la propiedad)
- ✓ Un licenciatario no puede ejercer bienes raíces con una licencia inactiva o vencida
- ✓ Un licenciatario debe presentar oportunamente al corredor todo el dinero de depósito en garantía, contratos y documentos requeridos

11.4 Conducta impropia, fraudulenta o deshonesta

La Subdivisión 12 define la conducta impropia, fraudulenta o deshonesta, incluyendo el desvío de comisiones de la agencia, la falsificación o alteración de documentos con intención de engañar, la firma de documentos en nombre de un cliente sin autoridad legal, el mal manejo de depósitos en garantía, la tergiversación de la propiedad del inmueble o de quién posee un depósito en garantía, la presentación de cheques de depósito inicial duplicados con múltiples ofertas, y la realización de un examen de licencia para otro o la reiteración del mismo para una licencia ya poseída.

- ✓ No puede falsificar ni alterar ningún documento con intención de engañar
- ✓ No puede firmar documentos en nombre de un cliente sin autorización legal apropiada
- ✓ No puede hacer que un depósito en garantía sea pagadero al titular de la licencia ni negociar el cheque sin autorización escrita
- ✓ No puede presentar copias del mismo cheque de depósito inicial con múltiples ofertas
- ✓ No puede tergiversar la propiedad del inmueble ni quién posee el depósito en garantía
- ✓ No puede presentarse a un examen para una licencia ya poseída ni realizar un examen en nombre de otro

11.5 Conflicto de intereses

El artículo 18VAC135-20-270 define acciones de conflicto de intereses. Un titular de licencia no puede estar activo con un corredor que no sea su corredor principal sin el consentimiento escrito del corredor principal. Un titular de licencia no puede actuar para más de un cliente en una transacción regida por los artículos 54.1-2139, 54.1-2139.01 y 54.1-2139.1 sin obtener primero el consentimiento escrito de todos los clientes (es decir, la representación dual requiere consentimiento escrito).

- ✓ Estar activo con otro corredor sin el consentimiento escrito del corredor principal constituye un conflicto de intereses
- ✓ Actuar para más de un cliente (representación dual) requiere consentimiento escrito previo de todos los clientes

11.6 Transacciones financieras e tratos impropios

18VAC135-20-280 prohíbe pagar consideración valiosa a personas sin licencia por servicios que requieren licencia, y prohíbe que un agente/corredor asociado acepte compensación de cualquier persona que no sea el mandante/corredor supervisor (sin consentimiento escrito previo). Prohibe obtener ganancia de información transaccional confidencial sin consentimiento escrito, recibir beneficio por trabajo sin reconocimiento escrito del pagador, y listados al « neto ». El trato impropio incluye ofrecer propiedad en venta/arrendamiento sin conocimiento y consentimiento del propietario o sin verificar identidad, o en términos no autorizados.

- ✓ No se puede pagar consideración valiosa a una persona sin licencia por servicios que requieren licencia de bienes raíces
- ✓ Un agente/corredor asociado solo puede ser pagado por su mandante o corredor supervisor, a menos que el corredor principal otorgue consentimiento escrito previo
- ✓ Los listados al « neto » (que permiten al licenciatario retener cualquier exceso sobre el precio neto del vendedor) están prohibidos
- ✓ No se puede ofrecer propiedad en venta/arrendamiento sin conocimiento y consentimiento del propietario, sin verificar identidad, o en términos distintos a los autorizados

11.7 Tergiversación u omisión

18VAC135-20-300 define la tergiversación/omisión, incluida la publicidad « cebo y cambio », no divulgar hechos físicos materiales adversos conocidos, no entregar oportunamente todas las ofertas/contraofertas/rechazos escritos, no divulgar hechos materiales a un cliente, no notificar oportunamente cambios materiales, violar la confidencialidad de la doble agencia, omitir términos completos o identidad de los depositarios, hacer declaraciones falsas a los prestamistas y hacer promesas falsas.

- ✓ La publicidad « cebo y cambio » es una tergiversación prohibida
- ✓ El agente estándar del vendedor/arrendador debe divulgar oportunamente hechos físicos materiales adversos realmente conocidos por el licenciatario
- ✓ Un licenciatario debe entregar oportunamente cada oferta escrita, contraoferta y rechazo al cliente o a la parte no representada
- ✓ Un agente dual no puede divulgar información de transacción confidencial de un cliente al otro cliente
- ✓ Los documentos deben identificar a todos los que tienen depósitos

11.8 Actividades exclusivas de agentes con licencia

18VAC135-20-335(A) enumera las actividades que solo un individuo o entidad con licencia puede realizar: mostrar la propiedad, celebrar jornadas de puertas abiertas, responder preguntas sobre listados/títulos/financiamiento/cierre/contratos/acuerdos/documentos legales, discutir/explicar/interpretar/negociar contratos y acuerdos con cualquier persona fuera de la firma, y negociar o acordar cualquier comisión, división de comisión, tarifa de administración o tarifa de referencia.

- ✓ Solo un agente con licencia puede mostrar una propiedad o celebrar una jornada de puertas abiertas
- ✓ Solo un agente con licencia puede negociar un contrato, listado, arrendamiento o acuerdo de administración de propiedad con alguien fuera de la firma
- ✓ Solo un agente con licencia puede negociar o acordar una comisión, división de comisión, tarifa de administración o tarifa de referencia

11.9 Actividades permitidas de asistentes sin licencia

18VAC135-20-335(B) enumera las tareas que los asistentes sin licencia pueden realizar: tareas de secretaría general, envío de listados/cambios a MLS, seguimiento de compromisos hipotecarios después de la ratificación, elaboración de llaves, cálculo de cheques de comisión, colocación de letreros, servicio de mensajería, programación de citas, registro/depósito de fondos en depósito en garantía, aceptación de depósitos de seguridad y renta según lo acordado en un contrato de alquiler, preparación de formularios para aprobación del agente licenciado/corredor, firma de documentos de alquiler aprobados por el corredor, preparación de publicidad para aprobación, ensamblaje de documentos de cierre, obtención de registros públicos, monitoreo de expedientes, y pedido de reparaciones rutinarias según se indique.

- ✓ Los asistentes sin licencia pueden realizar tareas de secretaría y proporcionar únicamente la información que aparece en el listado.
- ✓ Los asistentes sin licencia pueden registrar y depositar fondos en depósito en garantía y aceptar depósitos de seguridad y renta tal como se especifica en un contrato de alquiler.
- ✓ Los asistentes sin licencia solo pueden firmar acuerdos de alquiler y divulgaciones aprobadas por el corredor, no negociarlas.
- ✓ Los materiales y formularios preparados por asistentes sin licencia requieren aprobación del agente licenciado y del corredor supervisor.

11.10 Entrega inadecuada de instrumentos

18VAC135-20-310 requiere la entrega oportuna a cada principal de copias de las divulgaciones requeridas, listados, arrendamientos, ofertas, contraofertas, apéndices y acuerdos ratificados. En el cierre, los licenciatarios deben entregar al vendedor y al comprador una declaración firmada y certificada de recibos y desembolsos (a menos que una declaración separada del agente de liquidación divulgue los desembolsos). Los licenciatarios deben entregar documentos al propietario legítimo bajo demanda sin causa justificada para negarse.

- ✓ Deben entregar oportunamente copias completas y legibles de las divulgaciones requeridas y documentos de transacción a cada principal
- ✓ Deben proporcionar al vendedor y al comprador una declaración firmada y certificada de recibos y desembolsos en el cierre (exoneración si una declaración de liquidación divulga los desembolsos)
- ✓ No pueden negarse o dejar de entregar un documento a su propietario legítimo bajo demanda sin causa justificada

11.11 Responsabilidad del corredor por actos de los titulares de licencia

El 18VAC135-20-330 establece que un corredor principal o supervisor no es automáticamente responsable por actos ilícitos de agentes inmobiliarios, empleados, socios o afiliados. La disciplina contra el corredor requiere que la junta esté satisfecha de que el corredor conocía o debería haber conocido la violación y no tomó medidas razonables para remediarla.

- ✓ Un corredor no será disciplinado por la violación de un subordinado a menos que el corredor conocía o debería haber conocido de ella
- ✓ La responsabilidad del corredor también requiere que el corredor no haya tomado medidas razonables para remediar la situación

11.12 Efecto de la acción disciplinaria en los agentes inmobiliarios subordinados

18VAC135-20-340 establece que la revocación, suspensión o denegación de renovación de la licencia de un corredor principal o propietario único ordena automáticamente la devolución al consejo de las licencias de todos los individuos activos en la empresa afectada, hasta su reexpedición previa solicitud escrita del propietario único o corredor principal conforme a 18VAC135-20-170 B.

- ✓ La medida disciplinaria contra un corredor principal o propietario único requiere automáticamente la devolución de las licencias de todos los agentes inmobiliarios afiliados
- ✓ Las licencias devueltas se reexpiden únicamente previa solicitud escrita de conformidad con 18VAC135-20-170 B

11.13 Efecto de la disciplina en las licencias y certificados concurrentes

18VAC135-20-345 establece que cuando la junta suspende, revoca o deniega la renovación de una licencia de corredor de bienes raíces que una persona posee, hará lo mismo con las demás licencias concurrentes de corredor de esa persona. Asimismo, la disciplina contra la licencia de una persona desencadena la suspensión, revocación o denegación de renovación de los certificados de instructor y la aprobación de instructor de esa persona.

- ✓ La disciplina de una licencia de corredor que posee una persona se extiende a las otras licencias concurrentes de corredor de esa persona
- ✓ La disciplina contra la licencia de una persona se extiende a los certificados de instructor y aprobación de instructor de esa persona

CHAPTER 12

Part VI Schools: certification of proprietary schools and instructors, approval and withdrawal of courses, principles and practices course content, broker courses (18VAC135-20-360 to -410)

12.1 Contenido y duración del curso de Principios y Prácticas

El curso de principios y prácticas de bienes raíces debe ser un curso de cuatro horas crédito semestrales o seis horas crédito trimestrales con un mínimo de 60 horas de clase. Debe cubrir 25 áreas temáticas requeridas, incluyendo impacto económico y social de bienes raíces, mercado y análisis, derechos de propiedad, contratos, escrituras, hipotecas y escrituras de fideicomiso, tipos de hipotecas, arrendamientos, gravámenes, propiedad de vivienda, bienes raíces y seguros de título, inversión, impuestos, financiamiento de bienes raíces, acuerdos de corretaje y responsabilidades contractuales de agencia, mercadotecnia, administración de propiedades, búsqueda/examen/registro de título, cierre de título, avalúo, planificación de subdivisiones/condominios, estatutos regulatorios, legislación de vivienda, estatutos de vivienda justa y regulaciones de la Junta de Bienes Raíces.

- ✓ El curso de principios y prácticas debe ser un mínimo de 60 horas de clase (cuatro horas crédito semestrales o seis horas crédito trimestrales)
- ✓ El contenido requerido incluye estatutos de vivienda justa, legislación de vivienda y regulaciones de la Junta de Bienes Raíces
- ✓ El contenido requerido incluye acuerdos de corretaje y responsabilidades contractuales de agencia, contratos, escrituras y temas de financiamiento

12.2 Requisitos del curso de corredor

El corretaje debe ser un curso específico requerido de tres horas de semestre o seis horas de trimestre, pero al menos 45 horas de clase, constituyendo un curso completo. Los « asuntos relacionados » referenciados en § 54.1-2105 deben estar relacionados con bienes raíces, incluyendo gestión de propiedades, planificación territorial y uso del suelo, derecho comercial, economía inmobiliaria e inversiones inmobiliarias. No más de 45 horas de clase de cursos relacionados con corretaje serán aceptadas en lugar de los cursos específicos de corretaje establecidos en § 54.1-2105.

- ✓ El corretaje debe ser un curso específico requerido de al menos 45 horas de clase (tres horas de semestre o seis horas de trimestre)
- ✓ Los « asuntos relacionados » deben estar relacionados con bienes raíces, incluyendo gestión de propiedades, planificación/uso del suelo, derecho comercial, economía inmobiliaria e inversiones
- ✓ No más de 45 horas de clase de cursos relacionados con corretaje pueden ser aceptadas en lugar de cursos específicos de corretaje

12.3 Certificación de escuelas propietarias

Todo solicitante de un certificado de escuela propietaria debe cumplir con los estándares en la subsección A de § 54.1-2105.02 del Código de Virginia. El solicitante demuestra responsabilidad financiera mediante la presentación de una carta certificada por CPA que atestigüe el patrimonio neto, o un balance o estado financiero. Debe demostrarse un patrimonio neto mínimo.

- ✓ El solicitante debe presentar una carta certificada por CPA que atestigüe el patrimonio neto, O un balance o estado financiero certificado por CPA
- ✓ El solicitante debe demostrar un patrimonio neto mínimo de $2,000
- ✓ Debe cumplir con los estándares en la subsección A de § 54.1-2105.02 del Código de Virginia

12.4 Calificaciones del instructor para educación previa a la licencia

Un solicitante de certificación como instructor de educación previa a la licencia debe cumplir con dos de siete calificaciones enumeradas que combinan credenciales previas, educación y experiencia. Las opciones incluyen una licencia de corredor activo con un título de licenciatura más dos años consecutivos de experiencia inmobiliaria activa; una licencia de corredor activo más cinco años consecutivos de experiencia activa; una designación profesional aprobada por la junta; una designación DREI de la Real Estate Educators Association; una credencial de enseñanza válida de Virginia (o equivalente); al menos cinco años de experiencia docente en bienes raíces o en una institución acreditada; o ser un abogado miembro del Colegio de Abogados del Estado de Virginia dedicado al derecho inmobiliario. La junta puede renunciar a estos requisitos previa presentación de prueba de calificaciones sustancialmente equivalentes.

- ✓ Los solicitantes de instructor de educación previa a la licencia deben cumplir con DOS de las siete calificaciones enumeradas en las subdivisiones 1 a 7
- ✓ Una licencia de corredor activo más un título de licenciatura requiere dos años consecutivos de experiencia inmobiliaria activa inmediatamente antes de la solicitud
- ✓ Una licencia de corredor activo sin título requiere cinco años consecutivos de experiencia inmobiliaria activa
- ✓ La junta puede renunciar a los requisitos después de revisar la prueba de calificaciones sustancialmente equivalentes

12.5 Calificaciones de instructores para educación continua y educación post-licencia

Un solicitante de certificación como instructor de educación continua y educación post-licencia debe poseer experiencia en un campo específico de bienes raíces, con al menos tres años de experiencia activa en ese campo dentro de los cinco años inmediatamente anteriores a la solicitud, y solo puede enseñar en el área de su experiencia. La prueba de experiencia debe proporcionarse y puede incluir transcripciones académicas, certificados profesionales, no más de tres cartas de recomendación, un currículum u otra documentación que verifique la experiencia. La junta tiene discreción para denegar a un solicitante que ha sido objeto de una acción disciplinaria.

- ✓ Debe tener al menos tres años de experiencia activa en el campo específico dentro de los cinco años inmediatamente anteriores a la solicitud
- ✓ El instructor solo puede enseñar en el área de experiencia del solicitante
- ✓ La prueba de experiencia puede incluir no más de tres cartas de recomendación
- ✓ La junta tiene discreción para denegar a un solicitante sujeto a acción disciplinaria

12.6 Aprobación de cursos prelicencia

Los cursos prelicencia deben ser aceptables para la junta, impartidos por un instructor prelicencia certificado, e incluir una evaluación escrita final supervisada. Los cursos deben incluir un mecanismo para asegurar razonablemente que los licenciatarios estén activamente comprometidos cada hora de clase. Las escuelas deben enviar electrónicamente una solicitud en un formulario de la junta, obtener la aprobación de la junta antes de ofrecer inicialmente el curso, y proporcionar la información requerida: plan de estudios del curso (los cursos de Principios y Prácticas deben incluir los temas especificados en 18VAC135-20-400; los cursos de corredor necesitan un plan de estudios aceptable), nombre del libro de texto del curso y materiales de investigación, descripción de trabajos de investigación, copias de evaluaciones/pruebas/cuestionarios, e información de mantenimiento de registros.

- ✓ Los cursos prelicencia requieren una evaluación escrita final supervisada
- ✓ Los cursos prelicencia deben ser impartidos por un instructor prelicencia certificado
- ✓ La aprobación de la junta debe obtenerse antes de ofrecer inicialmente el curso
- ✓ Los cursos de Principios y Prácticas de Bienes Raíces deben incluir las áreas de temas especificadas en 18VAC135-20-400

12.7 Aprobación de cursos de educación continua y post-licencia

Las escuelas deben presentar una solicitud electrónica en un formulario de la junta y obtener aprobación antes de ofrecer cursos de educación continua o cursos post-licencia. Cada curso debe incluir un mecanismo para asegurar razonablemente la participación activa por hora de clase. Los cursos por correspondencia y a distancia deben incluir procedimientos de prueba apropiados para verificar la finalización, incluyendo requerir que los titulares de licencias presenten una declaración jurada notariada certificando el cumplimiento de los requisitos del proveedor de educación o en sus propios registros. La junta aprueba los cursos y las horas en función de su relevancia respecto a los deberes establecidos en § 54.1-2100, y el contenido debe ser específico a las leyes y regulaciones actuales de Virginia cuando corresponda.

- ✓ La aprobación de la junta debe obtenerse antes de ofrecer inicialmente cursos de educación continua o post-licencia
- ✓ Los cursos a distancia requieren una declaración jurada notariada certificando el cumplimiento de los requisitos del curso
- ✓ Las horas de curso se aprueban en función de su relevancia respecto a los deberes establecidos en § 54.1-2100 del Código de Virginia
- ✓ El contenido del curso debe ser específico a las leyes y regulaciones actuales de Virginia cuando corresponda

12.8 Vencimiento de la aprobación de cursos e instructores

La aprobación de cursos previos a la licencia, educación continua y educación posterior a la licencia, así como instructores de educación posterior a la licencia y educación continua, vence tres años después del último día del mes en el que la junta otorgó la aprobación.

- ✓ Las aprobaciones de cursos e instructores vencen tres años después del último día del mes en el que se otorgó la aprobación
- ✓ Se aplica a los cursos previos a la licencia, educación continua y educación posterior a la licencia, así como a los instructores de educación posterior a la licencia y educación continua

12.9 Requisitos de mantenimiento de registros de estudiantes escolares

Todas las escuelas deben establecer y mantener un registro para cada estudiante que contenga el nombre y dirección del estudiante, nombre del curso y horas de reloj asistidas, plan de estudios o esquema del curso, nombre del instructor, fecha de finalización exitosa y código de curso de la junta. Los registros deben estar disponibles para inspección durante las horas normales de operación por representantes autorizados de la junta, y todos los registros de estudiantes y clases deben retenerse por un mínimo de cinco años.

- ✓ Los registros de estudiantes deben incluir nombre/dirección, nombre del curso y horas de reloj, plan de estudios/esquema, nombre del instructor, fecha de finalización y código de curso de la junta
- ✓ Los registros deben estar disponibles para inspección durante las horas normales de operación por representantes autorizados de la junta
- ✓ Todos los registros de estudiantes y clases deben mantenerse por un mínimo de cinco años

12.10 Documentación e informe de finalización del curso

Las escuelas deben proporcionar a cada estudiante un certificado de finalización del curso u otra documentación de prueba que contenga el nombre del estudiante, el nombre de la escuela, el nombre del curso, el número de aprobación del curso, la fecha de finalización del curso, las horas de crédito completadas, y una declaración de que el curso está « Aprobado por la Junta de Bienes Raíces ». Todos los proveedores deben transmitir electrónicamente los datos de finalización del curso a la junta en un formato y método aprobados dentro de cinco días hábiles después de la finalización de cada curso. Las escuelas deben actualizar los materiales para reflejar cambios en la ley o regulación aplicable cuando esos cambios entren en vigencia, sin aprobación separada.

- ✓ La documentación de finalización debe contener el nombre del estudiante, el nombre de la escuela, el nombre del curso, el número de aprobación, la fecha de finalización, las horas completadas, y la declaración « Aprobado por la Junta de Bienes Raíces »
- ✓ Los datos de finalización del curso deben transmitirse electrónicamente a la junta dentro de cinco días hábiles después de la finalización del curso
- ✓ Las escuelas deben actualizar los materiales del curso para reflejar cambios legales o reglamentarios cuando entren en vigencia, sin aprobación separada

12.11 Retiro de la aprobación de escuela, curso o instructor

La junta puede retirar la aprobación de cualquier escuela, curso o instructor por razones enumeradas: no cumplir más con los estándares de la junta; solicitar información para descubrir preguntas de examen pasadas o futuras; distribuir o comunicar preguntas de examen sin aprobación escrita previa del titular de derechos de autor; publicitar los servicios de la escuela de manera fraudulenta, engañosa o falsa; funcionarios de la escuela/instructores/designados presentándose a un examen de licencia de bienes raíces con cualquier propósito que no sea obtener una licencia de corredor o vendedor; o no garantizar la transmisión electrónica oportuna y precisa de los datos de finalización del curso.

- ✓ La aprobación puede retirarse por solicitud o distribución/comunicación de preguntas de examen
- ✓ La aprobación puede retirarse por publicidad fraudulenta, engañosa o falsa de los servicios de la escuela
- ✓ Los funcionarios de la escuela/instructores/designados no pueden presentarse al examen de licencia excepto para obtener una licencia de corredor o vendedor
- ✓ La aprobación puede retirarse por incumplimiento de la transmisión electrónica oportuna y precisa de los datos de finalización del curso

CHAPTER 13

Supplement: Property Condition Disclosures

13.1 Ley de Divulgación de Bienes Raíces Residenciales de Virginia – Declaración de Advertencia al Comprador y Derechos de Rescisión

Virginia es un estado de comprador precavido. Conforme a la Ley de Divulgación de Bienes Raíces Residenciales, el propietario de bienes raíces residenciales (1-4 unidades) debe proporcionar al comprador la Declaración de Divulgación de Bienes Residenciales de la Junta de Bienes Raíces, que no divulga defectos pero advierte al comprador que ejerza la debida diligencia en cuestiones como condición, zonificación, riesgo de inundación, elevación del nivel del mar, distritos históricos y convenios. Las transferencias exentas incluyen transferencias ordenadas por la corte, ejecuciones hipotecarias y escrituras en sustitución, transferencias entre copropietarios o cónyuges, transferencias fiduciarias y ciertas ventas de construcción nueva. Si la declaración se entrega después de ratificado el contrato, el comprador puede rescindir el contrato por notificación escrita dentro de 3 días después de la entrega en mano o electrónica, dentro de 5 días después del matasellos si se envía por correo, o en cualquier momento antes del cierre si nunca se entrega; el derecho termina en el cierre o cuando el comprador ocupa la propiedad o solicita un préstamo. Los agentes deben informar a los vendedores de la obligación y a los compradores de sus derechos, y no son responsables por el incumplimiento del propietario. Fuente: Va. Code § 55.1-700 a § 55.1-714

- ✓ El propietario de una propiedad residencial de 1-4 unidades debe dar al comprador la Declaración de Divulgación de Bienes Residenciales de la Junta de Bienes Raíces (formulario de advertencia al comprador).
- ✓ El comprador puede rescindir dentro de 3 días después de la entrega en mano o electrónica, 5 días después del matasellos si se envía por correo, o en cualquier momento antes del cierre si no se entrega.
- ✓ El derecho de rescisión se pierde en el cierre, ocupación de la propiedad o al solicitar una hipoteca.
- ✓ Exentos: ejecución hipotecaria, orden judicial, transferencias entre copropietarios y cónyuges, transferencias fiduciarias y la mayoría de construcción nueva (el constructor de viviendas nuevas proporciona una divulgación limitada en su lugar).
- ✓ El agente debe informar al vendedor de su deber y al comprador de sus derechos, pero no es responsable por el incumplimiento de divulgación del vendedor.

13.2 Propiedad Estigmatizada, Registro de Delincuentes Sexuales y Divulgaciones Obligatorias Especiales

La ley de Virginia establece que un propietario y un agente no tienen obligación de divulgar que una propiedad fue el sitio de un homicidio, delito grave o suicidio, o que un ocupante tenía VIH u otra enfermedad no transmisible; en su lugar, se aconseja al comprador en la declaración de divulgación que consulte el registro de delincuentes sexuales de la Policía Estatal de Virginia. Independientemente, la Ley de Divulgación de Propiedad Residencial impone deberes de divulgación afirmativa para ciertos elementos: un propietario con conocimiento real debe divulgar drywall defectuoso, acciones de cumplimiento del código de construcción o zonificación pendientes, y que la propiedad fue utilizada previamente para fabricar metanfetamina y no ha sido remediada. También deben divulgarse ciertas exenciones de permisos de operación de sistemas sépticos y ubicaciones de zonas de actividad turística. El incumplimiento de una divulgación afirmativa otorga al comprador derechos de terminación antes de la liquidación y posibles daños. Fuente: Va. Code § 55.1-713; § 55.1-708 a § 55.1-708.2

- ✓ Sin obligación de divulgar homicidio, delito grave, suicidio o VIH/otra enfermedad no transmisible que afecte la propiedad (propiedad estigmatizada).
- ✓ El comprador es dirigido al registro de delincuentes sexuales de la Policía Estatal de Virginia en lugar de ser informado por el agente.
- ✓ El propietario debe divulgar afirmativamente drywall defectuoso conocido, violaciones del código de construcción pendientes y fabricación de metanfetamina sin remediar.
- ✓ Las exenciones de permisos de operación de sistemas sépticos y la ubicación de la zona de actividad turística deben divulgarse conforme a la Ley.

CHAPTER 14

Supplement: Landlord-Tenant Law

14.1 VRLTA – Depósitos de Seguridad, Inspección de Mudanza y Acceso del Propietario

La Ley de Relaciones entre Propietarios e Inquilinos Residenciales de Virginia rige prácticamente todos los arrendamientos residenciales de la Mancomunidad. Un propietario no puede exigir un depósito de seguridad que exceda dos meses de renta periódica, y debe devolver el depósito, con una lista detallada de deducciones, dentro de 45 días después de la terminación del arrendamiento y la entrega de la posesión; las deducciones realizadas durante el arrendamiento requieren un desglose escrito al inquilino dentro de 30 días. Dentro de 5 días después de la mudanza, el propietario debe proporcionar al inquilino un informe escrito sobre el estado de la unidad, que el inquilino puede impugnar dentro de 5 días. El propietario también debe proporcionar a cada inquilino la Declaración de Derechos y Responsabilidades del Inquilino y divulgaciones escritas sobre moho, plomo, paneles de yeso defectuosos y zonas de instalaciones militares aéreas. El propietario solo puede ingresar con el consentimiento del inquilino o después de notificación razonable, al menos 72 horas para mantenimiento de rutina no solicitado por el inquilino, excepto en emergencias. Fuente: Código de Va. § 55.1-1200 y siguientes (§ 55.1-1204, § 55.1-1214, § 55.1-1226, § 55.1-1229)

- ✓ El depósito de seguridad máximo es de 2 meses de renta periódica.
- ✓ El depósito más las deducciones detalladas deben devolverse dentro de 45 días después de la terminación y la entrega de la posesión.
- ✓ El informe de inspección de mudanza debe entregarse al inquilino dentro de 5 días de la ocupación.
- ✓ El acceso para mantenimiento de rutina requiere al menos 72 horas de notificación; no se requiere notificación en emergencias.
- ✓ El propietario debe proporcionar la Declaración de Derechos y Responsabilidades del Inquilino y divulgaciones sobre moho, paneles de yeso defectuosos y zonas militares.

14.2 VRLTA – Avisos, Terminación, Desalojo y Recursos para Inquilinos

Bajo la VRLTA, un arrendamiento mes a mes se termina con notificación escrita de al menos 30 días de cualquiera de las partes, y un contrato de arrendamiento no puede terminarse por auto-ejecución; el propietario debe obtener una sentencia de detención ilegal en la Corte General de Distrito y usar el alguacil. Para incumplimiento material remediable, el propietario notifica un aviso 21/30 (30 días para desocupar a menos que se corrija dentro de 21 días); un incumplimiento no remediable permite notificación de terminación de 30 días. Por falta de pago de renta, el propietario debe notificar un aviso escrito de 14 días de pago o desalojo (hecho permanente por HB 1333 de 2020, Código de Va. § 55.1-1245(F)) antes de presentar demanda de detención ilegal. El propietario debe mantener la propiedad en condiciones adecuadas y habitables y cumplir con los códigos de construcción; el inquilino puede hacer valer violaciones a través de depósito de renta ante la corte después de notificación escrita y no puede ser objeto de represalias por reclamaciones. Los miembros del servicio militar pueden terminar por órdenes de cambio permanente de estación. Fuente: Código de Va. § 55.1-1220, § 55.1-1244, § 55.1-1245, § 55.1-1253, § 55.1-1258

- ✓ El arrendamiento mes a mes termina con al menos 30 días de notificación escrita de cualquiera de las partes.
- ✓ Incumplimiento remediable: notificación de terminación de 30 días otorgando 21 días para corregir (aviso 21/30); incumplimiento no remediable: aviso de 30 días.
- ✓ Falta de pago de renta: notificación escrita de 14 días de pago o desalojo antes de presentar demanda de detención ilegal (Código de Va. § 55.1-1245(F)).
- ✓ El auto-desalojo está prohibido; el desalojo requiere sentencia de la Corte General de Distrito y ejecución del alguacil.
- ✓ El inquilino puede depositar la renta en depósito judicial por violaciones de habitabilidad no corregidas; las represalias están prohibidas.

CHAPTER 15

Supplement: Fair Housing

15.1 Ley de Vivienda Justa de Virginia – Clases Protegidas y Cumplimiento

La Ley de Vivienda Justa de Virginia prohíbe la discriminación en la venta o alquiler de viviendas por motivos de raza, color, religión, origen nacional, sexo, vejez, estado familiar, discapacidad, fuente de fondos, orientación sexual, identidad de género y estado militar. La vejez (55 años o más), la fuente de fondos, la orientación sexual, la identidad de género (añadida el 1 de julio de 2020) y el estado militar (añadido el 1 de julio de 2021) van más allá de las clases federales. La ley es administrada por la Oficina de Vivienda Justa dentro del DPOR; las denuncias contra personas con licencia son escuchadas por la Junta de Bienes Raíces y contra personas sin licencia por la Junta de Vivienda Justa, y una denuncia debe presentarse dentro de un año del acto discriminatorio alegado. Las exenciones incluyen una casa unifamiliar vendida o alquilada por un propietario de no más de tres de tales casas sin un agente, viviendas ocupadas por el propietario de cuatro o menos unidades, y organizaciones religiosas y clubs privados, pero la publicidad discriminatoria nunca está exenta. Un vendedor con licencia que sea hallado en violación enfrenta disciplina de licencia además de recursos civiles, y Virginia requiere horas de vivienda justa como parte de la educación continua. Fuente: Código de Virginia § 36-96.1 a § 36-96.23

- ✓ Virginia añade vejez (55+), fuente de fondos, orientación sexual, identidad de género y estado militar a las clases federales protegidas.
- ✓ Las denuncias de vivienda justa deben presentarse dentro de 1 año del acto discriminatorio.
- ✓ La Junta de Bienes Raíces maneja denuncias contra personas con licencia; la Junta de Vivienda Justa maneja personas sin licencia.
- ✓ Las exenciones para propietarios (no más de 3 casas unifamiliares sin agente; viviendas ocupadas por el propietario de 4 unidades o menos) nunca cubren la publicidad discriminatoria.

CHAPTER 16

Supplement: Transfer Taxes and Recording

16.1 Impuesto de Registro y Impuesto del Otorgante sobre Escrituras y Escrituras de Fideicomiso

Virginia impone un impuesto estatal de registro sobre escrituras de $0.25 por cada $100 (o fracción) de la consideración o valor real, el que sea mayor, y las localidades pueden agregar un impuesto local de registro de hasta un tercio del impuesto estatal; por costumbre, el beneficiario (comprador) paga estos impuestos. El vendedor paga el impuesto del otorgante de $0.50 por cada $500 de consideración (equivalente a $1.00 por cada $1,000), el cual se indica en el anverso de la escritura. Las escrituras de fideicomiso se gravan a $0.25 por cada $100 del monto garantizado, con tasas reducidas en la porción superior a ciertos umbrales; los refinanciamientos con el mismo prestamista reciben tratamiento reducido. Se aplican honorarios adicionales de transporte regional al otorgante en las localidades del Norte de Virginia y Hampton Roads (verificar las tasas actuales por cada $100). Las escrituras se registran ante el secretario de la corte de circuito de la ciudad o condado donde se encuentra la propiedad. Fuente: Código de Va. § 58.1-801, § 58.1-802, § 58.1-802.3, § 58.1-802.4, § 58.1-803, § 58.1-3800

- ✓ Impuesto estatal de registro sobre escrituras: $0.25 por cada $100 de consideración o valor, el que sea mayor; generalmente pagado por el comprador.
- ✓ El impuesto local de registro puede ser hasta un tercio del impuesto estatal.
- ✓ Impuesto del otorgante: $0.50 por cada $500 ($1 por cada $1,000) de consideración, pagado por el vendedor.
- ✓ Impuesto de registro de escritura de fideicomiso: $0.25 por cada $100 del monto garantizado (tasas reducidas para préstamos grandes).
- ✓ Se aplican honorarios de transporte regional adicionales en el Norte de Virginia y Hampton Roads (verificar tasas actuales).

CHAPTER 17

Supplement: Condominium and HOA Law

17.1 Ley de Divulgación en la Reventa – Certificados de Reventa de la Asociación y Derecho de Cancelación del Comprador

A partir del 1 de julio de 2023, la Ley de Divulgación en la Reventa consolidó los requisitos de divulgación en la reventa que anteriormente se encontraban en la Ley de Condominios y la Ley de Asociaciones de Propietarios. Cuando se revende un lote o unidad en un condominio, asociación de propietarios o cooperativa, el vendedor debe obtener de la asociación y entregar al comprador un certificado de reventa que contenga la declaración, estatutos, reglas, presupuesto, cuotas, reservas, litigios pendientes y cualquier gasto de capital aprobado; la asociación debe proporcionarlo dentro de 14 días de la solicitud, y la Junta de Comunidades de Interés Común limita las tarifas que se pueden cobrar. El comprador puede cancelar el contrato sin penalización dentro de 3 días después de recibir el certificado en mano o electrónicamente, dentro de 6 días después del matasellos si se envía por correo, o en cualquier momento antes de la liquidación si el certificado nunca se entrega; el derecho de cancelación se pierde si no se ejerce a tiempo. Los agentes inmobiliarios deben hacer que la venta esté condicionada a la entrega y revisión del certificado. Fuente: Código de Virginia § 55.1-2307 a § 55.1-2316

- ✓ La asociación debe entregar el certificado de reventa dentro de 14 días después de la solicitud del vendedor.
- ✓ El comprador puede cancelar dentro de 3 días de la entrega en mano o electrónica, 6 días después del matasellos si se envía por correo, o en cualquier momento antes de la liquidación si nunca se entrega.
- ✓ El derecho de cancelación se pierde si no se ejerce dentro del período establecido.
- ✓ Se aplica a condominios, subdivisiones de asociaciones de propietarios y cooperativas; las tarifas están limitadas por la regulación de la Junta de Comunidades de Interés Común.

17.2 Ley de Condominios – Declaración de Oferta Pública y Derechos de Rescisión de Time-Shares

Los condominios y time-shares están regulados por la Junta de Comunidades de Interés Común dentro del DPOR. Un declarante que venda una unidad de condominio nueva debe registrar el condominio y entregar una declaración de oferta pública a cada comprador, quien puede cancelar el contrato dentro de 10 días después de la ejecución o después de recibir la declaración de oferta pública, según cuál sea posterior; los depósitos del comprador deben mantenerse en depósito en garantía hasta el cierre. Cuando un edificio de apartamentos se convierte en condominio, los inquilinos deben recibir notificación previa de la conversión y el derecho a comprar sus unidades (se aplica un período de notificación de 120 días; verificar). Según la Ley de Time-Shares de Bienes Raíces de Virginia, un comprador puede cancelar un contrato de time-share dentro de 7 días calendario después de la ejecución, y el promotor debe entregar una declaración de oferta pública de time-share. Fuente: Va. Code § 55.1-1900 et seq. (Ley de Condominios); § 55.1-2200 et seq. (Ley de Time-Shares)

- ✓ El comprador de condominio nuevo puede cancelar dentro de 10 días después del contrato o de recibir la declaración de oferta pública.
- ✓ El declarante debe mantener los depósitos del comprador en depósito en garantía hasta el cierre.
- ✓ El comprador de time-share tiene un derecho de cancelación de 7 días después de firmar.
- ✓ Las conversiones de condominios requieren notificación previa a los inquilinos existentes con derecho de compra (120 días; verificar).
- ✓ La Junta de Comunidades de Interés Común, no la Junta de Bienes Raíces, registra condominios y time-shares.

CHAPTER 18

Supplement: Closing Practice

18.1 Agentes de Liquidación CRESPA y la Ley de Liquidación Húmeda

Virginia no requiere que un abogado lleve a cabo el cierre. Bajo la Ley de Protección del Consumidor en Transacciones de Bienes Raíces (CRESPA), la liquidación de propiedades residenciales de 1 a 4 unidades solo puede ser realizada por un agente de liquidación registrado, que puede ser un abogado licenciado, una compañía o agente de seguros de título licenciado, un corredor de bienes raíces o una institución financiera; los agentes de liquidación no abogados (auxiliares) se registran ante la Oficina de Seguros de la Comisión Estatal de Sociedades y deben tener seguro de errores y omisiones, una fianza de fidelidad y una fianza de garantía (verificar los montos actuales), y no pueden dar asesoramiento legal. El comprador tiene derecho a seleccionar al agente de liquidación, y cada contrato de compra debe contener un aviso escrito de ese derecho. Bajo la Ley de Liquidación Húmeda, un prestamista debe desembolsar los fondos del préstamo al agente de liquidación en o antes del cierre, y el agente de liquidación debe registrar la escritura y la escritura de fideicomiso y desembolsar los fondos de liquidación dentro de 2 días hábiles después del cierre; los fondos deben estar en forma compensada antes del desembolso. Fuente: Código de Virginia § 55.1-1000 a § 55.1-1017 (CRESPA); § 55.1-900 a § 55.1-905 (Ley de Liquidación Húmeda)

- ✓ Los abogados no son obligatorios; CRESPA permite que abogados, agentes/compañías de seguros de título, corredores e instituciones financieras actúen como agentes de liquidación registrados.
- ✓ El comprador elige al agente de liquidación y el contrato debe revelar ese derecho.
- ✓ Los agentes de liquidación auxiliares no pueden dar asesoramiento legal y deben mantener cobertura de errores y omisiones, fianza de fidelidad y fianza de garantía.
- ✓ Ley de Liquidación Húmeda: el registro y desembolso deben ocurrir dentro de 2 días hábiles después del cierre.

CHAPTER 19

Supplement: Foreclosure

19.1 Ejecución de Hipoteca de Fideicomiso – Venta del Fideicomisario, Notificación y Ausencia de Derecho de Redención Posterior a la Venta

Virginia es un estado de hipoteca de fideicomiso con ejecución extrajudicial: el prestatario (otorgante) transfiere la propiedad a un fideicomisario que tiene el poder de venta en beneficio del prestamista (beneficiario). Antes de la venta del fideicomisario, se debe enviar notificación escrita de la hora, fecha y lugar al propietario actual en su última dirección conocida al menos 14 días antes de la venta (puede requerirse notificación más prolongada para propiedades residenciales ocupadas por el propietario conforme a enmiendas recientes; verifique). La venta debe anunciarse en un periódico según lo especificado en la hipoteca de fideicomiso (al menos 3 veces), o si la hipoteca no lo especifica, una vez por semana durante 4 semanas consecutivas, realizándose la venta no antes de 8 días después del primer anuncio ni después de 30 días desde el último. El derecho equitativo de redención del prestatario existe hasta la venta, pero Virginia no otorga ningún derecho estatutario de redención después de la venta del fideicomisario, y el prestamista puede solicitar una sentencia por deficiencia por cualquier insuficiencia. Fuente: Código de Va. § 55.1-320 a § 55.1-324

- ✓ La ejecución es extrajudicial a través del poder de venta del fideicomisario en la hipoteca de fideicomiso.
- ✓ El propietario debe recibir notificación escrita de la venta al menos 14 días antes de la venta (verifique para propiedades residenciales ocupadas por el propietario).
- ✓ Si la hipoteca de fideicomiso no especifica, anuncie una vez por semana durante 4 semanas consecutivas; venta entre 8 días después del primer anuncio y 30 días después del último.
- ✓ Sin derecho estatutario de redención después de la venta del fideicomisario; se permiten sentencias por deficiencia.

CHAPTER 20

Supplement: Property Tax

20.1 Impuesto a la Propiedad Inmueble Local – Avalúo, Reevaluación y Programas de Alivio

No existe un impuesto estatal sobre la propiedad inmueble en Virginia; la propiedad inmueble es gravada por ciudades, condados y pueblos. La Constitución requiere un avalúo del 100 % del valor justo de mercado, y el impuesto se calcula aplicando la tasa fijada localmente por cada 100 dólares de valor avaluado. Las ciudades deben realizar un reevaluación general al menos cada 2 años y los condados al menos cada 4 años (cada 6 años para condados con menos de 50,000 habitantes), con el gravamen fiscal vinculándose a la tierra el 1 de enero y teniendo prioridad sobre otros gravámenes. Las autoridades locales pueden adoptar valoración por uso de tierra para tierras agrícolas, hortícolas, forestales y espacios abiertos, con impuestos retroactivos cuando cambia el uso, y pueden otorgar alivio fiscal o aplazamiento a propietarios mayores de 65 años o permanentemente discapacitados que cumplan con los límites de ingresos y patrimonio neto; los veteranos con discapacidad permanente relacionada con el servicio del 100 % (y sus cónyuges sobrevivientes) reciben una exención completa en su residencia principal. Fuente: Va. Const. Art. X § § 1, 2, 6-A; Va. Code § 58.1-3201, § 58.1-3210, § 58.1-3219.5, § 58.1-3230, § 58.1-3250 et seq.

- ✓ La propiedad inmueble se avalúa al 100 % del valor justo de mercado; la tasa se indica por cada 100 dólares de valor avaluado.
- ✓ Las ciudades reevalúan al menos cada 2 años; los condados cada 4 años (6 años si tienen menos de 50,000 habitantes).
- ✓ El gravamen fiscal local tiene prioridad sobre otros gravámenes sobre la propiedad.
- ✓ La valoración por uso de tierra genera impuestos retroactivos al cambiar el uso; hay alivio disponible para propietarios mayores de 65 años o discapacitados y exención completa para veteranos con discapacidad del 100 %.

CHAPTER 21

Supplement: New Construction

21.1 Garantía Estatutaria en Viviendas Nuevas

En todo contrato de venta de una vivienda nueva, se presume que el vendedor garantiza que la vivienda y sus anexos están libres de defectos estructurales, construidos de manera profesional y aptos para habitación. Un vendedor que también es contratista además garantiza lo mismo respecto a la cimentación. La garantía general se extiende por un año a partir de la transferencia del título o de que el comprador tome posesión, lo que ocurra primero, mientras que la garantía de cimentación de una vivienda nueva se extiende por cinco años. La garantía solo puede ser renunciada o modificada mediante lenguaje escrito destacado en el contrato que sea por separado firmado o rubricado, y toda acción por incumplimiento debe ser presentada dentro de dos años después del incumplimiento. Fuente: Va. Code § 55.1-357

- ✓ Garantía estatutaria implícita en viviendas nuevas: libres de defectos estructurales, construidas profesionalmente, aptas para habitación, por un año.
- ✓ Garantía de cimentación de vendedor-contratista por cinco años.
- ✓ Renuncia o modificación requiere lenguaje escrito destacado, firmado o rubricado por separado en el contrato.
- ✓ Acción por incumplimiento debe presentarse dentro de dos años después del incumplimiento.