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… 9

03 Art. 2: Real Estate Transaction Recovery Fund – assessments, recovery from fund, investigations, Board participation (54.1-2112–2120) 17

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) 23

05 Art. 3 (b): dual and designated agency, brokerage relationship disclosure forms and timing, written brokerage agreements, termination, licensee liability, common law abrogated, recor… 30

06 Part I General: definitions, general fee requirements, fee schedule (18VAC135-20-10 to -15) 39

07 Part II Entry: firm license, qualifications for individual licensure, business entity licenses, concurrent licenses, exchange to salesperson, universal license recognition, activation or tra… 44

08 Parts III–IV Renewal and reinstatement: renewal period, salesperson post-license education, continuing education, renewal procedures, failure to renew, status before reinstatement, bo… 52

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… 57

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… 63

11 Part V Standards of practice (c): prohibited acts, conflict of interest, improper financial dealings, misrepresentation or omission, improper delivery of instruments, broker responsi… 68

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) 75

13 Supplement: Property Condition Disclosures 82

14 Supplement: Landlord-Tenant Law 85

15 Supplement: Fair Housing 88

16 Supplement: Transfer Taxes and Recording 90

17 Supplement: Condominium and HOA Law 92

18 Supplement: Closing Practice 95

19 Supplement: Foreclosure 97

Contents (cont.)

20 Supplement: Property Tax 99

21 Supplement: New Construction 101

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 Définition du Courtier Immobilier

Un courtier immobilier est toute personne physique ou entité commerciale (société de personnes, association, société commerciale ou SARL) qui, moyennant rémunération ou contrepartie de valeur, exerce des actes immobiliers spécifiés. Cela inclut la vente ou l'offre de vendre, l'achat ou l'offre d'acheter, la négociation d'achats, de ventes ou d'échanges de biens immobiliers (y compris les unités de copropriété, les parts de coopératives et les droits de multipropriété même s'ils sont considérés comme des valeurs mobilières), ou la location ou la mise en location de biens immobiliers ou d'améliorations pour autrui.

- ✓ Un courtier doit agir « moyennant rémunération ou contrepartie de valeur » pour entrer dans la définition
- ✓ Un courtier peut être une personne physique OU une entité commerciale (société de personnes, association, société commerciale ou SARL)
- ✓ Les activités de courtier incluent les ventes, achats, échanges, locations et mises en location de biens immobiliers pour autrui

1.2 Définition d'un Agent Immobilier

Un agent immobilier est toute personne physique ou entité commerciale qui, moyennant une rémunération ou une contrepartie de valeur, est employée directement ou indirectement par, ou affiliée en tant qu'entrepreneur indépendant auprès d'un courtier immobilier pour vendre, acheter, négocier ou louer des biens immobiliers ou des améliorations.

- ✓ Un agent immobilier doit être affilié à un courtier (en tant qu'employé ou entrepreneur indépendant) pour exercer ses fonctions
- ✓ Un agent immobilier agit moyennant une rémunération ou une contrepartie de valeur
- ✓ Les activités d'un agent immobilier reflètent celles d'un courtier mais doivent être exercées sous l'autorité d'un courtier

1.3 Exemptions du Chapitre Immobilier

Certaines personnes et certains actes sont exemptés des exigences de permis, notamment les propriétaires/bailleurs gérant leurs propres biens, les mandataires agissant sans compensation pour l'exécution finale, les avocats exerçant leurs fonctions, les personnes nommées par le tribunal (curateurs, fiduciaires, exécuteurs testamentaires), les fiduciaires en vertu d'une fiducie/acte/testament, certaines sociétés de gestion de logements locatifs, les locataires existants recevant des honoraires de recommandation, les commissaires-priseurs autorisés (avec limite d'enchères de 48 heures), et les titulaires de permis hors de l'État assistant aux transactions immobilières commerciales.

- ✓ Les propriétaires ou bailleurs traitant avec leurs propres biens sont exemptés de l'obtention d'un permis
- ✓ Les avocats exerçant leurs fonctions légales sont exemptés
- ✓ Les commissaires-priseurs vendant des biens immobiliers aux enchères publiques doivent garder les enchères ouvertes pas plus de 48 heures et ne peuvent pas annoncer qu'ils sont autorisés à vendre des biens immobiliers
- ✓ Les titulaires de permis hors de l'État peuvent assister aux transactions immobilières commerciales en Virginie et être rémunérés par un courtier de Virginie, mais ne peuvent pas autrement agir en tant que courtier ou agent immobilier

1.4 Composition du Conseil Immobilier

Le Conseil Immobilier est composé de neuf membres : sept qui ont été courtiers immobiliers ou agents immobiliers agréés pendant au moins cinq années consécutives avant leur nomination, et deux membres citoyens. Les membres du Conseil exercent des mandats de quatre ans. Le Conseil élit un président parmi ses membres et adopte un sceau pour authentifier les délibérations.

- ✓ Le Conseil compte neuf membres : sept professionnels agréés et deux membres citoyens
- ✓ Les membres professionnels doivent avoir été agréés pendant au moins cinq années consécutives avant leur nomination
- ✓ Les mandats des membres du Conseil sont de quatre ans
- ✓ Le Conseil élit son propre président parmi ses membres

1.5 Exigences de formation pour le permis initial de courtier en immobilier

Tout candidat à un permis initial de courtier en immobilier doit être titulaire au minimum d'un diplôme d'études secondaires ou équivalent et doit suivre un cours sur les principes de l'immobilier comportant au moins quatre crédits universitaires (minimum 60 heures) d'enseignement en classe, par correspondance ou à distance dispensé par un établissement accrédité ou agréé.

- ✓ Les candidats courtiers en immobilier doivent être titulaires au minimum d'un diplôme d'études secondaires ou équivalent
- ✓ Les candidats courtiers en immobilier doivent suivre un cours sur les principes de l'immobilier d'au moins 60 heures (4 crédits universitaires)

1.6 Exigences de formation pour l'obtention d'une licence de courtier initial

Tout candidat à une licence de courtier initial doit posséder au minimum un diplôme d'études secondaires ou son équivalent et doit suivre au moins 12 heures de crédit de cours en classe, par correspondance ou par apprentissage à distance en matière immobilière provenant d'une institution accréditée ou approuvée.

- ✓ Les candidats courtiers doivent posséder au minimum un diplôme d'études secondaires ou son équivalent
- ✓ Les candidats courtiers doivent suivre au moins 12 heures de crédit de cours immobiliers

1.7 Formation continue obligatoire pour les nouveaux agents immobiliers

Le Conseil d'administration exige que tous les agents immobiliers suivent une formation post-licence d'au moins 30 heures dans la première année suivant l'obtention de leur licence. Le non-respect de cette obligation dans un délai d'un an à compter du dernier jour du mois d'émission de la licence entraîne le placement de la licence en statut inactif jusqu'à son achèvement. Cette formation post-licence remplace la formation continue pour les nouveaux titulaires de licence.

- ✓ Les nouveaux agents immobiliers doivent suivre un cursus de 30 heures dans l'année suivant l'obtention de leur licence
- ✓ Le non-respect de cette obligation place la licence en statut inactif jusqu'à l'achèvement du cursus
- ✓ La formation post-licence remplace les exigences de formation continue pour les nouveaux titulaires de licence
- ✓ Le cursus couvre des sujets tels que la rédaction de contrats, les dépôts, l'annonce/la location, l'agence, les zones à risque d'inondation, le droit des associations et le droit des baux commerciaux

1.8 Définition d'une Équipe Immobilière

Une équipe immobilière est composée de deux individus ou plus, dont au moins un est un courtier immobilier ou un agent immobilier agréé, qui travaillent ensemble comme une unité au sein du même cabinet immobilier, se présentent au public comme travaillant ensemble comme une seule unité, et se désignent par un nom fictif.

- ✓ Une équipe immobilière doit inclure au moins un agent immobilier agréé ou un courtier
- ✓ Les trois conditions doivent être remplies : travailler comme une unité dans la même entreprise, se présenter comme une unité publiquement, et utiliser un nom fictif
- ✓ Tous les membres de l'équipe doivent opérer au sein du même cabinet immobilier

1.9 Définition du Courtier Superviseur

Un courtier superviseur est un courtier immobilier désigné par un courtier principal pour superviser la prestation de services de courtage immobilier par les courtiers associés et les agents immobiliers assignés à un bureau succursale ou une équipe immobilière.

- ✓ Un courtier superviseur est désigné par le courtier principal
- ✓ La supervision s'applique aux courtiers associés et aux agents immobiliers d'un bureau succursale ou d'une équipe immobilière

1.10 Préparation des contrats immobiliers par les titulaires de licence

Tout titulaire de licence peut préparer des contrats écrits pour la vente, l'achat, l'option, l'échange ou la location de biens immobiliers, à condition que la préparation soit accessoire à une transaction à laquelle le titulaire de licence participe et que le titulaire de licence ne facture pas de frais séparés pour la préparation des contrats. Les titulaires de licence peuvent également aider les parties à obtenir la traduction de documents, mais ne peuvent pas facturer de frais pour cette assistance ou cet aiguillage.

- ✓ La préparation des contrats doit être accessoire à une transaction à laquelle le titulaire de licence participe
- ✓ Le titulaire de licence ne peut pas facturer de frais séparés pour la préparation des contrats
- ✓ Un titulaire de licence qui aide à la traduction ne peut pas facturer de frais et n'est pas responsable des inexactitudes de traduction

1.11 Employés salariés exonérés en gestion immobilière

Une personne salariée employée par un courtier agréé au nom d'un propriétaire peut exercer des activités de location limitées sans licence si les actions se limitent à la présentation d'unités résidentielles (si employé sur place), à la fourniture d'informations factuelles sur la location, à l'acceptation de demandes et à l'acceptation des dépôts de garantie et des loyers. Ces employés ne peuvent pas négocier les montants des dépôts de garantie/loyers ni les contrats de location.

- ✓ Les activités de l'employé salarié sont strictement limitées à quatre actes autorisés
- ✓ L'employé ne peut PAS négocier les montants des dépôts de garantie ou des loyers, ni négocier les contrats de location
- ✓ Les dépôts et loyers doivent être payables au propriétaire ou au courtier employé par le propriétaire

1.12 Conformité du titulaire de licence malgré l'exemption

Un titulaire de licence du Bureau doit se conformer aux règlements du Bureau même si le titulaire de licence serait autrement exempté de l'obtention d'une licence en vertu de la sous-section A. Cependant, cela n'oblige pas une personne à obtenir une licence si elle est autrement exemptée.

- ✓ Un titulaire de licence doit respecter les règlements du Bureau même lorsqu'il exerce des activités autrement exemptées
- ✓ Être titulaire de licence n'élimine pas une exemption disponible de l'obligation de licence

1.13 Pouvoirs généraux du Conseil immobilier

Le Conseil peut faire tout ce qui est nécessaire et approprié pour appliquer le chapitre et peut promulguer les règlements nécessaires. Il établit les exigences éducatives minimales, fixe les critères de qualité pour les cours, peut définir les activités autorisées des assistants non autorisés, et peut prendre les cas disciplinaires en délibéré, différer les conclusions et rejeter les actions selon des conditions convenues.

- ✓ Le Conseil peut promulguer les règlements nécessaires pour appliquer le chapitre
- ✓ Le Conseil peut établir les critères pour les activités autorisées des personnes non autorisées
- ✓ Le Conseil peut différer une conclusion dans une affaire disciplinaire et la rejeter selon des conditions fixées

1.14 Calendrier de la formation continue et vérification de l'apprentissage à distance

Tout candidat à la réouverture de licence en tant qu'agent immobilier actif ou courtier doit satisfaire aux exigences de formation continue avant chaque renouvellement ou réinscription ; cela s'applique également aux titulaires de licence inactifs qui demandent un statut actif. Le personnel militaire en service actif peut suivre la formation continue dans les six mois suivant sa libération. Pour l'apprentissage à distance, le Conseil établit des procédures de test et exige un affidavit notarié, mais ne peut pas exiger de test pour les cours en classe.

- ✓ La formation continue doit être complétée avant chaque renouvellement ou réinscription d'une licence active
- ✓ Le personnel militaire en service actif peut suivre la formation continue dans les six mois suivant sa libération du service
- ✓ Les cours d'apprentissage à distance exigent un test et un affidavit notarié ; les cours en classe ne peuvent pas être tenus d'avoir un test

1.15 Restriction de la Rémunération des Références d'Avocats

Un avocat qui recommande un client à un titulaire de licence n'a pas le droit de recevoir une rémunération d'une entreprise de listing ou offerte par une société d'information commune aux courtiers coopérants, sauf si l'avocat est également titulaire d'une licence de courtier immobilier ou de vendeur.

- ✓ Un avocat ne peut pas recevoir de rémunération de courtier coopérant pour une recommandation, sauf s'il est également titulaire d'une licence de courtier ou de vendeur
- ✓ La rémunération pour recommandation des entreprises de listing est réservée aux titulaires de licence

1.16 Autorité du Conseil à Dispenser les Exigences en Éducation/Expérience

Le Conseil peut dispenser les exigences en éducation ou en expérience lorsqu'une éducation ou une expérience équivalente est démontrée. Les personnes titulaires d'une licence avant le 1er juillet 1975 et titulaires continu de leur licence depuis sont exemptées des exigences éducatives supplémentaires, mais une licence de vendeur antérieure n'exempte pas une personne des exigences éducatives du courtier. Les établissements non-collégiaux ne peuvent pas accorder d'heures-semestres universitaires.

- ✓ Le Conseil peut dispenser les exigences si une éducation ou une expérience équivalente est démontrée
- ✓ Un vendeur titulaire d'une licence avant le 1er juillet 1975 et de manière continue doit toujours satisfaire aux exigences éducatives du courtier pour devenir courtier
- ✓ Les établissements non-collégiaux ne peuvent pas accorder d'heures-semestres universitaires pour crédit académique

1.17 Réglementation des fournisseurs de formation immobilière

Le Conseil peut réglementer les écoles offrant des cours d'immobilier (à l'exception de celles réglementées par d'autres organismes d'État), y compris les qualifications des instructeurs, l'approbation du programme d'études et la preuve de responsabilité financière. Les règlements du Conseil doivent inclure une procédure de traitement des demandes de formation continue, avec un accusé de réception dans les 10 jours civils et un avis d'approbation ou de rejet dans les 75 jours civils.

- ✓ Le Conseil peut réglementer les écoles offrant des cours d'immobilier, y compris les qualifications des instructeurs et l'approbation du programme d'études
- ✓ Les demandes de cours de formation continue doivent être accusées de réception dans les 10 jours civils suivant leur réception
- ✓ Le Conseil doit notifier les demandeurs de l'approbation ou du rejet dans les 75 jours civils

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 Éducation de réactivation pour les titulaires de licence inactive

Un vendeur ou courtier inactif depuis plus de trois ans doit satisfaire aux exigences éducatives correctives et aux exigences éducatives en vigueur au moment de sa réactivation. Le Conseil peut renoncer à ces exigences si, pendant l'inactivité, le titulaire était engagé dans une occupation où les connaissances immobilières sont conservées, OU est un militaire/conjoint assigné de manière permanente en dehors de la Virginie qui est resté à jour dans le domaine. Une preuve d'identité est requise avant de passer l'examen d'État.

- ✓ L'inactivité de plus de trois ans déclenche les exigences d'éducation corrective
- ✓ Le demandeur qui se réactive doit satisfaire aux exigences éducatives en vigueur au moment de la réactivation
- ✓ Une exemption est disponible pour une occupation liée à l'immobilier ou une affectation militaire en dehors de la Virginie avec mise à jour continue
- ✓ Une preuve d'identité est requise avant de passer l'examen d'État

2.2 Exigences de licences pour les entreprises et les entités commerciales

Aucune entité commerciale (autre qu'une entreprise individuelle) ne peut exercer en tant qu'agence immobilière sans une licence d'agence, qui peut être accordée sous un nom fictif. Tout membre dirigeant/officier/associé/partenaire participant activement doit détenir une licence de courtier, et tout employé/entrepreneur en tant que vendeur doit être autorisé. Un courtier peut exploiter une entreprise individuelle qu'il possède sans licence supplémentaire, mais pas sous un nom fictif. Une entreprise individuelle ne appartenant pas à un courtier doit obtenir une licence.

- ✓ Les entités commerciales (sauf les entreprises individuelles) ont besoin d'une licence d'agence, obtainable sous un nom fictif
- ✓ Tout propriétaire/officier/associé/partenaire participant activement doit détenir une licence de courtier
- ✓ Un courtier peut exploiter une entreprise individuelle qu'il possède sans licence supplémentaire, mais pas sous un nom fictif
- ✓ Une entreprise individuelle ne appartenant pas à un courtier doit obtenir une licence

2.3 Licences de courtier, agent immobilier et agent immobilier personne morale

Aucun individu ne peut agir en tant que courtier sans une licence de courtier, et un courtier peut agir en tant qu'agent immobilier pour un autre courtier. Aucun individu ne peut agir en tant qu'agent immobilier sans une licence d'agent immobilier. Une personne morale ne peut agir en tant qu'agent immobilier que moyennant une licence distincte de personne morale, exigeant que chaque propriétaire/dirigeant activement impliqué détienne une licence d'agent immobilier ou de courtier.

- ✓ Les individus ont besoin d'une licence de courtier ou d'agent immobilier pour exercer ces fonctions
- ✓ Un courtier agréé peut agir en tant qu'agent immobilier pour un autre courtier
- ✓ Un agent immobilier personne morale a besoin d'une licence distincte et tous les propriétaires/dirigeants actifs doivent être agréés

2.4 Équipes immobilières et succursales

Un groupe de courtiers/agents immobiliers agissant en tant qu'équipe immobilière doit d'abord obtenir une licence de vendeur d'entité commerciale; l'équipe peut embaucher des assistants non agréés. Si un courtier principal maintient plus d'un lieu d'activité en Virginie, une licence de succursale est requise pour chacun, et une copie doit être conservée sur les lieux de la succursale.

- ✓ Les équipes immobilières doivent obtenir une licence de vendeur d'entité commerciale avant d'opérer
- ✓ Une licence de succursale est requise pour chaque lieu d'activité supplémentaire, avec une copie conservée sur place

2.5 Protection des fonds bloqués détenus par le courtier

Aucun titulaire de licence ou agent ne peut détourner ou faire un mauvais usage des fonds bloqués ou détenus pour autrui. Lorsque le Conseil estime qu'un titulaire de licence ne peut pas adéquatement protéger les intérêts des parties impliquées, il peut demander à un tribunal compétent en matière d'équité d'intervenir, qui peut interdire l'activité, protéger et verser les fonds, et nommer un curateur. Les frais du curateur sont payés par le titulaire de licence, ou si celui-ci ne peut pas les payer, par le Fonds de récupération des transactions ou les fonds du Conseil ; si le titulaire de licence est jugé sans faute, le Conseil paie.

- ✓ Les titulaires de licence ne peuvent pas détourner ou faire un mauvais usage des fonds bloqués ou autres fonds détenus pour autrui
- ✓ Le Conseil peut demander à un tribunal d'équité de protéger les fonds et de nommer un curateur
- ✓ Les honoraires du curateur sont payés par le titulaire de licence, ou par le Conseil/Fonds de récupération si le titulaire de licence ne peut pas payer ou est jugé sans faute

2.6 Délais de dépôt pour les loyers, dépôts de garantie et dépôts de candidature

Le loyer versé à un titulaire de licence pour un client propriétaire doit être placé en séquestre avant la fin du cinquième jour ouvrable bancaire suivant sa réception, sauf accord contraire écrit des parties. Les dépôts de garantie suivent la même règle du cinquième jour ouvrable bancaire. Les dépôts de candidature doivent être placés en séquestre avant la fin du cinquième jour ouvrable bancaire suivant l'approbation de la demande de location par le propriétaire. Les fonds restent en séquestre jusqu'à leur déblocage conformément au bail, à l'accord de gestion ou à la loi.

- ✓ Les loyers et dépôts de garantie doivent être mis en séquestre avant la fin du cinquième jour ouvrable bancaire suivant leur réception
- ✓ Les dépôts de candidature doivent être mis en séquestre avant la fin du cinquième jour ouvrable bancaire suivant l'approbation de la demande de location par le propriétaire
- ✓ Les fonds restent en séquestre jusqu'à leur déblocage approprié

2.7 Dépôt de garantie en séquestre dans les transactions d'achat

Après la ratification du contrat, un dépôt de garantie reçu par le courtier principal/superviseur ou son agent doit être placé en séquestre avant la fin du cinquième jour ouvrable bancaire après la ratification, sauf si les parties conviennent autrement par écrit, et doit y rester jusqu'à ce que la transaction soit conclue ou résiliée.

- ✓ Dépôt de garantie placé en séquestre avant la fin du cinquième jour ouvrable bancaire après la ratification
- ✓ Les fonds restent en séquestre jusqu'à ce que la transaction soit conclue ou résiliée

2.8 Déblocage des dépôts de dénonciation contestés

Si une transaction n'est pas conclue, le courtier détient les fonds en fiducie jusqu'à : (i) l'accord écrit de tous les mandants ; (ii) une ordonnance du tribunal ; (iii) le dépôt des fonds auprès du tribunal ; ou (iv) le relâchement des fonds par le courtier à la partie ayant droit selon les termes clairs et explicites du contrat. Le courtier peut envoyer un avis écrit indiquant que les fonds seront libérés sauf si une protestation écrite est reçue dans les 15 jours civils. Un courtier se conformant à cette section est exonéré de responsabilité envers les parties.

- ✓ Le courtier détient les dépôts de dénonciation contestés jusqu'à accord écrit, ordonnance du tribunal, dépôt auprès du tribunal, ou libération selon les termes clairs du contrat
- ✓ Le courtier peut libérer les fonds si aucune protestation écrite n'est reçue dans les 15 jours civils suivant l'avis
- ✓ Un courtier se conformant aux dispositions est exonéré de responsabilité envers les parties

2.9 Devoirs du courtier superviseur

Chaque lieu d'affaires, succursale et équipe immobilière doit être supervisé par un courtier superviseur qui exerce une supervision raisonnable et adéquate des services de courtage par les courtiers associés et les vendeurs assignés. Le courtier peut désigner un autre courtier pour l'assister mais reste responsable. Une supervision raisonnable et adéquate comprend être disponible pour examiner/approuver les documents, assurer des politiques écrites sur l'entiercement, l'équité en matière de logement, la publicité, les contrats, les assistants non autorisés, les relations d'agence et les divulgations, et maintenir les dossiers requis pendant trois ans.

- ✓ Chaque bureau, succursale et équipe doit avoir un courtier superviseur exerçant une supervision raisonnable et adéquate
- ✓ La délégation à un autre courtier ne libère pas le courtier superviseur de sa responsabilité
- ✓ Le courtier superviseur doit assurer des politiques écrites sur l'entiercement, l'équité en matière de logement, la publicité, les contrats et les divulgations
- ✓ Les dossiers requis doivent être conservés pendant trois ans et fournis à la Commission sur demande

2.10 Report des crédits de formation continue et exemptions

Le Conseil d'administration doit établir des procédures permettant aux titulaires de licence de reporter les crédits de formation continue (FC) obtenus au cours de la période de licence actuelle vers la prochaine période de renouvellement. Le Conseil d'administration peut également accorder des exemptions ou réduire/annuler les heures de FC requises en cas de maladie certifiée ou de difficultés avérées.

- ✓ Le Conseil d'administration doit établir des procédures de report des crédits de FC de la période actuelle au prochain renouvellement
- ✓ Le Conseil d'administration peut annuler ou réduire les heures de FC en cas de maladie certifiée ou de difficultés avérées

2.11 Formulaire de déclaration de divulgation de propriété résidentielle

Le Conseil immobilier doit élaborer et maintenir sur son site Web un formulaire de déclaration de divulgation de propriété résidentielle en vertu de la Loi sur la divulgation de propriété résidentielle de Virginie, ainsi qu'un formulaire d'accusé de réception d'une page signé par les parties confirmant que l'acheteur a été informé des divulgations énumérées sur le site Web du Conseil.

- ✓ Le Conseil maintient le formulaire de déclaration de divulgation de propriété résidentielle sur son site Web
- ✓ Le Conseil maintient un formulaire d'accusé de réception d'une page signé par les parties confirmant que l'acheteur a été informé des divulgations

2.12 Ordres de cesser et de s'abstenir pour activité non autorisée

Le Conseil peut émettre un ordre de cesser et de s'abstenir contre toute personne non autorisée exerçant en tant que courtier ou agent immobilier. L'ordre est effectif à son entrée en vigueur et devient définitif à moins que la personne ne fasse appel en vertu de la Loi sur la procédure administrative dans les 21 jours. L'activité non autorisée continue peut être déférée à l'exécution, et le Conseil peut imposer une pénalité civile jusqu'à 1 000 $ par transaction (ou le montant de la rémunération reçue, selon le montant le plus élevé), les pénalités étant versées au Fonds littéraire.

- ✓ L'ordre de cesser et de s'abstenir est effectif à son entrée en vigueur ; appel dans les 21 jours ou il devient définitif
- ✓ Pénalité civile jusqu'à 1 000 $ par transaction ou le montant de la rémunération reçue, selon le montant le plus élevé
- ✓ Les pénalités perçues vont au Fonds littéraire après déduction des frais administratifs du Conseil

2.13 Certification de l'audit de renouvellement de cabinet/entreprise individuelle

Lors du renouvellement d'une licence de cabinet ou d'entreprise individuelle, le courtier principal ou superviseur doit certifier que les opérations, politiques et procédures du cabinet ont fait l'objet d'un audit de conformité avec le chapitre et les règlements du Conseil. L'audit doit être effectué au moins une fois par terme de licence, et le formulaire d'audit signé et complété doit être conservé sur les lieux et produit sur demande du Conseil.

- ✓ Le courtier principal ou superviseur doit certifier un audit de conformité à chaque renouvellement de licence de cabinet/entreprise individuelle
- ✓ Audit effectué au moins une fois par terme de licence
- ✓ Formulaire d'audit signé conservé sur les lieux et produit pour inspection du Conseil

2.14 Un seul acte constitue un courtier ou un agent immobilier

Un seul acte effectué moyennant rémunération consistant à acheter, vendre, échanger, louer ou affermer un bien immobilier pour le compte d'autrui — sauf exception prévue à l'article 54.1-2103 — fait de la personne ou de l'entité un courtier immobilier ou un agent immobilier assujetti à l'octroi d'une licence.

- ✓ Un seul acte effectué moyennant rémunération au nom d'autrui déclenche le statut de courtier/agent immobilier
- ✓ Les exceptions prévues à l'article 54.1-2103 s'appliquent

2.15 Fonds en dépôt fiduciaire et saisie immobilière

Si un courtier détient des fonds en dépôt fiduciaire pour un propriétaire dont la propriété fait l'objet d'une saisie immobilière, le courtier peut intenter une action en dépôt légal en vertu de 16.1-77. En cas de saisie d'un logement unifamilial assorti d'un contrat d'achat, la saisie met fin au contrat et le titulaire de licence peut restituer le dépôt de garantie à un acheteur non défaillant sans consentement ni notification supplémentaires. Un agent gestionnaire peut continuer à percevoir les loyers et doit les placer en dépôt fiduciaire au plus tard à la fin du cinquième jour ouvrable bancaire suivant la réception.

- ✓ Un courtier détenant des fonds en dépôt fiduciaire sur un bien saisi peut intenter une action en dépôt légal en vertu de 16.1-77
- ✓ La saisie met fin au contrat d'achat ; le dépôt de garantie peut être restitué à un acheteur non défaillant sans consentement supplémentaire
- ✓ Un agent gestionnaire doit déposer les loyers perçus en dépôt fiduciaire au plus tard à la fin du cinquième jour ouvrable bancaire

2.16 Effet de la saisie immobilière sur les locataires et la gestion immobilière

En cas de saisie immobilière d'une unité unifamiliale occupée par un locataire, un successeur l'achetant comme résidence principale doit donner au locataire un préavis écrit d'au moins 90 jours pour quitter les lieux; un successeur l'achetant à un autre titre reprend le bien sous le régime du bail existant. La saisie immobilière convertit un accord de gestion immobilière écrit existant en un accord de location mensuelle résilient entre le propriétaire successeur et l'agent gestionnaire, pouvant être résilié par l'une ou l'autre partie sur préavis écrit de 30 jours.

- ✓ Le successeur occupant comme résidence principale doit donner au locataire un préavis écrit d'au moins 90 jours pour quitter les lieux
- ✓ Le successeur l'achetant à un autre titre reprend le bien sous le régime du bail existant
- ✓ La saisie immobilière convertit l'accord de gestion immobilière en location mensuelle résiliente, pouvant être résilié par l'une ou l'autre partie sur préavis écrit de 30 jours

2.17 Résiliation du mandataire et immunité

Sauf en cas de saisie immobilière, un mandataire immobilier qui résilie le contrat de gestion immobilière peut transférer les fonds en séquestre au client propriétaire sans consentement, sous réserve qu'un avis écrit soit donné à chaque locataire. En cas de saisie immobilière, le titulaire de licence ne peut pas transférer les fonds au propriétaire saisi. Un mandataire immobilier qui se conforme à ces dispositions bénéficie d'une immunité contre la responsabilité, sauf en cas de négligence grossière ou de mauvaise foi.

- ✓ Le mandataire immobilier peut transférer l'argent en séquestre au propriétaire à la résiliation avec avis écrit à chaque locataire, sauf en cas de saisie immobilière
- ✓ Pas de transfert de fonds à un client propriétaire dont la propriété a été saisie immobilièrement
- ✓ Le mandataire immobilier conforme bénéficie d'une immunité sauf en cas de négligence grossière ou de mauvaise foi

2.18 Décès ou incapacité d'un courtier

En cas de décès ou d'incapacité d'un courtier unique dans une entreprise individuelle ou du seul courtier agréé dans une société, le Conseil d'administration approuve la conclusion des activités pour 180 jours. L'autorité suit un ordre de priorité : (1) représentant personnel qualifié, (2) agent sous procuration faisant référence à cette section, (3) exécuteur testamentaire désigné dans le testament, (4) membre adulte de la famille, (5) employé/entrepreneur indépendant. Si aucun n'est approprié, le Conseil d'administration peut nommer une autre personne appropriée pour liquider les affaires dans les 180 jours.

- ✓ Les activités peuvent être conclues pour 180 jours après le décès ou l'incapacité d'un courtier unique
- ✓ L'autorité suit l'ordre de priorité légal : représentant personnel, agent sous procuration, exécuteur testamentaire, membre de la famille, employé
- ✓ Le Conseil d'administration peut nommer une personne appropriée si aucune n'est disponible

2.19 Distances du courtier superviseur et obligations de renouvellement

Un courtier superviseur résidant à plus de 50 miles d'un bureau succursale où des titulaires de licence exercent régulièrement des activités doit certifier le respect des exigences tous les trimestres sur un formulaire du Conseil. Comme condition du renouvellement de la licence du bureau succursale, le courtier superviseur doit fournir au Conseil le nom et le numéro de licence de chaque titulaire de licence affilié au bureau lors du renouvellement.

- ✓ Le courtier superviseur situé à plus de 50 miles d'un bureau succursale doit certifier le respect des exigences tous les trimestres
- ✓ Le renouvellement du bureau succursale exige de fournir les noms et numéros de licence des titulaires de licence affiliés

2.20 Lieu d'exercice du courtier résident

Tout courtier immobilier résident doit maintenir un lieu d'exercice dans le Commonwealth de Virginie.

- ✓ Les courtiers résidents doivent maintenir un lieu d'exercice en Virginie

2.21 Consentement à la poursuite et signification de procédure aux non-résidents

Tout demandeur non-résident doit déposer un consentement irrévocable autorisant l'engagement de poursuites contre lui devant le tribunal compétent de Virginie où naît la cause d'action ou où réside le demandeur, la signification étant effectuée au directeur du DPOR, ce qui a la même valeur que la signification personnelle. Le directeur dépose la procédure et en transmet immédiatement une copie par courrier recommandé au bureau principal du titulaire de licence à la dernière adresse connue.

- ✓ Les demandeurs non-résidents doivent déposer un consentement irrévocable à la signification de procédure au directeur du DPOR
- ✓ La signification au directeur lie tout aussi bien que la signification personnelle en Virginie
- ✓ Le directeur transmet la procédure par courrier recommandé à la dernière adresse connue du bureau principal du titulaire de licence

CHAPTER 3

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

3.1 Loi sur le Fonds de Réclamation des Transactions Immobilières - Définitions Clés

La Loi sur le Fonds de Réclamation des Transactions Immobilières de Virginie utilise des termes définis spécifiquement. Un « Régulant » est toute personne ou entité agréée par le Conseil Immobilier en tant que courtier ou agent immobilier. Un « Réclamant » est une personne ayant un jugement non satisfait contre un régulant qui a déposé une réclamation vérifiée. « La conduite impropre ou malhonnête » se limite à la prise de possession ou conversion frauduleuse ou à tort d'argent, de biens ou de valeur, ou à la fausse déclaration matérielle ou à la tromperie. Une « Réclamation vérifiée » est une demande complétée auprès du Conseil, certifiée conforme devant un notaire public, avec la documentation justificative requise, correctement reçue par le Département.

- ✓ « Régulant » désigne une personne, un partenariat, une association, une corporation, une agence, une entreprise ou une entité agréée par le Conseil Immobilier en tant que courtier ou agent immobilier
- ✓ « La conduite impropre ou malhonnête » comprend UNIQUEMENT la prise de possession ou conversion frauduleuse ou à tort d'argent, de biens ou de valeur, ou la fausse déclaration matérielle ou la tromperie
- ✓ Une réclamation vérifiée doit être attestée devant un notaire public avec toute la documentation justificative requise
- ✓ Une ordonnance de rejet n'est PAS considérée comme un jugement aux fins du Fonds

3.2 Évaluations du Fonds et Solde Minimum

Chaque régulant initial est évalué à 20 $ à l'obtention de la licence, spécifiquement affecté au Fonds. Le solde minimum du Fonds est de 400 000 $. Si le solde tombe en dessous du minimum et que les revenus d'intérêts sont insuffisants, le Conseil évalue chaque régulant d'une somme pour rétablir le minimum, mais aucun régulant ne peut être évalué à plus de 20 $ au cours d'une période de licence biennale. Lorsque le Fonds dépasse 2 millions de dollars à la fin de l'exercice fiscal, l'excédent est transféré au Fonds fiduciaire pour le logement en Virginie.

- ✓ Chaque régulant initial est évalué à 20 $ au moment de l'obtention de la licence, affecté au Fonds
- ✓ Le solde minimum du Fonds est de 400 000 $
- ✓ Aucun régulant ne peut être évalué à plus de 20 $ au total au cours d'une période de licence biennale (expirant le 30 juin des années paires)
- ✓ Le solde du Fonds dépassant 2 millions de dollars à la clôture de l'exercice fiscal est transféré au Fonds fiduciaire pour le logement en Virginie
- ✓ Aucune licence ne sera renouvelée ou réinstallée jusqu'à ce que les évaluations impayées soient payées

3.3 Admissibilité au recouvrement auprès du Fonds

Un demandeur peut recouvrer auprès du Fonds après l'obtention d'un jugement définitif contre un prestataire pour conduite impropre ou malhonnête qui s'est produite alors que la personne était un prestataire agissant en qualité de courtier ou d'agent immobilier (et non en tant que mandant ou pour son propre compte). Certaines personnes sont exclues : le prestataire, le représentant personnel du prestataire, le conjoint/enfant du prestataire contre lequel le jugement a été rendu (ou leur représentant), et les institutions de prêt/financières ou les personnes dans la construction/développement de biens immobiliers.

- ✓ Le recouvrement exige un jugement définitif pour conduite impropre ou malhonnête contre un prestataire
- ✓ La conduite doit s'être produite alors que la personne était un prestataire agissant en qualité de courtier ou d'agent immobilier, et non en tant que mandant ou pour son propre compte
- ✓ Un demandeur ne peut pas être le prestataire, le représentant personnel du prestataire, ou le conjoint/enfant du prestataire
- ✓ Un demandeur ne peut pas être une institution de prêt/financière ou une personne dans la construction/développement de biens immobiliers

3.4 Conditions et délais de dépôt des réclamations

Avant de déposer plainte, le demandeur doit signifier une copie de la plainte au Conseil par courrier recommandé, fournir les mémoires ultérieurs au Conseil, mener (ou tenter raisonnablement) des interrogatoires du débiteur pour trouver des actifs, et prendre toutes les mesures légales disponibles pour appliquer tout actif divulgué. Une réclamation vérifiée doit être déposée auprès du Directeur au plus tard 12 mois après l'entrée en vigueur du jugement définitif contre lequel aucun appel n'existe. Si le débiteur a déposé une demande de faillite, le demandeur doit d'abord déposer auprès du tribunal des faillites, et déposer auprès du Conseil dans les 12 mois suivant la libération ou le rejet de la faillite.

- ✓ Une réclamation vérifiée doit être déposée au plus tard 12 mois après l'entrée en vigueur du jugement définitif sans appel possible
- ✓ Le demandeur doit signifier une copie de la plainte au Conseil par courrier recommandé (ou équivalent)
- ✓ Le demandeur doit mener ou tenter des interrogatoires du débiteur et poursuivre les actifs disponibles avant de déposer plainte
- ✓ Si le débiteur a déposé une demande de faillite, la réclamation doit être déposée auprès du Conseil dans les 12 mois suivant la libération ou le rejet de la faillite

3.5 Limites de récupération du Fonds

La récupération auprès du Fonds est soumise à des plafonds statutaires. Pour une seule transaction, l'ensemble des réclamations contre un professionnel régulé est limité à 50 000 $, et la récupération maximale de tout réclamant pour une seule transaction est de 20 000 $ (indépendamment du montant du jugement impayé). Pour plusieurs transactions au cours d'une période de permis biennale, les réclamations cumulées contre un professionnel régulé sont limitées à 100 000 $. Les intérêts et les dommages punitifs sont exclus du montant récupérable, mais les frais judiciaires et les honoraires d'avocat peuvent être inclus.

- ✓ Les réclamations cumulées contre un professionnel régulé pour une seule transaction sont limitées à 50 000 $
- ✓ La réclamation maximale d'un réclamant pour une seule transaction est limitée à 20 000 $
- ✓ Les réclamations cumulées contre un professionnel régulé pour plusieurs transactions au cours d'une période biennale sont limitées à 100 000 $
- ✓ Les intérêts et les dommages punitifs sont exclus ; les frais judiciaires et les honoraires d'avocat peuvent être inclus
- ✓ Les réclamations excédentaires sont réparties proportionnellement entre les réclamants en fonction des jugements impayés

3.6 Paiement, Cession et Révocation de Licence

Sur directive du Conseil, le Directeur paie le demandeur à partir du Fonds après que le demandeur ait cédé au Conseil ses droits contre le contrevenant dans la mesure satisfaite. Après le paiement, le Conseil révoque immédiatement la licence du contrevenant dont la conduite a causé le paiement. Ce contrevenant ne peut demander une nouvelle licence de courtier/agent jusqu'à ce qu'il rembourse intégralement le Fonds plus les intérêts au taux du jugement à partir de la date du paiement. Le paiement du Fonds ne renonce pas à l'autorité disciplinaire séparée du Conseil ni ne la limite.

- ✓ Le demandeur doit céder ses droits contre le contrevenant au Conseil dans la mesure satisfaite à partir du Fonds
- ✓ Le Conseil révoque immédiatement la licence du contrevenant dont la conduite a entraîné un paiement du Fonds
- ✓ Le contrevenant ne peut demander une nouvelle licence qu'après avoir remboursé intégralement le Fonds plus les intérêts au taux du jugement
- ✓ Le paiement du Fonds ne limite pas l'autorité du Conseil à prendre des mesures disciplinaires

3.7 Suspension de licence pour évaluation impayée

Si un titulaire ne transmet pas le paiement d'une évaluation requise dans les 45 jours suivant l'envoi, le Directeur envoie un deuxième avis par courrier de première classe à l'adresse la plus récente au dossier. Si aucun paiement n'est reçu dans les 30 jours suivant le deuxième avis, la licence est automatiquement suspendue et n'est rétablie que lors de la réception effective par le Directeur de l'évaluation en souffrance.

- ✓ Le paiement de l'évaluation doit être effectué dans les 45 jours suivant l'envoi de l'avis
- ✓ Un deuxième avis est envoyé si le paiement n'est pas reçu dans les 45 jours
- ✓ La licence est automatiquement suspendue si aucun paiement n'est reçu dans les 30 jours suivant le deuxième avis
- ✓ La licence n'est rétablie que lors de la réception effective de l'évaluation en souffrance

3.8 Traitement par le Conseil et Jugements Silencieux

Le Département examine promptement les réclamations vérifiées ; si une infraction manifeste est établie, le régulé reçoit un avis lui offrant une conférence informelle de constatation des faits en vertu de la Loi sur les procédures administratives. Si le régulé ne demande pas de conférence dans les 30 jours (plus 3 jours s'il est envoyé par la poste), la réclamation est présentée au Conseil avec une recommandation de paiement. Un réclamant ne peut être privé de dédommagement simplement parce que l'ordonnance de jugement ne contient pas une conclusion spécifique de conduite impropre ou malhonnête ; le Conseil peut déterminer une telle conduite par des preuves substantielles dans la réclamation vérifiée lorsque l'ordonnance est silencieuse.

- ✓ Le régulé dispose de 30 jours (plus 3 jours s'il est envoyé par la poste) pour demander une conférence informelle de constatation des faits
- ✓ Un réclamant ne peut être privé de dédommagement uniquement parce que le jugement ne contient pas une conclusion spécifique de conduite impropre ou malhonnête
- ✓ Lorsque le jugement est silencieux, le Conseil peut déterminer une conduite impropre ou malhonnête par des preuves substantielles dans la réclamation vérifiée
- ✓ Les conclusions du Conseil constituent une « décision de cas » susceptible de contrôle judiciaire en vertu de la Loi sur les procédures administratives

3.9 Dispositions relatives aux fonds insuffisants et à la non-exclusion

Si le Fonds est insuffisant pour payer les réclamations, les demandeurs sont payés dans l'ordre de dépôt de leurs réclamations une fois que les fonds deviennent suffisants. Le Conseil peut retenir les paiements jusqu'à un an lorsque des réclamations connexes supplémentaires sont prévues. L'omission d'un demandeur de se conformer à certaines dispositions procédurales (signification de la plainte, conclusions ultérieures en vertu de 54.1-2114 B 1 et 2, et participation du Conseil en vertu de 54.1-2117) n'exclut pas l'indemnisation si le demandeur y a droit par ailleurs.

- ✓ Les réclamations sont payées dans l'ordre de dépôt lorsque le Fonds devient suffisant
- ✓ Le Conseil peut retenir le paiement jusqu'à un an si des réclamations connexes supplémentaires sont prévues
- ✓ L'omission de signifier la plainte ou de fournir des conclusions n'exclut pas l'indemnisation si le demandeur y a droit par ailleurs

3.10 Enquête du Conseil et Droits de Participation

À la réception d'un avis de procédure contre un agent réglementé, le Département peut mener sa propre enquête conformément à l'article 54.1-306. Après signification de la plainte, le Conseil, le Directeur ou les représentants autorisés ont le droit de demander au tribunal l'autorisation d'intervenir dans l'action contre l'agent réglementé.

- ✓ Le Département peut mener sa propre enquête après réception d'un avis de procédure contre un agent réglementé
- ✓ Après signification de la plainte, le Conseil peut demander au tribunal l'autorisation d'intervenir dans la procédure

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 Définitions clés des relations de courtage

La section 54.1-2130 définit les termes essentiels utilisés dans l'article sur les relations de courtage. « Mandataire » signifie toute relation dans laquelle un titulaire de licence agit pour ou représente une personne en tant que mandataire par pouvoir exprès dans une transaction commerciale ou résidentielle. Un « client » est une personne qui a conclu une relation de courtage, tandis qu'un « tiers » est une personne qui N'a PAS conclu de relation de courtage mais pour laquelle un titulaire de licence effectue des actes ministériels. Il existe une présomption légale qu'une personne est un tiers plutôt qu'un client, sauf si une relation de courtage est formée. Une « relation de courtage » est la relation contractuelle entre un client et un titulaire de licence engagé pour obtenir un vendeur, un acheteur, une option, un locataire ou un propriétaire.

- ✓ Un « client » a conclu une relation de courtage ; un « tiers » ne l'a pas fait
- ✓ À moins qu'une relation de courtage ne soit conclue, une personne est présumée être un tiers, et non un client
- ✓ Les « actes ministériels » sont des actes routiniers n'impliquant pas de discrétion ou de jugement personnel du titulaire de licence
- ✓ Un titulaire de licence dans une relation de mandataire dans une transaction résidentielle doit représenter le client en tant que mandataire standard ou mandataire à service limité

4.2 Agent standard vs Agent à services limités

Un « agent standard » agit pour ou représente un client dans une relation d'agence dans une transaction immobilière résidentielle et a toutes les obligations prévues dans l'article plus toutes obligations supplémentaires convenues. Un « agent à services limités » agit conformément à un accord de courtage qui stipule que l'agent N'EXÉCUTERA PAS une ou plusieurs des obligations de la subdivision A 2 des § § 54.1-2131 à 54.1-2134. Un agent à services limités doit toujours fournir les divulgations fédérales/étatiques/locales requises et doit divulguer par écrit : (i) les droits du client en vertu de la Loi sur la divulgation immobilière résidentielle de Virginie; (ii) les obligations de certificat de revente de copropriété si vente d'un condo; et (iii) les obligations du paquet de divulgation POA si vente de propriété en vertu de la Loi sur les associations de propriétaires.

- ✓ Un agent standard a tous les obligations statutaires plus toute obligation supplémentaire convenue
- ✓ Un agent à services limités peut omettre une ou plusieurs obligations de la subdivision A 2 mais doit l'indiquer dans l'accord de courtage
- ✓ Un agent à services limités doit toujours remettre toutes les divulgations requises et divulguer par écrit les droits du client en vertu de la Loi sur la divulgation immobilière résidentielle, la revente de condo et les obligations du paquet POA

4.3 Agent/Représentant Dual et Agent/Représentant Désigné

Un « agent dual » ou « représentant dual » entretient une relation de courtage avec les deux parties (vendeur et acheteur, ou propriétaire et locataire) dans la même transaction. Un agent dual a une relation d'agence ; un représentant dual a une relation de contractant indépendant — et un représentant dual ne doit agir que comme contractant indépendant. Un « agent désigné » ou « représentant désigné » est un titulaire de licence assigné par un mandant ou un courtier superviseur pour représenter un client lorsqu'un autre client est également représenté par le même courtier dans la même transaction ; un représentant désigné ne doit agir que comme contractant indépendant.

- ✓ Un agent/représentant dual représente les deux parties (acheteur et vendeur, ou propriétaire et locataire) dans une transaction
- ✓ Un représentant dual et un représentant désigné ne doivent agir que comme contractants indépendants
- ✓ Un agent désigné est assigné par le mandant/courtier superviseur lorsque le courtier représente les deux clients dans la même transaction

4.4 Obligations envers les clients (vendeurs, acheteurs, propriétaires, locataires)

Les sections 54.1-2131 à 54.1-2134 imposent des obligations statutaires parallèles aux agents immobiliers mandatés par des vendeurs, des acheteurs, des propriétaires et des locataires. Dans chaque cas, l'agent doit: (1) agir conformément à la convention de courtage; (2) promouvoir les intérêts du client (commercialisation/recherche de propriété, rédaction et négociation d'offres, présentation opportune de toutes les offres et contre-offres écrites même en cas de contrat existant, fourniture d'une assistance raisonnable jusqu'à la conclusion); (3) maintenir la confidentialité des informations personnelles et financières et de toute information que le client demande de garder confidentielle; (4) exercer un soin ordinaire; (5) rendre compte en temps opportun de tout argent et bien; (6) divulguer les faits matériels relatifs à la propriété ou à la transaction dont l'agent a connaissance effective; et (7) respecter l'article, les lois sur l'équité en matière de logement et autres lois/règlements applicables.

- ✓ Toutes les obligations envers le client: accomplir, promouvoir les intérêts, maintenir la confidentialité, exercer un soin ordinaire, rendre compte des fonds, divulguer les faits matériels ayant une connaissance effective, et respecter la loi
- ✓ Les agents doivent présenter toutes les offres écrites et contre-offres en temps opportun même si la propriété fait déjà l'objet d'un contrat ou d'un bail
- ✓ La confidentialité des informations personnelles et financières persiste à moins que la loi n'exige une divulgation ou que le client ne donne son consentement par écrit

4.5 Obligations envers les clients et traitement honnête

Selon le paragraphe B de chaque loi sur les obligations, les titulaires de licence doivent traiter tous les acheteurs, vendeurs, locataires et propriétaires potentiels de manière HONNÊTE et ne doivent pas leur donner sciemment de fausses informations. Un titulaire de licence engagé par un vendeur (ou propriétaire) doit divulguer aux acheteurs/locataires potentiels tous les faits matériels défavorables concernant l'ÉTAT PHYSIQUE de la propriété qui sont réellement connus. « L'état physique de la propriété » désigne uniquement le terrain et les améliorations — il n'inclut PAS les questions situées en dehors des limites, les propriétés adjacentes, les règlements gouvernementaux d'utilisation des terres, ni les autoroutes/voies publiques. Les divulgations doivent être faites par écrit. Aucune action en justice ne peut être intentée contre un titulaire de licence pour avoir révélé des informations exigées par la loi.

- ✓ Les titulaires de licence doivent traiter toutes les parties honnêtement et ne jamais donner sciemment de fausses informations
- ✓ L'agent du vendeur/propriétaire doit divulguer par écrit tous les faits matériels défavorables réellement connus concernant l'état physique de la propriété
- ✓ « L'état physique » exclut les questions hors site, les propriétés adjacentes, les règlements d'utilisation des terres et les autoroutes/voies publiques

4.6 Mandataires chargés de la gestion immobilière

Selon l'article 54.1-2135, un gestionnaire immobilier doit : agir conformément au contrat de gestion immobilière ; exercer un soin ordinaire ; divulguer en temps opportun les faits matériels dont le gestionnaire a connaissance réelle ; maintenir la confidentialité ; et rendre compte en temps opportun de l'argent et des biens. Un gestionnaire ne manque pas à son devoir en représentant d'autres propriétaires. Un gestionnaire peut également représenter le propriétaire en tant que vendeur ou bailleur si la relation de courtage le prévoit. Les contrats de gestion immobilière résidentielle doivent être établis par écrit et doivent avoir une date ou une durée de résiliation définies (par défaut 90 jours après la date de l'accord si non spécifiée), énoncer les honoraires de gestion et comment/quand ils sont payés, énoncer les services rendus et inclure d'autres conditions convenues. L'article 54.1-2135 ne s'applique PAS aux transactions immobilières commerciales.

- ✓ Les contrats de gestion immobilière résidentielle doivent être établis par écrit avec une date ou une durée de résiliation définies
- ✓ Si aucune date de résiliation n'est spécifiée, le contrat se termine 90 jours après sa date
- ✓ Le contrat doit énoncer les honoraires de gestion (montant et conditions de paiement) et les services rendus
- ✓ Les dispositions relatives aux devoirs de gestion immobilière ne s'appliquent pas aux transactions commerciales

4.7 Relation de Entrepreneur Indépendant

Un « entrepreneur indépendant » est un titulaire de licence qui établit une relation de courtage sur la base d'un accord écrit qui stipule expressément que le titulaire de licence agit en tant qu'entrepreneur indépendant et NON en tant qu'agent. Un tel titulaire de licence n'a que les obligations convenues dans l'accord de courtage, plus un minimum obligatoire prévu par la loi : le respect des subdivisions A 3 à 7 et des sous-sections B et E des § § 54.1-2131 à 54.1-2134, et des subdivisions A 2 à 6 et des sous-sections C et D du § 54.1-2135. Sinon, le titulaire de licence n'a aucune obligation en vertu des § § 54.1-2131 à 54.1-2135. L'accord de courtage doit indiquer si le titulaire de licence représente le client en tant qu'agent ou entrepreneur indépendant.

- ✓ Une relation d'entrepreneur indépendant doit être expressément énoncée par écrit dans l'accord de courtage
- ✓ Un entrepreneur indépendant doit toujours respecter les subdivisions A 3–7 et les sous-sections B et E des statuts de diligence applicables
- ✓ L'accord de courtage doit indiquer si le titulaire de licence agit en tant qu'agent ou entrepreneur indépendant

4.8 Définitions de l'immobilier commercial et résidentiel

L'« immobilier résidentiel » désigne les biens immobiliers contenant de un à quatre unités d'habitation résidentielle et la vente de terrains contenant de un à quatre unités d'habitation résidentielle. L'« immobilier commercial » désigne tout bien immobilier AUTRE que les biens immobiliers contenant de un à quatre unités résidentiales ou les biens immobiliers classés pour l'évaluation fiscale selon § 58.1-3230. L'immobilier commercial N'INCLUT PAS les unités résidentielles unifamiliales (condominiums, maisons de ville, appartements, maisons dans un lotissement) lorsqu'elles sont louées unité par unité, même si elles font partie d'un bâtiment plus grand contenant plus de quatre unités.

- ✓ Immobilier résidentiel = 1 à 4 unités d'habitation
- ✓ Immobilier commercial = tout bien autre que 1–4 unités résidentielles ou propriété classée selon § 58.1-3230
- ✓ Les unités unifamiliales louées unité par unité ne sont pas commerciales, même si elles font partie d'un bâtiment plus grand

4.9 Divulgation obligatoire des défauts de cloison sèche et du plomb

Si un titulaire de permis a une connaissance réelle de défauts de cloison sèche (tel que défini à la § 36-156.1) dans une propriété résidentielle, le titulaire doit le divulguer à l'acheteur ou au locataire potentiel. Pour les transactions de bail entre propriétaire et locataire, si un titulaire de permis a une connaissance réelle de tout tuyau, raccord de plomberie, appareil, soudure ou flux qui ne respecte pas la définition « sans plomb » de la Loi fédérale sur l'eau potable sûre (42 U.S.C. § 300g-6) dans une propriété résidentielle, le titulaire doit le divulguer au locataire potentiel. Ces divulgations s'appliquent à tous les types de représentation : vendeur, acheteur, propriétaire et locataire.

- ✓ La connaissance réelle de défauts de cloison sèche dans une propriété résidentielle doit être divulguée aux acheteurs/locataires
- ✓ Dans les transactions de bail, la connaissance réelle de composants de plomberie non « sans plomb » doit être divulguée aux locataires potentiels
- ✓ La « cloison sèche défectueuse » est définie par référence à la § 36-156.1

4.10 Divulgation de la Résidence Principale de l'Acheteur

Dans une transaction immobilière résidentielle, un agent immobilier mandaté par un acheteur doit divulguer au vendeur si l'acheteur a l'intention d'occuper la propriété comme résidence principale. L'expression de cette intention par l'acheteur dans le contrat de vente satisfait à cette exigence, et aucune action en justice ne peut être intentée contre l'agent immobilier pour la divulgation, toute inexactitude dans celle-ci, ou la non-divulgation de l'acheteur.

- ✓ L'agent de l'acheteur doit divulguer au vendeur si l'acheteur a l'intention d'occuper la propriété comme résidence principale
- ✓ La déclaration d'intention de l'acheteur dans le contrat de vente satisfait à l'exigence de divulgation
- ✓ Aucune action en justice ne peut être intentée contre l'agent immobilier pour inexactitude ou non-divulgation de cette intention

4.11 Actes Ministériels et Absence de Violation de Devoir

Un titulaire de licence engagé par une partie peut fournir une assistance à la partie adverse en effectuant des actes ministériels (sauf s'il est interdit par la loi ou l'accord de courtage). L'exécution de tels actes, s'ils ne sont pas incompatibles avec la sous-section A, ne viole pas l'accord de courtage et ne crée pas de relation de courtage avec l'autre partie. Un titulaire de licence ne viole également aucun devoir en montrant des propriétés alternatives aux prospects (en tant que clients ou customers) ou en représentant d'autres clients avec d'autres propriétés.

- ✓ L'exécution d'actes ministériels pour la partie adverse ne crée pas une relation de courtage avec cette partie
- ✓ Les actes ministériels ne violent pas l'accord de courtage existant sauf s'ils sont expressément interdits
- ✓ Un titulaire de licence ne viole pas le devoir en montrant des propriétés alternatives ou en représentant d'autres clients

4.12 Divulgation des relations de courtage requise

La sous-section E de chaque loi sur les devoirs exige que les titulaires de licence dans les transactions immobilières résidentielles divulguent les relations de courtage conformément aux dispositions de l'article. De plus, les titulaires de licence ne sont pas tenus de divulguer si les services de règlement seront fournis par un avocat ou un agent de règlement non avocat. Aucun accord écrit entre un titulaire de licence et un acheteur prospectif ou locataire ne doit être exécuté avant que le titulaire de licence ne montre les propriétés.

- ✓ Les titulaires de licence dans les transactions résidentielles doivent divulguer les relations de courtage comme l'exige l'article
- ✓ Un accord de courtage écrit n'est pas requis avant de montrer les propriétés à un acheteur ou locataire prospectif
- ✓ Les titulaires de licence ne sont pas tenus de divulguer si les services de règlement sont fournis par un avocat ou un agent non avocat

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 Termes requis dans les contrats de courtage écrits

Tout contrat de courtage doit être écrit et contenir des termes obligatoires spécifiques. Il doit indiquer le montant des frais de courtage et comment/quand ils sont payés, décrire les services à rendre par le titulaire de licence, inclure tous les autres termes convenus, et—lorsque la double représentation est consentie—inclure les divulgations de l'article § 54.1-2139(A).

- ✓ Le contrat de courtage doit indiquer le montant des frais de courtage et comment et quand ils doivent être payés
- ✓ Doit indiquer les services à rendre par le titulaire de licence et inclure les autres termes convenus
- ✓ Lorsque la double représentation est consentie, doit inclure les divulgations énoncées dans l'article § 54.1-2139(A)

5.2 Obligations de l'agent immobilier après la résiliation de l'accord de courtage

Après la résiliation, l'expiration ou l'exécution d'un accord de courtage, l'agent immobilier n'a plus d'obligations envers le client, sauf deux : (i) rendre compte de tous les fonds et biens relatifs à la relation, et (ii) maintenir la confidentialité de toutes les informations personnelles/financières et de toute autre information que le client a demandé de garder confidentielle, à moins que la loi n'exige la divulgation ou que le client ne consente par écrit.

- ✓ Après la résiliation, l'agent immobilier doit rendre compte de tous les fonds et biens relatifs à la relation de courtage
- ✓ L'obligation de confidentialité après la résiliation persiste sauf dispositions contraires de la loi ou consentement écrit du client
- ✓ Ces obligations continues s'appliquent sauf accord contraire par écrit

5.3 Divulgation de la relation de courtage dans les transactions immobilières résidentielles

Lors d'une discussion substantielle concernant une propriété spécifique avec un acheteur ou un vendeur réel/potentiel non représenté qui n'est pas le client du titulaire de licence, le titulaire de licence doit divulguer toute relation de courtage avec une autre partie. Sauf en vertu des § § 54.1-2139 ou 54.1-2139.1, la divulgation doit être écrite au moment le plus tôt possible, au plus tard au moment où une assistance immobilière spécifique est fournie pour la première fois. Si elle est combinée avec d'autres divulgations, elle doit être bien visible (en gras, en majuscules, soulignée ou dans une case distincte).

- ✓ La divulgation est déclenchée par une discussion substantielle concernant une propriété spécifique avec un tiers non représenté qui n'est pas un client
- ✓ Divulgation écrite requise au moment le plus tôt possible, au plus tard au moment où une assistance immobilière spécifique est fournie pour la première fois
- ✓ La divulgation doit être bien visible — en caractères gras, en majuscules, soulignée ou dans une case distincte

5.4 Divulgation du Contrat d'Agent aux Services Limités

Un titulaire de licence peut agir en tant qu'agent aux services limités dans une transaction immobilière résidentielle uniquement en vertu d'un accord de courtage écrit qui (i) divulgue que le titulaire est un agent aux services limités, (ii) énumère les services spécifiques fournis, et (iii) énumère les devoirs spécifiques de l'agent standard qui ne seront PAS fournis. Cette divulgation doit être bien en évidence (en gras ou en majuscules, et soulignée ou dans une boîte séparée). Un agent aux services limités doit également divulguer l'agence double conformément à l'article 54.1-2139.

- ✓ L'agence aux services limités nécessite un accord de courtage écrit divulguant ce statut
- ✓ L'accord doit énumérer les services spécifiques fournis ET les devoirs spécifiques de l'agent standard non fournis
- ✓ La divulgation doit être bien en évidence et l'agent aux services limités doit toujours divulguer l'agence double conformément à l'article 54.1-2139

5.5 Agence Double Divulguée dans les Transactions Résidentielles

Un titulaire de licence ne peut pas agir en tant qu'agent double/représentant dans une transaction résidentielles sans obtenir d'abord le consentement écrit de toutes les parties après la divulgation écrite des conséquences. Un agent double a une relation d'agence ; un représentant double a une relation d'entrepreneur indépendant. La divulgation doit être faite par écrit et remise aux deux parties avant que l'agence double/représentation ne commence. Les divulgations sont invalides si elles ne sont pas signées par le client ou si elles sont données dans un contrat d'achat, un bail ou un autre document de transaction.

- ✓ L'agence double/représentation exige le consentement écrit préalable de toutes les parties après la divulgation écrite des conséquences
- ✓ La divulgation doit être remise par écrit aux deux parties avant le début de la relation double
- ✓ Une divulgation est invalide si elle n'est pas signée par le client, ou si elle est donnée dans un contrat d'achat, un bail ou un autre document de transaction

5.6 Agence Désignée et Représentation Autorisée

Un courtier principal/superviseur peut assigner différents agents affiliés autorisés pour représenter différents clients dans la même transaction immobilière résidentielle. Ce n'est pas une double agence pour les agents désignés si chacun ne représente qu'un seul client, mais le courtier superviseur EST considéré comme un agent double. Les agents désignés ne peuvent divulguer les informations confidentielles des clients qu'à leur courtier. L'utilisation d'agents désignés doit être divulguée de manière bien visible conformément au formulaire prescrit par la loi.

- ✓ Les agents désignés assignés par le courtier superviseur représentent chacun un seul client et ne sont pas des agents doubles
- ✓ Le courtier principal/superviseur supervisant la transaction est considéré comme un agent double
- ✓ Les agents désignés ne peuvent divulguer les informations confidentielles des clients qu'à leur propre courtier; l'utilisation doit être divulguée

5.7 Divulgation des Relations de Courtage pour Propriétaires et Locataires

Un titulaire de licence doit divulguer par écrit à un propriétaire ou locataire non représenté, réel ou potentiel, que le titulaire de licence a une relation de courtage avec une autre partie. Cette divulgation doit être incluse dans toutes les demandes de bail ou dans le bail lui-même, selon le cas qui se présente en premier, et au plus tard au moment de la signature du bail. Elle ne s'applique pas aux baux d'une durée inférieure à deux mois pour les unités résidentielles unifamiliales ou multifamiliales.

- ✓ La divulgation écrite est requise dans toutes les demandes de bail ou dans le bail lui-même, selon le cas qui se présente en premier
- ✓ Si la divulgation ne figure pas dans les conditions du bail, elle doit être effectuée au plus tard au moment de la signature du bail
- ✓ L'exemption s'applique aux baux résidentiels d'une durée inférieure à deux mois

5.8 Changement de relation et conservation des documents de divulgation

Si la relation d'un titulaire de permis avec un client ou un client change, le titulaire de permis doit divulguer ce fait par écrit à tous les clients et clients déjà impliqués dans la transaction envisagée. Les copies des divulgations relatives aux contrats d'achat entièrement exécutés doivent être conservées pendant trois ans comme preuve, que la divulgation ait été reconnue par écrit par le destinataire ou non.

- ✓ Un changement de relation avec un client/customer nécessite une divulgation écrite à tous ceux déjà impliqués dans la transaction
- ✓ Les divulgations relatives aux contrats d'achat entièrement exécutés doivent être conservées pendant trois ans
- ✓ La conservation s'applique que la divulgation ait été reconnue par écrit ou non

5.9 Assister l'autre partie sans créer de relation d'agence

Un mandataire engagé par un client qui, sans compensation supplémentaire, fournit à l'autre partie (non représentée ou ayant une représentation limitée) des informations ou une assistance relatifs à la transaction n'est pas responsable sauf en cas de négligence grave ou d'inconduite volontaire, et ne crée pas ainsi une relation de courtage. Un mandataire peut facturer à l'autre partie une commission pour les services fournis; ce paiement ne crée pas une relation de courtage mais le mandataire est tenu au standard ordinaire de diligence.

- ✓ La fourniture d'informations ou d'assistance à l'autre partie ne crée pas de relation de courtage
- ✓ La responsabilité pour une telle assistance non rémunérée n'existe que pour négligence grave ou inconduite volontaire
- ✓ La facturation de services à l'autre partie ne crée pas d'agence mais impose le standard ordinaire de diligence

5.10 Obligation de divulgation des intérêts de propriété

Si un titulaire de licence sait ou devrait savoir que lui-même, un membre de sa famille, son cabinet ou un membre du cabinet, ou une entité dans laquelle il détient une participation est en train d'acheter, de vendre ou de louer un bien immobilier et que le titulaire de licence est partie à la transaction, il doit divulguer par écrit qu'il est titulaire de licence et que cet intérêt de propriété existe ou existera. La divulgation est faite à l'acheteur, au vendeur, au bailleur ou au locataire lors de discussions substantielles concernant un bien immobilier spécifique.

- ✓ Un titulaire de licence qui est partie à une transaction doit divulguer par écrit qu'il est titulaire de licence
- ✓ Doit divulguer tout intérêt de propriété de lui-même, de sa famille, de son cabinet, des membres du cabinet ou des entités qu'il possède
- ✓ La divulgation est requise lors de discussions substantielles concernant un bien immobilier spécifique

5.11 Retrait de l'agence double et absence de cause d'action

Aucune cause d'action ne peut être intentée contre un agent/représentant en agence double pour avoir fait les divulgations de courtage requises, et faire ces divulgations ne met pas fin à une relation de courtage. Un titulaire de licence peut se retirer sans responsabilité de la représentation d'un client qui refuse de consentir à l'agence double divulguée, mettant fin à cette relation sans porter préjudice au droit de continuer à représenter l'autre client ou le client qui refuse dans des transactions sans lien.

- ✓ Aucune cause d'action ne peut être intentée contre un agent en agence double pour avoir fait les divulgations autorisées/requises
- ✓ Un titulaire de licence peut se retirer sans responsabilité si un client refuse de consentir à l'agence double
- ✓ Le retrait ne porte pas préjudice à la représentation continue de l'autre client ou du client qui refuse dans d'autres transactions

5.12 Contenu du formulaire de divulgation d'agence double (Résidentiel)

Le formulaire de divulgation d'agence double résidentielle identifie le titulaire de licence, l'entreprise, les parties représentées et la capacité (agent standard, agent de services limités ou entrepreneur indépendant). Il doit inclure l'attestation de confidentialité (ne pas divulguer les informations confidentielles d'un client à l'autre). Pour un client existant plus un nouveau client, il doit avertir que le titulaire de licence ne peut pas conseiller sur les conditions de l'offre/contre-offre, l'aptitude/état de la propriété, les réparations ou les litiges, peut manquer de connaissance des besoins du client, et que l'une ou l'autre partie peut engager un autre titulaire de licence à un coût supplémentaire.

- ✓ Le formulaire doit énoncer la limitation de confidentialité : un agent double ne peut pas divulguer les informations confidentielles d'un client à l'autre
- ✓ Le formulaire pour un client existant/un nouveau client doit avertir que le titulaire de licence ne peut pas conseiller sur les conditions, l'aptitude, l'état, les réparations ou les litiges

✓

Le formulaire doit énoncer que l'une ou l'autre partie peut engager un autre titulaire de licence à un coût supplémentaire

5.13 Agence Duelle Divulguée dans les Transactions Immobilières Commerciales

Un titulaire de licence peut agir en tant qu'agent/représentant dual dans une transaction immobilière commerciale uniquement avec le consentement écrit de tous les clients. Un agent dual a une relation d'agence ; un représentant dual a une relation de sous-traitant indépendant. Le consentement écrit est présumé donné contre tout client qui signe la divulgation. La divulgation doit être bien visible si elle est combinée avec d'autres informations et doit inclure l'accusé de réception de confidentialité.

- ✓ L'agence duelle commerciale nécessite le consentement écrit de tous les clients
- ✓ Le consentement et la divulgation sont présumés donnés contre tout client qui signe la divulgation
- ✓ La divulgation doit être bien visible lorsqu'elle est combinée avec d'autres informations et inclure la limitation de confidentialité

5.14 La compensation ne crée pas une relation de courtage

Le paiement ou la promesse de paiement/compensation à un courtier immobilier ne crée pas, en soi, une relation de courtage entre un courtier, un vendeur, un propriétaire, un acheteur ou un locataire. De même, un courtier représentant un acheteur/locataire n'est pas réputé avoir une relation de courtage avec un vendeur, un propriétaire ou un autre courtier simplement en utilisant une source d'information commune (par exemple, un MLS).

- ✓ Le paiement ou la promesse de compensation à un courtier ne crée pas une relation de courtage
- ✓ L'utilisation d'une source d'information commune ne crée pas, en soi, une relation de courtage
- ✓ Une source d'information commune peut exiger que les courtiers divulguent la nature de leur relation de courtage

5.15 Limitations de responsabilité du client et du courtier

Un client n'est généralement pas responsable de la fausse déclaration d'un titulaire de permis à moins que le client n'ait su ou n'aurait dû savoir et n'ait pas la corrigée en temps opportun, ni de la négligence ou des actes intentionnels d'un titulaire de permis. Un courtier qui engage un autre courtier pour l'assister n'est pas responsable de la fausse déclaration de ce courtier (sauf s'il la connaît et ne la corrige pas) ou de sa négligence. Les clients et les titulaires de permis ne possèdent que la connaissance réelle—la connaissance n'est pas imputée entre eux. Ces limitations ne s'appliquent pas aux pratiques discriminatoires en matière de logement illégales.

- ✓ Un client n'est pas responsable de la fausse déclaration d'un titulaire de permis à moins que le client n'ait su ou n'aurait dû savoir et n'ait pas corrigé cette déclaration en temps opportun
- ✓ Les connaissances et les informations ne sont pas imputées entre les clients et les titulaires de permis—seule la connaissance réelle compte
- ✓ Les limitations de responsabilité ne s'appliquent pas aux questions impliquant des pratiques discriminatoires illégales en matière de logement

5.16 Mandataire Non Responsable de Certaines Informations Fausses

Un mandataire n'est pas responsable de la fourniture d'informations fausses si celles-ci proviennent du client, d'une entité gouvernementale, d'une source non gouvernementale qui les a obtenues d'une entité gouvernementale, ou d'un professionnel agréé/certifié/enregistré — à condition que le mandataire n'ait pas eu connaissance réelle qu'elles étaient fausses et n'ait pas agi en violation consciente de la vérité. Cela couvre les actions réglementaires et civiles.

- ✓ Aucune responsabilité pour les informations fausses provenant du client, du gouvernement ou d'un professionnel agréé
- ✓ La protection s'applique uniquement si le mandataire n'avait pas connaissance réelle de la fausseté et n'a pas agi en violation consciente de la vérité
- ✓ S'applique aux actions réglementaires en vertu du chapitre et aux actions civiles

5.17 Abrogation de la Common Law et Maintien des Dossiers

La common law relative aux relations de courtage immobilier est expressément abrogée dans la mesure où elle est incompatible avec cet article ; le cadre statutaire s'applique. Les règlementations de la Commission Immobilière de Virginie doivent être conformes à cet article. Rien ne limite les lois antitrust fédérales ou d'État. Tout dossier qu'un titulaire de licence doit conserver peut être conservé en tant que dossier électronique en vertu de la Loi uniforme sur les transactions électroniques.

- ✓ La common law de l'agence est abrogée dans la mesure où elle est incompatible avec l'article relatif aux relations de courtage
- ✓ Les réglementations de la Commission Immobilière doivent être conformes à l'article, et l'article ne limite pas les lois antitrust
- ✓ Les dossiers obligatoires du titulaire de licence peuvent être conservés par voie électronique en vertu de la Loi uniforme sur les transactions électroniques

CHAPTER 6

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

6.1 Statut de Titulaire de Licence Actif vs Inactif

Un titulaire de licence « actif » est un courtier ou un agent immobilier en règle, placé sous la supervision d'un courtier principal ou superviseur, et exerçant des activités immobilières agréées telles que définies dans Va. Code 54.1-2100. Un titulaire de licence en « statut inactif » n'est pas sous la supervision d'un courtier principal ou superviseur et n'exerce aucune activité agréée. Comprendre cette distinction est essentiel car un titulaire de licence doit être actif pour exercer légalement.

- ✓ « Actif » exige d'être en règle, d'être placé sous la supervision d'un courtier principal ou superviseur, et d'exercer des activités définies au 54.1-2100
- ✓ « Statut inactif » signifie l'absence de courtier superviseur ou principal et l'absence d'exercice d'activités agréées
- ✓ Un titulaire de licence ne peut pas exercer des activités immobilières pendant qu'il est en statut inactif

6.2 Courtier Principal et Courtier Superviseur

Un « courtier principal » est le courtier individuel désigné par chaque entreprise pour assurer la conformité au Chapitre 21 du Titre 54.1 et aux règlements, et pour recevoir les communications du conseil. Dans une entreprise individuelle, le courtier propriétaire unique est le courtier principal. Un « courtier superviseur » est désigné par le courtier principal pour superviser les services de courtage fournis par les courtiers associés et les agents commerciaux affectés aux succursales ou aux équipes immobilières, ou pour superviser un agent désigné.

- ✓ Chaque entreprise doit désigner un courtier principal pour assurer la conformité réglementaire
- ✓ Dans une entreprise individuelle, le courtier propriétaire unique titulaire d'une licence est le courtier principal
- ✓ Un courtier superviseur est désigné par le courtier principal pour superviser les succursales, les équipes ou les agents désignés
- ✓ Le courtier principal reçoit toutes les communications et avis du conseil concernant la conformité

6.3 Norme de l'heure de classe / heure horloge

Une « heure de classe ou heure horloge » équivaut à 50 minutes d'instruction. Ceci est essentiel pour calculer les heures de crédit de formation préalable à l'obtention de la licence, postérieure à l'obtention de la licence et de formation continue.

- ✓ Une heure de classe ou heure horloge équivaut à 50 minutes d'instruction
- ✓ Les exigences en matière d'éducation sont mesurées en heures de 50 minutes

6.4 Définition de l'Engagement Actif (Norme des 40 heures)

L'engagement actif signifie une licence active auprès d'une entreprise immobilière agréée ou d'une entreprise individuelle effectuant des activités conformes à la section 54.1-2100 pour une moyenne d'au moins 40 heures par semaine. Cette norme est couramment testée en relation avec les exigences d'expérience des courtiers.

- ✓ L'engagement actif exige une licence active auprès d'une entreprise ou d'une entreprise individuelle
- ✓ Doit faire la moyenne d'au moins 40 heures par semaine d'activité immobilière agréée

6.5 Agent standard vs entrepreneur indépendant

Un « agent standard » est un titulaire de licence qui agit pour ou représente un client dans une relation d'agence, avec des obligations en vertu de l'article 3 du chapitre 21 du titre 54.1. Un « entrepreneur indépendant » représente un client autrement qu'en tant qu'agent standard, avec des devoirs régis par un contrat écrit entre le titulaire de licence et le client.

- ✓ Un agent standard a des obligations statutaires d'agence en vertu de l'article 3, chapitre 21, titre 54.1
- ✓ Les devoirs d'un entrepreneur indépendant sont régis par un contrat écrit avec le client
- ✓ Un entrepreneur indépendant représente le client dans une capacité autre que celle d'agent standard

6.6 Définitions de l'entreprise et du propriétaire unique

Une « entreprise » est toute entité commerciale ou entreprise individuelle (propriétaire non-courtier) qui exerce des activités immobilières et est tenue en vertu de 18VAC135-20-20 B d'obtenir une licence de courtage immobilier distincte. Un « propriétaire unique » est toute personne physique exerçant sous son propre nom ou un nom d'emprunt/fictif conformément au Chapitre 5 du Titre 59.1.

- ✓ Une entreprise doit obtenir une licence de courtage immobilier distincte en vertu de 18VAC135-20-20 B
- ✓ Un propriétaire unique exerce sous son propre nom ou un nom fictif enregistré

6.7 Publicité et Informations de Contact

« Publicité » désigne toute communication diffusée par tout moyen auprès des consommateurs à toute fin liée à l'activité immobilière autorisée. « Informations de contact » désigne le numéro de téléphone, l'adresse e-mail ou l'adresse Web de l'agence ou du bureau succursale, ou un lien numérique à cet effet lorsqu'il est utilisé dans la publicité numérique.

- ✓ La publicité couvre TOUTE communication par TOUT moyen liée à l'activité immobilière autorisée
- ✓ Les informations de contact incluent le téléphone, l'e-mail ou l'adresse Web de l'agence ou du bureau succursale
- ✓ La publicité numérique peut utiliser un lien numérique vers les informations de contact

6.8 Fournisseurs et Écoles Privées

Un « fournisseur » est une université accréditée, un collège ou un collège communautaire ; un lycée proposant des cours d'éducation distributive pour adultes ; ou une école privée. Une « école privée » est une école détenue par le secteur privé, une association professionnelle de l'immobilier, ou une entité connexe ne relevant pas du Département de l'Éducation mais agréée par le conseil pour enseigner les cours d'immobilier.

- ✓ Les fournisseurs incluent les collèges accrédités, les lycées qualifiants et les écoles privées
- ✓ Une école privée doit être agréée par le conseil pour enseigner les cours d'immobilier
- ✓ Les écoles privées ne sont pas sous l'autorité du Département de l'Éducation

6.9 Exigences générales concernant les frais

Tous les frais sont non remboursables et ne seront pas calculés au prorata. La date de réception par le conseil ou son agent détermine si un frais est versé à temps. Les frais d'examen sont assujettis aux frais contractuels d'un fournisseur externe négociés selon la Loi sur les marchés publics de Virginie et peuvent être ajustés selon ces contrats.

- ✓ Tous les frais du conseil sont non remboursables et ne sont pas calculés au prorata
- ✓ La ponctualité du versement des frais est déterminée par la date de réception par le conseil ou son agent
- ✓ Les frais d'examen peuvent varier selon le contrat du conseil avec un fournisseur externe

6.10 Frais de permis d'agent immobilier

Selon l'échelle des frais de 2026, un permis d'agent immobilier obtenu par examen ou réciprocité coûte 210 $ plus une contribution au Fonds de rétablissement de 20 $ (230 $ au total). Le renouvellement du permis d'agent immobilier est de 100 $, et la réintégration est de 155 $.

- ✓ Permis initial d'agent immobilier (examen ou réciprocité) = 210 $ + 20 $ Fonds de rétablissement = 230 $
- ✓ Renouvellement du permis d'agent immobilier = 100 $
- ✓ Réintégration du permis d'agent immobilier = 155 $

6.11 Frais de Licence de Courtier

La licence de courtier obtenue par éducation/examen ou réciprocité coûte 265 $ plus une cotisation au Fonds de récupération de 20 $ (285 $ au total). Le renouvellement de la licence de courtier est de 120 $ et la réintégration est de 180 $. Une licence de courtier concurrent coûte 195 $, le renouvellement du courtier concurrent est de 80 $, et la réintégration du courtier concurrent est de 180 $.

- ✓ Licence de courtier initiale (examen ou réciprocité) = 265 $ + 20 $ Fonds de récupération = 285 $
- ✓ Renouvellement de courtier = 120 $; réintégration de courtier = 180 $
- ✓ Licence de courtier concurrent = 195 $; renouvellement = 80 $; réintégration = 180 $

6.12 Définition du Courtier Associé

Un « courtier associé » est tout titulaire de licence individuelle du conseil détenant une licence de courtier, autre que celui désigné comme courtier principal. Cela distingue les courtiers qui détiennent des licences de courtier mais ne servent pas de courtier principal à l'entreprise.

- ✓ Un courtier associé détient une licence de courtier mais n'est pas le courtier principal
- ✓ Seuls les titulaires de licences individuelles peuvent être des courtiers associés

6.13 Frais de licence du cabinet et du bureau succursale

Une licence de cabinet coûte 350 $ plus une évaluation du Fonds de récupération de 20 $ (370 $ au total) ; le renouvellement du cabinet est de 240 $ et la réintégration est de 370 $. Une licence de bureau succursale est de 265 $, le renouvellement du bureau succursale est de 135 $ et la réintégration du bureau succursale est de 205 $.

- ✓ Licence initiale du cabinet = 350 $ + 20 $ Fonds de récupération = 370 $; renouvellement = 240 $; réintégration = 370 $
- ✓ Licence de bureau succursale = 265 $; renouvellement = 135 $; réintégration = 205 $

6.14 Frais de licence d'entité commerciale et de transaction

Une licence de vendeur ou courtier en tant qu'entité commerciale coûte 265 $ + 20 $ Fonds de récupération (285 $) ; renouvellement 135 $; réinscription 205 $. Les demandes de transfert et d'activation coûtent chacune 90 $. L'échange pour une licence de vendeur ou l'upgrade pour une licence de courtier coûtent chacun 120 $.

- ✓ Licence d'entité commerciale = 265 $ + 20 $ = 285 $; renouvellement = 135 $; réinscription = 205 $
- ✓ Demande de transfert = 90 $; demande d'activation = 90 $
- ✓ Échange pour vendeur = 120 $; upgrade pour courtier = 120 $

6.15 Frais des prestataires de formation et des instructeurs

Un certificat d'école propriétaire coûte 265 $, le renouvellement 135 $, la réintégration 205 $. Un certificat d'instructeur en formation préalable à l'obtention de la licence coûte 265 $, le renouvellement 115 $, la réintégration 170 $. L'évaluation du Fonds de récupération de 20 $ s'applique uniquement où indiqué selon Va. Code 54.1-2113.

- ✓ Certificat d'école propriétaire = 265 $; renouvellement = 135 $; réintégration = 205 $
- ✓ Certificat d'instructeur en formation préalable à l'obtention de la licence = 265 $; renouvellement = 115 $; réintégration = 170 $
- ✓ Les évaluations du Fonds de récupération s'appliquent conformément à 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 Exigences de la licence d'agence immobilière

Toute agence immobilière doit obtenir une licence d'agence avant de mener des activités immobilières, distincte et séparée des licences individuelles. Les entreprises individuelles détenues par un courtier NE sont PAS tenues de détenir une licence d'agence, mais un propriétaire unique non-courtier, une société de personnes, une association, une LLC ou une société doit en obtenir une. Les demandeurs doivent divulguer le nom sous lequel ils se présentent au public, enregistrer les noms commerciaux ou fictifs auprès de la Commission des sociétés de l'État, divulguer l'adresse du lieu d'exercice et être constitués en vertu de la loi de Virginie ou autorisés à mener des activités en Virginie. Chaque agence doit avoir un courtier principal dont la licence est active.

- ✓ Les entreprises individuelles détenues par un courtier n'ont pas besoin de licence d'agence ; les entités non détenues par un courtier en ont besoin
- ✓ Une licence d'agence est distincte et séparée des licences individuelles de ceux qui travaillent dans l'agence immobilière
- ✓ Les noms commerciaux ou fictifs doivent être enregistrés auprès de la Commission des sociétés de l'État (Ch. 5, Title 59.1)
- ✓ Chaque agence doit avoir un courtier principal dont la licence est active

7.2 Qualifications pour l'obtention d'une licence individuelle

Tout demandeur d'une licence de vendeur ou de courtier immobilier doit avoir au moins 18 ans et posséder un diplôme d'études secondaires ou un équivalent. Les demandeurs doivent signaler toute mesure disciplinaire prise par tout organisme de réglementation dans toute juridiction (suspension, révocation, abandon volontaire, pénalité pécuniaire ou formation corrective). L'organisme de réglementation peut refuser l'octroi d'une licence en raison d'actions antérieures, avec droit de révision en vertu de la Loi sur le processus administratif. Les demandeurs doivent se soumettre à la prise d'empreintes digitales et divulguer les condamnations spécifiques, et signer une déclaration confirmant qu'ils ont lu et comprennent les règlements et le Chapitre 21 du Titre 54.1.

- ✓ Le demandeur doit avoir au moins 18 ans et posséder un diplôme d'études secondaires ou un équivalent
- ✓ Le demandeur doit signaler toute mesure disciplinaire prise à l'encontre d'une licence professionnelle ou occupationnelle dans toute juridiction
- ✓ Le demandeur doit se soumettre à la prise d'empreintes digitales et divulguer les condamnations pour délit (fraude/malhonnêteté, infraction sexuelle, trafic de drogues autres que la marijuana, ou voies de fait) dans les 5 ans, plus TOUTES les condamnations criminelles
- ✓ Le demandeur doit signer une déclaration attestant qu'il a lu et qu'il comprend le chapitre et le Chapitre 21 du Titre 54.1

7.3 Exigence d'expérience pour la licence de courtier immobilier

Les candidats à l'obtention d'une licence de courtier immobilier doivent avoir exercé activement comme agent immobilier pendant 36 des 48 mois précédant immédiatement la demande. Cette expérience doit être vérifiée par le courtier principal ou superviseur pour lequel le candidat a travaillé lors de l'acquisition de cette expérience.

- ✓ Les candidats courtiers doivent avoir exercé activement comme agent pendant 36 des 48 mois précédant immédiatement la demande
- ✓ L'expérience doit être vérifiée par le courtier principal ou superviseur

7.4 Exigences de licence de bureau succursale

Si un courtier principal maintient plus d'un lieu d'exploitation dans l'État, une licence de bureau succursale doit être obtenue pour chaque lieu supplémentaire au-delà du lieu principal noté dans la demande de l'entreprise. La licence de bureau succursale doit être maintenue au lieu de la succursale, et la demande doit divulguer le nom de l'entreprise, le lieu de la succursale et le courtier superviseur de cette succursale.

- ✓ Une licence de bureau succursale est requise pour chaque lieu d'exploitation supplémentaire au-delà du lieu principal
- ✓ La demande doit divulguer le nom de l'entreprise, le lieu de la succursale et le courtier superviseur
- ✓ La licence de bureau succursale doit être maintenue au lieu du bureau succursale

7.5 Qualifications supplémentaires - Examen et formation

Les candidats à l'octroi initial d'une licence doivent réussir tous les cours obligatoires avant de se présenter à l'examen de licence et doivent avoir réussi un examen écrit du conseil d'administration dans les 12 mois précédant la présentation d'une demande complète. Le non-respect des procédures de déroulement de l'examen peut être un motif de refus. Le conseil d'administration peut, à sa discrétion, renoncer aux exigences en matière de formation et d'expérience.

- ✓ Les candidats doivent réussir tous les cours obligatoires avant de se présenter à l'examen de licence
- ✓ Les candidats doivent avoir réussi l'examen écrit dans les 12 mois précédant la présentation d'une demande complète
- ✓ Le conseil d'administration peut renoncer aux exigences en matière de formation et d'expérience à sa discrétion

7.6 Conditions de Permis par Réciprocité

Les candidats au permis de vendeur ou courtier par réciprocité doivent avoir réussi un examen écrit sur les lois et règlements de l'immobilier en Virginie dans les 12 mois précédant la demande. Ils doivent avoir obtenu leur permis hors de l'État en réussissant un examen substantiellement équivalent et doivent avoir satisfait à des exigences éducatives substantiellement équivalentes. Les candidats à la réciprocité des courtiers doivent également avoir été activement engagés pendant 36 des 48 mois précédents, vérifiés par quelqu'un ayant une connaissance directe de leurs activités.

- ✓ Les candidats à la réciprocité doivent réussir un examen de droit et réglementations de Virginie dans les 12 mois suivant la demande
- ✓ Le permis hors de l'État doit avoir été obtenu par un examen et une éducation substantiellement équivalents
- ✓ Les candidats à la réciprocité des courtiers doivent justifier de 36 mois d'engagement actif sur les 48 mois précédents, vérifiés par quelqu'un ayant une connaissance directe

7.7 Licence de Courtier ou Agent Immobilier pour Personne Morale

En plus des exigences de qualification individuelle, un demandeur de licence de courtier ou d'agent immobilier en tant que personne morale doit s'assurer que tout propriétaire ou dirigeant qui participe activement à l'activité immobilière détient une licence individuelle de courtier ou d'agent immobilier. La licence de personne morale ne remplace PAS la licence individuelle. Plusieurs titulaires de licence peuvent participer. L'entité doit être constituée selon la loi de Virginie et enregistrer les noms commerciaux/fictifs auprès de la Commission d'État des Sociétés.

- ✓ Tout propriétaire ou dirigeant qui participe activement à l'activité immobilière doit détenir une licence individuelle
- ✓ La licence de personne morale ne remplace pas la licence individuelle
- ✓ La personne morale doit être constituée selon la loi de Virginie et enregistrer les noms commerciaux/fictifs auprès de la Commission d'État des Sociétés

7.8 Licences Concurrentes

Pour exercer en tant que courtier dans plus d'une entreprise simultanément, les courtiers doivent obtenir des licences concurrentes en soumettant une demande de licence concurrente, qui doit être approuvée par le courtier principal de chaque entreprise. Des frais sont exigés pour chaque licence concurrente.

- ✓ Un courtier exerçant dans plus d'une entreprise doit obtenir des licences concurrentes
- ✓ La demande de licence concurrente doit être approuvée par le courtier principal de chaque entreprise
- ✓ Des frais sont exigés pour chaque licence concurrente

7.9 Reconnaissance universelle des licences - État voisin

Le conseil délivrera une licence d'agent immobilier ou de courtier en vertu de la reconnaissance universelle des licences à une personne titulaire d'une licence valide et en cours de validité dans un état voisin qui : détient une licence actuelle et valide avec un champ d'activité similaire ; est en règle sans plaintes en attente ; a satisfait aux exigences d'empreintes digitales/divulgation ; n'a pas fait l'objet de mesures disciplinaires impliquant un préjudice au public ou de probation/suspension/révocation de licence ; verse la redevance de réciprocité ; et réussit l'examen immobilier de la Virginie.

- ✓ Les demandeurs d'un État voisin doivent détenir une licence actuelle et valide en règle avec un champ d'activité similaire
- ✓ Le demandeur doit verser la redevance de réciprocité et réussir l'examen immobilier de la Virginie
- ✓ Le demandeur ne doit pas avoir fait l'objet de mesures disciplinaires pour préjudice au public ou de probation/suspension/révocation de licence

7.10 Reconnaissance universelle des licences - Autre État

Pour les personnes titulaires d'une licence dans un autre État (non limitrophe), territoire ou juridiction américaine, le conseil délivrera une licence selon le régime de reconnaissance universelle si la personne a détenu une licence valide et actuelle de portée similaire pendant au moins trois ans, a été licenciée après avoir réussi un examen d'État et satisfait aux exigences de formation/expérience, est en règle sans plaintes en attente, a satisfait aux exigences de prise d'empreintes digitales, n'a pas de discipline disqualifiante, paie la cotisation et réussit l'examen immobilier de Virginie.

- ✓ Le candidat doit avoir détenu une licence valide de portée similaire pendant au moins trois ans
- ✓ Le candidat doit avoir initialement réussi un examen d'État et satisfait aux exigences de formation/expérience
- ✓ Le candidat doit réussir l'examen immobilier de Virginie et payer la cotisation de réciprocité

7.11 Activation d'une Licence Inactive

Un titulaire de licence inactive peut activer sa licence auprès d'une entreprise titulaire de licence ou d'une entreprise individuelle en utilisant un formulaire d'activation du conseil. Le titulaire de licence ne doit pas exercer d'activité réglementée jusqu'à ce que la licence soit émise par le conseil. La formation continue doit être complétée dans les deux ans précédant l'activation si la licence a été inactive plus de 30 jours. Un titulaire de licence inactif depuis plus de trois ans doit satisfaire aux exigences actuelles de la formation préalable à l'obtention de la licence.

- ✓ Un titulaire de licence ne peut pas exercer d'activité réglementée jusqu'à ce que la licence activée soit émise par le conseil
- ✓ La formation continue doit être complétée dans les deux ans précédant l'activation si inactive plus de 30 jours

✓

Une licence inactive depuis plus de trois ans exige de satisfaire aux exigences actuelles de la formation préalable à l'obtention de la licence

7.12 Transfert de Licence entre Agences

Un titulaire de licence peut transférer d'une agence immobilière autorisée ou d'une entreprise individuelle à une autre en soumettant une demande de transfert avec les frais requis. La demande doit inclure la signature du nouveau courtier principal ou superviseur responsable des activités du titulaire de licence. Le transfert devient effectif lors de l'exécution de la demande par le nouveau courtier. Aucuns frais ne sont facturés pour les transferts entre succursales au sein de la même agence.

- ✓ Une demande de transfert exige la signature du nouveau courtier principal ou superviseur
- ✓ Le transfert devient effectif lors de l'exécution de la demande par le nouveau courtier
- ✓ Aucuns frais ne sont facturés pour les transferts entre succursales au sein de la même agence ou entreprise individuelle

7.13 Emplacements ne nécessitant pas de licence de succursale

Aucune licence de succursale n'est requise pour : un emplacement qui n'est pas possédé/loué/contrôlé exclusivement par le courtier (sauf s'il est présenté au public comme un site d'activité immobilière régulière) ; un véhicule automobile ou un navire ; un lieu destiné uniquement à la publicité générale comme une foire commerciale ou une exposition ; une résidence (sauf si présentée au public comme un site d'activité régulière) ; une boîte postale ou un service de courrier ; ou un lieu public comme un café ou un restaurant.

- ✓ Aucune licence de succursale n'est requise pour les véhicules automobiles, les navires, les foires commerciales/expositions, les boîtes postales ou les espaces publics comme les restaurants.
- ✓ Une résidence ou un emplacement non exclusif nécessite une licence de succursale uniquement s'il est présenté au public comme un site d'activité immobilière régulière.

7.14 Échange d'une licence de courtier pour une licence de vendeur

Un courtier qui souhaite échanger une licence de courtier contre une licence de vendeur doit soumettre une demande complète avec les frais appropriés. Lors de l'échange, le titulaire de la licence accepte que toutes les licences de courtier actuelles cessent d'exister. Si le titulaire de la licence souhaite ultérieurement devenir courtier à nouveau, il doit réussir l'examen actuel de courtier et satisfaire aux exigences actuelles en matière d'éducation et d'expérience en vigueur au moment de cette demande.

- ✓ L'échange pour une licence de vendeur entraîne la cessation d'existence de toutes les licences de courtier actuelles
- ✓ Pour devenir courtier à nouveau, le titulaire de la licence doit réussir l'examen actuel de courtier et satisfaire aux exigences actuelles en matière d'éducation et d'expérience

7.15 Reconnaissance de Licence Universelle - État sans Licence

Une personne ayant trois ans d'expérience dans un État qui n'exige pas de licence est réputée avoir satisfait à toutes les exigences en matière d'expérience, de formation et d'éducation. Pour être admissible à l'examen, le demandeur doit démontrer au moins trois ans d'expérience en tant qu'agent ou courtier dans cet État, respecter les exigences de prise d'empreintes digitales, n'avoir aucune mesure disciplinaire disqualifiante et payer les frais. Ces personnes doivent néanmoins réussir tous les examens exigés des demandeurs initiaux.

- ✓ Trois ans d'expérience dans un État sans licence satisfont aux exigences en matière d'expérience, de formation et d'éducation
- ✓ Le demandeur doit toujours réussir tous les examens exigés des demandeurs initiaux en vertu de 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 Période de renouvellement et expiration de la licence

Les licences pour les agents commerciaux, courtiers et sociétés expirent deux ans à partir du dernier jour du mois au cours duquel elles ont été délivrées, comme indiqué sur la licence. La seule exception concerne les licences de courtier concurrentes, qui expirent à la même date que la licence de courtier d'origine.

- ✓ Les licences d'agent commercial, courtier et société expirent deux ans à partir du dernier jour du mois de délivrance
- ✓ Les licences de courtier concurrentes expirent à la même date que la licence de courtier d'origine
- ✓ La date d'expiration est indiquée sur la licence elle-même

8.2 Exigences de formation continue pour les agents immobiliers lors du renouvellement

Pour les renouvellements ultérieurs, les agents immobiliers actifs doivent suivre au moins 16 heures de formation continue à chaque période de licence. Parmi celles-ci, 11 heures sont obligatoires : 2 heures de lois sur l'égalité du logement, 3 heures d'éthique et de normes de conduite, 2 heures d'agence immobilière, 2 heures de contrats immobiliers (principes contractuels, formulaires, dépôts/comptes de garantie), et 2 heures de mises à jour juridiques et tendances émergentes (y compris les zones inondables et le Programme national d'assurance contre les inondations). Les 5 heures de cours à option restantes proviennent de la liste de la sous-section B.

- ✓ Les agents immobiliers actifs doivent suivre 16 heures de FC par période de licence
- ✓ 11 heures sont des matières obligatoires requises par le conseil d'administration ; 5 heures sont des cours à option
- ✓ Les matières obligatoires incluent 2 h d'égalité du logement, 3 h d'éthique, 2 h d'agence, 2 h de contrats, 2 h de mises à jour juridiques/tendances émergentes

8.3 Exigences de formation continue des courtiers au renouvellement

Les courtiers actifs doivent suivre au moins 24 heures de formation continue à chaque période de licence. Parmi celles-ci, 19 heures sont obligatoires : 8 heures de supervision et gestion des agents et des sociétés de courtage (dont 2 couvrent les exigences de supervision des courtiers en vertu de ce chapitre et du chapitre 21 du titre 54.1), 2 heures de logement équitable, 3 heures d'éthique et de normes de conduite, 2 heures d'agence immobilière, 2 heures de contrats immobiliers et 2 heures de mises à jour juridiques et tendances émergentes (zones d'inondation/NFIP). Les 5 heures complémentaires restantes proviennent de la sous-section B.

- ✓ Les courtiers actifs doivent suivre 24 heures de formation continue par période de licence
- ✓ 19 heures sont obligatoires ; 5 heures sont des cours complémentaires
- ✓ 8 heures obligatoires couvrent la supervision/gestion, dont 2 portent sur les exigences de supervision des courtiers

8.4 Défaut de renouvellement et conditions de réactivation

Tous les demandeurs de réactivation doivent satisfaire aux exigences de formation de 18VAC135-20-95 ou -101 ; ceux qui souhaitent activer leur licence doivent suivre la formation, tandis que la réactivation d'une licence inactive ne nécessite pas de formation continue. Si le renouvellement (y compris le reçu des frais) n'est pas complété dans les 30 jours suivant la date d'expiration, des frais de réactivation sont exigés. Une licence peut être réactivée jusqu'à un an après son expiration en payant les frais de réactivation.

- ✓ Les frais de réactivation s'appliquent si le renouvellement n'est pas complété dans les 30 jours suivant l'expiration
- ✓ Une licence peut être réactivée jusqu'à un an après son expiration en payant les frais de réactivation
- ✓ La réactivation d'une licence inactive ne nécessite pas de formation continue ; l'activation d'une licence nécessite la formation

8.5 Fenêtre de réactivation et conséquences des licences expirées

Une licence réactivée conserve le même numéro de licence et se voit attribuer une date d'expiration deux ans après la date d'expiration précédente. Après un an passé l'expiration, une licence ne peut pas être réactivée en aucune circonstance, et le demandeur doit satisfaire à toutes les exigences actuelles en matière d'éducation et d'examen et présenter une demande en tant que nouveau demandeur. Aucun individu, entité ou entreprise ne peut exercer les activités définies dans § 54.1-2100 avec une licence expirée ; le faire peut constituer une activité sans licence passible de poursuites.

- ✓ Une licence réactivée conserve le même numéro, avec expiration deux ans après la date d'expiration précédente
- ✓ Après un an passé l'expiration, aucune réactivation n'est possible et la personne doit présenter une nouvelle demande en tant que nouveau demandeur
- ✓ L'exercice de l'immobilier avec une licence expirée peut constituer une activité sans licence passible de poursuites

8.6 Répartition des sujets de la formation post-licence

Le programme de 30 heures de formation post-licence pour les agents commerciaux de première année est divisé en domaines de sujets obligatoires spécifiques totalisant 30 heures : 2 heures sur le logement équitable/ADA/droits civiques, 6 heures sur le droit immobilier et la réglementation, 3 heures sur l'éthique et les normes de conduite, 2 heures sur les questions et tendances actuelles de l'industrie, 3 heures sur le droit des mandataires, 6 heures sur la rédaction de contrats, 3 heures sur la gestion des risques, 3 heures sur les exigences d'entiercement, et 2 heures sur la finance immobilière.

- ✓ Le total est de 30 heures réparties sur neuf domaines de sujets obligatoires
- ✓ Les allocations les plus importantes sont de 6 heures chacune pour le droit immobilier/la réglementation et la rédaction de contrats
- ✓ Comprend 3 heures sur les exigences d'entiercement et 3 heures sur le droit des mandataires

8.7 Titulaires de licence inactifs et exemptions des forces armées

Les courtiers et les agents immobiliers inactifs ne sont pas tenus de suivre le cours de formation continue comme condition de renouvellement. Les titulaires de licence actifs appelés au service actif ou déployés dans les Forces armées américaines peuvent suivre les cours requis dans les six mois suivant leur libération du service actif ou du déploiement.

- ✓ Les courtiers et les agents immobiliers inactifs sont exemptés de la formation continue comme condition de renouvellement
- ✓ Les titulaires de licence actifs déployés disposent de six mois après leur libération pour suivre les cours requis

8.8 Affidavit de substitution de formation en matière de logement équitable

Un titulaire de licence qui soumet un affidavit notarié certifiant qu'il ne pratique pas et ne pratiquera pas le courtage immobilier résidentiel, la gestion résidentielle ou la location résidentielle pendant la période de licence n'est pas tenu de suivre une formation en matière de logement équitable. Au lieu de cela, ce titulaire de licence doit recevoir une formation sur les autres lois et règlements fédéraux et étatiques applicables en matière de discrimination.

- ✓ L'affidavit notarié certifiant l'absence de pratique résidentielle dispense de l'exigence de formation en matière de logement équitable
- ✓ Le titulaire de licence doit plutôt recevoir une formation sur les autres lois et règlements fédéraux et étatiques applicables en matière de discrimination

8.9 Exigences de formation continue pour les titulaires de licences multi-juridictionnelles

Les vendeurs titulaires d'une licence dans plusieurs juridictions doivent suivre 16 heures de formation continue, avec les mêmes 11 heures obligatoires approuvées par l'organisme de réglementation, mais peuvent substituer la formation suivie dans leur autre juridiction pour les 5 heures électives restantes. Les courtiers titulaires d'une licence dans plusieurs juridictions doivent suivre 24 heures de formation continue avec les 19 heures obligatoires, et peuvent substituer la formation d'une autre juridiction pour les 5 heures électives.

- ✓ Les vendeurs multi-juridictionnels suivent 16 heures ; 11 obligatoires, peuvent substituer la formation d'un autre État pour 5 heures électives
- ✓ Les courtiers multi-juridictionnels suivent 24 heures ; 19 obligatoires, peuvent substituer la formation d'un autre État pour 5 heures électives
- ✓ Les sujets obligatoires approuvés par l'organisme de réglementation ne peuvent pas être substitués

8.10 Documentation de la formation continue, crédit instructeur et report

Les titulaires de licence doivent conserver les preuves de formation continue pendant trois ans et les fournir au conseil sur demande ; le non-respect peut entraîner le non-renouvellement ou une mesure disciplinaire. Les instructeurs qui sont également titulaires de licence auprès du conseil peuvent obtenir des crédits de formation continue pour l'enseignement des cours de formation continue. Les crédits de formation continue excédentaires gagnés dans les six mois précédant immédiatement l'expiration de la licence sont reportés à la période de renouvellement suivante de deux ans.

- ✓ Les dossiers de formation continue doivent être conservés pendant trois ans et produits sur demande du conseil
- ✓ Les titulaires de licence-instructeurs peuvent obtenir des crédits de formation continue pour l'enseignement de cours de formation continue
- ✓ L'excédent de formation continue acquis dans les six mois avant l'expiration est reporté à la période de

renouvellement suivante

8.11 Procédures de renouvellement

Avant la date d'expiration de la licence, le conseil envoie un avis de renouvellement au titulaire de la licence, et chaque titulaire souhaitant renouveler doit retourner les frais appropriés spécifiés dans 18VAC135-20-15 avant la date d'expiration. Le fait de ne pas recevoir l'avis de renouvellement du conseil ne dispense pas le titulaire de son obligation de renouveler.

- ✓ Le conseil envoie un avis de renouvellement avant l'expiration, et le titulaire doit soumettre les frais requis avant la date d'expiration
- ✓ Le fait de ne pas recevoir un avis de renouvellement n'excuse pas l'obligation de renouveler

8.12 Statut du titulaire de licence avant la réactivation

Un titulaire de licence qui réactive une licence est considéré comme ayant été continuellement titulaire d'une licence sans interruption, reste sous l'autorité disciplinaire du conseil pendant toute la période d'inactivité, et est tenu responsable des activités menées pendant cette période.

- ✓ Un titulaire de licence réactivée est traité comme continuellement titulaire d'une licence sans interruption
- ✓ Le titulaire de licence reste sous l'autorité disciplinaire du conseil et est responsable des activités pendant la période d'inactivité

8.13 Pouvoir discrétionnaire de la commission de refuser le renouvellement ou la réintégration

La commission peut refuser le renouvellement ou la réintégration d'une licence pour : (i) les mêmes raisons pour lesquelles elle peut refuser l'octroi initial d'une licence ou discipliner un titulaire actuel ; (ii) le non-respect des conditions d'un accord pour l'octroi d'une licence ou d'une autre ordonnance de la commission ; ou (iii) le non-paiement intégral des pénalités monétaires et des frais imposés par la commission, plus les intérêts courus.

- ✓ Le renouvellement/la réintégration peut être refusé pour les mêmes raisons pour lesquelles la commission peut refuser l'octroi initial d'une licence ou discipliner un titulaire
- ✓ Le refus est autorisé en cas de non-respect d'un accord ou d'une ordonnance de la commission
- ✓ Le refus est autorisé pour les pénalités, frais et intérêts courus imposés par la commission et non payés

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 Motifs d'action disciplinaire par le Conseil

Le Conseil immobilier a le pouvoir d'imposer des pénalités monétaires et de suspendre ou révoquer tout permis ou certificat lorsqu'un titulaire de permis ou de certificat a violé (ou a coopéré avec d'autres dans la violation) les lois et règlements applicables. L'autorité disciplinaire provient du Chapitre 21 du Titre 54.1, subdivision A 7 de § 54.1-201, § 54.1-202, et de la Loi sur le processus administratif.

- ✓ Le Conseil peut imposer une pénalité monétaire et suspendre ou révoquer un permis ou un certificat pour violations des Chapitres 1, 2, 3 et 21 du Titre 54.1, Chapitre 10 du Titre 55.1, ou tout règlement du Conseil
- ✓ La coopération avec d'autres dans la violation d'une disposition est elle-même un acte punissable
- ✓ Un titulaire de permis peut être accusé d'une violation indépendamment du fait que les actes aient été commis à titre personnel ou en tant que titulaire de permis immobilier

9.2 Devoirs du Courtier Superviseur

En plus des devoirs statutaires énoncés dans la section 54.1-2110.1, les courtiers superviseurs ont des devoirs réglementaires spécifiques : superviser les services de courtage, s'assurer que seuls les titulaires de licence exercent des activités réglementées, superviser les personnes sans licence et répondre aux courtiers coopérants.

- ✓ Doit fournir une supervision des services de courtage en temps opportun
- ✓ Doit prendre les mesures raisonnables pour s'assurer que seuls les titulaires de licence entreprennent des activités nécessitant une licence (voir 18VAC135-20-335 A)
- ✓ Doit fournir une supervision adéquate sur tous les individus ou entités sans licence associés à l'entreprise ou à ses titulaires de licence (voir 18VAC135-20-335 B)
- ✓ Doit agir avec diligence raisonnable et promptitude en répondant aux demandes de renseignements des courtiers coopérants

9.3 Exigences générales de maintenance du compte d'entiercement

Les cabinets et les propriétaires uniques qui détiennent des fonds en entiercement doivent maintenir des comptes d'entiercement assurés au niveau fédéral avec des exigences spécifiques en matière de dénomination, d'étiquetage et de responsabilité. Le courtier principal porte la responsabilité principale.

- ✓ Si des fonds sont détenus en entiercement, le cabinet ou le propriétaire unique doit maintenir un ou plusieurs comptes d'entiercement assurés au niveau fédéral pour tous les fonds reçus dans une transaction immobilière
- ✓ Le compte d'entiercement doit être au nom par lequel le cabinet ou le propriétaire unique est autorisé à exercer
- ✓ Le courtier principal est responsable de ces comptes et doit avoir le pouvoir de signature ; les courtiers superviseurs et autres signataires peuvent également être tenus responsables
- ✓ Tous ces comptes, chèques et relevés bancaires doivent être étiquetés « entiercement » et désignés comme comptes d'entiercement auprès de l'institution financière
- ✓ Le solde du compte d'entiercement doit être suffisant à tout moment pour rendre compte de tous les fonds destinés à être détenus

9.4 Dépôts en Tiers et Fonds des Agents Immobiliers

Certains fonds doivent être déposés en tiers, et bien que les gains futurs d'un agent immobilier puissent résider temporairement en tiers, ils doivent être identifiés séparément et ne jamais être versés directement aux agents.

- ✓ Les acomptes, dépôts de garantie de bonne foi, fonds de règlement, dépôts de demande, paiements de loyer, dépôts de garantie locatifs et argent avancé pour les frais de clôture doivent être déposés en tiers à moins que tous les mandants n'acceptent autrement par écrit
- ✓ Les fonds appartenant finalement à l'agent immobilier peuvent être en tiers s'ils sont identifiés séparément, mais doivent être versés à l'agence (non directement aux agents) lorsqu'ils sont exigibles
- ✓ L'argent qui peut finalement appartenir à l'agent immobilier ne constitue pas un mélange de fonds s'il est retiré à des intervalles ne dépassant pas six mois et si l'agent peut toujours identifier avec précision le total des fonds lui appartenant par rapport à celui de l'agence

9.5 Gestion et débours des fonds en séquestre

Les fonds en séquestre dans les transactions d'achat et de location doivent être gérés conformément à des sections de Code spécifiques. Les titulaires de licence ont des droits limités sur les fonds et ne peuvent débourser les fonds sans dépôts suffisants ou déduire improprement les frais de clôture.

- ✓ À la ratification, un dépôt de garantie doit être déposé, géré et débours conformément à la § 54.1-2108.2
- ✓ Un titulaire de licence n'a droit à aucune partie du dépôt de garantie ou de la commission jusqu'à la consommation de la transaction, sauf accord écrit contraire de toutes les parties
- ✓ Les fonds de location (dépôt de demande, dépôt de garantie, loyer) doivent être déposés en séquestre conformément à la § 54.1-2108.1 ; les dépôts de garantie et le loyer prépayé suivent la Loi sur les relations entre propriétaires et locataires résidentiels de Virginie (Chapitre 12 du Titre 55.1)
- ✓ Un titulaire de licence ne doit pas débourser les fonds en séquestre sauf s'il y a suffisamment d'argent en dépôt au crédit du client ou de la propriété concernée
- ✓ Sauf accord écrit contraire de toutes les parties, les frais de clôture (par exemple, évaluation, assurance, frais de rapport de solvabilité) ne doivent pas être déduits d'un dépôt ou acompte
- ✓ Pour les comptes portant intérêt, une divulgation écrite concernant le débours des intérêts doit être faite dans le contrat au moment de sa rédaction

9.6 Maintenance inadéquate des fonds fiduciaires

La réglementation définit les actes spécifiques qui constituent une gestion inadéquate des fonds fiduciaires, y compris le mélange de fonds et le défaut de dépôt approprié des fonds. Ces actes sont des motifs de discipline.

- ✓ Accepter tout billet, instrument non négociable ou tout élément ne pouvant être aisément négocié comme dépôt sans reconnaître son acceptation dans l'accord est inadéquat
- ✓ Le mélange de fonds se produit lorsqu'un courtier mélange les fonds des clients avec ses propres fonds ou ceux de sa société, cabinet ou association ; utiliser les fonds fiduciaires pour acheter un CD et le nantir/hypothéquer ou retirer l'original du contrôle du courtier constitue un mélange de fonds
- ✓ Le défaut de dépôt des fonds fiduciaires dans un compte désigné pour recevoir uniquement de tels fonds (conformément à la subdivision A 1) est inadéquat

9.7 Exigences d'affichage du lieu d'exercice

Chaque courtier principal doit tenir certaines licences facilement accessibles au public à son siège social principal, et chaque succursale a ses propres exigences d'affichage. Cela garantit que le public peut vérifier qui est autorisé à exercer des activités à un endroit donné.

- ✓ Le siège social principal doit avoir facilement accessible au public : la licence de la société, la licence du courtier principal et la licence de chaque vendeur et courtier actif auprès de la société
- ✓ Chaque succursale doit avoir facilement accessible au public la licence de la succursale et une liste de chaque vendeur ou courtier assigné à cette succursale

9.8 Maintenir le nom et l'adresse actuels auprès de la Commission

Les titulaires de licence doivent tenir la Commission informée de leur nom et adresse actuels, signaler les changements dans les délais impartis et respecter les règles concernant les noms professionnels. La Commission n'est pas responsable des communications manquées causées par l'omission d'un titulaire de licence de mettre à jour son adresse.

- ✓ Les agents et courtiers individuels doivent tenir la Commission informée de leur nom actuel et de leur adresse personnelle, signalant les changements par écrit dans les 30 jours civils
- ✓ Les courtiers principaux doivent tenir la Commission informée des noms et adresses actuels de l'entreprise, du bureau succursale et de l'entité commerciale, signalant les changements par écrit dans les 30 jours civils; une adresse physique est requise
- ✓ Un nom professionnel ne peut être utilisé que s'il a été déposé auprès de la Commission avant utilisation, doit inclure le prénom ou le nom de famille, et ne doit pas inclure de titres
- ✓ Un agent ou un courtier ne reçoit une licence que pour le lieu d'activité de l'entreprise individuelle ou du cabinet avec lequel il exerce

9.9 Signalement de la Cessation ou de la Résiliation du Statut Actif

Lorsque le statut actif d'un titulaire de licence prend fin, l'entreprise ou le courtier principal doit notifier le Conseil rapidement. Différents délais et parties responsables s'appliquent selon qu'il s'agit d'un titulaire de licence régulier ou du courtier principal.

- ✓ Lorsqu'un agent immobilier ou courtier est congédié ou met fin à son statut actif, le propriétaire unique ou le courtier principal doit notifier le Conseil avec le nom du titulaire de licence, son numéro de licence et la date de résiliation dans les 10 jours calendaires
- ✓ Lorsqu'un courtier principal est congédié ou met fin à son statut actif auprès d'une entreprise, l'entreprise doit notifier le Conseil dans les 10 jours calendaires
- ✓ Lorsqu'une entreprise ou entité commerciale n'est plus autorisée à exercer ses activités au sein du Commonwealth, le Conseil peut révoquer sa licence jusqu'à ce qu'elle fournisse la preuve qu'elle est à nouveau autorisée

9.10 Gestion du séquestre dans les situations de saisie immobilière

Lorsqu'un bien immobilier détenu avec des fonds en séquestre fait l'objet d'une saisie, les courtiers doivent se conformer à des dispositions statutaires spécifiques pour les transactions d'achat et de location, y compris la gestion des dépôts de garantie, la collecte des loyers et la continuation des contrats de gestion immobilière.

- ✓ Dans les transactions d'achat où un courtier détient des fonds en séquestre et le bien immobilier est saisi, le courtier doit se conformer aux § 54.1-2108.1 A 1 et A 2
- ✓ Si une unité résidentielle unifamiliale avec un locataire est saisie et le propriétaire détient un dépôt de garantie, celui-ci doit être géré conformément au § 54.1-2108.1 A 3

✓

Un contrat de gestion immobilière en vigueur à la date de la vente par saisie doit continuer conformément au § 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 Registres financiers que le courtier principal doit tenir à jour

Selon la disposition 18VAC135-20-185(A), le courtier principal doit tenir à jour des registres financiers pour toute transaction immobilière effectuée sous la license du courtier, et ces registres doivent être facilement accessibles depuis le lieu d'affaires du courtier. Si le bureau du courtier principal est situé en dehors de la Virginie mais que l'entreprise possède un bureau succursale en Virginie, une copie de ces registres doit être facilement accessible au bureau en Virginie.

- ✓ Les registres doivent indiquer : de qui l'argent a été reçu, la date de réception, le lieu du dépôt, la date du dépôt, la disposition finale des fonds, et toute autre information requise par le chapitre
- ✓ Les registres financiers doivent être facilement accessibles depuis le lieu d'affaires du courtier
- ✓ Si le bureau du courtier principal est en dehors de la Virginie et que l'entreprise possède une succursale en Virginie, une copie des registres doit être facilement accessible au bureau en Virginie

10.2 Conservation des dossiers de courtage et de transaction pendant trois ans

18VAC135-20-185(C) établit les périodes de conservation des dossiers que le courtier principal ou le courtier superviseur doit respecter. Les accords de courtage et les divulgations/consentements d'agence double ou désignée sont conservés trois ans à compter de l'exécution. Les documents de transaction (contrats de vente, mainlevées, baux, accords de gestion immobilière, relevés de clôture, divulgations de parties non représentées) sont conservés trois ans à compter de la clôture, ou à compter de la ratification si l'opération ne se concrétise pas. Les dossiers des reçus et des débours d'argent détenu pour autrui sont conservés trois ans à compter de la clôture/résiliation d'une vente, ou à compter de la résiliation d'un bail ou de la conclusion de l'implication du titulaire de permis dans un bail.

- ✓ Chaque accord de courtage et chaque divulgation et consentement d'agence double ou désignée : conserver 3 ans à compter de la date d'exécution
- ✓ Tous les documents de transaction (contrat de vente, mainlevée, bail, accord de gestion immobilière, relevé de clôture, divulgation de partie non représentée) : conserver 3 ans à compter de la clôture, ou à compter de la ratification si l'opération ne se concrétise pas
- ✓ Dossiers des reçus et des débours d'argent reçu pour le compte d'autrui : conserver 3 ans à compter de la clôture/résiliation de la vente, ou de la résiliation d'un bail ou de la conclusion de l'implication du titulaire de permis dans un bail

10.3 La publicité doit être supervisée et au nom de l'agence

Selon 18VAC135-20-190(A), toute publicité doit être sous la supervision directe du courtier principal ou du courtier superviseur et au nom de l'agence. Le cas échéant, elle doit se conformer à la divulgation requise par § 54.1-2138.1. Le nom autorisé de l'agence doit être clairement et lisiblement affiché sur toute publicité.

- ✓ Toute publicité doit être sous la supervision directe du courtier principal ou du courtier superviseur et au nom de l'agence
- ✓ Le nom autorisé de l'agence doit être clairement et lisiblement affiché sur toute publicité
- ✓ La publicité doit se conformer à la divulgation requise par § 54.1-2138.1, le cas échéant

10.4 Contenu obligatoire de la divulgation publicitaire

Le 18VAC135-20-190(B) exige que toute publicité d'une firme ou d'un titulaire de licence affilié contienne une divulgation publicitaire claire, lisible et évidente qui inclut le nom de la firme et les coordonnées du bureau. Les coordonnées du bureau et toute information supplémentaire requise sont spécifiées par le courtier principal ou superviseur dans les politiques écrites de la firme, et la publicité des titulaires de licence affiliés doit être effectuée conformément à ces politiques.

- ✓ La divulgation publicitaire doit inclure (i) le nom de la firme et (ii) les coordonnées du bureau, de manière claire, lisible et évidente
- ✓ Les coordonnées du bureau et les informations supplémentaires requises sont établies par le courtier principal ou superviseur dans les politiques écrites de la firme
- ✓ Toute publicité d'un titulaire de licence affilié doit être effectuée conformément aux politiques d'un courtier principal ou superviseur

10.5 Divulgation des relations de courtage dans les transactions d'achat

Selon 18VAC135-20-220(A), un titulaire de permis doit divulguer la personne qu'il représente à un acheteur ou vendeur réel ou potentiel qui n'est pas son client et n'est pas représenté par un autre titulaire de permis, une fois que des discussions substantielles ont lieu concernant une propriété spécifique (conformément à § 54.1-2138 A). La divulgation doit être faite par écrit au moment le plus tôt possible, mais au plus tard lorsque l'assistance immobilière spécifique est fournie pour la première fois.

- ✓ La divulgation de la personne représentée par le titulaire de permis est requise auprès d'un acheteur/vendeur non représenté une fois qu'il y a des discussions substantielles concernant une propriété spécifique
- ✓ La divulgation doit être faite par écrit au moment le plus tôt possible, au plus tard lorsque l'assistance immobilière spécifique est fournie pour la première fois
- ✓ Une divulgation conforme à § 54.1-2138 A satisfait à cette exigence

10.6 Consentement écrit pour l'agence duale et désignée

18VAC135-20-220(A)(3) exige qu'un agent/représentant agissant en tant qu'agent ou représentant duel ou désigné obtienne le consentement écrit de tous les clients au plus tôt possible. Le consentement est présumé lorsqu'un client signe une divulgation conforme aux § § 54.1-2139, 54.1-2139.01 et 54.1-2139.1. La divulgation doit être remise et le consentement obtenu de l'acheteur au plus tard lorsqu'une offre d'achat est présentée à l'agent qui la présentera, et du vendeur au plus tard lorsque l'offre est présentée au vendeur.

- ✓ Un agent/représentant duel ou désigné doit obtenir le consentement écrit de tous les clients au plus tôt possible
- ✓ Le consentement de l'acheteur doit être obtenu au plus tard lorsque l'offre est présentée à l'agent qui la présentera à l'agent ou au vendeur inscripteur
- ✓ Le consentement du vendeur doit être obtenu au plus tard lorsque l'offre d'achat est présentée au vendeur

10.7 Fourniture opportune des dossiers et informations au conseil

Le règlement 18VAC135-20-240 exige qu'un titulaire de licence produise au conseil ou à ses agents, dans les 10 jours suivant la demande, les cartes de signature, les relevés bancaires ou tout document/livre/dossier concernant une transaction immobilière auquel le titulaire de licence a participé ou qu'il est tenu de conserver, pour inspection et copie (sauf indication contraire ou selon § 54.1-2108). Le conseil peut prolonger le délai de 10 jours en cas de circonstances atténuantes. Un titulaire de licence doit répondre à toute autre demande du conseil dans les 21 jours.

- ✓ Les dossiers demandés (cartes de signature, relevés bancaires, documents de transaction) doivent être produits au conseil dans les 10 jours, sous réserve de prolongation par le conseil en cas de circonstances atténuantes
- ✓ Un titulaire de licence doit répondre à toute autre demande du conseil ou d'un agent du conseil dans les 21 jours

10.8 Divulgation de conformité du système de tenue de livres

18VAC135-20-185(B) exige que le courtier principal maintienne un système de tenue de livres ou de tenue de dossiers qui divulgue avec précision et clarté la conformité complète aux exigences de tenue de dossiers. Les registres comptables doivent être suffisamment détaillés pour déterminer cette conformité.

- ✓ Un système de tenue de livres/tenue de dossiers doit divulguer avec précision et clarté la conformité complète
- ✓ Les registres comptables doivent être suffisamment détaillés pour déterminer la conformité

10.9 Exactitude et mise à jour rapide de la publicité

18VAC135-20-190(B)(3)-(4) exigent que les informations sur la propriété fournies et contrôlées par le titulaire de permis dans la publicité soient conformes à l'état de la propriété et au statut actuel du contrat, et que la publicité soit mise à jour rapidement chaque fois qu'un changement matériel survient au statut de l'inscription ou aux descriptions de propriété. Si le titulaire de permis apprend qu'un tiers contrôle la publicité, le titulaire de permis doit faire une demande écrite rapide pour les modifications nécessaires.

- ✓ Les informations sur la propriété dans la publicité doivent être conformes à l'état de la propriété et au statut actuel du contrat
- ✓ La publicité doit être mise à jour rapidement en cas de changement matériel au statut de l'inscription ou aux descriptions de propriété
- ✓ Si un tiers contrôle la publicité, le titulaire de permis doit faire une demande écrite rapide pour les modifications

10.10 Format apparent pour les divulgations combinées

La disposition 18VAC135-20-220(A)(4) permet à une divulgation obligatoire d'être combinée avec d'autres divulgations ou informations, mais si elle est combinée, elle doit être apparente — imprimée en caractères gras, en majuscules, soulignée, dans une case séparée, ou tel que prévu par la section 54.1-2138.

- ✓ Les divulgations obligatoires peuvent être combinées avec d'autres divulgations ou informations
- ✓ Si combinée, la divulgation doit être apparente : caractères gras, majuscules, soulignée, dans une case séparée, ou tel que prévu par la section 54.1-2138

10.11 Divulgation des relations de courtage dans les transactions de location

Selon 18VAC135-20-220(B), sauf divulgation antérieure, un titulaire de licence doit divulguer à un propriétaire ou locataire non représenté, réel ou potentiel, que le titulaire de licence entretient une relation de courtage avec une autre partie. La divulgation doit être écrite et incluse dans la demande de location ou dans le contrat de location lui-même, selon ce qui survient en premier ; si les conditions du bail ne le prévoient pas, la divulgation doit être écrite au plus tard à la signature du bail. Cette exigence ne s'applique pas aux baux résidentiels d'une durée inférieure à deux mois.

- ✓ La divulgation écrite d'une relation de courtage existante doit être faite à un propriétaire/locataire non représenté, dans la demande de location ou le bail, selon ce qui survient en premier (au plus tard à la signature du bail)
- ✓ L'exigence de divulgation de bail ne s'applique pas aux locations résidentielles unifamiliales ou multifamiliales d'une durée inférieure à deux mois

10.12 Audit obligatoire avant l'expiration de la licence d'agence

18VAC135-20-225(A) exige que le courtier principal ou superviseur (ou un tiers) effectue un audit dans les 90 jours précédant l'expiration de la licence d'agence, documenté sur un formulaire élaboré par l'ordre professionnel. L'audit doit examiner et documenter la conformité de l'agence dans de nombreux domaines.

- ✓ Un audit obligatoire doit être effectué dans les 90 jours précédant l'expiration de la licence d'agence et documenté sur un formulaire de l'ordre professionnel
- ✓ L'audit doit examiner la gestion des comptes fiduciaires et des registres financiers, la conformité au droit du logement, la publicité, la rédaction de contrats/baux/accords, l'utilisation de personnes non autorisées, les relations d'agence/travailleur indépendant, la distribution des mises à jour réglementaires et la documentation des divulgations obligatoires
- ✓ Si une non-conformité est constatée, le courtier peut utiliser les procédures de conformité volontaire prévues à la sous-section B

10.13 Immunité du courtier par conformité volontaire et auto-audit

18VAC135-20-225(B) accorde à un mandant ou courtier superviseur une immunité contre la discipline du conseil pour les questions auto-déclarées lorsque des conditions spécifiques sont remplies selon § 54.1-2111.1. Le courtier doit effectuer (ou faire effectuer) un audit, signer le rapport et notifier le conseil par écrit de la non-conformité—dans les 30 jours suivant la conclusion d'un auto-audit ou dans les 30 jours suivant la réception d'un rapport d'audit tiers—en soumettant soit une déclaration selon laquelle elle a été rectifiée, soit un plan de correction dans les 90 jours.

- ✓ Le courtier doit effectuer ou faire effectuer un audit et signer le rapport pour bénéficier de l'immunité
- ✓ Le conseil doit être notifié par écrit dans les 30 jours suivant la conclusion d'un auto-audit ou la réception d'un rapport d'audit tiers, avec une déclaration de rectification ou un plan de correction dans les 90 jours
- ✓ L'immunité ne s'applique pas lorsque la non-conformité est intentionnelle ou résulte d'une négligence grave (y compris un employé sans licence négociant un accord de location selon § 54.1-2103 C)
- ✓ L'immunité s'étend uniquement au courtier qui effectue l'audit et soumet le plan, non à tout autre courtier ou agent immobilier; le non-respect du plan dans les 90 jours entraîne la perte de l'immunité

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 Actes interdits : fraude, condamnations et signalement

La section 18VAC135-20-260 énumère un large éventail d'actes interdits. L'obtention ou le maintien d'une licence par fausse déclaration ou représentation frauduleuse est interdit, tout comme la détention de plus d'une licence de courtier ou d'agent immobilier en Virginie, sauf autorisation. La signature inappropriée (ou le refus déraisonnable de signer) d'un formulaire de vérification d'expérience est interdite. Certaines condamnations criminelles et mesures disciplinaires dans d'autres juridictions doivent être signalées et peuvent entraîner des mesures disciplinaires.

- ✓ Ne peut pas obtenir, renouveler, réintégrer ou maintenir une licence par fausse déclaration ou représentation frauduleuse
- ✓ Ne peut pas détenir plus d'une licence de courtier ou d'agent immobilier en Virginie, sauf selon les dispositions du chapitre
- ✓ La condamnation pour délit impliquant fraude/malhonnêteté, infraction sexuelle, distribution de drogues autres que la marijuana, ou agression, ou tout crime, est un acte interdit
- ✓ Doit informer le conseil d'administration par écrit dans les 30 jours de toute condamnation de ce type
- ✓ Doit informer le conseil d'administration par écrit dans les 30 jours de toute mesure disciplinaire contre une autre licence professionnelle ou d'occupation

11.2 Actes interdits : équité en matière de logement et demandes de renseignements de la commission

Un titulaire de licence jugé par un tribunal ou un organisme administratif comme ayant violé la Loi sur l'équité en matière de logement de Virginie ou les lois fédérales sur l'équité en matière de logement (Titre VIII de la Loi sur les droits civiques de 1968 ou la Loi sur les droits civiques de 1866) commet un acte interdit. Donner sciemment des informations fausses, trompeuses ou incomplètes à une demande de renseignements de la commission est interdit, de même que violer ou conspirer pour violer les dispositions du Titre 54.1 ou les règlements de la commission.

- ✓ Une violation finale jugée en matière d'équité en matière de logement (au niveau de l'État ou fédéral) constitue un acte interdit
- ✓ Ne peut pas sciemment fournir des informations fausses, trompeuses ou incomplètes à la commission ou à ses agents
- ✓ Ne peut pas violer, induire, coopérer ou conspirer avec autrui pour violer le Titre 54.1 ou les règlements de la commission

11.3 Devoir de protéger l'intérêt public

La subdivision 11 exige que les titulaires de licence agissent de manière à protéger les intérêts du public. Elle énumère les devoirs de supervision du courtier (assurer la responsabilité des opérations financières, des comptes de séquestre et des opérations quotidiennes; assurer le versement approprié du séquestre et la documentation; s'assurer que les titulaires de licence supervisés détiennent des licences actives; pouvoir de signature sur tous les comptes; justification des fonds d'autrui) et les devoirs des titulaires de licence (soumission rapide de l'argent du séquestre et des documents au courtier; ne pas exercer en dehors du cabinet; ne pas exercer sans licence; ne pas exercer avec une licence inactive/expirée).

- ✓ Le courtier principal/superviseur doit assurer la supervision et la responsabilité des finances du cabinet, du compte de séquestre et des opérations quotidiennes
- ✓ Le courtier doit avoir le pouvoir de signature sur tous les comptes du cabinet et justifier/remettre les fonds appartenant à autrui
- ✓ Un titulaire de licence ne peut pas exercer des activités réglementées en dehors de son cabinet de courtage (sauf si le titulaire de licence possède une participation dans la propriété)
- ✓ Un titulaire de licence ne peut pas exercer l'immobilier avec une licence inactive ou expirée
- ✓ Un titulaire de licence doit soumettre rapidement au courtier tout l'argent du séquestre, les contrats et les documents requis

11.4 Conduite impropre, frauduleuse ou malhonnête

La subdivision 12 définit la conduite impropre, frauduleuse ou malhonnête, y compris le détournement de commissions de l'agence, la fabrication ou l'altération de documents dans l'intention de tromper, la signature au nom d'un client sans autorité légale, la mauvaise gestion des dépôts en tiers, la fausse représentation de la propriété d'un bien ou de celui qui détient un dépôt en tiers, la soumission de chèques d'arrhes en double avec plusieurs offres, et la participation à un examen de permis pour autrui ou la reprise d'un examen pour un permis déjà détenu.

- ✓ Ne peut pas fabriquer ou altérer un document quelconque dans l'intention de tromper
- ✓ Ne peut pas signer des documents au nom d'un client sans autorisation légale appropriée
- ✓ Ne peut pas faire établir un dépôt en tiers au nom du titulaire du permis ou négocier le chèque sans autorisation écrite
- ✓ Ne peut pas soumettre des copies du même chèque d'arrhes avec plusieurs offres
- ✓ Ne peut pas faire une fausse représentation concernant la propriété d'un bien ou la personne qui détient un dépôt en tiers
- ✓ Ne peut pas se présenter à un examen pour un permis déjà détenu ou passer un examen au nom d'une autre personne

11.5 Conflit d'intérêts

L'article 18VAC135-20-270 définit les actions constituant un conflit d'intérêts. Un titulaire de licence ne peut pas être actif auprès d'un courtier autre que son courtier principal sans le consentement écrit du courtier principal. Un titulaire de licence ne peut pas agir pour plus d'un client dans une transaction régie par les articles 54.1-2139, 54.1-2139.01 et 54.1-2139.1 sans obtenir au préalable le consentement écrit de tous les clients (c'est-à-dire que la représentation double nécessite un consentement écrit).

- ✓ Être actif auprès d'un autre courtier sans le consentement écrit du courtier principal constitue un conflit d'intérêts
- ✓ Agir pour plus d'un client (représentation double) nécessite le consentement écrit préalable de tous les clients

11.6 Transactions financières et opérations inappropriées

Le 18VAC135-20-280 interdit de verser une contrepartie valable à des personnes sans licence pour des services nécessitant une licence, et interdit à un agent/courtier associé d'accepter une rémunération de toute personne autre que le mandant/courtier superviseur (sauf consentement écrit préalable). Il prohibe de tirer profit d'informations confidentielles de transaction sans consentement écrit, de recevoir un bénéfice pour un travail sans reconnaissance écrite du payeur, et les listes « au net ». L'opération inappropriée comprend l'offre d'un bien à la vente/location sans la connaissance et le consentement du propriétaire ou sans vérifier l'identité, ou selon des conditions non autorisées.

- ✓ Impossibilité de verser une contrepartie valable à une personne sans licence pour des services nécessitant une licence immobilière
- ✓ Un agent/courtier associé ne peut être rémunéré que par son mandant ou courtier superviseur, sauf consentement écrit préalable du courtier principal
- ✓ Les listes « au net » (permettant au licencié de conserver tout excédent au-dessus du prix net du vendeur) sont interdites
- ✓ Impossibilité d'offrir un bien à la vente/location sans la connaissance et le consentement du propriétaire ou selon des conditions autres que celles autorisées

11.7 Fausse déclaration ou omission

18VAC135-20-300 définit la fausse déclaration/omission, y compris la publicité « appel-échange », l'omission de divulguer les faits matériels adverses physiques connus, l'omission de transmettre promptement toutes les offres écrites/contre-offres/refus, l'omission de divulguer les faits matériels à un client, l'omission de donner un avis opportun des changements matériels, la violation de la confidentialité de la double mandature, l'omission des termes complets ou de l'identité des dépositaires, les fausses déclarations aux prêteurs et les fausses promesses.

- ✓ La publicité « appel-échange » est une fausse déclaration interdite
- ✓ L'agent standard du vendeur/bailleur doit divulguer en temps opportun les faits matériels adverses concernant l'état physique réellement connus du titulaire de la licence
- ✓ Un titulaire de licence doit transmettre promptement chaque offre écrite, contre-offre et refus au client ou à la partie non représentée
- ✓ Un agent double ne peut pas divulguer les informations de transaction confidentielles d'un client à l'autre client
- ✓ Les documents doivent identifier tous ceux qui détiennent des dépôts

11.8 Activités réservées aux titulaires de licence

La section 18VAC135-20-335(A) énumère les activités que seul un individu ou une entité titulaire de licence peut exercer : montrer une propriété, tenir des portes ouvertes, répondre aux questions concernant les annonces/titres/financement/clôture/contrats/accords/documents juridiques, discuter/expliquer/interpréter/négocier les contrats et accords avec quiconque en dehors de l'agence, et négocier ou accepter toute commission, partage de commission, frais de gestion ou frais de recommandation.

- ✓ Seul un titulaire de licence peut montrer une propriété ou tenir une porte ouverte
- ✓ Seul un titulaire de licence peut négocier un contrat, une annonce, un bail ou un accord de gestion immobilière avec une personne en dehors de l'agence
- ✓ Seul un titulaire de licence peut négocier ou accepter une commission, un partage de commission, des frais de gestion ou des frais de recommandation

11.9 Activités permises des assistants non agréés

18VAC135-20-335(B) énumère les tâches que les assistants non agréés peuvent effectuer : tâches de secrétariat général, soumettre les annonces/modifications à la base de données MLS, assurer le suivi des engagements hypothécaires après ratification, faire fabriquer des clés, calculer les chèques de commission, placer des panneaux, service de courrier, prendre rendez-vous, enregistrer/déposer les fonds en dépôt séquestré, accepter les dépôts de garantie et les loyers selon un contrat de location, préparer les formulaires pour approbation du titulaire de licence/courtier, signer les documents de location approuvés par le courtier, préparer la publicité pour approbation, assembler les documents de clôture, obtenir les registres publics, surveiller les dossiers et commander les réparations courantes selon les directives.

- ✓ Les assistants non agréés peuvent effectuer des tâches de secrétariat et ne fournir que les informations figurant sur l'annonce.
- ✓ Les assistants non agréés peuvent enregistrer et déposer les fonds en dépôt séquestré, ainsi que accepter les dépôts de garantie et les loyers conformément aux conditions d'un contrat de location.
- ✓ Les assistants non agréés peuvent signer uniquement les contrats de location et les divulgations approuvés par le courtier, non les négocier.
- ✓ Les matériaux et formulaires préparés par les assistants non agréés exigent l'approbation du titulaire de licence et du courtier superviseur.

11.10 Livraison inappropriée de documents

18VAC135-20-310 exige la livraison rapide à chaque mandant de copies des divulgations requises, annonces, baux, offres, contreoffres, avenants et accords ratifiés. À la fermeture, les titulaires de permis doivent remettre au vendeur et à l'acheteur une déclaration signée et certifiée des reçus et débours (à moins qu'une déclaration distincte d'agent de règlement ne divulgue les débours). Les titulaires de permis doivent remettre les documents au propriétaire légitime sur demande sans motif justifié de refuser.

- ✓ Doivent remettre rapidement des copies complètes et lisibles des divulgations requises et des documents de transaction à chaque mandant
- ✓ Doivent fournir au vendeur et à l'acheteur une déclaration signée et certifiée des reçus et débours à la fermeture (dispense si une déclaration de règlement divulgue les débours)
- ✓ Ne peuvent refuser ou omettre de remettre un document à son propriétaire légitime sur demande sans motif justifié

11.11 Responsabilité du courtier pour les actes des titulaires de licence

Le 18VAC135-20-330 stipule qu'un courtier principal ou superviseur n'est pas automatiquement responsable des actes illégaux des agents immobiliers, employés, partenaires ou affiliés. La discipline contre le courtier exige que la commission soit convaincue que le courtier connaissait ou aurait dû connaître la violation et n'a pas pris les mesures raisonnables nécessaires pour y remédier.

- ✓ Un courtier ne peut être discipliné pour une violation d'un subordonné que si le courtier connaissait ou aurait dû connaître cette violation
- ✓ La responsabilité du courtier exige également que le courtier n'ait pas pris les mesures raisonnables nécessaires pour remédier à la situation

11.12 Effet de l'action disciplinaire sur les agents immobiliers subordonnés

18VAC135-20-340 stipule que la révocation, la suspension ou le refus de renouvellement de la licence d'un courtier principal ou d'un propriétaire unique ordonne automatiquement la restitution au conseil d'administration des licences de tous les individus actifs au sein de l'entreprise concernée, jusqu'à leur réédition sur demande écrite du propriétaire unique ou du courtier principal en vertu de 18VAC135-20-170 B.

- ✓ La discipline contre un courtier principal ou un propriétaire unique exige automatiquement la restitution des licences de tous les agents immobiliers affiliés
- ✓ Les licences restituées ne sont réédites que sur demande écrite conformément à 18VAC135-20-170 B

11.13 Effet de la discipline sur les licences et certificats concurrents

Le règlement 18VAC135-20-345 prévoit que lorsque le conseil suspend, révoque ou refuse le renouvellement de la licence d'un courtier détenue par une personne, il en fera de même pour les autres licences de courtier concurrent de cette personne. De même, la discipline contre la licence d'une personne entraîne la suspension, la révocation ou le refus de renouvellement des certificats d'instructeur et de l'approbation d'instructeur de cette personne.

- ✓ La discipline d'une licence de courtier détenue par une personne s'étend aux autres licences de courtier concurrent de cette personne
- ✓ La discipline de la licence d'une personne s'étend aux certificats d'instructeur et à l'approbation d'instructeur de cette personne

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 Contenu et durée du cours sur les principes et pratiques

Le cours sur les principes et pratiques de l'immobilier doit être un cours de quatre crédits semestriels ou six crédits trimestriels d'au moins 60 heures de cours. Il doit couvrir 25 domaines thématiques obligatoires, notamment l'impact économique et social de l'immobilier, l'analyse du marché, les droits de propriété, les contrats, les actes notariés, les hypothèques et actes de fiducie, les types d'hypothèques, les baux, les privilèges, l'accession à la propriété, l'immobilier et l'assurance titre, l'investissement, les impôts, le financement immobilier, les accords de courtage et les responsabilités contractuelles d'agence, le marketing, la gestion immobilière, la recherche/examen/enregistrement du titre, la clôture du titre, l'évaluation, la planification de lotissements/copropriétés, les statuts réglementaires, la législation sur le logement, les statuts sur l'équité en matière de logement et les règlements du Conseil immobilier.

- ✓ Le cours sur les principes et pratiques doit être d'au moins 60 heures de cours (quatre crédits semestriels ou six crédits trimestriels)
- ✓ Le contenu obligatoire comprend les statuts sur l'équité en matière de logement, la législation sur le logement et les règlements du Conseil immobilier
- ✓ Le contenu obligatoire comprend les accords de courtage et les responsabilités contractuelles d'agence, les contrats, les actes notariés et les sujets relatifs au financement

12.2 Exigences du cours de courtier

Le courtage doit être un cours spécifique obligatoire de trois heures de semestre ou six heures de trimestre, mais au minimum 45 heures de classe, constituant un cours complet. Les « sujets connexes » référencés à la section 54.1-2105 doivent être liés à l'immobilier, notamment la gestion immobilière, l'aménagement territorial et l'utilisation des terres, le droit commercial, l'économie immobilière et les investissements immobiliers. Pas plus de 45 heures de classe de cours liés au courtage ne seront acceptées à la place des cours de courtage spécifiques établis à la section 54.1-2105.

- ✓ Le courtage doit être un cours spécifique obligatoire d'au moins 45 heures de classe (trois heures de semestre ou six heures de trimestre)
- ✓ Les « sujets connexes » doivent être liés à l'immobilier, notamment la gestion immobilière, l'aménagement et l'utilisation des terres, le droit commercial, l'économie immobilière et les investissements
- ✓ Pas plus de 45 heures de classe de cours liés au courtage ne peuvent être acceptées à la place des cours de courtage spécifiques

12.3 Certification des écoles propriétaires

Tout candidat à un certificat d'école propriétaire doit respecter les normes énoncées au paragraphe A de l'article 54.1-2105.02 du Code de Virginie. Le candidat démontre sa responsabilité financière en soumettant une lettre certifiée par un CPA attestant la valeur nette, ou un bilan ou un état financier. Une valeur nette minimale doit être démontrée.

- ✓ Le candidat doit soumettre soit une lettre certifiée par un CPA attestant la valeur nette, SOIT un bilan ou un état financier certifié par un CPA
- ✓ Le candidat doit démontrer une valeur nette minimale de 2 000 $
- ✓ Doit respecter les normes énoncées au paragraphe A de l'article 54.1-2105.02 du Code de Virginie

12.4 Qualifications des instructeurs pour la formation préalable à l'autorisation

Un candidat à la certification en tant qu'instructeur de formation préalable à l'autorisation doit satisfaire à deux des sept qualifications énumérées combinant des lettres de créance préalables, une formation et une expérience. Les options incluent une licence de courtier actif avec un diplôme de baccalauréat plus deux années consécutives d'expérience immobilière active ; une licence de courtier actif plus cinq années consécutives d'expérience active ; une désignation professionnelle approuvée par le conseil ; une désignation DREI de la Real Estate Educators Association ; une lettre d'accréditation d'enseignant valide de la Virginie (ou équivalente) ; au moins cinq années d'expérience d'enseignement en immobilier ou dans un établissement accrédité ; ou être un avocat membre du Barreau de l'État de Virginie exerçant le droit immobilier. Le conseil peut renoncer à ces exigences sur preuve de qualifications substantiellement équivalentes.

- ✓ Les candidats à la certification d'instructeur de formation préalable doivent satisfaire à DEUX des sept qualifications énumérées dans les subdivisions 1 à 7
- ✓ Une licence de courtier actif plus un diplôme de baccalauréat requiert deux années consécutives d'expérience immobilière active immédiatement avant la demande
- ✓ Une licence de courtier actif sans diplôme requiert cinq années consécutives d'expérience immobilière active
- ✓ Le conseil peut renoncer aux exigences après examen de la preuve de qualifications substantiellement équivalentes

12.5 Qualifications des instructeurs pour la formation continue et l'éducation post-licence

Un candidat à la certification en tant qu'instructeur pour la formation continue et l'éducation post-licence doit posséder une expertise dans un domaine spécifique de l'immobilier, avec au moins trois ans d'expérience active dans ce domaine au cours des cinq années précédant immédiatement la demande, et ne peut enseigner que dans le domaine de son expertise. La preuve d'expertise doit être fournie et peut inclure des relevés de notes, des certificats professionnels, au maximum trois lettres de recommandation, un curriculum vitæ ou toute autre documentation vérifiant l'expérience. Le conseil d'administration a le pouvoir discrétionnaire de refuser un candidat qui a fait l'objet d'une action disciplinaire.

- ✓ Doit avoir au moins trois ans d'expérience active dans le domaine spécifique au cours des cinq années précédant immédiatement la demande
- ✓ L'instructeur ne peut enseigner que dans le domaine de l'expertise du candidat
- ✓ La preuve d'expertise peut inclure au maximum trois lettres de recommandation
- ✓ Le conseil d'administration a le pouvoir discrétionnaire de refuser un candidat ayant fait l'objet d'une action disciplinaire

12.6 Approbation des cours de préautorisation

Les cours de préautorisation doivent être acceptables par le conseil, enseignés par un instructeur de préautorisation certifié, et inclure une évaluation écrite finale surveillée. Les cours doivent inclure un mécanisme pour assurer raisonnablement que les titulaires de permis sont activement engagés chaque heure de classe. Les écoles doivent soumettre électroniquement une demande sur un formulaire du conseil, obtenir l'approbation du conseil avant d'offrir initialement le cours, et fournir les informations requises : programme du cours (les cours Principes et Pratiques doivent inclure les sujets dans 18VAC135-20-400 ; les cours de courtier ont besoin d'un programme acceptable), nom du manuel de cours et des matériaux de recherche, description des travaux de recherche, copies des évaluations/tests/questionnaires, et informations de tenue de dossiers.

- ✓ Les cours de préautorisation exigent une évaluation écrite finale surveillée
- ✓ Les cours de préautorisation doivent être enseignés par un instructeur de préautorisation certifié
- ✓ L'approbation du conseil doit être obtenue avant d'offrir initialement le cours
- ✓ Les cours Principes et Pratiques de l'Immobilier doivent inclure les domaines thématiques spécifiés dans 18VAC135-20-400

12.7 Approbation des cours de formation continue et des cours post-permis

Les écoles doivent soumettre une demande électronique sur un formulaire de la commission et obtenir l'approbation avant d'offrir des cours de formation continue ou des cours post-permis. Chaque cours doit inclure un mécanisme pour assurer raisonnablement l'engagement actif par heure de classe. Les cours par correspondance et à distance doivent inclure des procédures de test appropriées pour vérifier l'accomplissement, y compris l'obligation pour les titulaires de permis de déposer un affidavit notarié certifiant le respect des exigences de l'organisme de formation ou dans leurs propres dossiers. La commission approuve les cours et les heures en fonction de leur pertinence par rapport aux fonctions énoncées à l'article § 54.1-2100, et le contenu doit être spécifique aux lois et règlements actuels de Virginie le cas échéant.

- ✓ L'approbation de la commission doit être obtenue avant d'offrir initialement des cours de formation continue ou des cours post-permis
- ✓ Les cours à distance exigent un affidavit notarié certifiant le respect des exigences du cours
- ✓ Les heures de cours sont approuvées en fonction de leur pertinence par rapport aux fonctions énoncées à l'article § 54.1-2100 du Code de Virginie
- ✓ Le contenu des cours doit être spécifique aux lois et règlements actuels de Virginie le cas échéant

12.8 Expiration de l'approbation des cours et des instructeurs

L'approbation des cours de préparation à la licence, de formation continue et d'éducation post-licence, ainsi que les instructeurs de formation continue et d'éducation post-licence, expire trois ans à partir du dernier jour du mois au cours duquel la Commission a accordé l'approbation.

- ✓ Les approbations de cours et d'instructeurs expirent trois ans à partir du dernier jour du mois au cours duquel l'approbation a été accordée
- ✓ S'applique aux cours de préparation à la licence, de formation continue et d'éducation post-licence, ainsi qu'aux instructeurs de formation continue et d'éducation post-licence

12.9 Exigences en matière de tenue des dossiers des étudiants scolaires

Toutes les écoles doivent établir et maintenir un dossier pour chaque étudiant contenant le nom et l'adresse de l'étudiant, le nom du cours et les heures d'horloge suivies, le programme ou l'aperçu du cours, le nom de l'instructeur, la date d'achèvement réussi et le code du cours du conseil. Les dossiers doivent être disponibles pour inspection pendant les heures normales de bureau par les représentants autorisés du conseil, et tous les dossiers des étudiants et des cours doivent être conservés pendant un minimum de cinq ans.

- ✓ Les dossiers des étudiants doivent inclure le nom/l'adresse, le nom du cours et les heures d'horloge, le programme/l'aperçu, le nom de l'instructeur, la date d'achèvement et le code du cours du conseil
- ✓ Les dossiers doivent être disponibles pour inspection pendant les heures normales de bureau par les représentants autorisés du conseil

✓

Tous les dossiers des étudiants et des cours doivent être conservés pendant un minimum de cinq ans

12.10 Documentation et déclaration d'achèvement de cours

Les écoles doivent fournir à chaque étudiant un certificat d'achèvement de cours ou une autre preuve documentaire contenant le nom de l'étudiant, le nom de l'école, le nom du cours, le numéro d'approbation du cours, la date d'achèvement du cours, les heures de crédit complétées, et une déclaration selon laquelle le cours est « Approuvé par le Conseil immobilier ». Tous les prestataires doivent transmettre électroniquement les données d'achèvement de cours au conseil dans un format et une méthode approuvés dans les cinq jours ouvrables suivant l'achèvement de chaque cours. Les écoles doivent mettre à jour les matériels pour refléter les changements dans la loi ou la réglementation applicable lorsque ces changements prennent effet, sans approbation distincte.

- ✓ La documentation d'achèvement doit contenir le nom de l'étudiant, le nom de l'école, le nom du cours, le numéro d'approbation, la date d'achèvement, les heures complétées, et la déclaration « Approuvé par le Conseil immobilier »
- ✓ Les données d'achèvement de cours doivent être transmises électroniquement au conseil dans les cinq jours ouvrables suivant l'achèvement du cours
- ✓ Les écoles doivent mettre à jour les matériels de cours pour refléter les changements juridiques ou réglementaires lorsqu'ils prennent effet, sans approbation distincte

12.11 Retrait de l'approbation d'école, cours ou instructeur

Le conseil peut retirer l'approbation de toute école, cours ou instructeur pour les raisons énumérées : ne plus respecter les normes du conseil ; solliciter des informations pour découvrir des questions d'examen passées ou futures ; distribuer ou communiquer des questions d'examen sans approbation écrite préalable du détenteur des droits d'auteur ; faire de la publicité pour les services de l'école de manière frauduleuse, trompeuse ou inexacte ; les responsables d'école/instructeurs/mandataires se présentant à un examen de permis d'exercice dans l'immobilier dans tout autre but que d'obtenir un permis de courtier ou de vendeur ; ou ne pas assurer la transmission électronique en temps opportun et exacte des données d'achèvement du cours.

- ✓ L'approbation peut être retirée pour sollicitation ou distribution/communication de questions d'examen
- ✓ L'approbation peut être retirée pour publicité frauduleuse, trompeuse ou inexacte des services de l'école
- ✓ Les responsables d'école/instructeurs/mandataires ne peuvent se présenter à l'examen de permis que pour obtenir un permis de courtier ou de vendeur
- ✓ L'approbation peut être retirée pour non-respect de la transmission électronique en temps opportun et exacte des données d'achèvement du cours

CHAPTER 13

Supplement: Property Condition Disclosures

13.1 Loi sur la divulgation des propriétés résidentielles en Virginie – Déclaration d'avertissement à l'acheteur et droits de résiliation

La Virginie est un État où prime le principe caveat emptor (que l'acheteur soit prudent). Selon la Loi sur la divulgation des propriétés résidentielles, le propriétaire d'un bien immobilier résidentiel (1 à 4 unités d'habitation) doit remettre à l'acheteur la Déclaration de divulgation des propriétés résidentielles du Conseil immobilier, qui ne divulgue pas les défauts mais conseille à l'acheteur d'exercer la diligence requise concernant des questions telles que l'état du bien, le zonage, le risque d'inondation, l'élévation du niveau des mers, les districts historiques et les restrictions. Les transferts exemptés comprennent les transferts ordonnés par le tribunal, les saisies et les actes libératoires, les transferts entre copropriétaires ou conjoints, les transferts fiduciaires et certaines ventes de construction neuve. Si la déclaration est remise après la ratification du contrat, l'acheteur peut résilier le contrat par avis écrit dans les 3 jours suivant la remise en main propre ou par voie électronique, dans les 5 jours suivant le cachet de la poste si envoyée par courrier, ou à tout moment avant le règlement si elle n'est jamais remise; le droit prend fin au moment du règlement ou lorsque l'acheteur occupe le bien ou demande un prêt. Les agents immobiliers doivent informer les vendeurs de cette obligation et les acheteurs de leurs droits, et ne sont pas responsables du défaut de divulgation du propriétaire. Source : Va. Code § 55.1-700 à § 55.1-714

- ✓ Le propriétaire d'une propriété résidentielle de 1 à 4 unités doit remettre à l'acheteur la Déclaration de divulgation des propriétés résidentielles du Conseil immobilier (formulaire d'avertissement à l'acheteur).
- ✓ L'acheteur peut résilier dans les 3 jours suivant la remise en main propre ou par voie électronique, dans les 5 jours suivant le cachet de la poste si envoyée par courrier, ou à tout moment avant le règlement si elle n'est jamais remise.
- ✓ Le droit de résiliation est perdu au moment du règlement, lors de l'occupation du bien ou lors de la demande d'hypothèque.
- ✓ Sont exemptés : la saisie, les ordonnances judiciaires, les transferts entre copropriétaires et conjoints, les transferts fiduciaires, et la plupart des constructions neuves (le constructeur de maison neuve fournit une divulgation limitée à la place).
- ✓ L'agent immobilier doit informer le vendeur de son obligation et l'acheteur de ses droits, mais n'est pas responsable du défaut de divulgation du vendeur.

13.2 Propriété Stigmatisée, Registre des Délinquants Sexuels et Divulgations Obligatoires Spéciales

La loi de Virginie stipule qu'un propriétaire et un agent immobilier n'ont aucune obligation de divulguer qu'une propriété a été le site d'un homicide, d'un crime ou d'un suicide, ou qu'un occupant avait le VIH ou toute autre maladie non transmissible ; l'acheteur est plutôt avisé sur la déclaration de divulgation de consulter le registre des délinquants sexuels de la Police d'État de Virginie. Séparément, la Loi sur la divulgation de propriétés résidentielles impose des obligations de divulgation affirmatives pour certains éléments : un propriétaire ayant une connaissance réelle doit divulguer les cloisons sèches défectueuses, les actions d'application des codes du bâtiment ou de zonage en attente, et que la propriété a été précédemment utilisée pour fabriquer de la méthamphétamine sans remédiation. Certaines exemptions de permis de fonctionnement des fosses septiques et les emplacements des zones d'activité touristique doivent également être divulgués. Le défaut de faire une divulgation affirmative donne à l'acheteur des droits de résiliation avant le règlement et des dommages possibles. Source : Va. Code § 55.1-713 ; § 55.1-708 à § 55.1-708.2

- ✓ Aucune obligation de divulguer un homicide, un crime, un suicide ou le VIH/autre maladie non transmissible affectant la propriété (propriété stigmatisée).
- ✓ L'acheteur est dirigé vers le registre des délinquants sexuels de la Police d'État de Virginie plutôt que d'être informé des délinquants par l'agent immobilier.
- ✓ Le propriétaire doit divulguer de manière affirmative les cloisons sèches défectueuses connues, les violations du code du bâtiment en attente et la fabrication de méthamphétamine non remédiation.
- ✓ Les exemptions de permis de fonctionnement des fosses septiques et l'emplacement de la zone d'activité touristique doivent être divulgués conformément à la Loi.

CHAPTER 14

Supplement: Landlord-Tenant Law

14.1 VRLTA – Dépôts de garantie, Inspection d'emménagement et Accès du Propriétaire

La Loi virginienne sur les relations entre propriétaires et locataires régit pratiquement tous les baux résidentiels du Commonwealth. Un propriétaire ne peut pas exiger un dépôt de garantie dépassant deux mois de loyer périodique, et doit restituer le dépôt, avec une liste détaillée des déductions, dans les 45 jours suivant la résiliation du bail et la remise de possession; les déductions effectuées pendant la durée du bail nécessitent une détection écrite au locataire dans les 30 jours. Dans les 5 jours suivant l'emménagement, le propriétaire doit remettre au locataire un rapport écrit sur l'état de l'unité, que le locataire peut contester dans les 5 jours. Le propriétaire doit également remettre à chaque locataire la Déclaration des droits et responsabilités du locataire ainsi que des divulgations écrites sur la moisissure, le plomb, le placoplâtre défectueux et les zones d'installation militaire. Le propriétaire ne peut accéder que avec le consentement du locataire ou après un préavis raisonnable, au minimum 72 heures pour l'entretien courant non demandé par le locataire, sauf en cas d'urgence. Source: Va. Code § 55.1-1200 et seq. (§ 55.1-1204, § 55.1-1214, § 55.1-1226, § 55.1-1229)

- ✓ Le dépôt de garantie maximum est de 2 mois de loyer périodique.
- ✓ Le dépôt plus les déductions détaillées doivent être restitués dans les 45 jours suivant la résiliation et la remise de possession.
- ✓ Le rapport d'inspection d'emménagement doit être remis au locataire dans les 5 jours suivant l'occupation.
- ✓ L'accès pour l'entretien courant nécessite au minimum 72 heures de préavis; aucun préavis n'est nécessaire en cas d'urgence.
- ✓ Le propriétaire doit fournir la Déclaration des droits et responsabilités du locataire ainsi que les divulgations concernant la moisissure, le placoplâtre défectueux et les zones militaires.

14.2 VRLTA – Avis, Résiliation, Expulsion et Recours des Locataires

Selon la VRLTA, une location mois par mois est résiliée par avis écrit d'au moins 30 jours de la part de l'une ou l'autre partie, et un contrat de location ne peut pas être résilié par l'auto-exécution ; le propriétaire doit obtenir un jugement de détention illégale devant la Cour générale du district et utiliser le shérif. Pour un manquement matériel remédiable, le propriétaire signifie un avis 21/30 (30 jours pour quitter à moins d'être corrigé dans les 21 jours) ; une violation non remédiable permet un avis de résiliation de 30 jours. Pour le non-paiement du loyer, le propriétaire doit signifier un avis écrit de 14 jours de paiement ou départ (rendu permanent par la loi HB 1333 de 2020, Va. Code § 55.1-1245(F)) avant de déposer plainte pour détention illégale. Le propriétaire doit maintenir les locaux en bon état et conforme aux codes du bâtiment ; le locataire peut contester les violations par dépôt de loyer auprès du tribunal après avis écrit et ne peut pas faire l'objet de représailles pour plaintes. Les militaires peuvent résilier sur ordres de changement permanent de station. Source : Va. Code § 55.1-1220, § 55.1-1244, § 55.1-1245, § 55.1-1253, § 55.1-1258

- ✓ La location mois par mois prend fin après au moins 30 jours d'avis écrit de la part de l'une ou l'autre partie.
- ✓ Manquement remédiable : avis de résiliation de 30 jours accordant 21 jours pour corriger (avis 21/30) ; manquement non remédiable : avis de 30 jours.
- ✓ Non-paiement du loyer : avis écrit de 14 jours de paiement ou départ avant dépôt de plainte pour détention illégale (Va. Code § 55.1-1245(F)).
- ✓ L'auto-exécution de l'expulsion est interdite ; l'expulsion nécessite un jugement de la Cour générale du district et l'exécution par le shérif.
- ✓ Le locataire peut verser le loyer en dépôt judiciaire pour les violations d'habitabilité non corrigées ; les représailles sont interdites.

CHAPTER 15

Supplement: Fair Housing

15.1 Loi sur le logement équitable de Virginie – Classes protégées et application

La Loi sur le logement équitable de Virginie interdit la discrimination dans la vente ou la location de logements en raison de la race, la couleur, la religion, l'origine nationale, le sexe, l'âge avancé, la situation familiale, le handicap, la source de financement, l'orientation sexuelle, l'identité de genre et le statut militaire. L'âge avancé (55 ans ou plus), la source de financement, l'orientation sexuelle, l'identité de genre (ajoutée le 1er juillet 2020) et le statut militaire (ajouté le 1er juillet 2021) vont au-delà des classes fédérales. La loi est administrée par le Bureau du logement équitable au sein du DPOR ; les plaintes contre les titulaires de licence sont entendues par la Commission immobilière et celles contre les non-titulaires par la Commission du logement équitable, et une plainte doit être déposée dans un délai d'un an suivant l'acte discriminatoire allégué. Les exemptions incluent une maison unifamiliale vendue ou louée par un propriétaire de trois au maximum de telles maisons sans agent immobilier, les immeubles occupés par le propriétaire de quatre unités ou moins, et les organisations religieuses et clubs privés, mais la publicité discriminatoire n'est jamais exemptée. Un titulaire de licence reconnu coupable de violation fait face à une discipline du permis en plus des recours civils, et la Virginie exige des heures de formation en matière de logement équitable dans le cadre de la formation continue. Source : Va. Code § 36-96.1 à § 36-96.23

- ✓ La Virginie ajoute l'âge avancé (55 ans et plus), la source de financement, l'orientation sexuelle, l'identité de genre et le statut militaire aux classes fédérales protégées.
- ✓ Les plaintes en matière de logement équitable doivent être déposées dans un délai d'un an suivant l'acte discriminatoire.
- ✓ La Commission immobilière traite les plaintes contre les titulaires de licence ; la Commission du logement équitable traite les non-titulaires.
- ✓ Les exemptions pour propriétaires (trois maisons unifamiliales au maximum sans agent ; immeubles occupés par le propriétaire de quatre unités ou moins) ne couvrent jamais la publicité discriminatoire.

CHAPTER 16

Supplement: Transfer Taxes and Recording

16.1 Taxe d'enregistrement et taxe du cédant sur les actes et les actes de fiducie

La Virginie impose une taxe d'enregistrement d'État sur les actes de 0,25 $ par tranche de 100 $ (ou fraction) de la contrepartie ou de la valeur réelle, la plus élevée étant retenue, et les localités peuvent ajouter une taxe d'enregistrement locale pouvant atteindre un tiers de la taxe d'État ; par usage, le cessionnaire (acheteur) paie ces taxes. Le vendeur paie la taxe du cédant de 0,50 $ par tranche de 500 $ de contrepartie (équivalent à 1,00 $ par tranche de 1 000 $), qui est indiquée au recto de l'acte. Les actes de fiducie sont imposés à 0,25 $ par tranche de 100 $ du montant garanti, avec des taux réduits sur la portion au-delà de certains seuils ; les refinancements auprès du même prêteur reçoivent un traitement réduit. Des frais de transport régionaux supplémentaires s'appliquent au cédant dans les localités du Nord de la Virginie et de la région de Hampton Roads (vérifier les taux actuels par tranche de 100 $). Les actes sont enregistrés auprès du greffier de la cour de circuit de la ville ou du comté où se situe le bien immobilier. Source : Va. Code § 58.1-801, § 58.1-802, § 58.1-802.3, § 58.1-802.4, § 58.1-803, § 58.1-3800

- ✓ Taxe d'enregistrement d'État sur les actes : 0,25 $ par tranche de 100 $ de contrepartie ou de valeur, la plus élevée étant retenue ; généralement payée par l'acheteur.
- ✓ La taxe d'enregistrement locale peut atteindre un tiers de la taxe d'État.
- ✓ Taxe du cédant : 0,50 $ par tranche de 500 $ (1 $ par tranche de 1 000 $) de contrepartie, payée par le vendeur.
- ✓ Taxe d'enregistrement de l'acte de fiducie : 0,25 $ par tranche de 100 $ du montant garanti (taux réduits pour les grands prêts).
- ✓ Des frais de transport régionaux supplémentaires s'ajoutent dans le Nord de la Virginie et à Hampton Roads (vérifier les taux actuels).

CHAPTER 17

Supplement: Condominium and HOA Law

17.1 Loi sur la divulgation en cas de revente – Certificats de revente d'association et droit d'annulation de l'acheteur

À compter du 1er juillet 2023, la Loi sur la divulgation en cas de revente a consolidé les exigences de divulgation en cas de revente anciennement énoncées dans la Loi sur les condominiums et la Loi sur les associations de propriétaires. Lors de la revente d'un lot ou d'une unité dans un condominium, une association de propriétaires ou une coopérative, le vendeur doit obtenir auprès de l'association et remettre à l'acheteur un certificat de revente contenant la déclaration, les statuts, les règlements, le budget, les cotisations, les réserves, les litiges en attente et toutes les dépenses en capital approuvées. L'association doit le fournir dans les 14 jours suivant la demande, et le Conseil des communautés d'intérêts communs plafonne les frais qui peuvent être facturés. L'acheteur peut annuler le contrat sans pénalité dans les 3 jours suivant la réception du certificat en main propre ou par voie électronique, dans les 6 jours suivant le cachet de la poste s'il est envoyé par courrier, ou à tout moment avant le règlement si le certificat n'est jamais remis. Le droit d'annulation est réputé abandonné s'il n'est pas exercé dans les délais impartis. Les agents immobiliers devraient subordonner la vente à la remise et à l'examen du certificat. Source : Code de Virginie § 55.1-2307 à § 55.1-2316

- ✓ L'association doit remettre le certificat de revente dans les 14 jours suivant la demande du vendeur.
- ✓ L'acheteur peut annuler dans les 3 jours suivant la réception en main propre ou par voie électronique, 6 jours après le cachet de la poste si envoyé par courrier, ou à tout moment avant le règlement si jamais remis.
- ✓ Le droit d'annulation est réputé abandonné s'il n'est pas exercé dans le délai imparti.
- ✓ S'applique aux condominiums, subdivisions d'associations de propriétaires et coopératives; les frais sont plafonnés par la réglementation du Conseil des communautés d'intérêts communs.

17.2 Loi sur les condominiums – Déclaration d'offre publique et droits de rétractation des time-shares

Les condominiums et les time-shares sont réglementés par le Common Interest Community Board au sein du DPOR. Un déclarant vendant une nouvelle unité de condominium doit enregistrer le condominium et remettre une déclaration d'offre publique à chaque acheteur, qui peut annuler le contrat dans les 10 jours suivant la signature ou la réception de la déclaration d'offre publique, selon la date la plus tardive ; les dépôts des acheteurs doivent être conservés en séquestre jusqu'à la fermeture. Lors de la conversion d'un immeuble d'appartements en condominiums, les locataires doivent recevoir un préavis de la conversion et le droit d'acheter leurs unités (une période de notification de 120 jours s'applique ; à vérifier). Selon la Virginia Real Estate Time-Share Act, un acheteur peut annuler un contrat de time-share dans les 7 jours civils suivant la signature, et le promoteur doit remettre une déclaration d'offre publique de time-share. Source : Va. Code § 55.1-1900 et seq. (Condominium Act) ; § 55.1-2200 et seq. (Time-Share Act)

- ✓ Un acheteur de nouveau condominium peut annuler dans les 10 jours suivant la signature du contrat ou la réception de la déclaration d'offre publique.
- ✓ Le déclarant doit conserver les dépôts des acheteurs en séquestre jusqu'à la clôture.
- ✓ L'acheteur de time-share dispose d'un droit de rétractation de 7 jours suivant la signature.
- ✓ Les conversions de condominiums nécessitent un préavis aux locataires existants avec un droit d'achat (120 jours ; à vérifier).
- ✓ Le Common Interest Community Board, non le Real Estate Board, enregistre les condominiums et les time-shares.

CHAPTER 18

Supplement: Closing Practice

18.1 Agents de règlement CRESPA et loi sur le règlement humide

La Virginie n'exige pas qu'un avocat effectue la clôture. Selon la Loi sur la protection des consommateurs en matière de règlement immobilier (CRESPA), le règlement sur les propriétés résidentielles de 1 à 4 unités ne peut être effectué que par un agent de règlement enregistré, qui peut être un avocat agréé, une compagnie ou un agent d'assurance-titre agréé, un courtier immobilier ou une institution financière ; les agents de règlement non-avocats (auxiliaires) s'enregistrent auprès du Bureau des assurances de la Commission d'État et doivent souscrire une assurance erreurs et omissions, une obligation de fidélité et une obligation de cautionnement (vérifier les montants actuels), et ne peuvent pas donner de conseils juridiques. L'acheteur a le droit de choisir l'agent de règlement, et tout contrat d'achat doit contenir un avis écrit de ce droit. Selon la Loi sur le règlement humide, un prêteur doit débourser les fonds du prêt à l'agent de règlement au moment ou avant la clôture, et l'agent de règlement doit enregistrer l'acte et l'acte de confiance et débourser le produit du règlement dans les 2 jours ouvrables suivant la clôture ; les fonds doivent être sous forme compensée avant le débours. Source : Code de Virginie § 55.1-1000 à § 55.1-1017 (CRESPA) ; § 55.1-900 à § 55.1-905 (Loi sur le règlement humide)

- ✓ Les avocats ne sont pas obligatoires ; CRESPA permet aux avocats, aux agents/compagnies d'assurance-titre, aux courtiers et aux institutions financières d'agir en tant qu'agents de règlement enregistrés.
- ✓ L'acheteur choisit l'agent de règlement et le contrat doit divulguer ce droit.
- ✓ Les agents de règlement auxiliaires ne peuvent pas donner de conseils juridiques et doivent maintenir une couverture d'erreurs et omissions, une obligation de fidélité et une obligation de cautionnement.
- ✓ Loi sur le règlement humide : l'enregistrement et le débours doivent avoir lieu dans les 2 jours ouvrables suivant la clôture.

CHAPTER 19

Supplement: Foreclosure

19.1 Foreclosure par acte de fiducie – Vente par le syndic, notification et absence de droit de rachat après vente

La Virginie est un État de fiducie avec forclusion non judiciaire : l'emprunteur (constituant) cède la propriété à un syndic qui détient un pouvoir de vente au bénéfice du prêteur (bénéficiaire). Avant la vente du syndic, une notification écrite de l'heure, la date et le lieu doit être envoyée au propriétaire actuel à la dernière adresse connue au moins 14 jours avant la vente (une notification plus longue peut s'appliquer aux propriétés résidentielles occupées par le propriétaire en vertu des amendements récents ; vérifier). La vente doit être annoncée dans un journal comme l'acte de fiducie le prévoit (au moins 3 fois), ou si l'acte est muet, une fois par semaine pendant 4 semaines consécutives, la vente ayant lieu au plus tôt 8 jours après la première annonce et au plus tard 30 jours après la dernière. Le droit équitable de rachat de l'emprunteur existe jusqu'à la vente, mais la Virginie ne prévoit aucun droit statutaire de rachat après la vente du syndic, et le prêteur peut demander un jugement pour solde restant dû pour tout manque à gagner. Source : Va. Code § 55.1-320 à § 55.1-324

- ✓ La forclusion est non judiciaire par le pouvoir de vente du syndic dans l'acte de fiducie.
- ✓ Le propriétaire doit recevoir une notification écrite de la vente au moins 14 jours avant la vente (vérifier pour les propriétés résidentielles occupées par le propriétaire).
- ✓ Si l'acte de fiducie est muet, annoncer une fois par semaine pendant 4 semaines consécutives ; vente entre 8 jours après la première annonce et 30 jours après la dernière.
- ✓ Aucun droit statutaire de rachat après la vente du syndic ; les jugements pour solde restant dû sont autorisés.

CHAPTER 20

Supplement: Property Tax

20.1 Taxe foncière locale – Évaluation, réévaluation et programmes d'allègement

Il n'existe pas de taxe foncière d'État en Virginie ; les biens immobiliers sont imposés par les villes, les comtés et les municipalités. La Constitution exige une évaluation à 100 % de la juste valeur marchande, et l'impôt est calculé en appliquant le taux fixé localement pour 100 dollars de valeur imposée. Les villes doivent effectuer une réévaluation générale au moins tous les 2 ans et les comtés au moins tous les 4 ans (tous les 6 ans pour les comtés de moins de 50 000 habitants), le privilège fiscal s'attachant au terrain le 1er janvier et ayant priorité sur les autres privilèges. Les collectivités locales peuvent adopter l'évaluation à usage des terres pour les terres agricoles, horticoles, forestières et les espaces ouverts, avec des impôts de rattrapage en cas de changement d'usage, et peuvent accorder une exemption fiscale ou un report aux propriétaires âgés de 65 ans ou plus ou en situation de handicap permanent qui satisfont aux limites de revenu et de patrimoine net ; les anciens combattants ayant une invalidité permanente liée au service à 100 % (et les conjoints survivants) reçoivent une exonération complète sur leur résidence principale. Source : 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.

- ✓ Les biens immobiliers sont évalués à 100 % de la juste valeur marchande ; le taux est exprimé pour 100 dollars de valeur imposée.
- ✓ Les villes réévaluent au moins tous les 2 ans ; les comtés tous les 4 ans (6 ans si la population est inférieure à 50 000 habitants).
- ✓ Le privilège fiscal local a priorité sur les autres privilèges sur la propriété.
- ✓ L'évaluation à usage des terres entraîne des impôts de rattrapage en cas de changement d'usage ; un allègement est disponible pour les propriétaires de 65 ans ou plus ou handicapés et une exonération complète pour les anciens combattants handicapés à 100 %.

CHAPTER 21

Supplement: New Construction

21.1 Garantie légale sur les nouvelles habitations

Dans tout contrat de vente d'une nouvelle habitation, le vendeur est réputé garantir que l'habitation et ses dépendances sont exemptes de défauts structurels, construites de manière professionnelle et aptes à l'habitation. Un vendeur qui est également le constructeur garantit la même chose concernant la fondation. La garantie générale s'étend pendant un an à partir du transfert du titre ou de la prise de possession de l'acquéreur, selon le premier événement, tandis que la garantie de la fondation s'étend pendant cinq ans. La garantie ne peut être renoncée ou modifiée que par un langage écrit bien en évidence dans le contrat, séparement signé ou paraphé, et toute action en violation doit être intentée dans les deux ans suivant la violation. Source : Va. Code § 55.1-357

- ✓ Garantie légale implicite sur les nouvelles habitations : exemptes de défauts structurels, construites de manière professionnelle, aptes à l'habitation, pendant un an.
- ✓ Garantie de la fondation fournie par un vendeur-constructeur pendant cinq ans.
- ✓ La renonciation ou modification requiert un langage bien en évidence, séparement paraphé au contrat.
- ✓ Une action en violation doit être intentée dans les deux ans suivant la violation.