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… 8

03 Art. 2: Real Estate Transaction Recovery Fund – assessments, recovery from fund, investigations, Board participation (54.1-2112–2120) 18

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) 24

05 Art. 3 (b): dual and designated agency, brokerage relationship disclosure forms and timing, written brokerage agreements, termination, licensee liability, common law abrogated, recor… 32

06 Part I General: definitions, general fee requirements, fee schedule (18VAC135-20-10 to -15) 40

07 Part II Entry: firm license, qualifications for individual licensure, business entity licenses, concurrent licenses, exchange to salesperson, universal license recognition, activation or tra… 45

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… 62

11 Part V Standards of practice (c): prohibited acts, conflict of interest, improper financial dealings, misrepresentation or omission, improper delivery of instruments, broker responsi… 69

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) 76

13 Supplement: Property Condition Disclosures 83

14 Supplement: Landlord-Tenant Law 86

15 Supplement: Fair Housing 89

16 Supplement: Transfer Taxes and Recording 91

17 Supplement: Condominium and HOA Law 93

18 Supplement: Closing Practice 96

19 Supplement: Foreclosure 98

Contents (cont.)

20 Supplement: Property Tax 100

21 Supplement: New Construction 102

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 Kahulugan ng Real Estate Broker

Ang isang real estate broker ay anumang indibidwal o negosyong entity (partnership, association, corporation, o LLC) na, para sa kompensasyon o valuable consideration, nagsasagawa ng mga tinukoy na real estate acts. Kasama dito ang pagbebenta/alok na magbenta, pagbili/alok na bumili, pakikipag-ugnayan sa mga transaksyon ng pagbili, pagbebenta, o pagpalit ng real estate (kasama ang condominium units, cooperative interests, at time-shares kahit na itinuturing na securities), o pag-upa/pag-alok ng real estate o improvements para sa iba.

- ✓ Ang isang broker ay dapat kumilos na 'para sa kompensasyon o valuable consideration' upang mahulog sa kahulugan
- ✓ Ang isang broker ay maaaring maging indibidwal O isang negosyong entity (partnership, association, corporation, o LLC)
- ✓ Ang mga aktibidad ng broker ay kinabibilangan ng pagbebenta, pagbili, pagpalit, pag-upa, at pag-alok ng real estate para sa iba

1.2 Kahulugan ng Real Estate Salesperson

Ang isang real estate salesperson ay anumang indibidwal o business entity na, para sa kompensasyon o valuable consideration, ay direkta o hindi direktang pinagtatrabuhan ng, o affiliated bilang independent contractor sa, isang real estate broker upang magbenta, bumili, makipag-negotiate, o mag-lease ng real estate o improvements.

- ✓ Ang isang salesperson ay dapat na affiliated sa isang broker (bilang employee o independent contractor) upang kumilos
- ✓ Ang isang salesperson ay kumikilos para sa kompensasyon o valuable consideration
- ✓ Ang mga aktibidad ng salesperson ay sumasalamin sa mga aktibidad ng broker ngunit dapat isagawa sa ilalim ng isang broker

1.3 Mga Pagbabago sa Real Estate Chapter

Ang ilang mga tao at aksyon ay ay napapahintulot mula sa mga pangangailangan sa paglisensiyang, kabilang ang mga may-ari/nagpapalabas na namamahala sa kanilang sariling ari-arian, mga abogado-sa-katotohanan na gumagana nang walang bayad para sa huling pagganap, mga abogadong-batas na nagsasagawa ng kanilang mga pamamaraan, mga taong itinalagang ng korte (mga tumatanggap, mga tagapangalaga, mga tagasagawa), mga trustee sa ilalim ng trust/deed/will, ilang mga katawan ng pamamahala ng rental housing, mga nakaraang mga tenant na tumatanggap ng referral fees, mga lisensyadong auctioneer (na may 48-oras na limitasyon sa bidding), at mga out-of-state na may-lisensya na tumutulong sa commercial real estate.

- ✓ Ang mga may-ari o nagpapalabas na nakikipag-ugnayan sa kanilang sariling ari-arian ay napapahintulot mula sa licensure
- ✓ Ang mga abogadong-batas na nagsasagawa ng kanilang mga pampangalangang pamamaraan ay napapahintulot
- ✓ Ang mga auctioneer na nagbebenta ng real estate sa pampublikong auction ay dapat panatilihin ang bidding na bukas nang hindi hihigit sa 48 oras at hindi maaaring ipaalam na sila ay may-karapatan na magbenta ng real estate
- ✓ Ang mga out-of-state na may-lisensya ay maaaring tumulong sa commercial real estate transactions sa Virginia at mabayaran ng Virginia broker ngunit hindi maaaring kumilos bilang broker/salesperson

1.4 Komposisyon ng Real Estate Board

Ang Real Estate Board ay binubuo ng siyam na miyembro: pitong taong naging licensed real estate brokers o salespersons sa loob ng hindi bababa sa limang sunod-sunod na taon bago ang appointment, at dalawang citizen members. Ang mga Board members ay nagsisilbi ng may termong apat na taon. Ang Board ay pumipili ng isang chairman mula sa kanilang membership at gumagamit ng isang seal upang mapatunayan ang mga proceedings.

- ✓ Ang Board ay may siyam na miyembro: pitong licensed professionals at dalawang citizen members
- ✓ Ang mga professional members ay dapat na naging licensed sa loob ng hindi bababa sa limang sunod-sunod na taon bago ang appointment
- ✓ Ang termino ng Board members ay apat na taon
- ✓ Ang Board ay pumipili ng sariling chairman mula sa kanilang membership

1.5 Mga Pangangailangan sa Edukasyon para sa Paunang Lisensya ng Nagbebenta

Bawat aplikante para sa paunang lisensya ng nagbebenta ay dapat may hindi bababa sa diploma sa mataas na paaralan o katumbas nito at dapat kumpletuhin ang isang kurso sa mga prinsipyo ng real estate na may hindi bababa sa apat na oras ng semester (hindi bababa sa 60 oras) ng classroom, correspondence, o distance learning na pagtuturo mula sa isang kredensyadong o aprubadong institusyon.

- ✓ Ang mga aplikante sa nagbebenta ay dapat may hindi bababa sa diploma sa mataas na paaralan o katumbas nito
- ✓ Ang mga aplikante sa nagbebenta ay dapat kumpletuhin ang isang kurso sa mga prinsipyo ng real estate na hindi bababa sa 60 oras (4 na oras ng semester)

1.6 Mga Pangangailangan sa Edukasyon para sa Paunang Lisensya ng Broker

Bawat aplikante para sa paunang lisensya ng broker ay dapat may hindi bababa sa high school diploma o katulad nito at dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 12 semester hours ng classroom, correspondence, o distance learning instruction sa mga kurso sa real estate mula sa isang accredited o approved na institusyon.

- ✓ Ang mga broker applicants ay dapat may minimum na high school diploma o katumbas nito
- ✓ Ang mga broker applicants ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 12 semester hours ng mga kurso sa real estate

1.7 Post-License Education para sa Mga Bagong Salesperson

Ang Board ay nangangailangan sa lahat ng mga salesperson na kumpletuhin ang hindi bababa sa 30-oras na post-license educational curriculum sa loob ng unang taon ng licensure. Ang pagkakafalilang kumpletuhin ito sa loob ng isang taon mula sa huling araw ng buwan kung kailan inisyu ang lisensya ay nagreresulta sa lisensya na inilagay sa inactive status hanggang kumpletuhin. Ang post-licensure education na ito ay kapalit ng continuing education para sa mga bagong licensee.

- ✓ Ang mga bagong salesperson ay dapat kumpletuhin ang 30-oras na post-license curriculum sa loob ng isang taon ng licensure
- ✓ Ang pagkakafalilang kumpletuhin ay naglalagay ng lisensya sa inactive status hanggang makumpletuhin ang curriculum
- ✓ Ang post-licensure education ay nagpapalit ng continuing education requirements para sa mga bagong licensee
- ✓ Ang curriculum ay sumasaklaw sa mga paksa tulad ng contract writing, deposits, listing/leasing, agency, flood hazard areas, association law, at landlord-tenant law

1.8 Kahulugan ng Real Estate Team

Ang isang real estate team ay binubuo ng dalawa o higit pang indibidwal, kung saan ang hindi bababa sa isa ay isang licensed salesperson o broker, na nagtutulungan bilang isang unit sa loob ng parehong brokerage firm, kumakatawan sa kanilang sarili sa publiko bilang nagtutulungan bilang isang unit, at nagpapangalan sa kanilang sarili gamit ang isang fictitious name.

- ✓ Ang isang real estate team ay dapat magsama ng hindi bababa sa isang licensed salesperson o broker
- ✓ Lahat ng tatlong kondisyon ay dapat matugunan: magtrabaho bilang isang unit sa parehong firm, magpakita bilang isang unit sa publiko, at gumamit ng isang fictitious name
- ✓ Ang lahat ng miyembro ng team ay dapat gumana sa loob ng parehong brokerage firm

1.9 Kahulugan ng Supervising Broker

Ang supervising broker ay isang real estate broker na itinalagang mag-supervise ng pagbibigay ng real estate brokerage services ng mga associate brokers at salespersons na nakatalagang nasa branch office o real estate team.

- ✓ Ang supervising broker ay itinalagang ng principal broker
- ✓ Ang supervision ay nalalapat sa associate brokers at salespersons sa branch office o real estate team

1.10 Paghahanda ng Real Estate Contracts ng mga Licensee

Anumang licensee ay maaaring maghanda ng written contracts para sa pagbebenta, pagbili, opsyon, pagsasalit, o pag-upa ng real estate, sa kondisyon na ang paghahanda ay incidental sa isang transaksyon kung saan ang licensee ay kasangkot at ang licensee ay hindi nag-charge ng separate fee para sa paghahanda ng mga kontrata. Ang mga licensee ay maaari ring tumulong sa mga partido sa pagkuha ng pagsasalin ng mga dokumento ngunit hindi maaaring mag-charge ng bayad para sa ganitong tulong o referral.

- ✓ Ang paghahanda ng kontrata ay dapat na incidental sa isang transaksyon na ang licensee ay kasangkot dito
- ✓ Ang licensee ay hindi maaaring mag-charge ng separate fee para sa paghahanda ng mga kontrata
- ✓ Ang isang licensee na tumutulong sa pagsasalin ay hindi maaaring mag-charge ng bayad at hindi liable para sa mga kamalian sa pagsasalin

1.11 Mga Exempt na Salaryadong Empleyado sa Property Management

Ang isang salaryadong taong inaasahan ng isang lisensyadong broker sa ngalan ng isang may-ari ay maaaring magsagawa ng limitadong mga aktibidad sa pag-lease nang walang lisensya kung ang mga aksyon ay limitado lamang sa pagpapakita ng mga residential unit (kung may-asikaso sa lugar), pagbibigay ng factual na impormasyon sa pag-lease, pagtanggap ng mga aplikasyon, at pagtanggap ng security deposit at rental. Ang ganitong mga empleyado ay hindi maaaring makipag-negotiate ng halaga ng deposit/rental o mga kontrata sa pag-lease.

- ✓ Ang mga aktibidad ng salaryadong empleyado ay mahigpit na limitado sa apat na pinapayagang aksyon
- ✓ Ang empleyado ay HINDI maaaring makipag-negotiate ng security deposit o rental na halaga o makipag-negotiate ng mga kontrata sa pag-lease
- ✓ Ang mga deposit at rental ay dapat gawin na bayad sa may-ari o sa broker na inaasahan ng may-ari

1.12 Pagsunod ng Lisensyado Sa Kabila ng Pagkakataon

Ang isang lisensyado ng Board ay dapat sumunod sa mga regulasyon ng Board kahit na ang lisensyado ay maaaring na exempt mula sa lisensya sa ilalim ng subsection A. Gayunpaman, hindi ito nangangailangan na ang isang tao ay licensed kung sila ay otherwise exempt.

- ✓ Ang isang lisensyado ay dapat sumunod sa mga regulasyon ng Board kahit na gumaganap ng otherwise-exempt na gawain
- ✓ Ang pagiging lisensyado ay hindi nag-aalis ng available exemption mula sa licensure

1.13 Pangkalahatang Kapangyarihan ng Real Estate Board

Ang Board ay maaaring gumawa ng lahat ng kinakailangang at angkop na aksyon upang maipatupad ang kabanata at maaaring magbigay ng kinakailangang regulasyon. Ito ay nagtatatag ng minimum na mga pangangailangan sa edukasyon, nagtakda ng mga pamantayan sa kalidad para sa mga kurso, maaaring tukuyin ang mga pinapayagang aktibidad ng mga walang lisensyang tumutulong, at maaaring isaalang-alang ang mga disiplinary na kaso, ipagpaliban ang mga paghuhukrisa, at itigil ang mga aksyon batay sa mga kondisyon.

- ✓ Ang Board ay maaaring magbigay ng mga regulasyon na kinakailangan upang maipatupad ang kabanata
- ✓ Ang Board ay maaaring magtakda ng mga pamantayan para sa pinapayagang aktibidad ng mga walang lisensyang indibidwal
- ✓ Ang Board ay maaaring ipagpaliban ang isang paghuhukrisa sa isang disiplinary na kaso at itigil ito batay sa mga itinakdang kondisyon

1.14 CE Timing at Verification sa Distance Learning

Bawat aplikante para sa relicensure bilang active salesperson o broker ay dapat kumpletuhin ang CE requirements bago ang bawat renewal o reinstatement; nalalapat din ito sa inactive licensees na nag-apply para sa active status. Ang military personnel sa active duty ay maaaring kumpletuhin ang CE sa loob ng anim na buwan pagkatapos ng release. Para sa distance learning, ang Board ay nagtatatag ng testing procedures at nangangailangan ng notarized affidavit, ngunit hindi maaaring maghingi ng testing para sa classroom courses.

- ✓ Ang CE ay dapat kumpletuhin bago ang bawat renewal o reinstatement ng active license
- ✓ Ang military personnel sa active duty ay maaaring kumpletuhin ang CE sa loob ng anim na buwan pagkatapos ng release mula sa duty
- ✓ Ang distance learning courses ay nangangailangan ng testing at notarized affidavit; classroom courses ay hindi maaaring magkaroon ng required testing

1.15 Paghihigpit sa Kompensasyon ng Abogado para sa Referral

Ang isang attorney-at-law na nagtukoy ng kliyente sa isang licensee ay hindi karapat-dapat makatanggap ng kompensasyon mula sa isang listing firm o inaalok ng isang common source information company sa mga cooperative brokers, maliban kung ang abogado ay din na-license bilang real estate broker o salesperson.

- ✓ Ang isang abogado ay hindi makakatanggap ng cooperative broker compensation para sa referral maliban kung din na-license bilang broker/salesperson
- ✓ Ang referral compensation mula sa listing firms ay nakabalangkas lamang para sa licensees

1.16 Kapangyarihan ng Board na Magbigay ng Pagpapahintulot sa Edukasyon/Karanasan

Ang Board ay maaaring magbigay ng pagpapahintulot sa mga pangangailangan sa edukasyon o karanasan kapag katumbas na edukasyon o karanasan ay nahanap. Ang mga taong nakatanggap ng lisensya bago ang Hulyo 1, 1975 at patuloy na may lisensya mula noon ay walang obligasyon sa karagdagang mga pangangailangan sa edukasyon, ngunit ang nakaraang lisensya ng nagbebenta ay hindi nagbibigay ng pagpapahintulot sa isang tao mula sa mga pangangailangan sa edukasyon ng broker. Ang mga institusyong hindi collegiate ay hindi maaaring magbigay ng collegiate semester hours.

- ✓ Ang Board ay maaaring magbigay ng pagpapahintulot sa mga pangangailangan kung ang katumbas na edukasyon o karanasan ay ipinakita
- ✓ Ang isang nagbebentang may lisensya bago ang Hulyo 1, 1975 ay dapat pa rin matugunan ang mga pangangailangan sa edukasyon ng broker upang maging broker
- ✓ Ang mga institusyong hindi collegiate ay hindi maaaring magbigay ng collegiate semester hours para sa academic credit

1.17 Regulasyon ng Real Estate Education Providers

Ang Board ay maaaring magregulate ng mga paaralan na nag-aalok ng real estate courses (maliban sa mga regulated ng ibang state agencies), kabilang ang instructor qualification, curriculum approval, at evidence of financial responsibility. Ang Board regulations ay dapat magsama ng procedure para sa processing ng continuing education applications, acknowledging receipt sa loob ng 10 calendar days at nagbibigay ng approval/disapproval notice sa loob ng 75 calendar days.

- ✓ Ang Board ay maaaring magregulate ng mga paaralan na nag-aalok ng real estate courses, kabilang ang instructor qualifications at curriculum approval
- ✓ Ang mga applications para sa CE courses ay dapat ma-acknowledge sa loob ng 10 calendar days mula sa receipt
- ✓ Ang Board ay dapat magbigay ng approval/disapproval notice sa loob ng 75 calendar days

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 Pag-reactivate ng edukasyon para sa mga inactive na may lisensya

Ang isang salesperson o broker na inactive ng higit sa tatlong taon ay dapat matugunan ang mga pangangailangan sa remedial education at ang mga pangangailangan sa edukasyon na epektibo sa panahon na sila ay nagiging active. Ang Board ay maaaring magwaive ng mga pangangailangang ito kung, sa panahon ng inactivity, ang nagmemeyo ay nakipagtulungan sa isang propesyon kung saan ang kaalaman sa real estate ay napanatili, O ay isang miyembro ng serbisyo/spouse na permanenteng itinalaga sa labas ng Virginia na nanatiling current sa larangan. Kinakailangan ang patunay ng pagkakakilanlan bago sumali sa state exam.

- ✓ Inactive ng mahigit tatlong taon ay nagsisimula ng mga pangangailangan sa remedial education
- ✓ Ang nag-reactivate na aplikante ay dapat matugunan ang mga pangangailangan sa edukasyon na epektibo sa oras ng pag-reactivate
- ✓ May pagpipilian para sa waiver para sa real-estate-related na propesyon o military assignment sa labas ng Virginia na may patuloy na currency
- ✓ Kinakailangan ang patunay ng pagkakakilanlan bago sumali sa state examination

2.2 Mga Kinakailangan sa Lisensya ng Firm at Business Entity

Walang business entity (maliban sa sole proprietorship) ang maaaring kumilos bilang real estate firm nang walang firm license, na maaaring ibigay sa isang fictitious name. Bawat aktibong nakikilahok na managing member/officer/partner/associate ay dapat na may broker's license, at bawat salesperson employee/contractor ay dapat na licensed. Ang isang broker ay maaaring magpatakbo ng sole proprietorship na kanyang pag-aari nang walang karagdagang licensure pero hindi sa ilalim ng fictitious name. Ang isang non-broker-owned sole proprietorship ay dapat na makakuha ng license.

- ✓ Ang mga business entities (maliban sa sole proprietorships) ay nangangailangan ng firm license, na nakukuha sa fictitious name
- ✓ Bawat aktibong nakikilahok na owner/officer/partner ay dapat na may broker's license
- ✓ Ang isang broker ay maaaring magpatakbo ng sole proprietorship na kanyang pag-aari nang walang karagdagang licensure pero hindi sa fictitious name
- ✓ Ang isang non-broker-owned sole proprietorship ay dapat na makakuha ng license

2.3 Mga lisensya para sa broker, salesperson, at business entity salesperson

Walang indibidwal na maaaring kumilos bilang broker nang walang broker's license, at isang broker ay maaaring kumilos bilang salesperson para sa ibang broker. Walang indibidwal na maaaring kumilos bilang salesperson nang walang salesperson's license. Isang business entity ay maaaring kumilos bilang salesperson lamang sa pamamagitan ng hiwalay na business entity salesperson's license, na nangangailangan na bawat aktibong nakikibahagi na may-ari/opisyal ay may hawak na salesperson o broker license.

- ✓ Ang mga indibidwal ay kailangan ng broker's o salesperson's license upang kumilos sa mga kapasidad na iyon
- ✓ Ang isang licensed broker ay maaaring kumilos bilang salesperson para sa ibang broker
- ✓ Ang isang business entity salesperson ay nangangailangan ng hiwalay na license at lahat ng aktibong may-ari/opisyal ay dapat na licensed

2.4 Real estate teams at mga sangay na opisina

Isang grupo ng mga brokers/salespersons na kumilos bilang isang real estate team ay dapat munang makakuha ng business entity salesperson's license; ang team ay maaaring magtrabaho ng unlicensed assistants. Kung ang isang principal broker ay may mahigit isang lugar ng negosyo sa Virginia, isang branch office license ay kinakailangan para sa bawat isa, at isang kopya ay dapat panatilihin sa branch premises.

- ✓ Ang real estate teams ay dapat makakuha ng business entity salesperson's license bago magsimulang mag-operate
- ✓ Isang branch office license ay kinakailangan para sa bawat karagdagang lugar ng negosyo, na may kopya na nanatili sa premises

2.5 Proteksyon ng mga Pondo sa Escrow na Hawak ng Broker

Walang licensyado o ahente ang maaaring balewalain o makipagsugal sa mga pondo na nakalaan sa escrow o para sa iba. Kapag naniniwala ang Board na ang isang licensyado ay hindi sapat na makakapagprotekta ng mga interes ng mga kasangkot na partido, maaari nitong ipetisyon ang isang hukuman na may equity jurisdiction, na maaaring pigilan ang aktibidad, protektahan at ipaliwanag ang mga pondo, at magtakda ng isang receiver. Ang mga gastos ng receiver ay binabayaran ng licensyado, o kung hindi makakayanan, mula sa Transaction Recovery Fund o Board funds; kung ang licensyado ay nahanap na walang kamalian, ang Board ang nagbabayad.

- ✓ Ang mga licensyado ay hindi maaaring balewalain o makipagsugal sa escrow o iba pang mga pondo na hawak para sa iba
- ✓ Ang Board ay maaaring ipetisyon sa isang equity court upang protektahan ang mga pondo at magtakda ng isang receiver
- ✓ Ang mga bayad ng receiver ay binabayaran ng licensyado, o ng Board/Recovery Fund kung ang

licensyado ay hindi makakayanan o nahanap na walang kamalian

2.6 Oras ng pagdeposito para sa renta, seguridad, at mga deposito sa aplikasyon

Ang renta na ibinayad sa isang licensee para sa isang landlord client ay dapat ilagay sa escrow sa dulo ng ikalimang araw ng negosyo sa banking pagkatapos makatanggap maliban kung ang mga punong-partido ay sumang-ayon sa ibang paraan sa pagsusulat. Ang mga security deposit ay sumusunod sa parehong ikalimang-araw-ng-negosyo-sa-banking na panuntunan. Ang mga deposito sa aplikasyon ay dapat ilagay sa escrow sa dulo ng ikalimang araw ng negosyo sa banking pagkatapos ng pagsang-ayon ng landlord sa rental application. Ang mga pondo ay nananatili sa escrow hanggang sa maibigay ayon sa lease, management agreement, o statute.

- ✓ Ang renta at security deposit ay napupunta sa escrow sa dulo ng ikalimang araw ng negosyo sa banking pagkatapos makatanggap
- ✓ Ang mga deposito sa aplikasyon ay napupunta sa escrow sa dulo ng ikalimang araw ng negosyo sa banking pagkatapos ng pagsang-ayon ng landlord sa aplikasyon
- ✓ Ang mga pondo ay nananatili sa escrow hanggang sa tamang paglabas

2.7 Earnest money escrow sa mga transaksyon ng pagbili

Sa pagkatapos ng ratipikasyon ng kontrata, ang earnest money deposit na natanggap ng principal/supervising broker o kanilang agent ay dapat ilagay sa escrow sa loob ng ikatlong business banking day pagkatapos ng ratipikasyon, maliban kung ang mga principals ay sumang-ayon nang iba sa isang sulat, at dapat manatili doon hanggang sa ang transaksyon ay kumpleto o matermina.

- ✓ Earnest money na ideposito sa escrow sa loob ng ikatlong business banking day pagkatapos ng ratipikasyon
- ✓ Ang mga pondo ay manatili sa escrow hanggang sa ang transaksyon ay kumpleto o matermina

2.8 Pagpapalabas ng Mga Pinagdiswaitang Earnest Money Deposits

Kung ang isang transaksyon ay hindi natatapos, ang broker ay nagtatago ng mga pondo sa escrow hanggang sa: (i) lahat ng mga pangunahing partido ay sumasang-ayon nang pasulat; (ii) ang isang korte ay nag-utos ng pagpapalabas; (iii) ang mga pondo ay naipataas sa korte; o (iv) ang broker ay naglalabas ng mga pondo sa partido na karapat-dapat sa malinaw at tahasang mga tuntunin ng kontrata. Ang broker ay maaaring magpadala ng nakasulat na abiso na ang mga pondo ay ilalabas maliban kung ang isang nakasulat na protesta ay matanggap sa loob ng 15 araw ng kalendaryo. Ang isang broker na sumusunod sa seksyong ito ay protektado mula sa pananagutan sa mga partido.

- ✓ Ang broker ay nagtatago ng pinagdiswaitang earnest money hanggang sa nakasulat na kasunduan, order ng korte, interpleader, o pagpapalabas ayon sa malinaw na mga tuntunin ng kontrata
- ✓ Ang broker ay maaaring magpalabas ng mga pondo kung walang nakasulat na protesta na natanggap sa loob ng 15 araw ng kalendaryo matapos ang abiso
- ✓ Ang isang complying broker ay protektado mula sa pananagutan sa mga partido

2.9 Mga Tungkulin ng Supervising Broker

Bawat lugar ng negosyo, sangay ng opisina, at real estate team ay dapat na supervisahin ng isang supervising broker na gumagamit ng makatotohanan at sapat na pagsusuperbisyon ng mga serbisyo sa brokerage ng mga itinalagang associate brokers at salespersons. Ang broker ay maaaring magdesignate ng ibang broker upang tumulong ngunit nananatiling responsable. Ang makatotohanang at sapat na pagsusuperbisyon ay kinabibilangan ng pagkakaroon ng available na babasahin/aprubahan ang mga dokumento, pagsisiguro ng mga isinulat na patakaran sa escrow, fair housing, advertising, contracts, unlicensed assistants, agency relationships, at disclosures, at pagpapanatili ng mga kinakailangang rekord sa loob ng tatlong taon.

- ✓ Bawat opisina, sangay, at team ay dapat may supervising broker na gumagamit ng makatotohanang at sapat na pagsusuperbisyon
- ✓ Ang pagtatalaga sa ibang broker ay hindi nagpapatanggal ng responsibilidad ng supervising broker
- ✓ Ang supervising broker ay dapat masiguro ang mga isinulat na patakaran sa escrow, fair housing, advertising, contracts, at disclosures
- ✓ Ang mga kinakailangang rekord ay dapat mapanatili sa loob ng tatlong taon at ibigay sa Board kung ihiniling

2.10 Patuloy na edukasyon carryover at mga waiver

Ang Board ay dapat magtakda ng mga pamamaraan na nagpapahintulot sa mga may lisensya na magdala ng CE credits na natapusan sa kasalukuyang panahon ng lisensya sa susunod na panahon ng pagpapabago. Ang Board ay maaari rin magbigay ng mga exemption o magwaive/bawasan ang kinakailangang CE oras sa mga kaso ng sertipikadong sakit o ipinakitang labis na paghihirap.

- ✓ Ang Board ay dapat magtatag ng mga pamamaraan para sa CE carryover mula sa kasalukuyang panahon hanggang sa susunod na pagpapabago
- ✓ Ang Board ay maaaring magwaive o bawasan ang CE oras para sa sertipikadong sakit o labis na paghihirap

2.11 Residential Property Disclosure Statement Form

Ang Real Estate Board ay dapat bumuo at panatilihin sa kanyang website ang isang residential property disclosure statement form ayon sa Virginia Residential Property Disclosure Act, kasama ang isang one-page acknowledgment form na nilagdaan ng mga partido na nagpapatunay na ang bumibili ay napabatid tungkol sa mga disclosure na nakalista sa website ng Board.

- ✓ Ang Board ay nagpapanatili ng residential property disclosure statement form sa kanyang website
- ✓ Ang Board ay nagpapanatili ng one-page acknowledgment form na nilagdaan ng mga partido na nagpapatunay na ang buyer ay napabatid ng mga disclosure

2.12 Mga Order na Magtigil at Huminto sa Walang Lisensyang Aktibidad

Ang Board ay maaaring magisyu ng order na magtigil at huminto laban sa sinumang walang lisensyang taong gumaganap bilang broker o salesperson. Ang order ay epektibo sa pagpasok nito at nagiging final maliban kung ang taong ito ay nag-apela sa ilalim ng Administrative Process Act sa loob ng 21 na araw. Patuloy na walang lisensyang aktibidad ay maaaring iresehoso para sa enforcement, at ang Board ay maaaring magpataw ng civil penalty hanggang $1,000 bawat transaksyon (o ang compensation na natanggap, alinman ang mas malaki), na ang mga penalties ay ibinabayad sa Literary Fund.

- ✓ Ang cease and desist order ay epektibo sa pagpasok nito; mag-apela sa loob ng 21 araw o ito ay nagiging final
- ✓ Civil penalty hanggang $1,000 bawat transaksyon o ang compensation na natanggap, alinman ang mas malaki
- ✓ Ang nakolektang penalties ay napupunta sa Literary Fund pagkatapos ng Board administrative costs

2.13 Certification ng audit sa firm/sole proprietorship renewal

Kapag nag-renew ng firm o sole proprietorship license, ang principal o supervising broker ay dapat mag-certify na ang operations, policies, at procedures ng firm ay na-audit para sa compliance sa chapter at Board regulations. Ang audit ay dapat isagawa ng hindi bababa sa isang beses sa bawat licensure term, at ang signed completed audit form ay dapat panatilihing nakalagay sa premises at ipapresenta kapag hiniling ng Board.

- ✓ Principal/supervising broker ay dapat mag-certify ng compliance audit sa bawat firm/sole proprietorship renewal
- ✓ Audit ay isinasagawa ng hindi bababa sa isang beses sa bawat term ng licensure
- ✓ Signed audit form ay nakalagay sa premises at ipapresenta para sa Board inspection

2.14 Isang aksyon ang bumubuo sa broker o salesperson

Isang aksyon para sa kompensasyon ng pagbili, pagbebenta, pagpapalit, pag-upa, o pag-arenta ng real estate para sa iba—maliban sa mga itinatanggap ng 54.1-2103—ay ginagawang broker o salesperson ng real estate ang tao o entity na napapailalim sa licensing.

- ✓ Isang aksyon para sa kompensasyon sa ngalan ng iba ay nagtutulak ng broker/salesperson status
- ✓ Ang mga eksepsyon sa 54.1-2103 ay naaandar

2.15 Pondo sa Escrow at Foreclosure ng Real Property

Kung ang isang broker ay nagtataguyod ng pondo sa escrow para sa isang may-ari na ang ari-arian ay nahaharap sa foreclosure, ang broker ay maaaring magsampa ng interpleader action ayon sa 16.1-77. Sa foreclosure ng single-family unit na may purchase contract, ang foreclosure ay nagtatapos sa kontrata at ang licensee ay maaaring ibalik ang earnest money deposit sa isang non-defaulting purchaser nang walang karagdagang pahintulot o abiso. Ang managing agent ay maaaring magpatuloy sa pagkolekta ng renta at dapat itong ilagay sa escrow sa loob ng ikatlong business banking day pagkatapos ng pagtanggap.

- ✓ Ang broker na nagtataguyod ng pondo sa escrow sa foreclosed property ay maaaring magsampa ng interpleader ayon sa 16.1-77
- ✓ Ang foreclosure ay nagtatapos sa purchase contract; ang earnest money ay maaaring ibalik sa non-defaulting purchaser nang walang karagdagang pahintulot
- ✓ Ang managing agent ay dapat magdeposito ng nakolektang renta sa escrow sa loob ng ikatlong business banking day

2.16 Epekto ng Foreclosure sa mga Tenant at Pamamahala ng Ari-arian

Sa foreclosure ng isang single-family unit na kinabibilangan ng isang tenant, ang successor na bumili nito bilang primary residence ay dapat magbigay sa tenant ng hindi bababa sa 90 araw na written notice upang umalis; ang successor na bumili para sa ibang layunin ay sumusunod sa kasama sa lease. Ang foreclosure ay nagko-convert ng existing written property management agreement sa isang month-to-month agreement sa pagitan ng successor landlord at managing agent, na maaaring pagtapos ng alinmang partido sa loob ng 30 araw na written notice.

- ✓ Ang successor na naroroon bilang primary residence ay dapat magbigay sa tenant ng hindi bababa sa 90 araw na written notice upang umalis
- ✓ Ang successor na bumili para sa ibang layunin ay sumusunod sa existing lease
- ✓ Ang foreclosure ay nag-convert ng property management agreement sa month-to-month, na maaaring pagtapos sa loob ng 30 araw na written notice

2.17 Pagtatapos ng managing agent at kalusugan mula sa pananagutan

Maliban sa foreclosure, ang managing agent na nagtatapos ng property management agreement ay maaaring mag-transfer ng escrow funds sa landlord client nang walang pahintulot, basta may written notice na ibinigay sa bawat tenant. Sa foreclosure, ang licensee ay hindi maaaring mag-transfer ng funds sa foreclosed landlord. Ang managing agent na sumusunod sa mga probisyong ito ay may kalusugan mula sa pananagutan maliban sa gross negligence o intentional misconduct.

- ✓ Ang managing agent ay maaaring mag-transfer ng escrow sa landlord sa pagtatapos gamit ang written notice sa bawat tenant, maliban sa foreclosure
- ✓ Walang transfer ng funds sa landlord client na ang property ay na-foreclose
- ✓ Ang compliant managing agent ay may kalusugan mula sa pananagutan maliban sa gross negligence o intentional misconduct

2.18 Kamatayan o Kapansanan ng isang Broker

Sa kamatayan o kapansanan ng isang sole broker sa isang proprietorship o ang tanging licensed broker sa isang firm, ang Board ay nagbibigay ng approval upang tapusin ang negosyo sa loob ng 180 araw. Ang authority ay sumusunod sa isang priority order: (1) qualified personal representative, (2) agent sa ilalim ng power of attorney na tumutukoy sa seksyon na ito, (3) executor na nominado sa testamento, (4) adult family member, (5) employee/independent contractor. Kung walang angkop, ang Board ay maaaring magtalaga ng ibang angkop na tao upang i-wind up sa loob ng 180 araw.

- ✓ Ang negosyo ay maaaring tapusin sa loob ng 180 araw pagkatapos ng kamatayan o kapansanan ng isang sole broker
- ✓ Ang authority ay sumusunod sa statutory priority: personal representative, POA agent, executor, family member, employee

✓

Ang Board ay maaaring magtalaga ng isang angkop na tao kung walang available

2.19 Mga Tungkulin ng Supervising Broker sa Distansya at Pagpapabago

Ang isang supervising broker na naninirahan nang higit sa 50 milya mula sa isang sangay na opisina kung saan ang mga may lisensya ay regular na nagsasagawa ng negosyo ay dapat magpatunay ng pagsunod quarterly sa isang Board form. Bilang isang kondisyon ng pagpapabago ng lisensya ng branch office, ang supervising broker ay dapat magbigay sa Board ng pangalan at numero ng lisensya ng bawat may-lisensya na affiliated sa sangay sa panahon ng pagpapabago.

- ✓ Ang supervising broker na higit sa 50 milya mula sa isang sangay ay dapat magpatunay ng pagsunod quarterly
- ✓ Ang pagpapabago ng branch office ay nangangailangan ng pagbibigay ng mga pangalan at numero ng lisensya ng mga affiliated licensees

2.20 Lugar ng negosyo ng resident broker

Bawat resident real estate broker ay dapat magpanatili ng lugar ng negosyo sa loob ng Commonwealth ng Virginia.

- ✓ Ang mga resident broker ay dapat magpanatili ng lugar ng negosyo sa Virginia

2.21 Pahintulot sa pagsampa ng kaso at paghahatid ng proseso ng mga hindi residente

Ang bawat aplikanteng hindi residente ay dapat magsampa ng hindi mapapabataling pahintulot na maaaring magsabatas laban sa kanila sa tamang Virginia court kung saan lumitaw ang dahilan ng aksyon o kung saan naroroon ang magsusumple, na may proseso na ipapadala sa Director ng DPOR, na itinuturing na valid na parang personal na natanggap. Ang Director ay nagsampa ng proseso at kaagad na nagpadala ng kopya sa pamamagitan ng nakasaladong koreo sa pangunahing opisina ng licensee sa huling kilalang address.

- ✓ Ang mga aplikanteng hindi residente ay dapat magsampa ng hindi mapapabataling pahintulot upang mahatid ang proseso sa DPOR Director
- ✓ Ang paghahatid sa Director ay kasing-bisa ng personal na paghahatid sa Virginia
- ✓ Ang Director ay nagpapadala ng proseso sa pamamagitan ng nakasaladong koreo sa huling kilalang pangunahing address ng licensee

CHAPTER 3

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

3.1 Transaction Recovery Act - Mga Pangunahing Kahulugan

Ang Virginia Real Estate Transaction Recovery Act ay gumagamit ng mga partikular na tinukoy na termino. Ang 'Regulant' ay anumang tao o entity na lisensyado ng Real Estate Board bilang broker o salesperson. Ang 'Claimant' ay isang tao na may unsatisfied judgment laban sa isang regulant na nagsumite ng verified claim. Ang 'Improper or dishonest conduct' ay limitado sa maling gawin o fraudulent na pagkuha o conversion ng pera, property, o halaga, o material misrepresentation o deceit. Ang 'Verified claim' ay isang completed Board application, notarized sa harap ng notary public, na may kinakailangang supporting documentation, na wastong natanggap ng Department.

- ✓ Ang 'Regulant' ay nangangahulugan ng isang tao, partnership, association, corporation, agency, firm o entity na lisensyado ng Real Estate Board bilang broker o salesperson
- ✓ Ang 'Improper or dishonest conduct' ay kasama lamang ang maling gawin o fraudulent na pagkuha o conversion ng pera/property, o material misrepresentation o deceit
- ✓ Ang verified claim ay dapat na attested sa harap ng notary public na may lahat ng kinakailangang supporting documentation
- ✓ Ang order of dismissal ay HINDI isinasaalang-alang bilang judgment para sa Fund purposes

3.2 Mga Pagsusuri ng Pondo at Minimum na Balanse

Bawat paunang regulant ay sinusuri ng $20 sa pagkuha ng lisensya, partikular na itinatalaga sa Pondo. Ang minimum na balanse ng Pondo ay $400,000. Kung ang balanse ay bumaba sa ibaba ng minimum at ang mga kita mula sa interes ay hindi sapat, ang Board ay sumusukat sa bawat regulant ng isang halaga upang ibalik ang minimum, ngunit walang regulant ang maaaring makatanggap ng higit sa $20 sa anumang dalawang taong panahon ng pagpapabago ng lisensya. Kapag ang Pondo ay lumampas sa $2 milyon sa pagtatapos ng taon ng fiscal, ang labis ay inilipat sa Virginia Housing Trust Fund.

- ✓ Bawat paunang regulant ay sinusuri ng $20 sa oras ng pagkuha ng lisensya, itinalaga sa Pondo
- ✓ Ang minimum na balanse ng Pondo ay $400,000
- ✓ Walang regulant ang maaaring makatanggap ng higit sa $20 na kabuuan sa anumang dalawang taong panahon ng pagpapabago ng lisensya (na nag-expire noong Hunyo 30 ng mga even-numbered taon)
- ✓ Ang balanse ng Pondo na lumampas sa $2 milyon sa pagtatapos ng taon ng fiscal ay inilipat sa Virginia Housing Trust Fund
- ✓ Walang lisensya ang maipapabago o muling itatayo hanggang sa bayaran ang mga walang balanseng pagsusuri

3.3 Pagiging Karapat-dapat na Makakuha mula sa Pondo

Maaaring makakuha ang isang nagsisikap mula sa Pondo pagkatapos makakuha ng huling desisyon laban sa isang regulant para sa hindi angkop o hindi tapat na pag-uugali na naganap habang ang taong iyon ay isang regulant na kumilos bilang isang broker o nagbebenta (hindi bilang punong-katawan o sa kanyang sariling account). Ang ilang mga tao ay hindi kasama: ang regulant, ang personal na kumakatawan ng regulant, ang asawa/anak ng regulant laban sa kung saan inilabas ang desisyon (o ang kanilang kumakatawan), at mga institusyon sa pagpapahiram/pinansyal o mga taong nakikibahagi sa konstruksyon/pagpapabuti ng real property.

- ✓ Ang pagbawi ay nangangailangan ng huling desisyon para sa hindi angkop o hindi tapat na pag-uugali laban sa isang regulant
- ✓ Ang pag-uugali ay dapat na naganap habang ang taong iyon ay isang regulant na kumilos bilang broker o nagbebenta, hindi bilang punong-katawan o sa kanyang sariling account
- ✓ Ang isang nagsisikap ay hindi maaaring maging regulant, personal na kumakatawan ng regulant, o asawa/anak ng regulant
- ✓ Ang isang nagsisikap ay hindi maaaring maging institusyon sa pagpapahiram/pinansyal o taong nakikibahagi sa konstruksyon/pagpapabuti ng real property

3.4 Mga Kondisyon at Deadline para sa Pagsampa ng Claim

Bago magsampa, ang claimant ay dapat magpadala ng kopya ng complaint sa Board sa pamamagitan ng certified mail, magbigay ng mga susunod na pleadings sa Board, magsagawa (o maingat na subukan) ng debtor's interrogatories upang mahanap ang mga asset, at gumawa ng lahat ng legal na aksyon upang gamitin ang anumang natuklasang asset. Ang verified claim ay dapat isampa sa Director hindi hihigit sa 12 buwan pagkatapos ng entry ng final judgment na walang appeal. Kung nag-file ang debtor ng bankruptcy, ang claimant ay dapat munang mag-file sa bankruptcy court, at mag-file sa Board sa loob ng 12 buwan mula sa bankruptcy discharge o dismissal.

- ✓ Ang verified claim ay dapat isampa hindi hihigit sa 12 buwan pagkatapos ng entry ng final non-appealable judgment
- ✓ Ang claimant ay dapat magpadala ng kopya ng complaint sa Board sa pamamagitan ng certified mail (o katumbas nito)
- ✓ Ang claimant ay dapat magsagawa o subukan ang debtor's interrogatories at bantayan ang mga available assets bago magsampa
- ✓ Kung nag-file ang debtor ng bankruptcy, ang claim ay dapat isampa sa Board sa loob ng 12 buwan mula sa bankruptcy discharge o dismissal

3.5 Mga Limitasyon sa Pagkuha mula sa Pondo

Ang pagkuha mula sa Pondo ay napapailalim sa mga statutory caps. Para sa isang transaksyon, ang kabuuan ng lahat ng claims laban sa isang regulant ay limitado sa $50,000, at ang maximum recovery ng anumang isang claimant para sa isang transaksyon ay $20,000 (anuman ang halaga ng unpaid judgment). Sa maraming transaksyon sa loob ng isang biennial license period, ang aggregate claims laban sa isang regulant ay limitado sa $100,000. Ang interes at punitive damages ay hindi kasama sa recoverable amount, ngunit ang court costs at attorney fees ay maaaring isama.

- ✓ Ang aggregate claims laban sa isang regulant para sa isang transaksyon ay limitado sa $50,000
- ✓ Ang maximum claim ng isang claimant para sa isang transaksyon ay limitado sa $20,000
- ✓ Ang aggregate claims laban sa isang regulant sa maraming transaksyon sa loob ng isang biennial period ay limitado sa $100,000
- ✓ Ang interes at punitive damages ay hindi kasama; ang court costs at attorney fees ay maaaring isama
- ✓ Ang excess claims ay prorated sa mga claimants ayon sa proportion ng kanilang unpaid judgments

3.6 Pagbabayad, Paglilipat ng Karapatan, at Pagkakansela ng Lisensya

Sa direksyon ng Board, ang Director ay nagbabayad sa claimant mula sa Fund pagkatapos na ang claimant ay naglipat sa Board ng kanyang mga karapatan laban sa regulant hanggang sa lawak ng nasatisfy. Sa pagbabayad, ang Board ay agad na nagkakansela ng lisensya ng regulant na ang kanyang gawi ay nag-sanhi ng pagbabayad. Ang regulant na ito ay hindi maaaring mag-apply para sa bagong broker/salesperson license hanggang hindi niya binayaran ang Fund nang buo kasama ang interes sa judgment rate mula sa petsa ng pagbabayad. Ang pagbabayad mula sa Fund ay hindi waiving o nag-limit sa hiwalay na disciplinary authority ng Board.

- ✓ Ang claimant ay dapat maglingkod ng mga karapatan laban sa regulant sa Board hanggang sa lawak na satisfied mula sa Fund
- ✓ Ang Board ay agad na nagkakansela ng lisensya ng regulant na ang kanyang gawi ay nag-resulta sa Fund payment
- ✓ Ang regulant ay hindi maaaring muling mag-apply para sa licensure hanggang hindi nag-bayad ng buong Fund kasama ang interes sa judgment rate
- ✓ Ang pagbabayad mula sa Fund ay hindi nag-limit sa autoridad ng Board na magsagawa ng disciplinary action

3.7 Suspensyon ng Lisensya para sa Walang Bayad na Assessment

Kung ang isang regulant ay nabigong magpadala ng kinakailangang pagbabayad ng assessment sa loob ng 45 araw mula sa pagpapadala, ang Direktor ay nagpapadala ng pangalawang notisya sa pamamagitan ng first-class mail sa pinakabagong address na nakalagay. Kung walang pagbabayad na natanggap sa loob ng 30 araw pagkatapos ng pangalawang notisya, ang lisensya ay awtomatikong suspensado at maibabalik lamang pagkatapos makatanggap ng aktwal ang Direktor ng delinquent assessment.

- ✓ Ang pagbabayad ng assessment ay dapat bayaran sa loob ng 45 araw pagkatapos ng pagpapadala ng notisya
- ✓ Ang pangalawang notisya ay ipinapadala kung ang pagbabayad ay hindi natanggap sa loob ng 45 araw
- ✓ Ang lisensya ay awtomatikong suspensado kung walang pagbabayad sa loob ng 30 araw pagkatapos ng pangalawang notisya
- ✓ Ang lisensya ay maibabalik lamang pagkatapos makatanggap ng aktwal ang Direktor ng delinquent assessment

3.8 Proseso ng Board at Tahimik na Mga Paghuhukom

Ang Departamento ay mabilis na isinasaalang-alang ang mga napatunayan na claim; kung ang isang prima facie case ay ginawa, ang regulant ay makakatanggap ng paunawa na nag-aalok ng isang informal na fact-finding conference sa ilalim ng Administrative Process Act. Kung ang regulant ay hindi nagsumikap ng isang conference sa loob ng 30 araw (dagdag na 3 araw kung ipinadala sa mail), ang claim ay ipapresenta sa Board kasama ang rekomendasyon na magbayad. Ang isang claimant ay hindi tinatanggihan ng recovery lamang dahil ang judgment order ay kulang sa isang tukoy na paghahanap ng improper/dishonest conduct; ang Board ay maaaring matukoy ang ganitong pag-uugali sa pamamagitan ng substantial evidence sa verified claim kapag ang order ay tahimik.

- ✓ Ang regulant ay may 30 araw (dagdag na 3 araw kung ipinadala sa mail) upang humiling ng isang informal fact-finding conference
- ✓ Ang isang claimant ay hindi tinatanggihan ng recovery dahil lamang sa dahil ang judgment ay kulang sa isang tukoy na paghahanap ng improper/dishonest conduct
- ✓ Kung ang judgment ay tahimik, ang Board ay maaaring matukoy ang improper/dishonest conduct sa pamamagitan ng substantial evidence sa verified claim
- ✓ Ang mga paghahanap ng Board ay isang 'case decision' na napapailalim sa judicial review sa ilalim ng Administrative Process Act

3.9 Hindi Sapat na Pondo at Non-Bar Provisions

Kung ang Pondo ay hindi sapat upang magbayad ng mga claim, ang mga claimant ay binabayaran sa pagkakasunod-sunod ng kanilang pagsampa ng claim kapag sapat na ang mga pondo. Maaaring paghintayin ng Board ang mga pagbabayad hanggang isang taon kung inaasahang may karagdagang kaugnay na mga claim. Ang kabiguan ng claimant na sumusunod sa ilang mga probisyon ng pamamaraan (paghahatid ng reklamo, kasunod na mga sukatan sa ilalim ng 54.1-2114 B 1 at 2, at pakikibahagi sa Board sa ilalim ng 54.1-2117) ay hindi naghihigpit sa pagbawi kung ang claimant ay karapat-dapat sa ibang paraan.

- ✓ Ang mga claim ay binabayaran sa pagkakasunod-sunod ng pagsampa kapag ang Pondo ay nagiging sapat
- ✓ Ang Board ay maaaring paghintayin ang pagbabayad hanggang isang taon kung inaasahang may karagdagang kaugnay na mga claim
- ✓ Ang kabiguan sa paghahatid ng reklamo o pagbibigay ng mga sukatan ay hindi naghihigpit sa pagbawi kung ang claimant ay karapat-dapat sa ibang paraan

3.10 Pagsisiyasat ng Board at Karapatan sa Pakikibahagi

Sa pagtanggap ng abiso ng mga pamamaran laban sa isang regulant, ang Departamento ay maaaring magsagawa ng sariling pagsisiyasat sa ilalim ng § 54.1-306. Sa paghahatid ng reklamo, ang Board, Director, o mga awtorisadong kinatawan ay may karapatan na humiling ng pahintulot ng korte upang makiisa sa aksyon laban sa regulant.

- ✓ Ang Departamento ay maaaring magsagawa ng sariling pagsisiyasat sa pagtanggap ng abiso ng mga pamamaral laban sa isang regulant
- ✓ Sa paghahatid ng reklamo, ang Board ay maaaring humiling ng pahintulot ng korte upang makiisa sa mga pamamaral

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 Mga Pangunahing Kahulugan sa Brokerage Relationships

Ang Seksyon 54.1-2130 ay nagbibigay ng kahulugan sa mga pangunahing termino na ginagamit sa buong artikulo tungkol sa brokerage relationship. Ang 'Agency' ay nangangahulugang bawat relasyon kung saan gumagawa o kumakatawan ang isang licensee para sa isang tao bilang agent sa pamamagitan ng express authority sa isang commercial o residential transaction. Ang 'Client' ay isang tao na pumasok sa isang brokerage relationship, habang ang 'Customer' ay isang tao na HINDI pumasok sa isang brokerage relationship ngunit para sa kanyang nagsasagawa ang licensee ng ministerial acts. Mayroong legal presumption na ang isang tao ay customer sa halip na client maliban kung nabuo ang isang brokerage relationship. Ang 'Brokerage relationship' ay ang contractual relationship sa pagitan ng client at isang licensee na naengganyo upang makakuha ng seller, buyer, option, tenant o landlord.

- ✓ Ang 'Client' ay pumasok sa isang brokerage relationship; ang 'Customer' ay hindi
- ✓ Maliban kung pumasok sa isang brokerage relationship, ang isang tao ay ipinapalagay na customer, hindi client
- ✓ Ang 'Ministerial acts' ay routine acts na hindi kasama ang discretion o sariling judgment ng licensee
- ✓ Ang isang licensee sa isang agency relationship sa residential transaction ay dapat kumatawan sa client bilang standard agent o limited service agent

4.2 Standard Agent vs. Limited Service Agent

Ang 'standard agent' ay kumilos para sa o kumakatawan sa isang kliyente sa isang relasyon ng ahensya sa isang residential transaction at may lahat ng obligasyon na ibinigay sa artikulo pati na rin ang anumang karagdagang obligasyon na napagkasunduan. Ang 'limited service agent' ay kumilos ayon sa isang brokerage agreement na nagbibigay ng kalagayan na ang ahente ay HINDI magsasagawa ng isa o higit pang mga tungkulin sa subdivision A 2 ng § § 54.1-2131 hanggang 54.1-2134. Ang isang limited service agent ay dapat pa rin magbigay ng kinakailangang federal/state/local disclosures at dapat magbigay ng pagsasaad sa pagsusulat: (i) ang mga karapatan ng kliyente sa ilalim ng Virginia Residential Property Disclosure Act; (ii) ang mga obligasyon ng condo resale certificate kung nagbebenta ng isang condo; at (iii) ang mga obligasyon ng POA disclosure packet kung nagbebenta ng property sa ilalim ng Property Owners' Association Act.

- ✓ Ang isang standard agent ay may lahat ng statutory duties pati na rin ang anumang karagdagang napagsunduang obligasyon
- ✓ Ang isang limited service agent ay maaaring alisin ang isa o higit pang subdivision A 2 duties ngunit dapat sabihin ito sa brokerage agreement
- ✓ Ang isang limited service agent ay dapat pa rin maghatid ng lahat ng kinakailangang disclosures at magbigay ng kalagayan ng mga karapatan ng kliyente sa ilalim ng Residential Property Disclosure Act, condo resale, at POA packet obligations sa pagsusulat

4.3 Dual Agent/Representative at Designated Agent/Representative

Ang 'dual agent' o 'dual representative' ay may brokerage relationship sa parehong partido (pareho ang seller at buyer, o pareho ang landlord at tenant) sa iisang transaksyon. Ang dual agent ay may agency relationship; ang dual representative ay may independent contractor relationship — at ang dual representative ay dapat lamang kumilos bilang independent contractor. Ang 'designated agent' o 'designated representative' ay isang licensee na itinalaga ng principal o supervising broker upang kumatawan sa client kapag ang ibang client ay kinakatawan din ng parehong broker sa iisang transaksyon; ang designated representative ay dapat lamang kumilos bilang independent contractor.

- ✓ Ang dual agent/representative ay kumakatawan sa parehong partido (buyer at seller, o landlord at tenant) sa isang transaksyon
- ✓ Ang dual representative at designated representative ay dapat lamang kumilos bilang independent contractors
- ✓ Ang designated agent ay itinalaga ng principal/supervising broker kapag ang broker ay kumakatawan sa parehong clients sa iisang transaksyon

4.4 Mga Tungkulin na Ipinapagkakautang sa mga Kliyente (mga Nagbebenta, Mamimili, mga Nagpapaupa, mga Tumatanggap ng Alok)

Ang mga Seksyon 54.1-2131 hanggang 54.1-2134 ay nagtatakda ng mga katulad na statutory duties sa mga licensee na nahahanap ng mga nagbebenta, mamimili, nagpapaupa at tumatanggap ng alok. Sa bawat kaso ang licensee ay dapat: (1) magsagawa ayon sa brokerage agreement; (2) palakasin ang interes ng kliyente (marketing/paghahanap ng property, paggawa at pag-negotiate ng mga alok, napapanahong paghaharap ng lahat ng written offers at counteroffers kahit may umiiral nang kontrata, pagbibigay ng reasonable assistance sa settlement); (3) panatilihin ang confidentiality ng personal at financial information at anumang impormasyon na hiniling ng kliyente na itago; (4) magsagawa ng ordinary care; (5) magbigay ng accounting sa napapanahong paraan para sa lahat ng pera at property; (6) ibunyag ang material facts na may kaugnayan sa property o transaksyon na alam ng licensee; at (7) sumunod sa article, fair housing laws, at ibang applicable statutes/regulations.

- ✓ Lahat ng client duties: magsagawa, palakasin ang interes, panatilihin ang confidentiality, magsagawa ng ordinary care, mag-account para sa funds, ibunyag ang actual-knowledge material facts, at sumunod sa batas
- ✓ Ang mga licensee ay dapat magpahayag ng lahat ng written offers at counteroffers sa napapanahong paraan kahit ang property ay na-subject na sa kontrata o lease
- ✓ Ang confidentiality ng personal at financial information ay patuloy maliban kung ang batas ay nangangailangan ng disclosure o ang kliyente ay sumusulong ng written consent

4.5 Mga Tungkulin na Owed sa Mga Customer at Honest Treatment

Sa ilalim ng subsection B ng bawat duty statute, ang mga licensee ay dapat tratuhin ang lahat ng prospective buyers, sellers, tenants at landlords nang HONEST at hindi dapat sadyang magbigay sa kanila ng false information. Ang licensee na engaged ng seller (o landlord) ay dapat i-disclose sa prospective buyers/tenants ang lahat ng material adverse facts tungkol sa PHYSICAL CONDITION ng property na aktwal na alam. 'Physical condition ng property' ay nangangahulugang ang land at improvements lamang — ito ay HINDI kasama ang matters sa labas ng boundaries, adjacent properties, governmental land use regulations, o highways/public streets. Ang mga disclosures ay dapat gawin sa writing. Walang cause of action laban sa licensee para sa pagre-reveal ng information na required ng law.

- ✓ Ang mga licensee ay dapat tratuhin ang lahat ng parties nang honest at hindi sadyang magbigay ng false information
- ✓ Ang agent ng seller/landlord ay dapat mag-disclose sa writing ng lahat ng actually known material adverse facts tungkol sa physical condition ng property
- ✓ Ang 'physical condition' ay hindi kasama ang off-site matters, adjacent properties, land-use regulations, at highways/public streets

4.6 Mga Lisensyadong Nakikipag-ugnayan upang Pamahalaan ang Real Estate

Sa ilalim ng § 54.1-2135, ang isang property manager ay dapat: magsagawa ayon sa property management agreement; magsandig ng ordinaryong pag-iingat; agarang ibunyag ang mga makabuluang katotohanan na aktwal na nalalaman ng manager; mapanatili ang kumpidensyal na impormasyon; at agarang mag-ulat para sa pera at ari-arian. Ang manager ay hindi lumalabas sa tungkulin sa pamamagitan ng kumakatawan sa ibang mga may-ari. Ang manager ay maaari ding kumatawan sa may-ari bilang nagbebenta o landlord kung ang brokerage relationship ay nagbibigay dito. Ang mga residential property management agreements ay dapat na nakasulat at dapat magkaroon ng tiyak na petsa ng pagtatapos o panahon (na automatically magiging 90 araw pagkatapos ng petsa ng agreement kung hindi tukoy), magpahayag ng management fees at paano/kailan binabayaran, magpahayag ng mga serbisyong ibinigay, at magsama ng iba pang napagkasunduang mga termino. Ang Section 54.1-2135 ay HINDI naaari sa commercial real estate transactions.

- ✓ Ang mga residential property management agreements ay dapat na nakasulat na may tiyak na petsa ng pagtatapos o panahon
- ✓ Kung walang tiyak na petsa ng pagtatapos, ang agreement ay nagtatapos 90 araw pagkatapos ng petsa nito
- ✓ Ang agreement ay dapat magpahayag ng management fees (halaga at mga termino ng pagbabayad) at mga serbisyong ibinigay
- ✓ Ang mga probisyon sa property management duty ay hindi naaari sa commercial transactions

4.7 Relasyon ng Independent Contractor

Ang 'independent contractor' ay isang may-lisensya na pumapasok sa relasyon sa brokerage batay sa isang nakasulat na kasunduan na partikular na nagsasaad na ang may-lisensya ay kumilos bilang independent contractor at HINDI bilang ahente. Ang ganitong may-lisensya ay may lamang ang mga obligasyon na napagkasunduan sa brokerage agreement, kasama ang isang mandatory statutory minimum: pagsunod sa subdivisions A 3 hanggang 7 at subsections B at E ng § § 54.1-2131 hanggang 54.1-2134, at subdivisions A 2 hanggang 6 at subsections C at D ng § 54.1-2135. Sa ibang paraan, ang may-lisensya ay walang obligasyon sa ilalim ng § § 54.1-2131 hanggang 54.1-2135. Ang brokerage agreement ay dapat nagsasaad kung ang may-lisensya ay kumakatawan sa kliyente bilang ahente o independent contractor.

- ✓ Ang relasyon ng independent contractor ay dapat na partikular na nakasaad nang nakasulat sa brokerage agreement
- ✓ Ang independent contractor ay dapat pa rin sumunod sa A 3–7 at subsections B at E ng mga aplikableng duty statutes
- ✓ Ang brokerage agreement ay dapat nagsasaad kung ang may-lisensya ay kumilos bilang ahente o independent contractor

4.8 Komersyal vs. Residential Real Estate Mga Kahulugan

Ang 'residential real estate' ay nangangahulugang tunay na ari-arian na naglalaman ng isa hanggang apat na residential dwelling units at ang pagbebenta ng mga lote na naglalaman ng isa hanggang apat na residential dwelling units. Ang 'commercial real estate' ay nangangahulugang anumang real estate MALIBAN SA real estate na naglalaman ng isa hanggang apat na residential units o real estate na inuri para sa assessment sa ilalim ng § 58.1-3230. Ang commercial real estate ay HINDI kasama ang single family residential units (condos, townhouses, apartments, homes sa isang subdivision) kapag ini-lease sa unit-by-unit na batayan, kahit na bahagi ng isang mas malaking gusali na may mahigit apat na units.

- ✓ Residential real estate = 1 hanggang 4 residential dwelling units
- ✓ Commercial real estate = anumang iba pa sa 1–4 unit residential o property na inuri sa ilalim ng § 58.1-3230
- ✓ Ang single-family units na ini-lease sa unit-by-unit ay hindi commercial kahit na bahagi ng isang mas malaking gusali

4.9 Mandatory Disclosure ng Defective Drywall at Lead

Kung ang isang licensee ay may actual knowledge ng defective drywall (tulad ng tinukoy sa § 36-156.1) sa isang residential property, ang licensee ay dapat i-disclose ito sa prospective buyer o tenant. Para sa landlord/tenant lease transactions, kung ang isang licensee ay may actual knowledge ng anumang pipe, plumbing fitting, fixture, solder o flux na hindi sumusunod sa federal Safe Drinking Water Act 'lead free' definition (42 U.S.C. § 300g-6) sa isang residential property, ang licensee ay dapat i-disclose ito sa prospective tenant. Ang mga disclosure na ito ay naaangkop sa lahat ng seller, buyer, landlord at tenant representation.

- ✓ Ang actual knowledge ng defective drywall sa residential property ay dapat i-disclose sa buyers/tenants
- ✓ Sa lease transactions, ang actual knowledge ng non-'lead free' plumbing components ay dapat i-disclose sa prospective tenants
- ✓ Ang 'defective drywall' ay tinukoy ng reference sa § 36-156.1

4.10 Disclosure ng Principal Residence ng Mamimili

Sa isang residential transaction, ang isang licensee na engaged ng isang mamimili ay dapat magbigay ng disclosure sa nagbebenta kung ang mamimili ay may layuning gamitin ang property bilang isang principal residence o hindi. Ang expression ng ganitong layunin ng mamimili sa contract of sale ay nakakatugon sa requirement na ito, at walang cause of action na lumilitaw laban sa licensee para sa disclosure, anumang inaccuracy dito, o ang nondisclosure ng mamimili.

- ✓ Ang buyer's agent ay dapat magbigay ng disclosure sa seller kung ang buyer ay naglalayong gamitin ang property bilang principal residence
- ✓ Ang statement of intent ng buyer sa contract of sale ay nakakatugon sa disclosure requirement
- ✓ Walang cause of action na lumilitaw laban sa licensee para sa inaccuracy o nondisclosure ng layuning ito

4.11 Ministerial Acts at Walang Paglabag sa Tungkulin

Ang isang may-lisensya na engaged ng isang partido ay maaaring magbigay ng tulong sa kabaligtaran na partido sa pamamagitan ng pagpapatupad ng ministerial acts (maliban kung ipinagbabawal ng batas o ng brokerage agreement). Ang pagsasagawa ng ganitong mga aksyon, kung hindi ito hindi pare-pareho sa subsection A, ay hindi lumalabag sa brokerage agreement at hindi lumilikha ng brokerage relationship sa ibang partido. Ang isang may-lisensya ay hindi rin lumalabag sa anumang tungkulin sa pamamagitan ng pagpapakita ng alternatibong mga property sa mga prospects (bilang clients o customers) o kumakatawan sa iba pang mga kliyente na may iba pang mga property.

- ✓ Ang pagpapatupad ng ministerial acts para sa kabaligtaran na partido ay hindi lumilikha ng brokerage relationship sa partido na iyon
- ✓ Ang ministerial acts ay hindi lumalabag sa umiiral na brokerage agreement maliban kung malinaw na ipinagbabawal

✓

Ang isang may-lisensya ay hindi lumalabag sa tungkulin sa pamamagitan ng pagpapakita ng alternatibong mga property o kumakatawan sa ibang mga kliyente

4.12 Pagsasahayaan ng Mga Relasyon sa Brokerage na Kailangan

Ang Subsection E ng bawat duty statute ay nangangailangan sa mga may lisensya sa residential real estate transactions na magbahagi ng impormasyon tungkol sa brokerage relationships ayon sa mga probisyon ng artikulo. Dagdag dito, ang mga may lisensya ay hindi kinakailangang magbahagi kung ang settlement services ay ibibigay ng isang abogado o non-attorney settlement agent. Walang kinakailangang written agreement sa pagitan ng isang may lisensya at isang prospective buyer o tenant bago ipakita ang mga property.

- ✓ Ang mga may lisensya sa residential transactions ay dapat magbahagi ng brokerage relationships ayon sa kinakailangan ng artikulo
- ✓ Ang isang written brokerage agreement ay hindi kinakailangan bago ipakita ang mga property sa isang prospective buyer o tenant
- ✓ Ang mga may lisensya ay hindi kinakailangang magbahagi kung ang settlement services ay ibibigay ng isang abogado o non-attorney agent

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 Kinakailangang Termino sa Mga Nakasulat na Kasunduan sa Brokerage

Bawat kasunduan sa brokerage ay dapat na nakasulat at maglalaman ng mga partikular na sapilitan na termino. Dapat itong tukuyin ang halaga ng brokerage fees at paano/kailan ito babayaran, ilarawan ang mga serbisyong ibibigay ng licensee, isama ang lahat ng iba pang napagkasunduan na termino, at—kung saan ang dual representation ay kapani-paniwalaan—isama ang mga disclosure ng § 54.1-2139(A).

- ✓ Ang kasunduan sa brokerage ay dapat tukuyin ang halaga ng brokerage fees at paano at kailan ito babayaran
- ✓ Dapat tukuyin ang mga serbisyong ibibigay ng licensee at isama ang iba pang napagkasunduan na termino
- ✓ Kung saan ang dual representation ay kapani-paniwalaan, dapat isama ang mga disclosure na itinakda sa § 54.1-2139(A)

5.2 Mga Tungkulin ng Licensee Pagkatapos ng Pagtatapos ng Brokerage Agreement

Pagkatapos ng pagtatapos, pagsisiguro, o pagkumpleto ng brokerage agreement, ang isang licensee ay walang karagdagang tungkulin sa kliyente maliban sa dalawa: (i) upang ikonstituwento ang lahat ng pera at ari-arian na nauugnay sa relasyon, at (ii) upang mapanatili ang kumpidensyal ang lahat ng personal/pinansyal na impormasyon at anumang ibang impormasyon na hiniling ng kliyente na mapanatili ang sikreto—maliban kung kinakailangan ng batas ang pagbubunyag o ang kliyente ay sumasang-ayon sa pagsusulat.

- ✓ Pagkatapos ng pagtatapos, ang licensee ay dapat ikonstituwento ang lahat ng pera at ari-arian na nauugnay sa brokerage relationship
- ✓ Ang tungkulin sa kumpidensyalidad pagkatapos ng pagtatapos ay patuloy na pangingibabaw maliban kung ibinigay ng batas o ang kliyente ay sumasang-ayon sa pagsusulat
- ✓ Ang mga patuloy na tungkuling ito ay naaangkop maliban kung hindi man isinasaayos sa pagsusulat

5.3 Pagbubunyag ng Relasyon sa Brokerage sa Mga Residential Transaction

Kapag may substantive na pag-usap tungkol sa isang specific property kasama ang isang unrepresented actual/prospective buyer o seller na hindi kliyente ng licensee, ang licensee ay dapat magbunyag ng anumang relasyon sa brokerage sa ibang partido. Maliban sa § § 54.1-2139 o 54.1-2139.1, ang pagbubunyag ay dapat sa isang sulat sa pinakamaagang praktikal na oras, hindi mas huli kaysa kung kailan una ang specific real estate assistance ay ibinigay. Kung pinagsama sa ibang mga pagbubunyag, dapat itong makikita (bold, lahat ng malaki, underlined, o sa isang hiwalay na kahon).

- ✓ Ang pagbubunyag ay nagiging kinakailangan kapag may substantive na pag-usap tungkol sa isang specific property kasama ang isang unrepresented na non-client
- ✓ Kailangan ang written disclosure sa pinakamaagang praktikal na oras, hindi mas huli kaysa kung kailan una ang specific real estate assistance ay ibinigay
- ✓ Ang pagbubunyag ay dapat maging conspicuous—bold lettering, lahat ng capital letters, underlined, o sa loob ng isang hiwalay na kahon

5.4 Disclosure ng Limited Service Agent Contract

Ang isang licensee ay maaaring kumilos bilang isang limited service agent sa isang residential transaction lamang sa ilalim ng isang written brokerage agreement na (i) nagbubunyag na ang licensee ay isang limited service agent, (ii) naglilista ng mga specific services na ibinibigay, at (iii) naglilista ng mga specific standard-agent duties na HINDI ibibigay. Ang disclosure na ito ay dapat na conspicuous (bold o lahat ng caps, at underlined o sa isang separate box). Ang isang limited service agent ay dapat din magbunyag ng dual agency ayon sa § 54.1-2139.

- ✓ Ang limited service agency ay nangangailangan ng isang written brokerage agreement na nagbubunyag ng status na iyon
- ✓ Ang agreement ay dapat maglista ng specific services na ibinibigay AT specific standard-agent duties na hindi ibibigay
- ✓ Ang disclosure ay dapat conspicuous at ang limited service agent ay dapat pa rin magbunyag ng dual agency ayon sa § 54.1-2139

5.5 Inihayag na Dual Agency sa Residential Transactions

Ang isang licensee ay hindi maaaring kumilos bilang dual agent/representative sa isang residential transaction nang hindi unang nakakuha ng written consent ng lahat ng parties pagkatapos ng written disclosure ng consequences. Ang isang dual agent ay may agency relationship; ang isang dual representative ay may independent contractor relationship. Ang disclosure ay dapat na in writing at ibigay sa parehong parties bago magsimula ang dual agency/representation. Ang disclosures ay invalid kung hindi signed ng client o kung ibinigay sa loob ng purchase agreement, lease, o ibang transaction document.

- ✓ Ang dual agency/representation ay nangangailangan ng prior written consent ng lahat ng parties pagkatapos ng written disclosure ng consequences
- ✓ Ang disclosure ay dapat na ibigay in writing sa parehong parties bago magsimula ang dual relationship
- ✓ Ang isang disclosure ay invalid kung hindi signed ng client, o kung ibinigay sa purchase agreement, lease, o ibang transaction document

5.6 Designated Agency at Authorized Representation

Ang isang principal/supervising broker ay maaaring magtalagang iba't ibang affiliated licensees upang kumatawan sa iba't ibang mga kliyente sa parehong residential transaction. Hindi ito dual agency para sa mga designated agents kung bawat isa ay kumakatawan lamang sa isang kliyente, ngunit ang supervising broker ay itinuturing na dual agent. Ang mga designated agents ay hindi maaaring magbunyag ng confidential information ng kliyente maliban sa kanilang broker. Ang paggamit ng designated agents ay dapat ibunyag nang malinaw ayon sa statutory form.

- ✓ Ang mga designated agents na itinalaga ng supervising broker ay bawat isa ay kumakatawan sa isang kliyente at hindi ay dual agents
- ✓ Ang principal/supervising broker na nag-oversee ng transaction ay itinuturing na dual agent
- ✓ Ang mga designated agents ay maaaring magbunyag ng confidential information ng kliyente lamang sa kanilang sariling broker; ang paggamit ay dapat ibunyag

5.7 Disclosure ng Brokerage para sa mga Landlord at Tenant

Ang isang licensee ay dapat magbigay ng written disclosure sa isang unrepresented actual/prospective landlord o tenant na ang licensee ay may brokerage relationship sa ibang partido. Ang disclosure na ito ay dapat isama sa lahat ng lease applications o sa lease mismo, alinman ang mauna, at hindi huli sa pagpirma ng lease. Hindi ito naaaply sa lease terms na mas mababa sa dalawang buwan sa single o multifamily residential units.

- ✓ Written disclosure na kinakailangan sa lahat ng lease applications o sa lease mismo, alinman ang mauna
- ✓ Kung hindi sa lease terms, ang disclosure ay dapat gawin hindi huli sa pagpirma ng lease
- ✓ Exemption ay naaply sa residential leases na mas mababa sa dalawang buwan

5.8 Pagbabago sa Relasyon at Retention ng Mga Disclosure

Kung ang relasyon ng isang licensee sa isang kliyente o customer ay nagbabago, ang licensee ay dapat magbunyag ng katotohanan na ito sa pagsusulat sa lahat ng mga kliyente at customer na na-involve na sa inaasahang transaksyon. Ang mga kopya ng mga disclosure na nauugnay sa ganap na naisagawang mga kontrata sa pagbili ay dapat panatilihin sa loob ng tatlong taon bilang patunay, kung kinilala man o hindi sa pagsusulat ng tagaranggap.

- ✓ Ang pagbabago sa relasyon sa isang kliyente/customer ay nangangailangan ng written disclosure sa lahat ng nasa transaction
- ✓ Ang mga disclosure na nauugnay sa ganap na naisagawang mga kontrata sa pagbili ay dapat manatili sa loob ng tatlong taon
- ✓ Ang retention ay nalalapat hindi mahalaga kung ang disclosure ay kinikilala man o hindi sa pagsusulat

5.9 Pagtulong sa Ibang Partido Nang Hindi Lumilikha ng Agency

Ang isang licensee na kinabibilangan ng isang kliyente na, nang walang karagdagang kompensasyon, nagbibigay sa ibang partido (walang representasyon o may limitadong serbisyo) ng impormasyon sa transaksyon o tulong ay hindi mananagutan maliban sa gross negligence o willful misconduct, at hindi dahil dito lumilikha ng brokerage relationship. Ang isang licensee ay maaaring magbigay ng bayad sa ibang partido para sa mga serbisyo; ang ganitong pagbabayad ay hindi lumilikha ng brokerage relationship ngunit ang licensee ay tinuturing na sumunod sa ordinary standard of care.

- ✓ Ang pagbibigay ng impormasyon/tulong sa ibang partido ay hindi lumilikha ng brokerage relationship
- ✓ Ang pananagutan para sa walang bayad na tulong ay lumilitaw lamang para sa gross negligence o willful misconduct
- ✓ Ang pagbibigay ng bayad para sa mga serbisyo sa ibang partido ay hindi lumilikha ng agency ngunit nagpapataw ng ordinary standard of care

5.10 Tungkulin na Ibunyag ang Interes sa Pagmamay-ari ng Ari-arian

Kung ang isang lisensyado ay alam o dapat malaman na siya, isang miyembro ng pamilya, ang kanyang kumpanya o miyembro ng kumpanya, o isang entidad kung saan siya ay may interes sa pagmamay-ari ay bumibili, nagbebenta, o nagsasaupahan ng real property at ang lisensyado ay isang partido, dapat niyang ibunyag sa pagsusulat na siya ay isang lisensyado at na ang ganitong interes sa pagmamay-ari ay umiiral o magkakaroon. Ang pagbubunyag ay ginagawa sa mamimili, nagbebenta, may-ari ng lupa, o magrenta kapag may substantibong diskusyon tungkol sa tiyak na real property.

- ✓ Ang isang lisensyado na partido sa isang transaksyon ay dapat magbunyag sa pagsusulat na siya ay isang lisensyado
- ✓ Dapat bunyagin ang anumang interes sa pagmamay-ari ng sarili, pamilya, kumpanya, mga miyembro ng kumpanya, o mga entidad na kanyang pag-aari
- ✓ Kinakailangan ang pagbubunyag sa panahon ng pagkakaroon ng substantibong diskusyon tungkol sa tiyak na real property

5.11 Dual Agency Withdrawal at Walang Dahilan para sa Aksyon

Walang dahilan para sa aksyon laban sa isang dual agent/representative para sa paggawa ng kinakailangang brokerage disclosures, at ang paggawa nito ay hindi nagtatapos ng anumang brokerage relationship. Maaaring mag-withdraw ang isang licensee nang walang liability mula sa pagsasagawa para sa isang kliyente na tumanggi na magbigay ng pahintulot sa ipinahayag na dual agency, na nagtatapos sa relasyong ito nang hindi nakakasama sa karapatan na patuloy na kumatawan sa ibang kliyente o ang tumanggi na kliyente sa hindi nauugnay na transaksyon.

- ✓ Walang dahilan para sa aksyon laban sa isang dual agent para sa paggawa ng mga pinapayagang/kinakailangang disclosures
- ✓ Maaaring mag-withdraw ang isang licensee nang walang liability kung ang isang kliyente ay tumanggi na magbigay ng pahintulot sa dual agency
- ✓ Ang pag-withdraw ay hindi nakakasama sa patuloy na pagkatawan sa ibang kliyente o sa tumanggi na kliyente sa ibang transaksyon

5.12 Nilalaman ng Dual Agency Disclosure Form (Residential)

Ang residential dual agency disclosure form ay nagsisilang ng lisensyado, firm, ang mga partido na kinakatawan at kapasidad (standard agent, limited service agent, o independent contractor). Dapat itong kasama ang acknowledgment ng confidentiality (walang pagbubunyag ng confidential na impormasyon ng isang kliyente sa iba). Para sa isang umiiral na plus isang bagong kliyente, dapat itong magbigay ng babala na ang lisensyado ay hindi makakabigay ng payo sa terms ng offer/counteroffer, property suitability/condition, repairs, o disputes, maaaring kulang ang kaalaman sa pangangailangan ng kliyente, at na ang alinmang partido ay maaaring kumuha ng ibang lisensyado sa karagdagang gastos.

- ✓ Ang form ay dapat magsaad ng confidentiality limitation: ang dual agent ay hindi maaaring magbunyag ng confidential na impormasyon ng isang kliyente sa iba
- ✓ Ang one-existing/one-new client form ay dapat magbigay ng babala na ang lisensyado ay hindi makakabigay ng payo sa terms, suitability, condition, repairs, o disputes
- ✓ Ang form ay dapat magsaad na ang alinmang partido ay maaaring makipagtulungan sa ibang lisensyado sa karagdagang gastos

5.13 Disclosed Dual Agency sa Commercial Transactions

Ang isang licensee ay maaaring kumilos bilang dual agent/representative sa isang commercial real estate transaction lamang na may written consent ng lahat ng clients. Ang dual agent ay may agency relationship; ang dual representative ay may independent contractor relationship. Ang written consent ay presumed na ibinigay laban sa anumang client na pumirma sa disclosure. Ang disclosure ay dapat na conspicuous kung pinagsama sa ibang impormasyon, at dapat kasama ang confidentiality acknowledgment.

- ✓ Ang commercial dual agency ay nangangailangan ng written consent ng lahat ng clients
- ✓ Ang consent at disclosure ay presumed na ibinigay laban sa anumang client na pumirma sa disclosure
- ✓ Ang disclosure ay dapat na conspicuous kung pinagsama sa ibang impormasyon at kasama ang confidentiality limitation

5.14 Ang Kompensasyon ay Hindi Lumilikha ng Relasyon sa Brokerage

Ang pagbabayad o pangako ng pagbabayad/kompensasyon sa isang real estate broker ay hindi sa sarili nito ang lumilikha ng relasyon sa brokerage sa pagitan ng anumang broker, nagbebenta, landlord, bumibili, o tenant. Katulad nito, ang licensee ng isang bumibili/tenant ay hindi itinuturing na may relasyon sa brokerage sa isang nagbebenta, landlord, o ibang licensee lamang sa pamamagitan ng paggamit ng isang karaniwang company ng pinagkukunang impormasyon (halimbawa, isang MLS).

- ✓ Ang pagbabayad o pangako ng kompensasyon sa isang broker ay hindi lumilikha ng relasyon sa brokerage
- ✓ Ang paggamit ng isang karaniwang company ng pinagkukunang impormasyon ay hindi, sa sarili nito, lumilikha ng relasyon sa brokerage
- ✓ Ang isang karaniwang company ng pinagkukunang impormasyon ay maaaring magpangangailangan sa mga licensee na ibunyag ang kalikasan ng kanilang relasyon sa brokerage

5.15 Mga Limitasyon sa Pananagutan ng Kliyente at Broker

Ang isang kliyente ay sa pangkalahatan ay hindi mananagutan para sa maling pagpapahayag ng isang may lisensya maliban kung ang kliyente ay naalam o dapat na naalam at nabigong itama ito nang maaga, o para sa kapabayaan o sadyang mga aksyon ng may lisensya. Ang isang broker na nakikipag-ugnayan sa iba pang broker upang tumulong ay hindi mananagutan para sa maling pagpapahayag ng broker na iyon (maliban kung alam at hindi itinama) o kapabayaan. Ang mga kliyente at may lisensya ay nagtataglay lamang ng aktwal na kaalaman—ang kaalaman ay hindi ipinapalit sa kanila. Ang mga limitasyong ito ay hindi naaaplay sa mga praktikal na diskriminadong pabor sa pabahay.

- ✓ Ang isang kliyente ay hindi mananagutan para sa maling pagpapahayag ng may lisensya maliban kung ang kliyente ay naalam o dapat na naalam at nabigong itama ito nang maaga
- ✓ Ang kaalaman at impormasyon ay hindi ipinapalit sa pagitan ng mga kliyente at may lisensya—ang aktwal na kaalaman lamang ang binabangga
- ✓ Ang mga limitasyon sa pananagutan ay hindi naaaplay sa mga bagay na kinabibilangan ng mga praktikal na diskriminadong pabor sa pabahay

5.16 Ang Lisensyado ay Hindi Liable para sa Ilang Maling Impormasyon

Ang isang lisensyado ay hindi liable sa pagbibigay ng maling impormasyon kung ito ay nanggaling sa kliyente, isang entity ng pamahalaan, isang nongovernmental na pinagkunan na nakatanggap nito mula sa isang entity ng pamahalaan, o isang lisensyado/sertipikadong/naka-rehistrong propesyonal—sa kondisyon na ang lisensyado ay walang aktwal na kaalaman na ito ay maling at hindi kumilos nang may walanghiyang pagpapalabas ng katotohanan. Saklaw nito ang mga aksyon sa regulasyon at sibil.

- ✓ Walang liability para sa maling impormasyon na nagmula sa kliyente, pamahalaan, o isang lisensyadong propesyonal
- ✓ Ang proteksyon ay nalalapat lamang kung ang lisensyado ay kulang ng aktwal na kaalaman ng kasinungalingan at hindi kumilos nang may walanghiyang pagpapalabas ng katotohanan
- ✓ Nalalapat sa parehong mga aksyon sa regulasyon ayon sa kabanata at mga aksyon sa sibil

5.17 Karaniwang Batas na Binawi at Pagpapanatili ng Mga Rekord

Ang karaniwang batas ng pagkakadulot (agency) na may kaugnayan sa mga relasyon sa real estate brokerage ay malinaw na binawi sa antas na hindi pare-pareho sa artikulong ito; ang statutory framework ang kontrola. Ang mga regulasyon ng Virginia Real Estate Board ay dapat na pare-pareho sa artikulong ito. Walang naglilimita sa mga batas ng federal o state antitrust. Ang anumang rekord na dapat panatilihin ng isang licensee ay maaaring mapanatili bilang isang electronic record sa ilalim ng Uniform Electronic Transactions Act.

- ✓ Ang karaniwang batas ng agency ay binawi sa antas na hindi pare-pareho sa artikulo tungkol sa brokerage relationships
- ✓ Ang mga regulasyon ng Real Estate Board ay dapat na pare-pareho sa artikulo, at ang artikulo ay hindi naglilimita sa mga batas ng antitrust
- ✓ Ang mga kinakailangang rekord ng licensee ay maaaring mapanatili nang electronic sa ilalim ng Uniform Electronic Transactions Act

CHAPTER 6

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

6.1 Active vs. Inactive Licensee Status

Ang isang 'active' licensee ay isang broker o salesperson na nasa magandang kalagayan, nasa ilalim ng pangangasiwa ng principal o supervising broker, at nagsasagawa ng mga licensed real estate activities tulad ng tinukoy sa Va. Code 54.1-2100. Ang 'inactive status' licensee ay hindi nasa pangangasiwa ng principal/supervising broker at hindi nagsasagawa ng anumang licensed activities. Ang pag-unawa sa pagkakaibang ito ay mahalaga dahil ang isang licensee ay dapat na active upang maging legal na magsandig sa negosyo.

- ✓ Ang 'active' ay nangangailangan ng magandang kalagayan, pangangasiwa ng principal/supervising broker, at pagganap ng 54.1-2100 activities
- ✓ Ang 'inactive status' ay nangangahulugang walang supervising/principal broker at walang licensed activities na isinasagawa
- ✓ Ang isang licensee ay hindi maaaring magsagawa ng real estate business habang nasa inactive status

6.2 Principal Broker at Supervising Broker

Ang 'principal broker' ay ang indibidwal na broker na itinalagang ng bawat kumpanya upang masiguro ang pagsunod sa Kabanata 21 ng Pamagat 54.1 at ang mga regulasyon, at tumanggap ng mga komunikasyon mula sa board. Sa isang sole proprietorship, ang sole-proprietor broker ay ang principal broker. Ang 'supervising broker' ay itinalagang ng principal broker upang bantayan ang mga serbisyong brokerage na ibinibigay ng associate brokers at salespersons na nakatalagang sa branch offices o real estate teams, o upang bantayan ang isang designated agent.

- ✓ Bawat kumpanya ay dapat magtalagang isang principal broker upang masiguro ang pagsunod sa regulasyon
- ✓ Sa isang sole proprietorship, ang licensed sole-proprietor broker ay ang principal broker
- ✓ Ang supervising broker ay itinalagang ng principal broker upang magbantay sa branch offices, teams, o designated agents
- ✓ Ang principal broker ay tumatanggap ng lahat ng komunikasyon at abiso mula sa board tungkol sa pagsunod sa regulasyon

6.3 Pamantayan ng Klase na Oras / Orasyong Bisita

Ang isang 'klase na oras o orasyong bisita' ay katumbas ng 50 minuto ng pagtuturo. Ito ay kritikal para sa pagkalkula ng prelicense, post-license, at patuloy na education credit hours.

- ✓ Ang isang klase na oras o orasyong bisita ay katumbas ng 50 minuto ng pagtuturo
- ✓ Ang mga pangangailangan sa edukasyon ay sinusukat sa mga 50-minutong oras na ito

6.4 Kahulugan ng Aktibong Pakikibahagi (40-Oras na Pamantayan)

Ang 'aktibong pakikibahagi' ay nangangahulugang aktibong lisensya sa isang lisensyadong kumpanyang real estate o solong pagmamay-ari na nagsasagawa ng mga aktibidad sa 54.1-2100 para sa isang average na hindi bababa sa 40 oras bawat linggo. Ang pamantayang ito ay karaniwang sinusubok kaugnay sa mga kinakailangan ng karanasan ng broker.

- ✓ Ang 'aktibong pakikibahagi' ay nangangailangan ng aktibong lisensya sa isang kumpanya o solong pagmamay-ari
- ✓ Dapat magkaroon ng average na hindi bababa sa 40 oras bawat linggo ng lisensyadong real estate activity

6.5 Karaniwang Ahente laban sa Independiyenteng Kontratista

Ang 'karaniwang ahente' ay isang may-lisensya na kumilos para sa o kumakatawan sa isang kliyente sa isang relasyon ng ahensya, na may mga obligasyon sa ilalim ng Artikulo 3 ng Kabanata 21 ng Pamagat 54.1. Ang 'independiyenteng kontratista' ay kumakatawan sa isang kliyente maliban sa karaniwang ahente, na may mga tungkulin na pinamamahalaan ng isang nakasulat na kontrata sa pagitan ng may-lisensya at ng kliyente.

- ✓ Ang isang karaniwang ahente ay may mga obligasyong ahensya na itinakda ng batas sa ilalim ng Artikulo 3, Kabanata 21, Pamagat 54.1
- ✓ Ang mga tungkulin ng isang independiyenteng kontratista ay pinamamahalaan ng isang nakasulat na kontrata sa kliyente
- ✓ Ang isang independiyenteng kontratista ay kumakatawan sa kliyente sa kapasidad na iba sa karaniwang ahente

6.6 Mga Kahulugan ng Firm at Sole Proprietor

Ang 'firm' ay anumang entity ng negosyo o sole proprietorship (may-ari na hindi broker) na nakikipag-transact sa real estate business at kinakailangan ng 18VAC135-20-20 B na makakuha ng hiwalay na brokerage firm license. Ang 'sole proprietor' ay anumang indibidwal na nag-ooperasyon sa ilalim ng kanilang sariling pangalan o assumed/fictitious name ayon sa Chapter 5 ng Title 59.1.

- ✓ Ang isang firm ay dapat makakuha ng hiwalay na brokerage firm license sa ilalim ng 18VAC135-20-20 B
- ✓ Ang isang sole proprietor ay nag-ooperasyon sa ilalim ng kanilang sariling pangalan o isang registered fictitious name

6.7 Advertising at Contact Information

'Advertising' ay nangangahulugan ng lahat ng komunikasyon na ipinapadala sa pamamagitan ng anumang medium sa mga consumer para sa anumang layuning nauugnay sa licensed real estate activity. 'Contact information' ay nangangahulugan ng telepono, email address, o web address ng firm o branch office, o isang digital link dito kapag ginamit sa digital advertising.

- ✓ Ang advertising ay sumasaklaw sa LAHAT ng komunikasyon sa pamamagitan ng ANUMANG medium na nauugnay sa licensed real estate activity
- ✓ Ang contact information ay kinabibilangan ng telepono, email, o web address ng firm o branch office
- ✓ Ang digital advertising ay maaaring gumamit ng digital link sa contact information

6.8 Mga Tagapagbigay at Proprietary Schools

Ang isang 'tagapagbigay' ay isang accredited university, college, o community college; isang high school na nag-aalok ng adult distributive education courses; o isang proprietary school. Ang isang 'proprietary school' ay isang pribadong paaralan, isang real estate professional association, o isang related entity na hindi nasa ilalim ng Department of Education ngunit aprubado ng board upang magturo ng real estate courses.

- ✓ Kasama sa mga tagapagbigay ang accredited colleges, qualifying high schools, at proprietary schools
- ✓ Ang isang proprietary school ay dapat aprubado ng board upang magturo ng real estate courses
- ✓ Ang proprietary schools ay hindi nasa ilalim ng authority ng Department of Education

6.9 Pangkalahatang Mga Kinakailangan sa Bayad

Lahat ng bayad ay hindi refundable at hindi ire-prorate. Ang petsa ng pagtanggap ng board o ng kanyang ahente ang tumutukoy kung ang bayad ay nakahulugan. Ang examination fee ay napapailalim sa mga contracted charges mula sa isang outside vendor na napagkasunduan sa ilalim ng Virginia Public Procurement Act at maaaring ayusin ayon sa mga kontratong ito.

- ✓ Lahat ng board fees ay hindi refundable at hindi ire-prorate
- ✓ Ang pagiging maagap ng bayad ay batay sa petsa ng pagtanggap ng board o ng kanyang ahente
- ✓ Ang examination fees ay maaaring mag-iba batay sa outside-vendor contract ng board

6.10 Bayad para sa Lisensya ng Salesperson

Sa ilalim ng 2026 na iskedyul ng bayad, ang salesperson sa pamamagitan ng edukasyon/pagsusulit o sa pamamagitan ng reciprocity ay nagkakahalaga ng $210 kasama ang $20 Recovery Fund assessment ($230 kabuuan). Ang pagpapabago ng salesperson ay $100, ang pagbabalik ay $155.

- ✓ Paunang lisensya ng salesperson (pagsusulit o reciprocity) = $210 + $20 Recovery Fund = $230
- ✓ Pagpapabago ng salesperson = $100
- ✓ Pagbabalik ng salesperson = $155

6.11 Bayad ng Broker License

Ang broker license sa pamamagitan ng edukasyon/examination o reciprocity ay nagkakahalaga ng $265 plus ang $20 Recovery Fund assessment ($285 total). Ang broker renewal ay $120 at ang reinstatement ay $180. Ang concurrent broker license ay $195, concurrent broker renewal $80, at concurrent broker reinstatement $180.

- ✓ Initial broker license (exam o reciprocity) = $265 + $20 Recovery Fund = $285
- ✓ Broker renewal = $120; broker reinstatement = $180
- ✓ Concurrent broker license = $195; renewal = $80; reinstatement = $180

6.12 Kahulugan ng Associate Broker

Ang 'associate broker' ay anumang indibidwal na may lisensya mula sa board na may broker's license maliban sa isa na itinalagang principal broker. Ito ay nagbabago sa mga broker na may broker licenses ngunit hindi gumaganap bilang principal broker ng kumpanya.

- ✓ Ang associate broker ay may broker's license ngunit hindi ang principal broker
- ✓ Ang associate brokers ay maaari lamang maging individual licensees

6.13 Bayad sa Firm at Branch Office License

Ang firm license ay nagkakahalaga ng $350 plus ang $20 Recovery Fund assessment ($370 total); ang firm renewal ay $240 at ang reinstatement ay $370. Ang branch office license ay $265, ang branch office renewal ay $135, at ang branch office reinstatement ay $205.

- ✓ Initial firm license = $350 + $20 Recovery Fund = $370; renewal = $240; reinstatement = $370
- ✓ Branch office license = $265; renewal = $135; reinstatement = $205

6.14 Bayad ng Business Entity at Transaksyon

Ang lisensya ng isang salesperson o broker bilang isang business entity ay nagkakahalaga ng $265 + $20 Recovery Fund ($285); pagpapabago $135; muling pagsisimula $205. Ang mga application para sa transfer at activation ay bawat isa ay $90. Ang pagpapalit sa isang salesperson na lisensya o pag-upgrade sa isang broker na lisensya ay bawat isa ay nagkakahalaga ng $120.

- ✓ Business entity license = $265 + $20 = $285; pagpapabago = $135; muling pagsisimula = $205
- ✓ Transfer application = $90; activation application = $90
- ✓ Pagpapalit sa salesperson = $120; pag-upgrade sa broker = $120

6.15 Bayad ng Pag-aralan at Instructor

Ang proprietary school certificate ay $265, pagpapabago $135, pagbabalik $205. Ang prelicense education instructor certificate ay $265, pagpapabago $115, pagbabalik $170. Ang $20 Recovery Fund assessment ay naaangkop lamang kung saan ipinahiwatig ayon sa Va. Code 54.1-2113.

- ✓ Proprietary school certificate = $265; pagpapabago = $135; pagbabalik = $205
- ✓ Prelicense education instructor certificate = $265; pagpapabago = $115; pagbabalik = $170
- ✓ Ang Recovery Fund assessments ay naaangkop ayon sa 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 Mga Pangangailangan sa Firm License

Bawat firm ay dapat makakuha ng firm license bago magsimulang magtransact ng real estate business, na hiwalay at natatangi mula sa individual licenses. Ang broker-owned sole proprietorships ay HINDI kinakailangang magkaroon ng firm license, ngunit ang nonbroker-owned sole proprietor, partnership, association, LLC, o corporation ay dapat makakuha ng isa. Ang mga applicant ay dapat ikuwento ang pangalang ipinakikita sa publiko, magrehistro ng trade/fictitious names sa State Corporation Commission, ikuwento ang place of business address, at maging organized sa ilalim ng Virginia law o authorized na magtransact ng business sa Virginia. Bawat firm ay dapat may principal broker na ang license ay active.

- ✓ Ang broker-owned sole proprietorships ay hindi na kailangan ng firm license; ang nonbroker-owned entities ay kailangan
- ✓ Ang firm license ay hiwalay at natatangi mula sa individual licenses ng mga nasa brokerage
- ✓ Ang trade o fictitious names ay dapat rehistrado sa State Corporation Commission (Ch. 5, Title 59.1)
- ✓ Bawat firm ay dapat may principal broker na ang license ay active

7.2 Mga Kabilangan para sa Indibidwal na Lisensya

Ang bawat aplikante para sa indibidwal na salesperson o broker license ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at may high school diploma o katulad nito. Ang mga aplikante ay dapat iulat ang anumang disiplinaryang aksyon ng anumang board sa anumang jurisdiction (suspension, revocation, surrender, monetary penalty, o remedial education). Ang board ay maaaring tanggihan ang lisensya para sa mga nakaraang aksyon, na may karapatan sa pagsusuri sa ilalim ng Administrative Process Act. Ang mga aplikante ay dapat sumailalim sa fingerprinting at ibulsa ang mga partikular na conviction at lagdaan ang isang pahayag na nagpapatunay na binasa at nauunawaan nila ang mga regulasyon at Chapter 21 ng Title 54.1.

- ✓ Ang aplikante ay dapat na hindi bababa sa 18 taong gulang at may high school diploma o katulad nito
- ✓ Ang aplikante ay dapat iulat ang anumang disiplinaryang aksyon laban sa propesyonal/occupational license sa anumang jurisdiction
- ✓ Ang aplikante ay dapat sumailalim sa fingerprinting at ibulsa ang mga misdemeanor conviction (fraud/dishonesty, sexual offense, non-marijuana drug distribution, o battery) sa loob ng 5 taon, kasama ang LAHAT ng felony conviction
- ✓ Ang aplikante ay dapat lagdaan ang isang pahayag na nagpapatunay na binasa at nauunawaan nila ang kabanata at Chapter 21 ng Title 54.1

7.3 Pangangailangan sa Karanasan para sa Broker License

Ang mga aplikante para sa licensure bilang real estate broker ay dapat na aktibong engaged bilang real estate salesperson sa loob ng 36 ng 48 buwan kaagad bago ang application. Ang karanasang ito ay dapat na verified ng principal o supervising broker para sa kung sino ang aplikante ay nagtrabaho kapag nakakuha ng karanasan.

- ✓ Ang broker applicants ay dapat na aktibong engaged bilang salesperson sa loob ng 36 ng 48 buwan kaagad bago ang application
- ✓ Ang karanasan ay dapat na verified ng principal o supervising broker

7.4 Mga Pangangailangan sa Lisensya ng Branch Office

Kung ang isang pangunahing broker ay may higit sa isang lugar ng negosyo sa estado, dapat makuha ang lisensya ng branch office para sa bawat karagdagang lugar na lampas sa pangunahing lugar ng negosyo na nabanggit sa application ng firm. Ang lisensya ng branch office ay dapat panatilihin sa lokasyon ng branch, at ang application ay dapat magbunyag ng pangalan ng firm, ang lokasyon ng branch, at ang supervising broker para sa branch na iyon.

- ✓ Kinakailangan ang lisensya ng branch office para sa bawat karagdagang lugar ng negosyo lampas sa pangunahing isa
- ✓ Ang application ay dapat magbunyag ng pangalan ng firm, lokasyon ng branch, at supervising broker
- ✓ Ang lisensya ng branch office ay dapat panatilihin sa lokasyon ng branch office

7.5 Karagdagang Mga Kalifikasyon - Pagsusulit at Edukasyon

Ang mga aplikante para sa paunang lisensya ay dapat makuha ang lahat ng kinakailangang kurso bago sumali sa licensing exam at dapat na pumasa sa isang nakasulat na board exam sa loob ng 12 buwan bago magsumite ng kumpletong aplikasyon. Ang pagkabigong sundin ang mga pamamaraan sa pagkuha ng pagsusulit ay maaaring maging dahilan para sa pagtanggi. Ang board ay maaaring, ayon sa kanyang discretion, magwaive ng mga kinakailangan sa edukasyon at karanasan.

- ✓ Ang mga aplikante ay dapat makuha ang lahat ng kinakailangang kurso bago sumali sa licensing exam
- ✓ Ang mga aplikante ay dapat na pumasa sa nakasulat na exam sa loob ng 12 buwan bago magsumite ng kumpletong aplikasyon
- ✓ Ang board ay maaaring magwaive ng mga kinakailangan sa edukasyon at karanasan ayon sa kanyang discretion

7.6 Mga Pangangailangan sa Reciprocity Licensure

Ang mga aplikante para sa salesperson o broker licensure sa pamamagitan ng reciprocity ay dapat na lumipas sa isang written exam sa Virginia real estate license law at regulations sa loob ng 12 buwan bago ang application. Dapat silang nakatanggap ng kanilang out-of-state license sa pamamagitan ng pagpasa ng substantially equivalent exam at dapat na natugunan ang substantially equivalent educational requirements. Ang broker reciprocity applicants ay dapat na actively engaged pa rin sa loob ng 36 ng nakaraang 48 buwan, na verified ng isang taong may direct knowledge ng kanilang activities.

- ✓ Ang reciprocity applicants ay dapat lumipas sa Virginia law and regulations exam sa loob ng 12 buwan bago ang application
- ✓ Ang out-of-state license ay dapat na nakuha sa pamamagitan ng substantially equivalent exam at education
- ✓ Ang broker reciprocity applicants ay kailangan ng 36 ng 48 nakaraang buwan ng active engagement, na verified ng isang taong may direct knowledge

7.7 Lisensya ng Negosyo na Entity para sa Salesperson o Broker

Bilang karagdagan sa mga indibidwal na kinakailangan sa pagkakataon, ang isang aplikante para sa lisensya ng salesperson o broker bilang isang entity ng negosyo ay dapat masiguro na bawat may-ari o opisyal na aktibong nakikibahagi sa negosyo ng real estate ay may indibidwal na lisensya ng salesperson o broker. Ang lisensya ng entity ng negosyo ay HINDI nagpapalit sa indibidwal na lisensya. Mahigit isang licensee ay maaaring makibahagi. Ang entity ay dapat na organisado sa ilalim ng batas ng Virginia at magparehistro ng mga pangalang pangkalakalan/fiktitiong pangalan sa State Corporation Commission.

- ✓ Bawat may-ari o opisyal na aktibong nakikibahagi sa negosyo ng real estate ay dapat magkaroon ng indibidwal na lisensya
- ✓ Ang lisensya ng entity ng negosyo ay hindi nagpapalit sa indibidwal na lisensya
- ✓ Ang entity ng negosyo ay dapat na organisado sa ilalim ng batas ng Virginia at magparehistro ng mga pangalang pangkalakalan/fiktitiong pangalan sa SCC

7.8 Sabay-Sabay na Lisensya

Upang maging aktibo bilang broker sa higit sa isang kumpanya sa parehong oras, ang mga broker ay dapat makakuha ng sabay-sabay na lisensya sa pamamagitan ng pagsusumite ng aplikasyon para sa sabay-sabay na lisensya, na dapat aprubahan ng pangunahing broker ng bawat kumpanya. Kinakailangan ang bayad para sa bawat sabay-sabay na lisensya.

- ✓ Ang broker na aktibo sa higit sa isang kumpanya ay dapat makakuha ng sabay-sabay na lisensya
- ✓ Ang aplikasyon para sa sabay-sabay na lisensya ay dapat aprubahan ng pangunahing broker ng bawat kumpanya
- ✓ Kinakailangan ang bayad para sa bawat sabay-sabay na lisensya

7.9 Pandaigdigang Kinikilala ang Lisensya - Katunggaling Estado

Ang board ay maglalabas ng salesperson o broker license sa ilalim ng universal license recognition sa isang indibidwal na lisensyado sa isang katunggaling estado na: nagtataglay ng kasalukuyang, valid na lisensya na may katulad na saklaw ng kasanayan; nasa magandang kalagayan na walang naghihintay na mga reklamo; natugunan ang mga pangangailangan sa fingerprinting/disclosure; hindi napailalim sa disiplina na may kasamang pinsala sa publiko o probation/suspension/revocation ng lisensya; nagbayad ng reciprocity fee; at pumasa sa Virginia Real Estate Exam.

- ✓ Ang mga applicant mula sa katunggaling estado ay dapat nagtataglay ng kasalukuyang, valid na lisensya na nasa magandang kalagayan na may katulad na saklaw ng kasanayan
- ✓ Ang applicant ay dapat magbayad ng reciprocity fee at pumasa sa Virginia Real Estate Exam
- ✓ Ang applicant ay hindi dapat napailalim sa disiplina para sa pinsala sa publiko o may probation/suspension/revocation ng lisensya

7.10 Kinikilala ng Universal na Lisensya - Mula sa Ibang Estado

Para sa mga indibidwal na may lisensya sa ibang (hindi katatabing) estado, teritoryo, o U.S. jurisdiksyon, ang board ay maglalabas ng lisensya sa ilalim ng universal license recognition kung ang indibidwal ay nagkaroon ng kasalukuyang valid na lisensya na may katulad na saklaw sa loob ng hindi bababa sa tatlong taon, ay may lisensya pagkatapos ng pagpasa sa state exam at natugunan ang mga pangangailangan sa edukasyon/pagsasanay/karanasan, ay nasa magandang standing nang walang naghihintay na mga reklamo, natugunan ang mga fingerprinting requirements, walang disqualifying discipline, nagbayad ng bayad, at lumipas sa Virginia Real Estate Exam.

- ✓ Ang aplikante ay dapat na nagkaroon ng valid na lisensya na may katulad na saklaw sa loob ng hindi bababa sa tatlong taon
- ✓ Ang aplikante ay dapat na orihinal na lumipas sa state exam at natugunan ang mga pangangailangan sa edukasyon/pagsasanay/karanasan
- ✓ Ang aplikante ay dapat lumipas sa Virginia Real Estate Exam at magbayad ng reciprocity fee

7.11 Pagpapagana ng isang Walang-Aktibong Lisensya

Ang isang walang-aktibong may-lisensya ay maaaring i-activate ang kanilang lisensya sa isang lisensyadong kumpanya o sole proprietorship gamit ang isang board activate form. Ang may-lisensya ay hindi dapat magsagawa ng anumang lisensyadong aktibidad hanggang ang lisensya ay inilabas ng board. Ang patuloy na edukasyon ay dapat makumpleto sa loob ng dalawang taon bago ang pagpapagana kapag ang lisensya ay walang-aktibo ng mahigit 30 araw. Ang isang may-lisensya na walang-aktibo ng mahigit tatlong taon ay dapat matugunan ang mga pangangailangang kasalukuyang prelicense education.

- ✓ Ang isang may-lisensya ay hindi maaaring magsagawa ng anumang lisensyadong aktibidad hanggang ang aktivadong lisensya ay inilabas ng board
- ✓ Ang CE ay dapat makumpleto sa loob ng dalawang taon bago ang pagpapagana kung walang-aktibo ng mahigit 30 araw
- ✓ Ang isang lisensya na walang-aktibo ng mahigit tatlong taon ay nangangailangan ng pagtugunan ng kasalukuyang prelicense education requirements

7.12 Paglipat ng Lisensya Sa Pagitan ng mga Kumpanya

Ang isang may lisensya ay maaaring lumipat mula sa isang lisensyadong kumpanya o sole proprietorship tungo sa iba pa sa pamamagitan ng pagsusumite ng application para sa paglipat kasama ang kinakailangang bayad. Ang application ay dapat maglaman ng pirma ng bagong principal o supervising broker na responsable sa mga aktibidad ng may lisensya. Ang paglipat ay magiging epektibo kapag ang broker ay nag-execute ng application. Walang bayad na sinasagawa para sa paglipat sa pagitan ng branch offices sa loob ng parehong kumpanya.

- ✓ Ang application para sa paglipat ay nangangailangan ng pirma ng bagong principal o supervising broker
- ✓ Ang paglipat ay magiging epektibo kapag ang bagong broker ay nag-execute ng application
- ✓ Walang bayad na sinasagawa para sa paglipat sa pagitan ng branch offices sa loob ng parehong kumpanya o sole proprietorship

7.13 Mga Lokasyon na Hindi Nangangailangan ng Branch Office License

Walang kailangang branch office license para sa: isang lokasyon na hindi pagmamay-ari/hindi inupahan/hindi eksklusibong kinokontrol ng broker (maliban kung inilahad sa publiko bilang regular na site ng real estate activity); isang motor vehicle o watercraft; isang lugar na lamang para sa general advertising tulad ng trade show o expo; isang residence (maliban kung inilahad sa publiko bilang regular na site ng activity); isang post office box o mail drop; o isang public location tulad ng coffee shop o restaurant.

- ✓ Walang branch license para sa motor vehicles, watercraft, trade shows/expos, PO boxes, o public spaces tulad ng restaurants
- ✓ Ang residence o non-exclusive location ay nangangailangan ng branch license lamang kung inilahad sa publiko bilang regular na site ng real estate activity

7.14 Pagpalit ng Broker License sa Salesperson License

Ang isang broker na nais magpalit ng broker license para sa salesperson license ay dapat magsumite ng kumpletong application kasama ang naaangkop na bayad. Sa pagpalit, ang licensee ay sumasang-ayon na ang anumang kasalukuyang broker licenses ay titigil na sa bisa. Kung ang licensee ay mamili pa namang maging broker ulit, dapat silang magsagawa ng kasalukuyang broker exam at matugunan ang kasalukuyang education at experience requirements na nasa bisa sa panahon ng application na iyon.

- ✓ Ang pagpalit sa salesperson license ay nagsisiguro na ang anumang kasalukuyang broker licenses ay titigil sa bisa
- ✓ Upang maging broker ulit, ang licensee ay dapat magsagawa ng kasalukuyang broker exam at matugunan ang kasalukuyang education/experience requirements

7.15 Pandaigdigang Kinikilala ang Lisensya - Walang Lisensya na Estado

Ang isang indibidwal na may tatlong taong karanasan sa isang estado na hindi nangangailangan ng lisensya ay itinuturing na natugunan ang lahat ng karanasan, pagsasanay, at pangangailangan sa edukasyon. Upang maging eligible sa pagsusulit, ang aplikante ay dapat ipakita ang hindi bababa sa tatlong taong karanasan bilang nagbebenta o broker sa estado na iyon, matugunan ang mga kinakailangan sa fingerprinting, walang disqualifying na disiplina, at magbayad ng bayad. Ang ganitong mga indibidwal ay dapat pa ring dumaan sa lahat ng pagsusulit na kinakailangan ng mga paunang aplikante.

- ✓ Ang tatlong taong karanasan sa isang walang-lisensya na estado ay nagbibigay-daan sa karanasan, pagsasanay, at pangangailangan sa edukasyon
- ✓ Ang aplikante ay dapat pa ring lumipas sa lahat ng pagsusulit na kinakailangan ng mga paunang aplikante sa ilalim ng 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 Panahon ng Pagpapabago ng Lisensya at Pagtatapos ng Bisa

Ang mga lisensya para sa mga taong nagbebenta, broker, at mga kumpanya ay nag-expire pagkatapos ng dalawang taon mula sa huling araw ng buwan kung kailan ito inilabas, tulad ng ipinapakita sa lisensya. Ang tanging pagbubukod ay ang mga kasabay na broker na lisensya, na nag-expire sa parehong petsa ng orihinal na broker lisensya.

- ✓ Ang mga lisensya ng taong nagbebenta, broker, at kumpanya ay nag-expire pagkatapos ng dalawang taon mula sa huling araw ng buwan ng paglalabas
- ✓ Ang mga kasabay na broker na lisensya ay nag-expire sa parehong petsa ng orihinal na broker lisensya
- ✓ Ang petsa ng pagtatapos ng bisa ay ipinapakita sa mismong lisensya

8.2 Mga Pangangailangan sa Patuloy na Edukasyon ng Salesperson sa Pagpapabago

Para sa susunod na mga pagpapabago, ang mga aktibong salesperson ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 16 oras ng patuloy na edukasyon sa bawat licensing term. Sa mga ito, 11 oras ay mandatory: 2 oras fair housing laws, 3 oras ethics at standards of conduct, 2 oras real estate agency, 2 oras real estate contracts (contract principles, forms, escrow deposits/accounts), at 2 oras legal updates at emerging trends (kasama ang flood zone areas at ang National Flood Insurance Program). Ang natitirang 5 oras ng elective ay nagmumula sa subsection B list.

- ✓ Ang mga aktibong salesperson ay dapat kumpletuhin ang 16 CE oras sa bawat licensing term
- ✓ 11 oras ay mandatory board-required subjects; 5 oras ay electives
- ✓ Ang mga mandatory subjects ay kasama ang 2 hrs fair housing, 3 hrs ethics, 2 hrs agency, 2 hrs contracts, 2 hrs legal updates/emerging trends

8.3 Mga Requirement ng Patuloy na Edukasyon para sa Broker sa Pagpapabago ng Lisensya

Ang mga aktibong broker ay dapat kumpletuhin ang hindi bababa sa 24 oras ng patuloy na edukasyon sa bawat termino ng lisensya. Sa mga ito, 19 oras ay mandatory: 8 oras sa pangangasiwa at pamamahala ng mga ahente at kumpanya ng broker (2 kung saan sumasaklaw sa mga pangangailangan sa pangangasiwa ng broker sa ilalim ng kabanata ito at Kabanata 21 ng Pamagat 54.1), 2 oras sa patas na paboho, 3 oras sa etika at pamantayan ng pag-uugali, 2 oras sa tunay na ari-arian na ahensya, 2 oras sa tunay na ari-arian na kontrata, at 2 oras sa mga update sa legal at lumalaking uso (mga flood zone/NFIP). Ang natitirang 5 na oras ng electibo ay mula sa subsection B.

- ✓ Ang mga aktibong broker ay dapat kumpletuhin ang 24 CE oras bawat termino ng lisensya
- ✓ 19 oras ay mandatory; 5 oras ay electibo
- ✓ 8 mandatory na oras ay sumasaklaw sa pangangasiwa/pamamahala, na may 2 sa mga ito sa mga pangangailangan sa pangangasiwa ng broker

8.4 Pagkabigong Mag-renew at mga Pangangailangan para sa Pagpapabawi

Lahat ng mga aplikante para sa pagpapabawi ay dapat matugunan ang mga pangangailangang pang-edukasyon ng 18VAC135-20-95 o -101; ang mga nais mag-activate ay dapat kumpletuhin ang edukasyon, habang ang pagpapabawi ng inactive na lisensya ay hindi nangangailangan ng CE. Kung ang pagpapabawi (kasama ang resibo ng bayad) ay hindi makumpleto sa loob ng 30 araw mula sa petsa ng pagtatapos, ang bayad sa pagpapabawi ay kinakailangan. Ang isang lisensya ay maaaring ibalik sa kahusayan hanggang sa isang taon pagkatapos ng pagtatapos sa pamamagitan ng pagbabayad ng bayad sa pagpapabawi.

- ✓ Ang bayad sa pagpapabawi ay nalalapat kung ang pagpapabawi ay hindi makumpleto sa loob ng 30 araw mula sa petsa ng pagtatapos
- ✓ Ang isang lisensya ay maaaring ibalik sa kahusayan hanggang sa isang taon pagkatapos ng pagtatapos kasama ang bayad sa pagpapabawi
- ✓ Ang pagpapabawi ng inactive na lisensya ay hindi nangangailangan ng CE; ang pag-activate ng isang lisensya ay nangangailangan ng edukasyon

8.5 Panahon ng Pagpapanumbalik at Mga Kahihinatnan ng Nag-expire na Lisensya

Ang isang muling itinayo na lisensya ay nagpapanatili ng parehong numero ng lisensya at itinalaga ng petsa ng pagtatapos ng dalawang taon mula sa nakaraang petsa ng pagtatapos. Pagkatapos ng isang taon mula sa pagkalampas ng pagtatapos, hindi na maaaring muling itayo ang isang lisensya sa anumang sitwasyon, at ang aplikante ay dapat matugunan ang lahat ng kasalukuyang pangangailangan sa edukasyon at pagsusulit at magsumite bilang bagong aplikante. Walang indibidwal, entidad, o kumpanya ang maaaring magsagawa ng mga aktibidad na tinukoy sa § 54.1-2100 gamit ang isang nag-expire na lisensya; ang paggawa nito ay maaaring maging walang lisensya na aktibidad na napapailalim sa pagkakatakda.

- ✓ Ang muling itinayo na lisensya ay nagpapanatili ng parehong numero, na nag-expire ng dalawang taon mula sa nakaraang petsa ng pagtatapos
- ✓ Pagkatapos ng isang taon mula sa pagkalampas ng pagtatapos, walang pagpapanumbalik na posible at ang tao ay dapat muling magsumite bilang bagong aplikante
- ✓ Ang pagsasagawa ng real estate gamit ang isang nag-expire na lisensya ay maaaring bumuo ng walang lisensya na aktibidad na napapailalim sa pagkakatakda

8.6 Pagkakahati ng Post-license Education Subject

Ang 30-oras na post-license curriculum para sa first-year salespersons ay nahahati sa mga partikular na mandatory subject hours na umabot sa 30: 2 oras fair housing/ADA/civil rights, 6 oras real estate law and regulations, 3 oras ethics and standards of conduct, 2 oras current industry issues and trends, 3 oras agency law, 6 oras contract writing, 3 oras risk management, 3 oras escrow requirements, at 2 oras real estate-related finance.

- ✓ Ang kabuuan ay 30 oras na nahahati sa siyam na mandatory subject areas
- ✓ Ang pinakamalaking allocation ay 6 oras bawat isa para sa real estate law/regulations at contract writing
- ✓ Kasama ang 3 oras escrow requirements at 3 oras agency law

8.7 Mga Inactive na Licensees at Exemptions sa Armed Forces

Ang mga inactive na broker at salesperson ay hindi kinakailangang kumpletuhin ang continuing education course bilang kondisyon ng pagpapabago. Ang mga active licensees na tinawag sa active duty o na-deploy sa U.S. Armed Forces ay maaaring kumpletuhin ang mga kinakailangang kurso sa loob ng anim na buwan mula sa paglabas mula sa active duty o deployment.

- ✓ Ang mga inactive na broker at salesperson ay natatangi mula sa CE bilang kondisyon ng pagpapabago
- ✓ Ang mga deployed active licensees ay may anim na buwan pagkatapos ng pagpapalabas upang kumpletuhin ang mga kinakailangang kurso

8.8 Affidavit sa Paggantimpala ng Fair Housing Training

Ang isang licensee na nagsumite ng notarized affidavit na nagpapatunay na sila ay hindi at hindi magsasagawa ng residential real estate brokerage, residential management, o residential leasing sa loob ng licensing term ay hindi kailangang sumali sa fair housing training. Sa halip, ang licensee na iyon ay dapat makatanggap ng pagsasanay sa iba pang naaangkop na federal at state discrimination laws at regulations.

- ✓ Ang notarized affidavit na nagpapatunay ng walang residential practice ay nagpapabuti ng fair housing training requirement
- ✓ Ang licensee ay dapat magsanay sa iba pang naaangkop na federal/state discrimination laws

8.9 Multi-jurisdiction licensee CE requirements

Ang mga salesperson na may license sa maraming jurisdictions ay dapat kumpletuhin ang 16 CE hours, na may parehong 11 mandatory board-approved hours, ngunit maaaring magpalit ng edukasyon na nakumpleto sa kanilang ibang jurisdictions para sa 5 natitirang elective hours. Ang mga broker na may license sa maraming jurisdictions ay dapat kumpletuhin ang 24 CE hours kasama ang 19 mandatory hours, at maaaring magpalit ng education mula sa ibang jurisdictions para sa 5 elective hours.

- ✓ Multi-jurisdiction salespersons kumpletuhin 16 hours; 11 mandatory, maaaring magpalit ng other-state education para sa 5 electives
- ✓ Multi-jurisdiction brokers kumpletuhin 24 hours; 19 mandatory, maaaring magpalit ng other-state education para sa 5 electives
- ✓ Ang mandatory board-approved subjects ay hindi maaaring ipalit

8.10 Dokumentasyon ng CE, kredito ng instructor, at carryover

Ang mga license holders ay dapat panatilihin ang patunay ng patuloy na edukasyon sa loob ng tatlong taon at ibigay ito sa board kapag hiniling; ang pagkabigo ay maaaring magresulta sa hindi pagpapabago o disiplina. Ang mga instructor na pawang licensee ng board ay maaaring kumita ng CE credit para sa pagtuturo ng CE courses. Ang labis na CE credits na kinita sa anim na buwan kaagad bago ang license expiration ay dadalhin sa susunod na dalawang taong renewal period.

- ✓ Ang mga CE records ay dapat panatilihin sa loob ng tatlong taon at ibigay sa board kapag hiniling
- ✓ Ang licensee-instructors ay maaaring kumita ng CE credit para sa pagtuturo ng CE courses
- ✓ Ang labis na CE na kinita sa loob ng anim na buwan bago ang expiration ay dadalhin sa susunod na renewal period

8.11 Mga Pamamaraan para sa Pagpapabago ng Lisensya

Bago ang petsa ng pagtatapos ng lisensya, ipinapadala ng board ang abiso ng pagpapabago sa may-ari ng lisensya, at bawat may-ari ng lisensya na nais magpabago ay dapat ibalik ang naaangkop na bayad na tinukoy sa 18VAC135-20-15 bago ang petsa ng pagtatapos. Ang kabiguan na makatanggap ng abiso ng pagpapabago mula sa board ay hindi nagbibigay-daan sa may-ari ng lisensya mula sa obligasyon na magpabago.

- ✓ Ipinapadala ng board ang abiso ng pagpapabago bago ang pagtatapos, at ang may-ari ng lisensya ay dapat magsumite ng kinakailangang bayad bago ang petsa ng pagtatapos
- ✓ Ang kabiguan na makatanggap ng abiso ng pagpapabago ay hindi nagpapahintulot sa obligasyon na magpabago

8.12 Katayuan ng Licensee Bago ang Pagbabalik ng Lisensya

Ang isang licensee na nagpapahayag ng lisensya ay itinuturing na patuloy na may lisensya nang walang putol, nananatiling nasa ilalim ng disiplinaryong awtoridad ng board sa buong panahon ng pagsasara, at ay responsable sa lahat ng aktibidad na isinagawa sa panahong iyon.

- ✓ Ang isang licensee na nagpapahayag ng lisensya ay itinuturing na may patuloy na lisensya nang walang putol
- ✓ Ang licensee ay nananatiling nasa ilalim ng disiplinaryong awtoridad ng board at responsable sa mga aktibidad sa panahon ng pagsasara

8.13 Diskresyon ng Board upang Tanggihan ang Pagpapabago o Pagbabalik

Ang board ay maaaring tanggihan ang pagpapabago o pagbabalik ng lisensya dahil sa: (i) ang parehong dahilan kung bakit maaaring tanggihan ng board ang unang lisensya o disiplinahin ang kasalukuyang lisensyado; (ii) kabiguan na tuparin ang mga kondisyon ng isang kasunduan para sa lisensya o ibang order ng board; o (iii) kabiguan na lubos na magbayad ng mga monetary penalties at gastos na ipinataw ng board, kasama ang anumang naaipon na interes.

- ✓ Ang pagpapabago o pagbabalik ay maaaring tanggihan dahil sa parehong dahilan kung bakit ang board ay maaaring tanggihan ang unang lisensya o disiplinahin ang isang lisensyado
- ✓ Pinahihintulutan ang pagtatanggi dahil sa pagkabigong tuparin ang isang kasunduan o order ng board
- ✓ Pinahihintulutan ang pagtatanggi dahil sa hindi pagbabayad ng mga penalty, gastos, at naaipon na interes na ipinataw ng board

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 Mga Batayan para sa Disiplinary na Aksyon ng Board

Ang Real Estate Board ay may kapangyarihang magpataw ng monetary penalties at magpalabas ng suspension o revocation ng anumang license o certificate kapag ang isang licensee o certificate holder ay nakabigo (o nakipagtulungan sa iba sa pagkabigo) sa mga applicable statutes at regulations. Ang disciplinary authority ay nagmumula sa Chapter 21 ng Title 54.1, subdivision A 7 ng § 54.1-201, § 54.1-202, at ang Administrative Process Act.

- ✓ Ang Board ay maaaring magpataw ng monetary penalty at magpalabas ng suspension o revocation ng license o certificate para sa mga paglabag sa Chapters 1, 2, 3, at 21 ng Title 54.1, Chapter 10 ng Title 55.1, o anumang Board regulation
- ✓ Ang pakipagtulungan sa iba sa pagkabigo ng isang provision ay sarili nitong disciplinable act
- ✓ Ang isang licensee ay maaaring ikasuhan ng violation anuman man kung ang mga acts ay ginawa sa personal capacity o bilang real estate licensee

9.2 Mga Tungkulin ng Supervising Broker

Bilang karagdagan sa mga statutory duties sa § 54.1-2110.1, ang mga supervising brokers ay may mga specific regulatory duties na mag-supervise ng brokerage services, masiguro na lamang ang mga licensees ang magsasagawa ng licensed activities, mag-supervise ng unlicensed persons, at tumugon sa mga cooperating brokers.

- ✓ Dapat magbigay ng supervision ng brokerage services sa isang timely manner
- ✓ Dapat gumawa ng reasonable steps upang masiguro na lamang ang mga licensees ang magsasagawa ng activities na nangangailangan ng license (tingnan ang 18VAC135-20-335 A)
- ✓ Dapat magbigay ng adequate supervision sa lahat ng unlicensed individuals o entities na associated sa firm o sa mga licensees nito (tingnan ang 18VAC135-20-335 B)
- ✓ Dapat kumilos na may reasonable diligence at promptness sa pagtugon sa mga inquiries mula sa mga cooperating brokers

9.3 Pangkalahatang Mga Pangangailangan sa Pagpapanatili ng Escrow Account

Ang mga firma at sole proprietorships na may pera sa escrow ay dapat mapanatili ang federally insured escrow accounts na may mga tiyak na pangangailangan sa pagpapangalan, paglalabel, at responsibilidad. Ang principal broker ay may pangunahing responsibilidad.

- ✓ Kung ang pera ay inihawak sa escrow, ang firma o sole proprietorship ay dapat mapanatili ang isa o higit pang federally insured escrow accounts para sa lahat ng pondo na natanggap sa isang real estate transaction
- ✓ Ang escrow account ay dapat nasa pangalan kung saan ang firma o sole proprietorship ay licensed
- ✓ Ang principal broker ay responsable sa mga account na ito at dapat may signatory authority; ang mga supervising brokers at iba pang signatories ay maaaring ding maging responsable
- ✓ Ang lahat ng mga naturang account, tseke, at bank statements ay dapat labeled bilang 'escrow' at itinalaga bilang escrow accounts sa financial institution
- ✓ Ang balance ng escrow account ay dapat palaging sapat upang maayos ang lahat ng pondo na itinakda na hawakan

9.4 Escrow Deposits at Pondo ng Lisensyado

Ang mga partikular na pondo ay dapat ideposito sa escrow, at habang ang hinaharap na kita ng isang lisensyado ay maaaring manatili nang pansamantala sa escrow, dapat itong paghiwalayin at hindi kailanman direktang ibayad sa mga lisensyado.

- ✓ Ang mga down payment, earnest money deposit, settlement money, application deposit, rental payment, rental security deposit, at pera na inilaan para sa closing expense ay dapat ideposito sa escrow maliban kung lahat ng mga pangunahing partido ay sumasang-ayon sa pagsusulat
- ✓ Ang mga pondo na panghulugan ay pag-aari ng lisensyado ay maaaring nasa escrow kung paghiwalayin, ngunit dapat bayaran sa firm (hindi direkta sa mga lisensyado) pagdating na ang panahon
- ✓ Ang pera na maaaring panghulugan ay pag-aari ng lisensyado ay hindi bumubuo ng commingling kung inalis sa mga agwat na hindi higit sa anim na buwan at ang lisensyado ay maaaring palaging tumpak na matukoy ang kabuuang pondo na pag-aari ng lisensyado kumpara sa firm

9.5 Paghahandle at Disbursement ng Escrow Funds

Ang mga escrow funds sa mga transaksyon ng pagbili at pag-lease ay dapat ihawak ayon sa mga partikular na Code sections. Ang mga licensees ay may limitadong karapatan sa mga pondo at hindi maaaring magbigay ng pondo nang walang sapat na deposito o hindi maayos na maburanggot ang mga gastusin sa pagsasara.

- ✓ Sa pagkatapos ng ratipikasyon, ang earnest money deposit ay dapat depositan, ihawakan, at ibunga ayon sa § 54.1-2108.2
- ✓ Ang isang licensee ay hindi may karapatan sa kahit anong bahagi ng earnest money deposit o commission hanggang sa ang transaksyon ay makumpleto, maliban kung lahat ng mga pangunahing partido ay sumagot nang iba sa isinulat
- ✓ Ang mga lease funds (application deposit, security deposit, rent) ay dapat depositan sa escrow ayon sa § 54.1-2108.1; ang mga security deposits at prepaid rent ay sumusunod sa Virginia Residential Landlord and Tenant Act (Kabanata 12 ng Titulo 55.1)
- ✓ Ang isang licensee ay hindi dapat magbigay ng escrow moneys maliban kung sapat na pera ang depositan sa kredito ng indibidwal na kliyente o pag-aari na kasangkot
- ✓ Maliban kung lahat ng mga pangunahing partido ay sumagot nang iba sa isinulat, ang mga gastusin sa pagsasara (halimbawa, appraisal, insurance, credit report fees) ay hindi dapat bawasan mula sa isang deposito o down payment
- ✓ Sa mga account na may interes, ang isinulat na pagsasahayag tungkol sa disbursement ng interes ay dapat gawin sa kontrata sa oras ng pagsusulat

9.6 Improper Maintenance ng Escrow Funds

Ang regulasyon ay nagbibigay ng mga partikular na aksyon na bumubuo ng improper escrow handling, kasama ang commingling at kabiguan sa tamang pagdeposito ng pera. Ang mga aksyon na ito ay dahilan para sa disiplina.

- ✓ Ang pagtanggap ng anumang nota, nonnegotiable instrument, o anumang bagay na hindi madaling i-negotiate bilang deposit nang hindi inaamin ang pagtatanggap nito sa kasunduan ay improper
- ✓ Ang commingling ay nangyayari kapag ang isang broker ay nagsasama ng pera ng mga kliyente sa sariling pera ng broker o sa pera ng korporasyon, firm, o asosasyon ng broker; ang paggamit ng escrow funds upang bumili ng CD at i-pledge/i-hypothecate ito o alisin ang original mula sa kontrol ng broker ay bumubuo ng commingling
- ✓ Ang kabiguan sa pagdeposito ng escrow funds sa isang account na itinakda upang makatanggap lamang ng ganitong pera (ayon sa subdivision A 1) ay improper

9.7 Mga Kinakailangan sa Pagpapakita ng Lugar ng Negosyo

Ang bawat pangunahing broker ay dapat panatilihing madaling makikita ng publiko ang ilang mga lisensya sa pangunahing lugar ng negosyo, at ang bawat sangay ay may sariling mga kinakailangan sa pagpapakita. Tinitiyak nito na ang publiko ay maaaring mag-verify kung sino ang may karapatang magsagawa ng negosyo sa isang lokasyon.

- ✓ Ang pangunahing lugar ng negosyo ay dapat may madaling makikita ng publiko: ang lisensya ng kumpanya, ang lisensya ng pangunahing broker, at ang lisensya ng bawat taong nagbebenta at broker na aktibo sa kumpanya
- ✓ Ang bawat sangay ay dapat may madaling makikita ng publiko ang lisensya ng sangay at isang listahan ng bawat taong nagbebenta o broker na nakatalagang sa sangay na iyon

9.8 Pagpapanatili ng Kasalukuyang Pangalan at Tirahan sa Board

Ang mga may-lisensya ay dapat panatilihing nabalitaan ang Board tungkol sa kanilang kasalukuyang pangalan at tirahan, ipaalam ang mga pagbabago sa loob ng itinakdang panahon, at sundin ang mga patakaran para sa propesyonal na mga pangalan. Ang Board ay hindi responsable sa mga hindi natanggap na komunikasyon na dulot ng kabiguan ng may-lisensya na i-update ang kanilang tirahan.

- ✓ Ang mga salesperson at individual broker ay dapat panatilihing nabalitaan ang Board tungkol sa kanilang kasalukuyang pangalan at tahanan, na ipinaalam ang mga pagbabago sa sulat sa loob ng 30 araw na kalendaryo.
- ✓ Ang mga principal broker ay dapat panatilihing nabalitaan ang Board tungkol sa kasalukuyang pangalan ng kumpanya, sangay ng opisina, at mga pangalan at tirahan ng business entity, na ipinaalam ang mga pagbabago sa sulat sa loob ng 30 araw na kalendaryo; ang isang pisikal na direksyon ay kinakailangan.
- ✓ Ang isang propesyonal na pangalan ay maaaring gamitin lamang kung ito ay na-file sa Board bago gamitin, dapat may kasamang unang o huling pangalan, at hindi dapat maglaman ng anumang titulo.
- ✓ Ang isang salesperson o broker ay nakatanggap ng lisensya lamang sa lugar ng negosyo ng sole proprietorship o kumpanya kung saan sila aktibo.

9.9 Pag-ulat ng Discharge o Pagwawakas ng Active Status

Kapag nagtatapos ang active status ng isang licensee, ang firm o principal broker ay dapat magbigay ng abiso sa Board nang mabilis. Iba't ibang timeframes at responsableng partido ang nalalapat depende kung ito ay regular na licensee o ang principal broker.

- ✓ Kapag ang isang salesperson o broker ay na-discharge o nagtapos ng active status, ang sole proprietor o principal broker ay dapat magbigay ng abiso sa Board kasama ang pangalan ng licensee, numero ng license, at petsa ng pagwawakas sa loob ng 10 calendar days
- ✓ Kapag ang isang principal broker ay na-discharge o nagtapos ng active status sa isang firm, ang firm ay dapat magbigay ng abiso sa Board sa loob ng 10 calendar days
- ✓ Kapang ang isang firm o business entity ay hindi na authorized na magsagawa ng negosyo sa

Commonwealth, ang Board ay maaaring magwakas ng license nito hanggang ito ay magbigay ng patunay na ito ay muling authorized

9.10 Escrow Handling sa Foreclosure Situations

Kapag ang property na may escrow funds ay foreclosed, ang mga broker ay dapat sumunod sa specific statutory provisions para sa purchase at lease transactions, kasama ang pag-handle ng security deposits, rent collection, at continuation ng property management agreements.

- ✓ Sa purchase transactions kung saan ang broker ay may hawak na escrow funds at ang property ay foreclosed, ang broker ay dapat sumunod sa § 54.1-2108.1 A 1 at A 2
- ✓ Kung ang single-family residential unit na may tenant ay foreclosed at ang landlord ay may hawak na security deposit, ito ay dapat i-handle ayon sa § 54.1-2108.1 A 3
- ✓ Ang property management agreement na nasa lugar sa date ng foreclosure sale ay dapat magpatuloy ayon sa § 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 Mga Financial Records na dapat panatilihin ng Principal Broker

Sa ilalim ng 18VAC135-20-185(A), ang principal broker ay dapat mapanatili ang mga financial record para sa anumang real estate transaction na isinagawa sa ilalim ng lisensya ng broker, at ang mga recordong ito ay dapat na madaling maabot mula sa opisina ng broker. Kung ang opisina ng principal broker ay matatagpuan sa labas ng Virginia ngunit ang kumpanya ay may Virginia branch office, isang kopya ng mga recordong ito ay dapat na madaling maabot sa Virginia office.

- ✓ Ang mga record ay dapat ipakita: mula sa sino natanggap ang pera, petsa ng pagtanggap, lugar ng deposito, petsa ng deposito, panghuling paggamit ng pondo, at anumang ibang impormasyon na kinakailangan ng kabanata
- ✓ Ang mga financial record ay dapat na madaling maabot mula sa lugar ng negosyo ng broker
- ✓ Kung ang principal broker's office ay nasa labas ng Virginia at ang kumpanya ay may Virginia branch, isang kopya ng mga record ay dapat na madaling maabot sa Virginia office

10.2 Tatlong taong pagsasakatuparan ng mga record ng brokerage at transaksyon

Ang 18VAC135-20-185(C) ay nagtatatag ng mga panahon ng pagsasakatuparan ng mga record na dapat sundin ng pangunahing broker o supervisory broker. Ang mga kasunduan sa brokerage at dual/designated agency disclosures/consents ay pinapanatili ng tatlong taon mula sa execution. Ang mga dokumento sa transaksyon (contracts of sale, releases, leases, property management agreements, settlement statements, unrepresented-party disclosures) ay pinapanatili ng tatlong taon mula sa closing, o mula sa ratification kung ang transaksyon ay nabigong magsara. Ang mga record ng receipts at disbursements ng pera na inilaan para sa iba ay pinapanatili ng tatlong taon mula sa closing/termination ng isang benta, o mula sa termination ng isang lease o pagtatapos ng kalahok ng licensee sa isang lease.

- ✓ Bawat kasunduan sa brokerage at bawat dual/designated agency disclosure at consent: panatilihin ang 3 taon mula sa petsa ng execution
- ✓ Lahat ng dokumento sa transaksyon (contract of sale, release, lease, property management agreement, settlement statement, unrepresented-party disclosure): panatilihin ang 3 taon mula sa closing, o mula sa ratification kung ang transaksyon ay nabigong magsara

✓

Mga record ng receipts at disbursements ng pera na natanggap sa kanilang kapakanan: panatilihin ang 3 taon mula sa closing/termination ng benta, o termination ng lease o pagtatapos ng kalahok ng licensee sa lease

10.3 Ang pag-advertise ay dapat na pinangasiwaan at sa pangalan ng kumpanya

Sa ilalim ng 18VAC135-20-190(A), lahat ng pag-advertise ay dapat na nasa direktang pagsusugal ng principal o supervising broker at sa pangalan ng kumpanya. Kung applicable, dapat itong sumunod sa disclosure na kailangan ng § 54.1-2138.1. Ang licensed na pangalan ng kumpanya ay dapat na malinaw at madaling basahin sa lahat ng advertising.

- ✓ Lahat ng pag-advertise ay dapat na nasa direktang pagsusugal ng principal broker o supervising broker at sa pangalan ng kumpanya
- ✓ Ang licensed na pangalan ng kumpanya ay dapat na malinaw at madaling basahin sa lahat ng advertising
- ✓ Ang pag-advertise ay dapat na sumusunod sa § 54.1-2138.1 disclosure kapag applicable

10.4 Kinakailangang nilalaman ng anunsyo sa pagbubunyag

Ang 18VAC135-20-190(B) ay nangangailangan na ang lahat ng anunsyo ng isang firma o affiliated licensee ay maglaman ng malinaw, madaling basahin, at kapansin-pansing pagbubunyag ng anunsyo na kasama ang pangalan ng firma at ang impormasyon sa pakikipag-ugnayan sa opisina. Ang impormasyon sa pakikipag-ugnayan sa opisina at anumang karagdagang kinakailangang impormasyon ay tinukoy ng pangunahing broker o supervising broker sa mga nakasulat na patakaran ng firma, at ang anunsyo ng affiliated licensee ay dapat gawin ayon sa mga patakaran na ito.

- ✓ Ang pagbubunyag ng anunsyo ay dapat kasama ang (i) pangalan ng firma at (ii) impormasyon sa pakikipag-ugnayan sa opisina, nang malinaw, madaling basahin, at kapansin-pansin
- ✓ Ang impormasyon sa pakikipag-ugnayan sa opisina at karagdagang kinakailangang impormasyon ay itinakda ng pangunahing broker o supervising broker sa mga nakasulat na patakaran ng firma
- ✓ Ang lahat ng anunsyo ng affiliated licensee ay dapat gawin ayon sa mga patakaran ng pangunahing broker o supervising broker

10.5 Pagsasahayag ng mga relasyon sa brokerage sa mga transaksyon ng pagbili

Sa ilalim ng 18VAC135-20-220(A), ang isang licensee ay dapat magpahayag kung sino ang kinakatawan ng licensee sa isang aktwal o potensyal na bumibili o nagbebenta na hindi kliyente ng licensee at hindi kinakatawan ng ibang licensee, kapag nagsimula na ang substantibong talakayan tungkol sa isang partikular na ari-arian (ayon sa § 54.1-2138 A). Ang pagsasahayag ay dapat na nakasulat sa pinakamaagang praktikal na oras, ngunit hindi na huli kaysa sa pagbibigay ng unang partikular na tulong sa real estate.

- ✓ Ang pagsasahayag ng sinong kinakatawan ng licensee ay kinakailangan sa isang hindi kumakatawang bumibili/nagbebenta kapag may substantibong talakayan tungkol sa isang partikular na ari-arian
- ✓ Ang pagsasahayag ay dapat na nakasulat sa pinakamaagang praktikal na oras, hindi na huli kaysa sa pagbibigay ng unang partikular na tulong sa real estate
- ✓ Ang isang pagsasahayag na sumusunod sa § 54.1-2138 A ay nakakatugon sa pangangailangang ito

10.6 Nakasulat na Pahintulot para sa Dalawang Ahensya at Itinalagang Ahensya

Ang 18VAC135-20-220(A)(3) ay nangangailangan na ang isang lisensyado na kumilos bilang dalawang ahensya o itinalagang ahente/kinatawan ay makakuha ng nakasulat na pahintulot ng lahat ng mga kliyente sa pinakamabilis na praktikal na oras. Ang pahintulot ay ipinapalagay kapag ang isang kliyente ay pumipirma ng isang pagsasahayaan na sumusunod sa § § 54.1-2139, 54.1-2139.01, at 54.1-2139.1. Ang pagsasahayaan ay dapat ibigay sa at ang pahintulot ay nakuha mula sa ang mamimili nang hindi hihigit sa pagpapakita ng alok upang bumili sa lisensyado na magpapakita nito, at mula sa nagbebenta nang hindi hihigit sa pagpapakita ng alok sa nagbebenta.

- ✓ Ang isang dalawang ahensya o itinalagang ahente/kinatawan ay dapat makakuha ng nakasulat na pahintulot ng lahat ng mga kliyente sa pinakamabilis na praktikal na oras
- ✓ Ang pahintulot ng mamimili ay dapat nakuha nang hindi hihigit sa pagpapakita ng alok sa lisensyado na magpapakita nito sa ahente sa talaan/nagbebenta
- ✓ Ang pahintulot ng nagbebenta ay dapat nakuha nang hindi hihigit sa pagpapakita ng alok upang bumili sa nagbebenta

10.7 Napapanahong Pagbibigay ng Mga Talaan at Impormasyon sa Board

Ang 18VAC135-20-240 ay nangangailangan sa isang licensee na magbigay sa board o sa mga ahente nito, sa loob ng 10 araw mula sa pahingin, ng mga signature card, bank record, o anumang dokumento/libro/talaan tungkol sa isang real estate transaction na sinalihan ng licensee o kinakailangang panatilihin, para sa inspeksyon at pagkopya (maliban kung iba ang nakasaad o ayon sa § 54.1-2108). Ang board ay maaaring palawakin ang 10-araw na panahon para sa mga napakahirap na kalagayan. Ang isang licensee ay dapat sumagot sa anumang ibang importunang mula sa board sa loob ng 21 araw.

- ✓ Ang mga hinihiling na talaan (signature card, bank record, transaction document) ay dapat ibigay sa board sa loob ng 10 araw, napapailalim sa pagpapalawak ng board para sa napakahirap na kalagayan
- ✓ Ang isang licensee ay dapat sumagot sa anumang ibang importunang mula sa board o board agent sa loob ng 21 araw

10.8 Sistema ng Bookkeeping na Nagsasaad ng Compliance

Ang 18VAC135-20-185(B) ay nangangailangan sa pangunahing broker na mapanatili ang isang sistema ng bookkeeping o recordkeeping na tumpak at malinaw na nagsasaad ng buong compliance sa mga kinakailangan sa recordkeeping. Ang mga accounting records ay dapat may sapat na detalye upang matukoy ang ganitong compliance.

- ✓ Ang sistema ng bookkeeping/recordkeeping ay dapat na tumpak at malinaw na nagsasaad ng buong compliance
- ✓ Ang mga accounting records ay dapat may sapat na detalye upang matukoy ang compliance

10.9 Katumpakan at Napapanahong Pagsasapanahon ng Advertising

Ang 18VAC135-20-190(B)(3)-(4) ay nangangailangan na ang impormasyon ng property na ibinigay at kinokontrol ng licensee sa advertising ay pare-pareho sa kondisyon ng property at kasalukuyang status ng kontrata, at ang advertising ay dapat na ma-update sa napapanahong paraan kapag may material na pagbabago sa listing status o property descriptions. Kung ang licensee ay natutuhan na ang third party ang kumokontrol ng advertising, ang licensee ay dapat gumawa ng napapanahong written request para sa mga pagbabagong kailangan.

- ✓ Ang impormasyon ng property sa advertising ay dapat na pare-pareho sa kondisyon ng property at kasalukuyang status ng kontrata
- ✓ Ang advertising ay dapat na ma-update sa napapanahong paraan sa anumang material na pagbabago sa listing status o property descriptions
- ✓ Kung ang third party ang kumokontrol ng advertising, ang licensee ay dapat gumawa ng napapanahong written request para sa mga pagbabago

10.10 Malinaw na format para sa pinagsama na mga pag-amin

Ang 18VAC135-20-220(A)(4) ay nagpapahintulot na ang isang kinakailangang pag-amin ay maaaring pagsama sa ibang mga pag-amin o impormasyon, ngunit kung pinagsama ito ay dapat na malinaw—na nai-print sa malalim na titik, lahat ng malalaking titik, may salungguhit, sa loob ng hiwalay na kahon, o tulad ng ibinigay ng § 54.1-2138.

- ✓ Ang mga kinakailangang pag-amin ay maaaring pagsama sa iba pang mga pag-amin o impormasyon
- ✓ Kung pinagsama, ang pag-amin ay dapat na malinaw: malalim na titik, lahat ng malalaking titik, may salungguhit, sa hiwalay na kahon, o tulad ng ibinigay ng § 54.1-2138

10.11 Pagsasahayong ng Ugnayan ng Brokerage sa Mga Transaksyon ng Pag-upa

Sa ilalim ng 18VAC135-20-220(B), maliban kung naihayag na, ang isang lisensyado ay dapat magpahayag sa isang hindi kumakatawan na tunay o potensyal na may-ari o umuupa na mayroon ang lisensyado ng ugnayan sa brokerage sa iba. Ang pagpapahayag ay dapat na isulat at kasama sa aplikasyon ng pag-upa o sa kontrata ng pag-upa mismo, alinman ang naganap muna; kung ang mga termino ng pag-upa ay hindi nagbibigay dito, ang pagpapahayag ay dapat na isulat hindi huli kaysa sa pagpirma ng pag-upa. Ang pangangailangang ito ay hindi sumasaklaw sa mga tunay na residential na termino ng pag-upa na mas mababa sa dalawang buwan.

- ✓ Ang nakasulat na pagpapahayag ng umiiral na ugnayan sa brokerage ay dapat gawin sa isang hindi kumakatawan na may-ari o umuupa, sa aplikasyon ng pag-upa o sa kontrata ng pag-upa, alinman ang naganap muna (hindi huli kaysa sa pagpirma ng pag-upa)
- ✓ Ang pangangailangan sa pagpapahayag ng pag-upa ay hindi naaangkop sa mga residential lease para sa isang tahanan o maraming tahanan na may mga termino na mas mababa sa dalawang buwan

10.12 Mandatory audit bago mag-expire ang firm license

Ang 18VAC135-20-225(A) ay nangangailangan na ang principal o supervising broker (o third party) ay magsagawa ng audit sa loob ng 90 araw bago mag-expire ang firm license, na dokumentado sa isang board-developed form. Ang audit ay dapat suriin at dokumentuhin ang firm compliance sa maraming larangan.

- ✓ Ang mandatory audit ay dapat isagawa sa loob ng 90 araw bago mag-expire ang firm license at dokumentado sa isang board form
- ✓ Ang audit ay dapat suriin ang escrow handling at financial records, fair housing compliance, advertising, contract/lease/agreement drafting, paggamit ng unlicensed individuals, agency/independent-contractor relationships, distribution ng regulatory updates, at documentation ng required disclosures
- ✓ Kung makita ang noncompliance, ang broker ay maaaring gumamit ng voluntary compliance procedures sa subsection B

10.13 Proteksyon ng broker sa pamamagitan ng kusang pagsunod sa self-audit

Ang 18VAC135-20-225(B) ay nagbibigay ng proteksyon sa principal o supervising broker mula sa disciplina ng board para sa self-reported na mga isyu kapag natutugunan ang mga partikular na kondisyon sa ilalim ng § 54.1-2111.1. Ang broker ay dapat magsagawa (o magpasagawa) ng audit, pumirma sa ulat, at magbigay ng written notice sa board ng noncompliance—sa loob ng 30 araw matapos makumpleto ang self-audit o sa loob ng 30 araw mula sa pagtanggap ng third-party audit report—na nagsasumite ng alinman sa isang statement na ito ay naka-remediate na o isang plano para itama ito sa loob ng 90 araw.

- ✓ Ang broker ay dapat magsagawa o magpasagawa ng audit at pumirma sa ulat upang maging karapat-dapat para sa proteksyon
- ✓ Ang board ay dapat notipikahan sa pamamagitan ng written notice sa loob ng 30 araw matapos makumpleto ang self-audit o makatanggap ng third-party report, kasama ang remediation statement o 90-day correction plan
- ✓ Ang proteksyon ay hindi naaaplay kung ang noncompliance ay intentional o resulta ng gross negligence (kasama ang unlicensed employee na nakikipag-negotiate ng rental agreement ayon sa § 54.1-2103 C)
- ✓ Ang proteksyon ay umaabot lamang sa broker na nagsagawa ng audit at nagsumite ng plano, hindi sa anumang iba pang broker o salesperson; ang pagkabigong makumpleto ang plano sa loob ng 90 araw ay nawawalan ng proteksyon

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 Mga Ipinagbabawal na Gawain: Pandaraya, Kona, at Pag-ulat

Ang 18VAC135-20-260 ay naglalista ng malawak na mga ipinagbabawal na gawain. Ang pagkuha o pagpapanatili ng lisensya sa pamamagitan ng maling o mapandarayang pagpapahayag ay ipinagbabawal, tulad din ng pagkakaroon ng higit sa isang lisensya ng broker o salesman sa Virginia maliban kung pinapayagan. Ang hindi wastong pagpapirma (o abot-kayang pagtanggi sa pagpapirma) ng isang porma ng pagsisiguro ng karanasan ay ipinagbabawal. Ang ilang mga kona sa kriminal at mga aksyon sa disiplina sa ibang jurisdiksyon ay dapat iulat at maaaring magdulot ng disiplina.

- ✓ Hindi maaaring makakuha, muling magparehistro, muling itatag, o mapanatili ang lisensya sa pamamagitan ng maling o mapandarayang pagpapahayag
- ✓ Hindi maaaring magkaroon ng higit sa isang Virginia broker o salesman na lisensya maliban kung ibinigay sa kabanata
- ✓ Ang kasakdalan sa isang misdemeanor na kinabibilangan ng pandaraya/pagkakabit ng kasinungalingan, sekswal na paglalabas, distribusyon ng hindi marijuana na droga, o biyaya, o anumang felony ay isang ipinagbabawal na gawain
- ✓ Dapat ipaalam sa board nang pasulat sa loob ng 30 araw ng anumang ganitong kasakdalan
- ✓ Dapat ipaalam sa board nang pasulat sa loob ng 30 araw ng anumang aksyon sa disiplina laban sa ibang propesyonal o pang-okupasyon na lisensya

11.2 Mga Ipinagbabawal na Aksyon: Makatarungang Pabas at Imbestigasyon ng Kuryente

Ang isang lisensyado na nahanap ng isang hukuman o administratibong katawan na lumabag sa Virginia Fair Housing Act o federal fair housing laws (Title VIII ng Civil Rights Act ng 1968 o ang Civil Rights Act ng 1866) ay nakakagawa ng isang ipinagbabawal na aksyon. Ang sadyang pagbibigay ng maling, nakakaloob, o hindi kumpletong impormasyon sa imbestigasyon ng kuryente ay ipinagkakalan, tulad ng paglabag o konspirasyong lumabag sa mga probisyon ng Title 54.1 o mga regulasyon ng kuryente.

- ✓ Ang isang huling pagkukusang patas na paglabag sa pabas (estado o federal) ay isang ipinagbabawal na aksyon
- ✓ Hindi maaaring sadyang magbigay ng maling, nakakaloob, o hindi kumpletong impormasyon sa kuryente o sa mga ahente nito
- ✓ Hindi maaaring lumabag, mag-udyok, magtulungan, o makipagkonspirasi sa iba upang lumabag sa Title 54.1 o mga regulasyon ng kuryente

11.3 Tungkulin na Pangalagaan ang Interes ng Publiko

Ang Subdivision 11 ay nangangailangan sa mga may lisensya na kumilos upang pangalagaan ang interes ng publiko. Ito ay naglalista ng mga tungkulin sa pag-aawas ng broker (sinisiguro ang accountability sa mga transaksyon ng pera, escrow, at pang-araw-araw na operasyon; tamang paglabas ng pondo mula sa escrow at dokumentasyon; sinisiguro na ang mga nagsusupervisa na may lisensya ay may aktibong lisensya; karapatan sa pagpirma sa lahat ng mga account; pag-account sa pera ng iba) at mga tungkulin ng may lisensya (mabilis na paghahatid ng escrow money at dokumento sa broker; hindi magsasanay sa labas ng kumpanya; hindi magsasagawa nang walang lisensya; hindi magsasanay gamit ang inactive/expired na lisensya).

- ✓ Ang pangunahing/superbisor na broker ay dapat masiguro ang pagsusuperbisyon at accountability sa financing ng kumpanya, escrow account, at pang-araw-araw na operasyon
- ✓ Ang broker ay dapat may karapatan sa pagpirma sa lahat ng mga account ng kumpanya at account para sa/magpadala ng pera na pag-aari ng iba
- ✓ Ang isang may lisensya ay hindi maaaring magsagawa ng mga reguladong aktibidad sa labas ng brokerage firm ng licensee (maliban kung ang may lisensya ay may interes sa ari-arian)
- ✓ Ang isang may lisensya ay hindi maaaring magsanay ng real estate gamit ang inactive o expired na lisensya
- ✓ Ang isang may lisensya ay dapat mabilis na magpadala ng lahat ng escrow money, mga kontrata, at kinakailangang dokumento sa broker

11.4 Hindi Angkop, Mapagdayang, o Hindi Tapat na Pag-uugali

Ang Subdivision 12 ay tumutukoy sa hindi angkop, mapagdayang, o hindi tapat na pag-uugali, kabilang ang pag-divert ng komisyon mula sa firm, pag-buo o pagbabago ng mga dokumento upang malinlang, pagpipirma sa ngalan ng kliyente nang walang legal na awtoridad, maling paghawak ng escrow deposits, maling pagpapahayag ng pagmamay-ari ng property o sino ang nagho-hold ng escrow deposit, pagsumite ng duplicate earnest money checks sa maraming alok, at pagkuha ng licensing exam para sa iba o pagkuha muli nito para sa lisensya na mayroon na.

- ✓ Hindi maaaring lumikha o baguhin ang anumang dokumento na may layuning malinlang
- ✓ Hindi maaaring magpirma ng mga dokumento sa ngalan ng kliyente nang walang tamang legal na pagsang-ayon
- ✓ Hindi maaaring gawing bayad ang escrow deposit sa licensee o negosyuhin ang tseke nang walang nakasulat na awtoridad
- ✓ Hindi maaaring magpadala ng mga kopya ng parehong earnest money check sa maraming alok
- ✓ Hindi maaaring magpahayag ng hindi totoo tungkol sa pagmamay-ari ng property o sino ang nagho-hold ng escrow deposit
- ✓ Hindi maaaring sumali sa isang exam para sa lisensya na mayroon na o kumuha ng exam para sa iba

11.5 Conflict of Interest

Ang 18VAC135-20-270 ay nagbibigay-kahulugan ng mga aksyon na may conflict of interest. Ang isang licensee ay hindi maaaring maging aktibo sa isang broker maliban sa kanyang principal broker nang walang nakasulat na pahintulot ng principal broker. Ang isang licensee ay hindi maaaring kumilos para sa higit sa isang kliyente sa isang transaksyon na regulado ng § § 54.1-2139, 54.1-2139.01, at 54.1-2139.1 nang hindi unang nakakuha ng nakasulat na pahintulot ng lahat ng kliyente (ibig sabihin, ang dual representation ay nangangailangan ng nakasulat na pahintulot).

- ✓ Ang pagiging aktibo sa ibang broker nang walang nakasulat na pahintulot ng principal broker ay isang conflict of interest
- ✓ Ang pagkilos para sa higit sa isang kliyente (dual representation) ay nangangailangan ng priyor na nakasulat na pahintulot ng lahat ng kliyente

11.6 Improper na Transaksyon at Pakikipag-ugnayan sa Pananalapi

Ang 18VAC135-20-280 ay nagbabawal ng pagbabayad ng valuable consideration sa mga walang lisensya para sa mga serbisyong nangangailangan ng lisensya, at nagbabawal sa salesperson/associate broker na tumanggap ng kompensasyon mula sa sinuman maliban sa principal/supervising broker (maliban kung may dating nakasulat na pahintulot). Ito ay nagbabawal sa pagkuha ng kita mula sa kumpidensyal na impormasyon tungkol sa transaksyon nang walang nakasulat na pahintulot, tumanggap ng benepisyo para sa trabaho nang walang nakasulat na pagkilala ng nagbayad, at 'net' listings. Improper dealing ay kinabibilangan ng pag-alok ng property para sa benta/lease nang walang kaalaman at pahintulot ng may-ari o nang walang pagsisiguro ng pagkakakilanlan, o sa mga walang awtorisadong terms.

- ✓ Hindi maaaring magbayad ng valuable consideration sa isang walang lisensya para sa mga serbisyong nangangailangan ng real estate license
- ✓ Ang isang salesperson/associate broker ay maaari lamang mabayaran ng kanilang principal o supervising broker maliban kung ang principal broker ay nagbigay ng dating nakasulat na pahintulot
- ✓ Ang 'net' listings (na nagbibigay-daan sa licensee na panatilihin ang anumang labis sa net price ng nagbebenta) ay ipinagbabawal
- ✓ Hindi maaaring mag-alok ng property para sa benta/lease nang walang kaalaman at pahintulot ng may-ari o sa mga terms na iba sa mga awtorisado

11.7 Maling Pagpapahayag o Pagkakakaligtaan

Ang 18VAC135-20-300 ay nagbibigay-kahulugan sa maling pagpapahayag/pagkakakaligtaan, kabilang ang 'bait and switch' advertising, ang pagkabigong ibunyag ang kilalang materyal na negatibong pisikal na katotohanan, ang pagkabigong agarang ipasakatuparan ang lahat ng isinulat na alok/contraoferta/pagtanggi, ang pagkabigong ibunyag ang materyal na katotohanan sa kliyente, ang pagkabigong magbigay ng mapanahong pabatid ng materyal na pagbabago, ang paglabag sa kumpidensyalidad ng dalawang-ahente, ang pagkakaligtaan ng kumpletong termino o pagkakakilanlan ng mga hawak ng deposito, ang paglikha ng maling pahayag sa mga nagpapahiram, at ang paglikha ng maling pangako.

- ✓ Ang 'bait and switch' advertising ay isang ipinagbabawal na maling pagpapahayag
- ✓ Ang karaniwang ahente ng nagbebenta/may-ari ng lupa ay dapat na mapanahong ibunyag ang materyal na negatibong katotohanan tungkol sa pisikal na kondisyon na tunay na kilala ng lisensyado
- ✓ Ang isang lisensyado ay dapat na agarang ipasakatuparan ang bawat isinulat na alok, contraoferta, at pagtanggi sa kliyente o walang kumakatawan na partido
- ✓ Ang isang dalawang-ahente ay hindi maaaring ibunyag ang kumpidensyal na impormasyon sa transaksyon ng isang kliyente sa ibang kliyente
- ✓ Ang mga dokumento ay dapat na matukoy ang lahat ng mga taong may hawak ng anumang deposito

11.8 Mga Aktibidad na Para sa Licensed Lamang

Ang 18VAC135-20-335(A) ay naglilista ng mga aktibidad na maaari lamang isagawa ng isang licensed na indibidwal o entidad: pagpapakita ng property, paghawak ng open houses, pagsasagot ng mga tanong tungkol sa listings/title/financing/closing/contracts/agreements/legal documents, pagtalakay/paglalaman/pagbibigay kahulugan/pag-negotiate ng mga kontrata at kasunduan sa sinuman sa labas ng firm, at pag-negotiate o pagsang-ayon sa anumang commission, split, management fee, o referral fee.

- ✓ Lamang ang isang licensee ang maaaring magpakita ng property o magsagawa ng open house
- ✓ Lamang ang isang licensee ang maaaring mag-negotiate ng kontrata, listing, lease, o property management agreement sa sinuman sa labas ng firm
- ✓ Lamang ang isang licensee ang maaaring mag-negotiate o sumang-ayon sa commission, commission split, management fee, o referral fee

11.9 Pinapayagang Aktibidad ng Walang Lisensya na Tulong

Ang 18VAC135-20-335(B) ay naglalista ng mga gawain na maaaring gawin ng walang lisensya na tulong: pangkalahatang clerical na tungkulin, pagsumite ng mga listing/pagbabago sa MLS, pagsunod sa mga pangako ng pautang pagkatapos ng ratipikasyon, pagpaggawa ng mga susi, pagkalkula ng mga checks ng komisyon, paglalagay ng mga sign, courier na serbisyo, pag-schedule ng mga appointment, pagtatala/pagdeposito ng escrow funds, pagtanggap ng security deposits at renta ayon sa rental agreement, paghahanda ng mga form para sa pagpagsiguro ng licensee/broker, pagpapirma sa mga rental document na aprubado ng broker, paghahanda ng advertising para sa pagpagsiguro, pagsasama-sama ng closing documents, pagkuha ng public records, pagmonitor ng mga file, at pag-order ng routine repairs ayon sa direksyon.

- ✓ Ang walang lisensya na tulong ay maaaring magsagawa ng clerical duties at magbigay lamang ng impormasyon na ipinakita sa listing
- ✓ Ang walang lisensya na tulong ay maaaring magtatala at magdeposito ng escrow funds at tumanggap ng security deposits at renta tulad ng nakatakda sa rental agreement
- ✓ Ang walang lisensya na tulong ay maaaring magpirma lamang sa broker-approved na rental agreements at kinakailangang disclosure, hindi sila makakangotensyon
- ✓ Ang mga materyales at form na inihanda ng walang lisensya na tulong ay nangangailangan ng pagpapsiguro ng licensee at supervising broker

11.10 Hindi Tamang Paghahatid ng mga Dokumento

Ang 18VAC135-20-310 ay nangangailangan ng mabilis na paghahatid sa bawat pangunahing partido ng mga kopya ng mga kinakailangang pahayag, listahan, kontrata ng alok, mga alok, kontraalok, karagdagan, at mga naratipikong kasunduan. Sa pagsasara, ang mga may lisensya ay dapat maghatid ng isang nilagdaang, sertipikadong pahayag ng mga resibo at gumagastos sa nagbebenta at mamimili (maliban kung ang isang hiwalay na pahayag ng ahente ng paglulunsad ay nagbubunyag ng mga gumagastos). Ang mga may lisensya ay dapat ilunsad ang mga dokumento sa tunay na may-ari sa hiling nang walang tamang dahilan upang tanggihan.

- ✓ Dapat mabilis na maghatid ng kumpleto, madaling basahin na mga kopya ng mga kinakailangang pahayag at mga dokumento ng transaksyon sa bawat pangunahing partido
- ✓ Dapat magbigay sa nagbebenta at mamimili ng isang nilagdaang, sertipikadong pahayag ng mga resibo at gumagastos sa pagsasara (nababawi kung ang isang pahayag ng paglulunsad ay nagbubunyag ng mga gumagastos)
- ✓ Hindi maaaring tanggihan o mabigong ilunsad ang isang dokumento sa tunay na may-ari sa hiling nang walang tamang dahilan

11.11 Responsibilidad ng Broker para sa Mga Aksyon ng mga Lisensyado

Ang 18VAC135-20-330 ay nagbibigay na ang isang pangunahing broker o supervising broker ay hindi awtomatikong liable para sa mga ilegaldang aksyon ng mga salesperson, empleyado, kasosyo, o affiliates. Ang disiplina laban sa broker ay nangangailangan na ang board ay nasiyahan na ang broker ay nakaalam o dapat na nakalam ng paglalabas at nabigong gumawa ng makatuwirang aksyon upang ayusin ito.

- ✓ Ang broker ay hindi sinisiplinahan para sa paglalabas ng subordinate maliban kung ang broker ay nakaalam o dapat na nakalam nito
- ✓ Ang liability ng broker ay nangangailangan din na ang broker ay nabigong gumawa ng makatuwirang aksyon upang ayusin ang sitwasyon

11.12 Epekto ng Disiplinaryong Aksyon sa mga Subordinadong Lisensyadong Indibidwal

Ang 18VAC135-20-340 ay nagbibigay na ang pagkansela, suspensyon, o pagtanggi sa pagpapabago ng lisensya ng pangunahing broker o sole proprietor ay awtomatikong nag-utos ng pagbabalik sa board ng mga lisensya ng lahat ng mga indibidwal na aktibo sa apektadong firma, hanggang sa muling inilabas batay sa nakasulat na kahilingan ng sole proprietor o pangunahing broker ayon sa 18VAC135-20-170 B.

- ✓ Ang disiplina laban sa pangunahing broker o sole proprietor ay awtomatikong nangangailangan ng pagbabalik ng lahat ng mga lisensya ng mga affiliated licensees
- ✓ Ang mga nabalik na lisensya ay muling inilabas lamang batay sa nakasulat na kahilingan ayon sa 18VAC135-20-170 B

11.13 Epekto ng Disiplina sa Kasabay na Lisensya at Sertipiko

Ang 18VAC135-20-345 ay nagbibigay ng patakaran na kapag ang board ay nagpasuspensyon, nagbawi, o nag-deny ng pagpapabago ng lisensya ng isang broker na hawak ng isang indibidwal, gagawin nito ang parehong aksyon sa ibang kasabay na lisensya ng broker ng indibidwal na iyon. Katulad nito, ang disiplina laban sa lisensya ng isang indibidwal ay nagsasandig sa pagpapasuspensyon, pagbabawi, o pag-deny ng pagpapabago ng sertipiko ng instructor at instructor approval ng indibidwal na iyon.

- ✓ Ang disiplina ng isang lisensya ng broker na hawak ng isang indibidwal ay sumasaklaw sa ibang kasabay na lisensya ng broker ng taong iyon
- ✓ Ang disiplina ng lisensya ng isang indibidwal ay sumasaklaw sa sertipiko ng instructor at instructor approval ng taong iyon

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 Mga Prinsipyo at Kasanayan sa Nilalaman at Haba ng Kurso

Ang kurso sa mga prinsipyo at kasanayan sa real estate ay dapat na isang kurso na may apat na oras ng semestre o anim na oras ng quarter na may hindi bababa sa 60 oras ng klase. Dapat nitong sumasaklaw sa 25 kinakailangang larangan ng paksa kabilang ang ekonomiya/panlipunan na epekto ng real estate, merkado at pagsusuri, karapatan sa ari-arian, mga kontrata, mga dokumento, hipoteka at mga documento ng tiwala, uri ng hipoteka, mga lease, mga lien, pagmamay-ari ng bahay, tunay na ari-arian at insurance sa titulo, pamumuhunan, buwis, pagpapinansyal ng real estate, mga kasunduan sa intermediaryong negosyo at responsibilidad sa kontrata ng ahensya, marketing, pamamahala ng ari-arian, paghahanap/pagsusuri/pagpaparehistro ng titulo, pagsasara ng titulo, pagpapahalaga, pagpaplano ng subdivisions/condominium, mga hukay na estatuto, malalaking binatas, mga hukay na patas sa pabor sa lahat, at mga regulasyon ng Real Estate Board.

- ✓ Ang kurso sa mga prinsipyo at kasanayan ay dapat na hindi bababa sa 60 oras ng klase (apat na oras ng semestre o anim na oras ng quarter)
- ✓ Ang kinakailangang nilalaman ay kinabibilangan ng mga hukay na patas sa pabor sa lahat, mga binatas sa pabor sa tahanan, at mga regulasyon ng Real Estate Board
- ✓ Ang kinakailangang nilalaman ay kinabibilangan ng mga kasunduan sa intermediaryong negosyo at responsibilidad sa kontrata ng ahensya, mga kontrata, mga dokumento, at mga paksang pangpinansyal

12.2 Mga Pangangailangan sa Kurso para sa Broker

Ang Brokerage ay dapat na isang kinakailangang partikular na kurso na tatlong semester hours o anim na quarter hours, ngunit hindi bababa sa 45 class hours, na bumubuo ng isang kumpletong kurso. Ang 'Related subjects' na binanggit sa § 54.1-2105 ay dapat na nauugnay sa real estate, kabilang ang property management, land planning at land use, business law, real estate economics, at real estate investments. Hindi higit sa 45 class hours ng broker-related courses ang maaaring tanggapin bilang kapalit ng mga partikular na broker courses na itinakda sa § 54.1-2105.

- ✓ Ang Brokerage ay dapat na isang kinakailangang partikular na kurso na hindi bababa sa 45 class hours (tatlong semester hours o anim na quarter hours)
- ✓ Ang 'Related subjects' ay dapat na nauugnay sa real estate, kabilang ang property management, land planning/use, business law, real estate economics, at investments
- ✓ Hindi higit sa 45 class hours ng broker-related courses ang maaaring tanggapin bilang kapalit ng mga partikular na broker courses

12.3 Sertipikasyon ng mga Proprietary School

Bawat aplikante para sa proprietary school certificate ay dapat matugunan ang mga pamantayan sa subsection A ng § 54.1-2105.02 ng Code of Virginia. Ang aplikante ay nagpapakita ng financial responsibility sa pamamagitan ng pagsubmit ng CPA-certified letter na nagpapatunay ng net worth, o isang balance sheet o financial statement. Dapat ipakita ang minimum net worth.

- ✓ Ang aplikante ay dapat magsubmit ng alinman sa CPA-certified letter na nagpapatunay ng net worth, O isang CPA-certified balance sheet o financial statement
- ✓ Ang aplikante ay dapat ipakita ang minimum net worth na $2,000
- ✓ Dapat matugunan ang mga pamantayan sa subsection A ng § 54.1-2105.02 ng Code of Virginia

12.4 Mga Kinakailangang Kwalipikasyon para sa Instructor ng Prelicense Education

Ang isang aplikante para sa sertipikasyon bilang prelicense instructor ay dapat matugunan ang dalawa sa pitong nakalista na mga kwalipikasyon na pinagsasama ang prerequisite credential, edukasyon, at karanasan. Kasama sa mga pagpipilian ang isang aktibong broker license na may baccalaureate degree plus dalawang magkakasamang taon ng aktibong real estate experience; isang aktibong broker license plus limang magkakasamang taon ng aktibong karanasan; isang board-approved professional designation; DREI designation mula sa Real Estate Educators Association; isang valid na Virginia (o katumbas) na teaching credential; hindi bababa sa limang taon ng teaching experience sa real estate o sa isang accredited institution; o pagiging attorney member ng Virginia State Bar na engaged sa real estate-related na batas. Ang board ay maaaring magwaive ng mga kinakailangang ito batay sa patunay ng substantially equivalent na mga kwalipikasyon.

- ✓ Ang mga prelicense instructor applicants ay dapat matugunan ang DALAWA sa pitong kwalipikasyon sa subdivisions 1 hanggang 7
- ✓ Ang aktibong broker license plus baccalaureate degree ay nangangailangan ng dalawang magkakasamang taon ng aktibong real estate experience na direktang nauna sa application
- ✓ Ang aktibong broker license nang walang degree ay nangangailangan ng limang magkakasamang taon ng aktibong real estate experience
- ✓ Ang board ay maaaring magwaive ng mga kinakailangan batay sa pagsusuri ng patunay ng substantially equivalent na mga kwalipikasyon

12.5 Mga Kualipikasyon ng Instructor para sa CE at Post-License Education

Ang isang aplikante para sa sertipikasyon bilang instructor para sa continuing education at post-license education ay dapat magkaroon ng kadalubhasaan sa isang partikular na larangan ng real estate, na may hindi bababa sa tatlong taong aktibong karanasan sa larangan na iyon sa loob ng limang taong agad na nauna sa aplikasyon, at maaari lamang magturo sa lugar ng kadalubhasaan. Ang patunay ng kadalubhasaan ay dapat ibigay at maaaring kasama ang educational transcripts, professional certificates, hindi higit sa tatlong letters of reference, isang resume, o iba pang dokumentasyon na nagpapatunay ng karanasan. Ang board ay may discretion na tanggihan ang isang aplikante na namasyadang napailalim sa disciplinary action.

- ✓ Dapat magkaroon ng hindi bababa sa tatlong taong aktibong karanasan sa partikular na larangan sa loob ng limang taong agad na nauna sa aplikasyon
- ✓ Ang instructor ay maaari lamang magturo sa lugar ng kadalubhasaan ng aplikante
- ✓ Ang patunay ng kadalubhasaan ay maaaring kasama ang hindi higit sa tatlong letters of reference
- ✓ Ang board ay may discretion na tanggihan ang isang aplikante na napailalim sa disciplinary action

12.6 Pagsang-ayon ng mga prelicense na kurso

Ang mga prelicense na kurso ay dapat na katanggap sa board, ituro ng isang sertipikadong prelicense instructor, at kasama ang isang sinusubaybayan na panghuling nakasulat na pagsusuri. Ang mga kurso ay dapat may mekanismo upang makatulong na masiguro na ang mga licensee ay aktibong nakikibahagi sa bawat oras ng klase. Ang mga paaralan ay dapat na elektronikong magsumite ng aplikasyon sa isang form ng board, makakuha ng pagsang-ayon ng board bago unang inaalok ang kurso, at magbigay ng kinakailangang impormasyon: syllabus ng kurso (Ang mga kurso ng Principles and Practices ay dapat kasama ang mga paksa sa 18VAC135-20-400; ang mga kurso ng broker ay kailangan ng isang katanggap na syllabus), pangalan ng teksto ng kurso at mga materyales sa pananaliksik, paglalarawan ng mga task sa pananaliksik, mga kopya ng mga pagsusuri/pagsusulit/pagsubok, at impormasyon sa pagpapanatili ng rekord.

- ✓ Ang mga prelicense na kurso ay nangangailangan ng isang sinusubaybayan na panghuling nakasulat na pagsusuri
- ✓ Ang mga prelicense na kurso ay dapat ituro ng isang sertipikadong prelicense instructor
- ✓ Ang pagsang-ayon ng board ay dapat makuha bago unang inaalok ang kurso
- ✓ Ang mga kurso ng Principles and Practices of Real Estate ay dapat kasama ang mga larangan ng paksa na tinukoy sa 18VAC135-20-400

12.7 Pagaprobahan ng CE at post-license courses

Ang mga paaralan ay dapat na mag-apply nang elektroniko sa isang board form at makakuha ng pagpapahintulot bago mag-alok ng continuing education o post-license courses. Ang bawat kurso ay dapat magkaroon ng mekanismo upang makapagsiguro ng aktibong pakikibahagi sa bawat oras ng klase. Ang correspondence at distance learning courses ay dapat magsama ng angkop na mga pamamaraan sa pagsusulit upang mapatunayan ang pagkumpleto, kabilang ang pagsisiguro na ang mga licensee ay maghasag ng notarized affidavit na nagpapatunay ng pagsunod sa education provider o sa kanilang sariling mga rekord. Ang board ay nag-apruba ng mga kurso at oras batay sa kaugnayan sa mga tungkulin sa § 54.1-2100, at ang nilalaman ay dapat na partikular sa kasalukuyang mga batas at regulasyon ng Virginia kung saan naaangkop.

- ✓ Ang pagpapahintulot ng board ay dapat makuha bago simulan ang pag-alok ng CE o post-license courses
- ✓ Ang distance learning courses ay nangangailangan ng notarized affidavit na nagpapatunay ng pagsunod sa mga kinakailangan ng kurso
- ✓ Ang mga oras ng kurso ay aprubado batay sa kaugnayan sa mga tungkulin na itinakda sa § 54.1-2100 ng Code of Virginia
- ✓ Ang nilalaman ng kurso ay dapat na partikular sa kasalukuyang mga batas at regulasyon ng Virginia kung saan naaangkop

12.8 Pagkalilipat ng kurso at pagsang-ayon ng instruktor

Ang pagsang-ayon sa prelicense, patuloy na edukasyon, at post-license na mga kurso, pati na rin ang post-license at patuloy na edukasyon mga instruktor, ay nag-expire pagkatapos ng tatlong taon mula sa huling araw ng buwan kung saan ang board ay nagbigay ng pagsang-ayon.

- ✓ Ang kurso at pagsang-ayon ng instruktor ay nag-expire pagkatapos ng tatlong taon mula sa huling araw ng buwan kung saan ang pagsang-ayon ay ibinigay
- ✓ Nalalapat sa prelicense, CE, at post-license na mga kurso at sa post-license at CE mga instruktor

12.9 Mga Kinakailangan sa Pagpapanatili ng Mga Rekord ng Estudyante sa Paaralan

Lahat ng paaralan ay dapat magtatag at mapapanatili ng isang rekord para sa bawat estudyante na naglalaman ng pangalan at tirahan ng estudyante, pangalan ng kurso at oras ng pagdalo, sylabo o balangkas ng kurso, pangalan ng instructor, petsa ng matagumpay na pagkumpleto, at code ng kurso ng board. Ang mga rekord ay dapat na available para sa inspeksyon sa normal na oras ng negosyo ng mga authorized na kinatawan ng board, at lahat ng mga rekord ng estudyante at klase ay dapat mapanatili sa loob ng minimum na limang taon.

- ✓ Ang mga rekord ng estudyante ay dapat kasama ang pangalan/tirahan, pangalan ng kurso at oras ng klase, sylabo/balangkas, pangalan ng instructor, petsa ng pagkumpleto, at code ng kurso ng board
- ✓ Ang mga rekord ay dapat na available para sa inspeksyon sa normal na oras ng negosyo ng mga authorized na kinatawan ng board
- ✓ Lahat ng mga rekord ng estudyante at klase ay dapat mapanatili sa loob ng minimum na limang taon

12.10 Dokumentasyon at Ulat ng Pagkumpleto ng Kurso

Dapat magbigay ang mga paaralan sa bawat estudyante ng sertipiko ng pagkumpleto ng kurso o iba pang patunay na dokumentasyon na naglalaman ng pangalan ng estudyante, pangalan ng paaralan, pangalan ng kurso, numero ng aprubasyong kurso, petsa ng pagkumpleto ng kurso, oras ng kredito na nakumpleto, at isang pahayag na ang kurso ay 'Aprubado ng Real Estate Board.' Lahat ng mga provider ay dapat magpadala nang elektroniko ng data ng pagkumpleto ng kurso sa board sa isang aprubadong format at paraan sa loob ng limang araw ng negosyo mula sa pagkumpleto ng bawat kurso. Dapat ipagsabay ng mga paaralan ang mga materyales upang magreflect ng mga pagbabago sa naaangkop na batas o regulasyon kapag ang mga pagbabagong ito ay nagsimula, nang walang hiwalay na aprubasyon.

- ✓ Ang dokumentasyon ng pagkumpleto ay dapat maglaman ng pangalan ng estudyante, pangalan ng paaralan, pangalan ng kurso, numero ng aprubasyon, petsa ng pagkumpleto, oras na nakumpleto, at pahayag na 'Aprubado ng Real Estate Board'
- ✓ Ang data ng pagkumpleto ng kurso ay dapat ipadala nang elektroniko sa board sa loob ng limang araw ng negosyo mula sa pagkumpleto ng kurso
- ✓ Dapat ipagsabay ng mga paaralan ang mga materyales ng kurso upang magreflect ng mga pagbabago sa batas o regulasyon kapag sila ay nagsimula, nang walang hiwalay na aprubasyon

12.11 Pagbawi ng Pagkilala sa Paaralan, Kurso, o Instructor

Ang board ay maaaring bawiin ang pagkilala sa anumang paaralan, kurso, o instructor para sa mga nakalagay na dahilan: hindi na nakakatugon sa mga pamantayan ng board; nagsusugal ng impormasyon upang tuklasin ang nakaraang o susunod na mga tanong sa pagsusulit; nagpapamahagi o nagkukuwento ng mga tanong sa pagsusulit nang walang paunang nakasulat na pahintulot mula sa may-ari ng copyright; nag-advertise ng mga serbisyo ng paaralan sa isang mapanlinlang, mapagdaya, o hindi tapat na paraan; mga opisyal ng paaralan/instructor/mga tagapamili na sumusunod sa isang real estate licensing exam para sa anumang layunin maliban sa pagkuha ng broker o salesperson license; o nabigong matiyak ang napapanahon at tumpak na electronic transmission ng course completion data.

- ✓ Ang pagkilala ay maaaring bawiin para sa pagsusulong o pagpapahayag/komunikasyon ng mga tanong sa pagsusulit
- ✓ Ang pagkilala ay maaaring bawiin para sa mapanlinlang, mapagdaya, o hindi tapat na pag-advertise ng mga serbisyo ng paaralan
- ✓ Ang mga opisyal ng paaralan/instructor/mga tagapamili ay hindi maaaring sumunod sa licensing exam maliban upang makakuha ng broker o salesperson license
- ✓ Ang pagkilala ay maaaring bawiin para sa kabiguan na matiyak ang napapanahon at tumpak na electronic transmission ng course completion data

CHAPTER 13

Supplement: Property Condition Disclosures

13.1 Virginia Residential Property Disclosure Act – Buyer Beware Statement at Termination Rights

Ang Virginia ay isang buyer-beware state. Sa ilalim ng Residential Property Disclosure Act, ang may-ari ng residential real property (1-4 dwelling units) ay dapat magbigay sa bumibili ng Real Estate Board's Residential Property Disclosure Statement, na hindi nagbubuklod ng mga depekto ngunit nag-aadvisa sa bumibili na magsagawa ng maingat na due diligence sa mga aspeto tulad ng kondisyon, zoning, flood risk, sea level rise, historic districts, at covenants. Ang mga exempt transfers ay kinabibilangan ng court-ordered transfers, foreclosures at deeds in lieu, transfers sa pagitan ng co-owners o spouses, fiduciary transfers, at ilang mga bagong construction sales. Kung ang statement ay ipinadala pagkatapos na ratified ang kontrata, ang bumibili ay maaaring magbigay ng termination ng kontrata sa pamamagitan ng written notice sa loob ng 3 araw pagkatapos ng in-person o electronic delivery, sa loob ng 5 araw pagkatapos ng postmark kung ipinadala sa mail, o anumang oras bago ang settlement kung hindi ito kailanman ipinadala; ang karapatan ay nagtatapos sa settlement o kapag ang bumibili ay umuupa o nag-apply para sa loan. Ang mga licensee ay dapat ipaalam sa mga nagbebenta ng obligasyon at sa mga bumibili ng kanilang mga karapatan, at hindi liable para sa pagkabigong mag-disclose ng may-ari. Pinagkukunan: Va. Code § 55.1-700 through § 55.1-714

- ✓ Ang may-ari ng 1-4 unit residential property ay dapat magbigay sa bumibili ng Real Estate Board's Residential Property Disclosure Statement (buyer beware form).
- ✓ Ang bumibili ay maaaring magbigay ng termination sa loob ng 3 araw pagkatapos ng in-hand o electronic delivery, 5 araw pagkatapos ng postmark kung ipinadala sa mail, o anumang oras bago ang settlement kung hindi ipinadala.
- ✓ Ang termination right ay mawawala sa settlement, sa panahon ng occupancy, o kapag nag-apply para sa mortgage.
- ✓ Exempt: foreclosure, court-ordered, co-owner at spousal transfers, fiduciary transfers, at karamihan ng bagong construction (ang new-home builder ay nagbibigay ng limited disclosure sa halip).
- ✓ Ang licensee ay dapat ipaalam sa nagbebenta ng duty at sa bumibili ng rights ngunit hindi liable para sa pagkabigong mag-disclose ng nagbebenta.

13.2 Stigmatized Property, Sex Offender Registry, at Special Mandatory Disclosures

Ang batas ng Virginia ay nagbibigay na ang may-ari at isang licensee ay walang tungkulin na sabihin na ang property ay lugar ng isang homicide, felony, o suicide, o na ang isang residente ay may HIV o anumang ibang non-transmissible na sakit; sa halip, ang bumibili ay inaavisuhan sa disclosure statement na suriin ang Virginia State Police sex offender registry. Hiwalay, ang Residential Property Disclosure Act ay nagpapataw ng affirmative disclosure duties para sa ilang mga item: ang may-ari na may actual knowledge ay dapat sabihin ang defective drywall, pending building code o zoning enforcement actions, at na ang property ay dating ginamit upang gumawa ng methamphetamine at hindi na remediated. Ang ilang septic system operating-permit waivers at tourism activity zone locations ay dapat ding sabihin. Ang kabiguan na gumawa ng affirmative disclosure ay nagbibigay sa bumibili ng termination rights bago ang settlement at posibleng damages. Source: Va. Code § 55.1-713; § 55.1-708 hanggang § 55.1-708.2

- ✓ Walang tungkulin na sabihin ang homicide, felony, suicide, o HIV/ibang non-transmissible na sakit na nakakaapekto sa property (stigmatized property).
- ✓ Ang bumibili ay inuutusan sa Virginia State Police sex offender registry kaysa sabihin ng licensee ang tungkol sa mga offender.
- ✓ Ang may-ari ay dapat affirmatively sabihin ang kilalang defective drywall, pending building code violations, at unremediated methamphetamine manufacturing.
- ✓ Ang septic operating-permit waivers at tourism activity zone location ay dapat sabihin sa ilalim ng Act.

CHAPTER 14

Supplement: Landlord-Tenant Law

14.1 VRLTA – Security Deposits, Move-In Inspection, at Landlord Entry

Ang Virginia Residential Landlord and Tenant Act ay nag-aayos ng halos lahat ng residential tenancies sa Commonwealth. Ang isang landlord ay hindi maaaring humiling ng security deposit na higit sa dalawang buwan ng periodic rent, at dapat ibalik ang deposit, kasama ang itemized list ng deductions, sa loob ng 45 araw mula sa termination ng tenancy at delivery ng possession; ang mga deductions na ginawa sa panahon ng tenancy ay nangangailangan ng written itemization sa tenant sa loob ng 30 araw. Sa loob ng 5 araw mula sa move-in ang landlord ay dapat magbigay sa tenant ng written report ng kondisyon ng unit, na ang tenant ay maaaring kontestin sa loob ng 5 araw. Ang landlord ay dapat din magbigay sa bawat tenant ng Statement of Tenant Rights and Responsibilities at written disclosures sa mold, lead, defective drywall, at military air installation zones. Ang landlord ay maaaring pumasok lamang may consent ng tenant o pagkatapos ng reasonable notice, hindi bababa sa 72 oras para sa routine maintenance na hindi hiniling ng tenant, maliban sa emergencies. Source: Va. Code § 55.1-1200 et seq. (§ 55.1-1204, § 55.1-1214, § 55.1-1226, § 55.1-1229)

- ✓ Ang maximum security deposit ay 2 buwan ng periodic rent.
- ✓ Ang deposit plus itemized deductions ay dapat ibalik sa loob ng 45 araw mula sa termination at delivery ng possession.
- ✓ Ang move-in inspection report ay dapat ibigay sa tenant sa loob ng 5 araw ng occupancy.
- ✓ Ang routine maintenance entry ay nangangailangan ng hindi bababa sa 72 oras na notice; walang notice na kailangan sa emergencies.
- ✓ Ang landlord ay dapat magbigay ng Statement of Tenant Rights and Responsibilities at mold/drywall/military-zone disclosures.

14.2 VRLTA – Mga Abiso, Pagwawakas, Pagpapataas, at Mga Remedyo ng Tenant

Sa ilalim ng VRLTA, ang month-to-month tenancy ay nagtatapos sa pamamagitan ng written notice na hindi bababa sa 30 araw mula sa alinmang partido, at ang rental agreement ay hindi maaaring wakasin sa pamamagitan ng self-help; ang landlord ay dapat makakuha ng unlawful detainer judgment sa General District Court at gamitin ang sheriff. Para sa remediable material noncompliance, ang landlord ay naghahatid ng 21/30 notice (30 araw upang magbakante maliban kung na-cure sa loob ng 21 araw); ang non-remediable breach ay nagpapahintulot ng 30-day termination notice. Para sa nonpayment of rent, ang landlord ay dapat maghatid ng written 14-day pay-or-quit notice (ginawa permanente ng 2020 HB 1333, Va. Code § 55.1-1245(F)) bago mag-file para sa unlawful detainer. Ang landlord ay dapat mapanatili ang premises sa fit at habitable condition at sumunod sa building codes; ang tenant ay maaaring ipahayag ang violations sa pamamagitan ng rent escrow sa court pagkatapos ng written notice at hindi maaaring maging subject sa retaliation para sa complaints. Ang mga service members ay maaaring magwakas ng tenancy sa permanent change of station orders. Source: Va. Code § 55.1-1220, § 55.1-1244, § 55.1-1245, § 55.1-1253, § 55.1-1258

- ✓ Ang month-to-month tenancy ay nagtatapos sa hindi bababa sa 30 araw na written notice mula sa alinmang partido.
- ✓ Remediable breach: 30-day termination notice na nagbibigay ng 21 araw upang mag-cure (21/30 notice); non-remediable breach: 30-day notice.
- ✓ Nonpayment of rent: written 14-day pay-or-quit notice bago mag-file ng unlawful detainer (Va. Code § 55.1-1245(F)).
- ✓ Ang self-help eviction ay ipinagbabawal; ang eviction ay nangangailangan ng General District Court judgment at sheriff execution.
- ✓ Ang tenant ay maaaring magbayad ng rent sa court escrow para sa mga uncorrected habitability violations; ang retaliation ay ipinagbabawal.

CHAPTER 15

Supplement: Fair Housing

15.1 Virginia Fair Housing Law – Protected Classes and Enforcement

Ang Virginia Fair Housing Law ay nagbibigay-daan sa diskriminasyon sa pagbebenta o pag-rental ng mga tahanan batay sa lahi, kulay, relihiyon, pambansang pinagmulan, kasarian, katandaan, status ng pamilya, kapansanan, pinagmumulan ng pondo, sexual orientation, gender identity, at military status. Ang katandaan (edad 55 o mas matanda), pinagmumulan ng pundo, sexual orientation, gender identity (idinagdag Julio 1, 2020), at military status (idinagdag Julio 1, 2021) ay lumalampas sa mga federal classes. Ang batas ay isinasagawa ng Fair Housing Office sa loob ng DPOR; ang mga reklamo laban sa mga licensee ay pinakikinggan ng Real Estate Board at laban sa mga non-licensee ng Fair Housing Board, at ang isang reklamo ay dapat isampa sa loob ng isang taon mula sa alleged discriminatory act. Ang mga exemption ay kinabibilangan ng isang single-family home na ibinebenta o inirentahan ng may-ari ng hindi higit sa tatlong ganitong tahanan nang walang licensee, owner-occupied dwellings ng apat o mas kaunting unit, at mga religious organization at private club, ngunit ang discriminatory advertising ay hindi kailanman exempt. Ang isang licensee na nahanap na may kasal ay nahaharap sa license discipline bilang karagdagan sa civil remedies, at ang Virginia ay nangangailangan ng fair housing hours bilang bahagi ng continuing education. Pinagkukunan: Va. Code § 36-96.1 hanggang § 36-96.23

- ✓ Ang Virginia ay nagdadagdag ng katandaan (55+), pinagmumulan ng pundo, sexual orientation, gender identity, at military status sa federal protected classes.
- ✓ Ang fair housing complaints ay dapat isampa sa loob ng 1 taon mula sa discriminatory act.
- ✓ Ang Real Estate Board ay tumatanggap ng mga complaint laban sa licensee; ang Fair Housing Board ay tumatanggap ng non-licensee.
- ✓ Ang owner exemptions (hindi higit sa 3 single-family homes nang walang agent; owner-occupied 4 units o mas kaunti) ay hindi kailanman sumasaklaw sa discriminatory advertising.

CHAPTER 16

Supplement: Transfer Taxes and Recording

16.1 Recordation Tax at Grantor's Tax sa Deeds at Deeds of Trust

Ang Virginia ay nagpapataw ng state recordation tax sa deeds na $0.25 bawat $100 (o bahagi nito) ng consideration o actual value, alinman ang mas mataas, at ang mga lokal na bansa ay maaaring magdagdag ng local recordation tax hanggang isang-katlo ng state tax; ayon sa kaugalian ang grantee (buyer) ang nagbabayad ng mga ito. Ang nagbebenta ay nagbabayad ng grantor's tax na $0.50 bawat $500 ng consideration (katumbas ng $1.00 bawat $1,000), na nakasaad sa mukha ng deed. Ang deeds of trust ay binubuwisan sa $0.25 bawat $100 ng halaga na siniguro, na may nabawasang rate sa bahagi sa itaas ng ilang threshold; ang mga refinance na may parehong lender ay tumatanggap ng nabawasang pagsasagawa. Ang karagdagang regional transportation fees sa grantor ay umabot sa Northern Virginia at Hampton Roads localities (i-verify ang kasalukuyang bawat-$100 na rate). Ang deeds ay nire-record sa clerk ng circuit court ng lungsod o county kung saan matatagpuan ang lupa. Pinagkukunan: Va. Code § 58.1-801, § 58.1-802, § 58.1-802.3, § 58.1-802.4, § 58.1-803, § 58.1-3800

- ✓ State recordation tax sa deeds: $0.25 bawat $100 ng consideration o value, alinman ang mas mataas; karaniwang binabayaran ng bumili.
- ✓ Ang local recordation tax ay maaaring umaabot sa isang-katlo ng state tax.
- ✓ Grantor's tax: $0.50 bawat $500 ($1 bawat $1,000) ng consideration, binabayaran ng nagbebenta.
- ✓ Deed of trust recordation tax: $0.25 bawat $100 ng halaga na siniguro (nabawasang rate sa malaking pautang).
- ✓ Ang regional transportation fees ay idinaragdag sa Northern Virginia at Hampton Roads (i-verify ang mga rate).

CHAPTER 17

Supplement: Condominium and HOA Law

17.1 Resale Disclosure Act – Association Resale Certificates at Buyer Cancellation

Mula Hulyo 1, 2023, ang Resale Disclosure Act ay pinagsama ang mga resale disclosure requirements na dating makikita sa Condominium Act at Property Owners' Association Act. Kapag ang isang lot o unit sa isang condominium, property owners' association, o cooperative ay muling ibinenta, ang nagbebenta ay dapat makakuha mula sa association at ihatid sa bumibili ng resale certificate na naglalaman ng declaration, bylaws, rules, budget, assessments, reserves, pending litigation, at anumang aprubadong capital expenditures; ang association ay dapat maghatid nito sa loob ng 14 araw pagkatapos ng kahilingan, at ang Common Interest Community Board ay nagseset ng limitasyon sa mga bayad na maaaring isingil. Ang bumibili ay maaaring kanselahin ang kontrata nang walang penalty sa loob ng 3 araw pagkatapos matanggap ang certificate sa kamay o elektroniko, sa loob ng 6 araw pagkatapos ng postmark kung ito ay ipinadala sa koreo, o kahit anong oras bago ang settlement kung ang certificate ay hindi kailanman nahatid; ang karapatan na magcancel ay nawawala kung hindi ito naisagawa sa loob ng panahon. Ang mga licensees ay dapat gawing contingent ang benta sa delivery at review ng certificate. Source: Va. Code § 55.1-2307 through § 55.1-2316

- ✓ Ang association ay dapat maghatid ng resale certificate sa loob ng 14 araw pagkatapos ng kahilingan ng nagbebenta.
- ✓ Ang bumibili ay maaaring magcancel sa loob ng 3 araw mula sa in-hand o electronic delivery, 6 araw pagkatapos ng postmark kung ipinadala sa koreo, o anumang oras bago ang settlement kung hindi kailanman nahatid ang certificate.
- ✓ Ang karapatan na magcancel ay nawawala kung hindi ito naisagawa sa loob ng itinakdang panahon.
- ✓ Naabot ng batas ang mga condominiums, POA subdivisions, at cooperatives; ang mga bayad ay limitado ng CIC Board regulation.

17.2 Condominium Act Public Offering Statement at Time-Share Rescission Rights

Ang mga condominium at time-share ay kinokontrol ng Common Interest Community Board sa loob ng DPOR. Ang isang declarant na nagbebenta ng bagong condominium unit ay dapat magrehistro ng condominium at maghatid ng public offering statement sa bawat bumibili, na maaaring kanselahin ang kontrata sa loob ng 10 araw pagkatapos ng execution o pagkatapos makatanggap ng POS, alinman ang huli; ang mga deposito ng bumibili ay dapat hawakan sa escrow hanggang sa closing. Kapag ang isang apartment building ay naconvert sa condominiums, ang mga tenant ay dapat makatanggap ng advance notice ng conversion at ang karapatan na bumili ng kanilang mga unit (may 120-araw na notice period na sumusunod; i-verify). Sa ilalim ng Virginia Real Estate Time-Share Act, ang isang bumibili ay maaaring kanselahin ang time-share contract sa loob ng 7 calendar days pagkatapos ng execution, at ang developer ay dapat maghatid ng time-share public offering statement. Pinagkukunan: Va. Code § 55.1-1900 et seq. (Condominium Act); § 55.1-2200 et seq. (Time-Share Act)

- ✓ Ang bagong condominium purchaser ay maaaring magcancel sa loob ng 10 araw pagkatapos ng kontrata o makatanggap ng public offering statement.
- ✓ Ang declarant ay dapat maghatid ng purchaser deposits sa escrow hanggang sa settlement.
- ✓ Ang time-share purchaser ay may 7-araw na karapatan na magcancel pagkatapos ng pagpirma.
- ✓ Ang condominium conversions ay nangangailangan ng advance notice sa mga kasalukuyang tenant kasama ang purchase right (120 araw; i-verify).
- ✓ Ang Common Interest Community Board, hindi ang Real Estate Board, ang nagrehistro ng condominiums at time-shares.

CHAPTER 18

Supplement: Closing Practice

18.1 CRESPA Settlement Agents at ang Wet Settlement Act

Ang Virginia ay hindi nangangailangan ng isang abogado upang magsagawa ng closing. Sa ilalim ng Consumer Real Estate Settlement Protection Act (CRESPA), ang settlement sa residential property na may 1-4 units ay maaaring isagawa lamang ng isang registered settlement agent, na maaaring maging isang licensed attorney, isang licensed title insurance company o agent, isang real estate broker, o isang financial institution; ang mga non-attorney (lay) settlement agents ay dapat magrehistro sa State Corporation Commission's Bureau of Insurance at dapat magkaroon ng errors and omissions coverage, isang fidelity bond, at isang surety bond (verify current amounts), at hindi maaaring magbigay ng legal advice. Ang purchaser ay may karapatan na pumili ng settlement agent, at bawat purchase contract ay dapat maglaman ng isang written notice ng karapatang iyon. Sa ilalim ng Wet Settlement Act, ang isang lender ay dapat magbigay ng loan funds sa settlement agent sa o bago ang settlement, at ang settlement agent ay dapat mag-record ng deed at deed of trust at magbigay ng settlement proceeds sa loob ng 2 business days pagkatapos ng settlement; ang mga funds ay dapat nasa cleared form bago ang disbursement. Source: Va. Code § 55.1-1000 hanggang § 55.1-1017 (CRESPA); § 55.1-900 hanggang § 55.1-905 (Wet Settlement Act)

- ✓ Ang mga abogado ay hindi kinakailangan; CRESPA ay nagpapahintulot sa mga abogado, title agents/companies, brokers, at financial institutions na kumilos bilang registered settlement agents.
- ✓ Ang buyer ay pumipili ng settlement agent at ang contract ay dapat magpakita ng karapatan na iyon.
- ✓ Ang lay settlement agents ay hindi maaaring magbigay ng legal advice at dapat mapanatili ang E&O, fidelity, at surety coverage.
- ✓ Wet Settlement Act: ang recording at disbursement ay dapat mangyari sa loob ng 2 business days pagkatapos ng settlement.

CHAPTER 19

Supplement: Foreclosure

19.1 Deed of Trust Foreclosure – Trustee Sale, Notice, at Walang Post-Sale Redemption

Ang Virginia ay isang deed-of-trust state na may nonjudicial foreclosure: ang borrower (grantor) ay nagbibigay ng property sa isang trustee na nagtatangkilik ng power of sale para sa kapakinabangan ng lender (beneficiary). Bago ang trustee's sale, dapat magpadala ng written notice ng oras, petsa, at lugar sa kasalukuyang owner sa kanilang huling kilalang address hindi bababa sa 14 araw bago ang sale (mas mahabang notice ay maaaring kailangan para sa owner-occupied residential property ayon sa mga recent amendments; patunayan). Ang sale ay dapat i-advertise sa isang newspaper tulad ng sa deed of trust (hindi bababa sa 3 beses), o kung walang provision ang deed, isang beses bawat linggo sa loob ng 4 consecutive weeks, na may sale na hindi mas maaga kaysa 8 araw pagkatapos ng unang advertisement at hindi mas huli kaysa 30 araw pagkatapos ng huli. Ang equitable right of redemption ng borrower ay umiiral hanggang sa sale, ngunit ang Virginia ay walang statutory right of redemption pagkatapos ng trustee's sale, at ang lender ay maaaring maghabol ng deficiency judgment para sa anumang shortfall. Pinagkukunan: Va. Code § 55.1-320 hanggang § 55.1-324

- ✓ Ang foreclosure ay nonjudicial sa pamamagitan ng trustee's power of sale sa deed of trust.
- ✓ Ang owner ay dapat makatanggap ng written notice ng sale hindi bababa sa 14 araw bago ang sale (patunayan para sa owner-occupied residential).
- ✓ Kung ang deed of trust ay walang provision, mag-advertise isang beses bawat linggo sa loob ng 4 consecutive weeks; ang sale ay dapat maging 8 araw pagkatapos ng unang ad at 30 araw pagkatapos ng huli.
- ✓ Walang statutory redemption pagkatapos ng trustee's sale; pinahihintulutan ang deficiency judgments.

CHAPTER 20

Supplement: Property Tax

20.1 Lokal na Buwis sa Real Property – Pagtatasa, Muling Pagtatasa, at Mga Programa ng Tulong

Walang buwis sa real property sa antas ng estado sa Virginia; ang real property ay binubuwisan ng mga lungsod, condado, at bayan. Ang Konstitusyon ay nangangailangan ng pagtatasa sa 100 porsyento ng makatarungang halaga ng merkado, at ang buwis ay kinakalkula sa pamamagitan ng paglalapat ng lokal na itinakdang rate sa bawat $100 ng nasusukat na halaga. Ang mga lungsod ay dapat magsagawa ng pangkalahatang muling pagtatasa kahit hindi bababa sa bawat 2 taon at ang mga condado sa hindi bababa sa bawat 4 taon (bawat 6 taon para sa mga condadong may populasyon na mas mababa sa 50,000), kung saan ang buwis na kawatan ay kumakapit sa lupa sa 1 Enero at may kahalagahan kaysa sa iba pang mga kawatan. Ang mga lokal na yunit ay maaaring magpasabik ng pagsusuri batay sa paggamit ng lupa (halaga ng paggamit) para sa agrikultura, hortikultural, kagubatan, at bukas na espasyo, na may mga rollback na buwis kapag nagbago ang paggamit, at maaaring magbigay ng kahulugan sa buwis o paglalantad para sa mga may-ari na edad 65 o mas matanda o permanenteng may kapansanan na nakakatugon sa kita at net-worth na mga hangganan; ang mga beterano na may 100 porsyentong serbisyong konektadong permanenteng kapansanan (at mga nananatiling pang-asawa) ay makakatanggap ng buong katanggapan sa kanilang pangunahing tirahan. Pinagkukunan: 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.

- ✓ Ang real property ay sinusuri sa 100 porsyento ng makatarungang halaga ng merkado; ang rate ay ipinasaad sa bawat $100 ng nasusukat na halaga.
- ✓ Ang mga lungsod ay muling sinusuri hindi bababa sa bawat 2 taon; ang mga condado bawat 4 taon (6 taon kung mas mababa sa 50,000 populasyon).
- ✓ Ang lokal na buwis na kawatan ay may kahalagahan kaysa sa iba pang mga kawatan sa ari-arian.
- ✓ Ang pagsusuri batay sa paggamit ng lupa ay nakakapag-trigger ng mga rollback na buwis sa pagbabago ng paggamit; ang tulong ay available para sa mga may-ari na 65 taong gulang o mas matanda o may kapansanan at buong katanggapan para sa 100 porsyentong may kapansanang beterano.

CHAPTER 21

Supplement: New Construction

21.1 Statutory New Dwelling Warranty

Sa bawat kontrata para sa pagbebenta ng bagong tahanan, ang nagbebenta ay isinasaad na nag-warranty na ang tahanan at ang mga ito ay libre mula sa mga structural defects, itinayo ng workmanlike manner, at angkop para sa paninirahan, at ang nagbebentang isa ring builder ay nag-warranty pa ng parehong tungkol sa pundasyon. Ang general warranty ay tumatagal ng isang taon mula sa transfer of title o ang pagsisimula ng possession ng bumili, alin man ang mas maaga, habang ang foundation warranty ng bagong tahanan ay tumatagal ng 5 taon. Ang warranty ay maaaring hindi sumailalim o baguhin lamang sa pamamagitan ng conspicuous written language sa kontrata na hiwalay na nilagdaan o naitala ng initials, at anumang aksyon para sa breach ay dapat isampa sa loob ng 2 taon pagkatapos ng breach. Pinagkukunan: Va. Code § 55.1-357

- ✓ Implied statutory warranty sa bagong tahanan: libre mula sa structural defects, workmanlike, angkop para sa paninirahan, sa loob ng 1 taon.
- ✓ Foundation warranty ng builder-vendor ay tumatagal ng 5 taon.
- ✓ Ang waiver o modification ay nangangailangan ng conspicuous, hiwalay na nainitialang contract language.
- ✓ Ang aksyon para sa breach ay dapat isampa sa loob ng 2 taon pagkatapos ng breach.