Test-4-X

www.test-4-x.com/realestate

United States • Georgia Real Estate Salesperson License Exam

Georgia

Study Guide

KNOWLEDGE POINTS	CHAPTERS	EDITION
75	11	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 • 75 knowledge points • 11 chapters

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

Contents

01 Rules 520-1-.01–.05: Organization, definitions, Commission operations, obtaining and maintaining a license 1

02 Rules 520-1-.06–.08: Brokerage relationships, management responsibilities of firms, trust accounts and trust funds 10

03 Rules 520-1-.09–.14: Advertising, handling transactions, licensees as principals, business brokerage, fair housing, citations 19

04 Supplement: Agency and Brokerage Relationships 29

05 Supplement: License Law 31

06 Supplement: Landlord-Tenant 35

07 Supplement: Taxes and Recording 37

08 Supplement: Closing Practice 41

09 Supplement: Disclosures 43

10 Supplement: Condominium and HOA 45

11 Supplement: Financing and Foreclosure 47

CHAPTER 1

Rules 520-1-.01–.05: Organization, definitions, Commission operations, obtaining and maintaining a license

1.1 Definiciones clave para la práctica de corretaje

Un « contrato de compromiso de corretaje » es un contrato escrito en el cual un vendedor, comprador, propietario o arrendatario se convierte en cliente del corredor y promete considerar valiosa (ejemplos: listado exclusivo, listado abierto, acuerdo con corredor de compradores, acuerdo de administración de propiedades). Un « cliente » ha celebrado un compromiso de corretaje; un « cliente eventual » no lo ha hecho pero puede recibir actos ministeriales. Un « agente dual » tiene simultáneamente una relación de corretaje con ambas partes (vendedor/comprador o propietario/arrendatario) en la misma transacción. Los « actos ministeriales » no requieren discreción ni criterio. Una « firma » es una empresa individual, sociedad, LLC o corporación con licencia como corredor.

- ✓ Un compromiso de corretaje debe ser un contrato escrito que establece una relación cliente
- ✓ Un cliente tiene un compromiso de corretaje; un cliente eventual solo recibe actos ministeriales
- ✓ Un agente dual representa a ambas partes en la misma transacción
- ✓ Los actos ministeriales no requieren la discreción o el criterio del licenciatario

1.2 Requisito de experiencia para licencia de corredor

Para convertirse en corredor o corredor asociado, un solicitante debe demostrar que ha tenido una licencia activa durante al menos tres de los cinco años inmediatamente anteriores a la solicitud. Cuando otra jurisdicción no puede certificar el período completo, el candidato debe demostrar que la experiencia se obtuvo dentro de los cinco años anteriores y que la jurisdicción anterior certifica la licencia en algún momento durante esos cinco años; se puede considerar otra evidencia creíble (archivos de transacciones, declaraciones juradas de corredor).

- ✓ Los solicitantes de corredor/corredor asociado deben haber tenido una licencia activa durante 3 de los últimos 5 años
- ✓ Los solicitantes de otros estados deben presentar un certificado original de licencia expedido dentro de los 12 meses anteriores
- ✓ La evidencia creíble, como archivos de transacciones y declaraciones juradas de corredor, puede complementar registros jurisdiccionales incompletos

1.3 Educación Continua y Post-Licencia para Agentes de Bienes Raíces

Un nuevo agente de bienes raíces debe completar un curso post-licencia de 25 horas dentro de un año después de obtener su licencia original (hasta 18 meses con la extensión estatutaria). Para renovar una licencia activa, los titulares de licencia deben completar 36 horas de educación continua por período de renovación, incluyendo al menos 3 horas sobre la ley de licencias (efectivo desde el 1 de julio de 2016). Un agente de bienes raíces cuya licencia ha vencido por no completar la educación post-licencia solo puede ser reinstalado según lo dispuesto por la ley.

- ✓ Los agentes de bienes raíces deben completar un curso post-licencia de 25 horas dentro de un año después de obtener la licencia
- ✓ La renovación de una licencia activa requiere 36 horas de educación continua por período de renovación
- ✓ Al menos 3 de las 36 horas de educación continua deben cubrir la ley de licencias

1.4 Estado de licencia activo versus inactivo

Todo agente corredor asociado activo, vendedor y CAM debe estar licenciado bajo un solo corredor de Georgia activo a la vez. Un nuevo vendedor o CAM no puede comenzar actividades de corretaje hasta que el corredor reciba el certificado. Los licenciatarios inactivos solo pueden realizar actividades de corretaje en bienes inmuebles que posean únicamente. Un licenciatario no puede volverse inactivo para realizar trabajo de corretaje para un empleador sin licencia; para hacerlo, debe renunciar a la licencia y recalificarse como solicitante original.

- ✓ Un licenciatario activo solo puede trabajar bajo un corredor de Georgia a la vez
- ✓ Los licenciatarios inactivos solo pueden realizar actividades de corretaje en bienes inmuebles que posean únicamente
- ✓ Un licenciatario no puede estar inactivo y realizar trabajo de corretaje para un empleador sin licencia

1.5 Reactivación de una Licencia Vencida

Una licencia vencida hace menos de dos años puede reactivarse pagando los honorarios según la Regla 520-1-.04(1) más la finalización de cualquier educación continua (CE) que hubiera sido requerida. Entre dos y cinco años vencida, la reactivación al estado activo requiere completar el curso de prelicencia apropiado (dentro del año anterior). Una licencia vencida hace más de cinco años requiere recalificarse como solicitante original. Alternativamente, un licenciatario puede reactivarse retomando y aprobando el examen de calificación, incluida la porción nacional.

- ✓ Vencida menos de 2 años: pagar los honorarios y completar la educación continua omitida para reactivar
- ✓ Vencida de 2 a 5 años: completar el curso de prelicencia apropiado dentro del año anterior
- ✓ Vencida más de 5 años: recalificarse como solicitante original

1.6 Definiciones de Agencia y Horas de Instrucción

« Agencia » significa toda relación en la cual un corredor de bienes raíces actúa por o representa a otra persona mediante su autoridad expresa en una transacción inmobiliaria. Una « hora de instrucción » equivale a al menos 50 minutos de instrucción o actividad de aprendizaje. « Oportuno » significa un tiempo razonable bajo las circunstancias. « Banco » significa una institución financiera regulada federalmente autorizada para proporcionar cuentas corrientes aseguradas por el gobierno federal.

- ✓ La agencia requiere autoridad expresa para actuar por otra persona en una transacción inmobiliaria
- ✓ Una hora de instrucción es de al menos 50 minutos
- ✓ Un banco para propósitos de GREC debe ofrecer cuentas corrientes aseguradas por el gobierno federal

1.7 Estructura de honorarios de licencia y período de renovación

Las licencias originales individuales y de empresa vencen en el mes de nacimiento del solicitante en el cuarto año calendario después de la activación (las empresas en el cuarto mes aniversario). La cuota de activación es de 45 $ para personas físicas (corredor, corredor asociado, agente de ventas, CAM), incluidos 20 $ para el Fondo de Recuperación; 75 $ para empresas/escuelas/instructores, incluidos 20 $ para el Fondo. Las cuotas de renovación de cuatro años son de 125 $ (papel) o 100 $ (en línea). La reactivación de una licencia vencida cuesta 100 $ adicionales dentro de cuatro meses, y más después. Se aplica una cuota de 25 $ por no notificar a la Comisión dentro de 30 días de un cambio de dirección, cuenta fiduciaria o empresa. Se aplica una cuota de 100 $ por un cheque rechazado o un cargo controvertido que resulte en una devolución.

- ✓ La cuota de activación individual es de 45 $ (incluidos 20 $ del Fondo de Recuperación); para empresas/escuelas/instructores es de 75 $ (incluidos 20 $)
- ✓ La renovación de cuatro años es de 125 $ en papel o 100 $ en línea
- ✓ Cuota de 25 $ por no notificar a GREC dentro de 30 días de un cambio de dirección, cuenta fiduciaria o afiliación
- ✓ Cuota de 100 $ por un cheque rechazado o un cargo controvertido que resulte en una devolución

1.8 Requisitos de Examen y Reciprocidad

Los candidatos deben aprobar un examen aprobado por la Comisión utilizando métodos psicométricamente válidos. Un candidato que se mudó a Georgia o solicita una licencia de no residente puede obtener una licencia sin examen ni educación adicional si la certificación del otro estado (expedida dentro de 12 meses) demuestra que aprobó el examen, cumplió con todos los requisitos educativos, está en regla y no ha tenido medidas disciplinarias; de lo contrario, debe aprobar el examen de Georgia. Proporcionar contenido del examen a otros sin autorización es motivo de denegación o sanción.

- ✓ La licencia recíproca requiere una certificación original (expedida dentro de 12 meses) que demuestre aprobación del examen, finalización de la educación, estar en regla y sin disciplina
- ✓ Un candidato con antecedentes disciplinarios o antecedentes penales en otro estado debe tomar y aprobar el examen de Georgia
- ✓ La divulgación inapropiada del contenido del examen es motivo de denegación o sanción conforme al código 43-40-25

1.9 Reglas de presentación y cumplimiento de solicitudes

Las solicitudes deben estar en formularios aprobados por la Comisión. Pueden presentarse por entrega personal, correo USPS, servicio de mensajería privada, o por fax/correo electrónico solo si no se requiere tarifa. La fecha de presentación efectiva es el matasellos de USPS (si se envía por correo) o la fecha en que GREC la recibe; el solicitante tiene la responsabilidad de probar la presentación oportuna. Una solicitud es incompleta si carece de tarifa, documentos requeridos, datos biográficos, firmas o respuestas legibles. No divulgar ninguna condena penal o acción disciplinaria puede constituir una solicitud falsificada.

- ✓ La presentación por fax o correo electrónico solo se permite cuando no hay tarifa requerida
- ✓ La fecha de presentación es el matasellos de USPS si se envía por correo, de lo contrario la fecha de recepción de GREC
- ✓ No divulgar ninguna condena o acción disciplinaria puede constituir una solicitud falsificada

1.10 Divulgación de Antecedentes Penales y Condenas

No más de 60 días antes de presentar la solicitud, cada candidato debe obtener y adjuntar un informe de antecedentes penales certificado del GCIC; los residentes no georgianos deben obtener un informe equivalente de su jurisdicción de residencia, y puede ser necesario un informe del FBI/FCIC si aparece un registro o si un informe estatal no está disponible. Los solicitantes que revelen una condena penal deben proporcionar copias certificadas del documento de acusación y la sentencia; aquellos con disciplina previa deben proporcionar las alegaciones y la orden final.

- ✓ Un informe de antecedentes penales certificado debe obtenerse dentro de 60 días antes de presentar la solicitud
- ✓ Los solicitantes con condenas deben proporcionar copias certificadas del documento de acusación y la sentencia
- ✓ Los solicitantes con disciplina previa deben proporcionar las alegaciones y la orden final

1.11 Decisiones preliminares y audiencias por denegación

Una persona con antecedentes de condena o disciplina puede solicitar una decisión preliminar no vinculante antes de completar la educación y los exámenes; una decisión preliminar desfavorable no impide convertirse en solicitante, y cualquier denegación de licencia requiere notificación y una audiencia. Después de una denegación, el solicitante tiene 60 días para solicitar por escrito una audiencia formal; el incumplimiento de esto o la pérdida de la audiencia causa que la solicitud expire y requiere reexamen y nuevas tarifas para solicitar nuevamente.

- ✓ Las decisiones preliminares sobre condenas/disciplina son consultivas y no vinculantes
- ✓ Un solicitante denegado debe solicitar una audiencia formal dentro de 60 días
- ✓ El incumplimiento de solicitar una audiencia o perderla requiere reexamen y nuevas tarifas para solicitar nuevamente

1.12 Cronograma de Renovación de Licencia y Vencimiento

A menos que se paguen las tarifas de renovación, una licencia individual vence el último día del mes de nacimiento del licenciatario, y una licencia de empresa vence el último día del mes del cuarto aniversario de la otorgación original. Se prohíbe a un licenciatario cuya licencia ha vencido por falta de pago o incumplimiento de educación que realice actividades de corretaje hasta que sea reinstalado. Un licenciatario activo cuya licencia vence solo por falta de educación continua se convierte automáticamente en inactivo al pagar la tarifa de renovación.

- ✓ Las licencias individuales vencen el último día del mes de nacimiento; las licencias empresariales el último día del mes del cuarto aniversario
- ✓ Un licenciatario con licencia vencida no puede realizar actividades de corretaje hasta ser reinstalado
- ✓ El vencimiento solo por educación continua convierte una licencia activa en inactiva al pagar la tarifa de

renovación

1.13 Notificación de Acciones Legales y Cambios de Dirección

Los titulares de licencia deben notificar a la Comisión por escrito de la resolución final de cualquier acción administrativa, civil o penal relacionada con O.C.G.A. 16-13-111, 43-40-15, o 43-40-25 — dentro de 10 días después de la conclusión (civil/administrativa) o dentro de 10 días después de cualquier condena (penal), incluyendo la orden final o el acta de acusación/acusación/condena. Los titulares de licencia, escuelas e instructores deben notificar a GREC por escrito dentro de un mes de cualquier cambio de dirección postal, residencia o dirección de correo electrónico.

- ✓ Reportar las resoluciones civiles/administrativas dentro de 10 días y condenas dentro de 10 días
- ✓ Los cambios de dirección o correo electrónico deben reportarse por escrito dentro de un mes
- ✓ El aviso debe incluir la orden final o los documentos de acusación y condena

1.14 Licencia no residente y práctica fuera del estado

Los titulares de licencia que se muden fuera del estado pueden calificar para una licencia no residente solo solicitando un cambio de estatus, firmando un Consentimiento de jurisdicción y aceptando cooperar con las investigaciones; alternativamente, pueden dejar la licencia inactiva para evitar la revocación. Un corredor no residente puede servir como corredor autorizado para una entidad con licencia de Georgia. Ningún titular de licencia de Georgia puede realizar actos de corredor en propiedades fuera del estado sin estar debidamente autorizado en ese estado.

- ✓ La licencia no residente requiere un Consentimiento de jurisdicción firmado y un acuerdo de cooperación
- ✓ Un corredor no residente puede servir como corredor autorizado para una entidad con licencia de Georgia
- ✓ Un titulador de licencia de Georgia debe estar debidamente autorizado en otro estado antes de actuar sobre propiedades allí

1.15 Petición a la Comisión para Reglas y Decisiones

Cualquier persona interesada puede presentar una petición a la Comisión para promulgar, enmendar o derogar una regla; la petición debe ser por escrito con firma notariada. Dentro de 30 días, la Comisión debe negar por escrito (indicando las razones) o iniciar el proceso de elaboración de reglas. La Comisión también emite decisiones declarativas sobre la aplicabilidad de los estatutos o sus reglas; las solicitudes deben ser por escrito y notariadas, y la Comisión debe responder dentro de 60 días a menos que solicite la opinión del Fiscal General. No emitirá decisiones declarativas sobre asuntos relacionados con audiencias investigativas pendientes.

- ✓ Las peticiones de reglas y solicitudes de decisiones declarativas deben ser por escrito con firma notariada
- ✓ La Comisión debe responder a peticiones de reglas dentro de 30 días y solicitudes de decisiones declarativas dentro de 60 días
- ✓ No se emiten decisiones declarativas sobre asuntos relacionados con audiencias investigativas pendientes

1.16 Requisitos de nombre de empresa y nombre comercial

Un agente de propietario único utiliza el nombre que aparece en la solicitud. Las corporaciones presentan su estatuto constitutivo; las asociaciones presentan su acuerdo de asociación y un nombre comercial certificado; las LLC presentan su certificado de autoridad. Las entidades que operan bajo un nombre comercial deben presentar una copia certificada, y el nombre en el certificado de licencia debe coincidir. El nombre comercial de un franquiciatario debe incluir el nombre de la franquicia de manera que se distinga de otras firmas registradas.

- ✓ Las corporaciones, asociaciones y LLC deben presentar documentos de constitución con la solicitud del agente
- ✓ Los nombres comerciales deben presentarse como copias certificadas y aparecer en el certificado de licencia
- ✓ El nombre de un franquiciatario debe incluir el nombre de la franquicia distinguido de otras firmas registradas

1.17 Aceleración del procesamiento para cónyuges militares y miembros del servicio en transición

A partir del 1 de julio de 2017, los cónyuges militares y los miembros del servicio en transición califican para el procesamiento acelerado de cualquier solicitud de licencia al demostrar su estado, pagar la tarifa y cumplir con los requisitos de licencia. Ciertos veteranos también reciben puntos de preferencia agregados a las calificaciones del examen (5 puntos por servicio calificado, puntos adicionales para veteranos discapacitados) siempre que hayan recibido una licencia honorable y cumplan con los requisitos de documentación de servicio.

- ✓ Los cónyuges militares y los miembros del servicio en transición califican para el procesamiento acelerado de solicitudes
- ✓ Los veteranos calificados reciben puntos de preferencia en el examen solo si recibieron una licencia honorable
- ✓ Los veteranos discapacitados con una calificación del 10% o superior pueden recibir un crédito de 10 puntos

CHAPTER 2

Rules 520-1-.06–.08: Brokerage relationships, management responsibilities of firms, trust accounts and trust funds

2.1 Requisitos de compromiso de correduría

Todo acuerdo exclusivo de correduría debe constar por escrito con términos definidos y una fecha de vencimiento definida. El agente que asegure el compromiso debe entregar una copia verdadera a cada firmante en el momento de la firma. Se prohíben los compromisos de correduría neta; el corredor debe agregar la tarifa al precio del cliente para que el cliente conozca el precio bruto y la compensación del corredor.

- ✓ Cada acuerdo exclusivo de correduría debe establecer completamente sus términos y tener una fecha de vencimiento definida
- ✓ Al momento de asegurar el compromiso, el agente debe proporcionar una copia verdadera a cada firmante
- ✓ Se prohíben los compromisos de correduría neta; el corredor debe divulgar el precio bruto y la tarifa

2.2 Contenido del Acuerdo de Administración de Propiedades

Todo acuerdo escrito de administración de propiedades entre un corredor y propietario debe contener elementos específicos requeridos: identificación de la propiedad; todos los términos y condiciones de administración; términos para remitir ingresos y proporcionar estados escritos periódicos (al menos anuales) de ingresos y gastos; qué gastos paga el corredor a terceros y cómo se financian; monto de la tarifa/comisión y cuándo se paga; si los depósitos de seguridad y las rentas prepagadas son mantenidos por el corredor o el propietario; fechas efectivas y de terminación; términos de terminación; y firmas del corredor y propietario o agente autorizado. El licenciatario debe entregar al propietario una copia legible en el momento de la firma, y el corredor debe retener una copia.

- ✓ El acuerdo de administración debe identificar la propiedad, establecer todos los términos, monto de la tarifa y calendario de pago, así como fechas efectivas y de terminación
- ✓ Los estados escritos periódicos de ingresos y gastos deben proporcionarse al menos anualmente
- ✓ Debe especificar si los depósitos de seguridad y las rentas prepagadas son mantenidos por el corredor o el propietario
- ✓ Debe contener firmas del corredor y propietario o agente autorizado
- ✓ El licenciatario debe entregar al propietario una copia legible en el momento de la firma; el corredor debe retener una copia

2.3 Divulgación de las relaciones de corretaje

Un licenciado que compra, alquila u obtiene una opción sobre una propiedad listada con su empresa debe divulgar claramente su posición como comprador/inquilino e insertar una cláusula en el contrato. Un licenciado que vende o alquila una propiedad de su propiedad debe divulgar su posición como vendedor/arrendador e insertar una cláusula. Los licenciados deben hacer una divulgación escrita a ambas partes revelando a quién representa la empresa (agente/agente dual) y de quién recibe consideración, no más tarde que cuando cualquiera de las partes hace su primera oferta. Los licenciados no pueden pagar una tarifa a un licenciado que representa a otra parte sin el conocimiento completo y el consentimiento escrito de todas las partes.

- ✓ El licenciado debe divulgar su posición como comprador/inquilino o vendedor/arrendador e insertar una cláusula en el contrato
- ✓ La divulgación escrita de a quién representa la empresa y de quién recibe consideración debe hacerse no más tarde que la primera oferta
- ✓ No puede pagar una tarifa/comisión a un licenciado que representa a otra parte sin el conocimiento completo y el consentimiento escrito de todas las partes

2.4 Manejo de Fondos Fiduciarios por Licenciatarios

Un licenciatario debe entregar todos los fondos en efectivo, cheques o valores recibidos en capacidad de corretaje a la custodia de su corredor lo antes posible. Los fondos recibidos al actuar como principal (venta de propiedad propia) y los depósitos de garantía sobre propiedad propia se destinan a la custodia del corredor o a una cuenta fiduciaria aprobada por el corredor. El corredor debe depositar los fondos oportunamente en una cuenta fiduciaria asegurada federalmente y registrada en GREC, a menos que las partes acuerden lo contrario por escrito. Las cuentas fiduciarias que generan intereses requieren un acuerdo escrito que identifique quién recibe los intereses antes del depósito. Los corredores deben notificar a GREC la institución y el nombre/número de cada cuenta fiduciaria dentro de un mes después de su apertura.

- ✓ El licenciatario debe entregar todos los fondos fiduciarios al corredor lo antes posible
- ✓ El corredor debe depositar fondos fiduciarios en una cuenta fiduciaria asegurada federalmente y registrada en GREC
- ✓ Las cuentas que generan intereses requieren acuerdo escrito sobre quién recibe los intereses antes del depósito
- ✓ El corredor debe notificar a GREC sobre cada cuenta fiduciaria dentro de un mes después de su apertura

2.5 Desembolso Autorizado de Fondos en Fideicomiso

Desembolsar fondos en fideicomiso contrarios a los términos del contrato se considera incompetencia. Un corredor contabiliza adecuadamente los fondos en fideicomiso desembolsando solo: al rechazar o retirar una oferta no aceptada; al cierre; conforme a un acuerdo escrito firmado por todas las partes interesadas separado del contrato; al presentar una demanda de interpleader; por orden judicial; o según una interpretación razonable del contrato. Un corredor no puede desembolsar hasta estar razonablemente seguro de que los fondos se han compensado, y cuando desembolse sin el acuerdo expreso de todas las partes debe notificar inmediatamente a todas las partes por escrito.

- ✓ Desembolsar fondos en fideicomiso contrarios a los términos del contrato se considera incompetencia
- ✓ Las circunstancias de desembolso apropiadas incluyen rechazo/retiro de oferta, cierre, acuerdo escrito de todas las partes, interpleader, orden judicial o interpretación razonable del contrato
- ✓ El corredor no puede desembolsar hasta que los fondos se hayan compensado y debe dar aviso escrito cuando desembolsa sin acuerdo de todas las partes

2.6 Examen y Conciliación de Cuentas de Fideicomiso

Los corredores deben autorizar a GREC para examinar las cuentas de fideicomiso en cada período de renovación o por causa justificada. Los corredores pueden presentar un informe de CPA en lugar de un examen de GREC, aunque GREC puede rechazarlo y examinar directamente. Un corredor debe preparar al menos mensualmente una conciliación escrita que compare el pasivo total del fideicomiso (todos los depósitos mantenidos) con los saldos bancarios conciliados, incluyendo los detalles requeridos sobre cuentas, saldos, cheques pendientes, depósitos en tránsito y pasivo del fideicomiso detallado. Los estados de conciliación deben ser revisados y mantenidos durante tres años, con explicaciones de cualquier discrepancia, cheques devueltos o saldos negativos.

- ✓ Los corredores deben autorizar el examen de cuentas de fideicomiso de GREC en cada período de renovación o por causa justificada
- ✓ Se requiere una conciliación escrita mensual comparando el pasivo del fideicomiso con los saldos bancarios conciliados
- ✓ Los estados de conciliación deben mantenerse durante tres años y explicar cualquier discrepancia o saldo negativo

2.7 Cobertura de Fidelidad para la Administración de Asociaciones Comunitarias

Un corredor que proporciona servicios de administración de asociaciones comunitarias y maneja fondos de la asociación debe mantener un bono de fidelidad o una póliza de seguro, a menos que el corredor nunca maneje más de $60,000 en fondos de la asociación. La cobertura debe ser emitida por una aseguradora autorizada en Georgia, cubrir los fondos máximos manejados (nunca menos de tres meses de evaluaciones más las reservas requeridas), nombrar a la asociación como asegurado adicional designado, cubrir al corredor y sus socios/funcionarios/afiliados/empleados, y requerir 30 días de aviso antes de la cancelación (10 días por falta de pago). Se requiere una póliza separada por asociación, y las copias más los certificados actuales deben proporcionarse a la asociación.

- ✓ La cobertura de fidelidad es requerida a menos que el corredor maneje $60,000 o menos en fondos de la asociación en todo momento
- ✓ La cobertura nunca debe ser menor a tres meses de evaluaciones más los fondos de reserva requeridos
- ✓ La asociación debe ser nombrada como asegurado adicional designado
- ✓ La aseguradora debe dar 30 días de aviso antes de la cancelación, 10 días por falta de pago de primas
- ✓ Se requiere una póliza separada para cada asociación comunitaria administrada

2.8 Nombre de la empresa y responsabilidad del corredor

Un corredor no puede conducir negocios bajo ningún nombre que no sea el de la licencia emitida. Los corredores/corredores calificadores son responsables de cualquier licenciatario afiliado que viole el Capítulo 43-40 y sus reglas, deben instruir a los afiliados sobre la ley de licencias y reglas, y deben notificar a GREC de cualquier violación de la ley de licencias y reglas.

- ✓ Un corredor no debe conducir negocios bajo ningún nombre que no sea el de la licencia emitida
- ✓ El corredor/corredor calificador es responsable de los licenciatarios afiliados que violen la Ley 43-40 y sus reglas
- ✓ El corredor debe notificar a GREC de cualquier violación de la ley de licencias y sus reglas

2.9 Cambio de Corredor Calificado

Cuando el corredor calificado de una firma fallece, renuncia o es destituido de manera inesperada, la firma debe obtener un nuevo corredor calificado dentro de 60 días o cesar todas las actividades de corretaje de bienes raíces. Durante la búsqueda, la firma debe designar a un socio (asociación), miembro (LLC) u oficial (corporación) para firmar documentos de la Comisión y desembolsar fondos fiduciarios según lo requerido por los contratos.

- ✓ La firma debe obtener un nuevo corredor calificado dentro de 60 días o cesar todas las actividades de corretaje
- ✓ Durante la búsqueda, la firma debe designar un socio/miembro/oficial para firmar documentos y desembolsar fondos fiduciarios

2.10 Transferencia de Tenedores de Licencias y Procedimiento de Liberación

Un corredor que acepta a un tenedor de licencia debe tener un acuerdo escrito que cubra la compensación durante y después de la afiliación. Cuando un tenedor de licencia solicita una liberación, el corredor liberador debe firmarla inmediatamente y remitir el certificado mural a la Comisión (o notificar a GREC que se remitió al nuevo corredor). Las disputas sobre compensación o devolución de propiedad de la empresa no son motivo para negarse a firmar la liberación. Después de que GREC recibe el certificado, el tenedor de licencia tiene un mes para transferirse a un nuevo corredor o quedar inactivo. Los tenedores de licencia que se retiran deben devolver la propiedad de la empresa y no pueden asumir compromisos de corretaje de la empresa. Las solicitudes de transferencia/liberación solo pueden ser firmadas por un corredor asociado con autorización escrita. Los certificados/tarjetas de bolsillo duplicados se expiden con comprobante de pérdida.

- ✓ El corredor liberador debe firmar inmediatamente la liberación y remitir el certificado mural a solicitud
- ✓ Las disputas sobre compensación no son motivo para negarse a firmar una liberación
- ✓ El tenedor de licencia tiene un mes después de que GREC recibe el certificado para transferirse o quedar inactivo
- ✓ El tenedor de licencia que se retira debe devolver la propiedad de la empresa y no puede asumir compromisos de corretaje de la empresa sin autorización

2.11 Contacto del titular de licencia con clientes después de abandonar la empresa

Cuando un titular de licencia termina su afiliación con una empresa, el titular de licencia no puede contactar a ninguno de los clientes de la empresa que se atienden bajo un listado, acuerdo de administración u otro acuerdo de corretaje hasta que expire ese acuerdo, a menos que reciba aprobación expresa por escrito del corredor o corredor calificado de la empresa abandonada.

- ✓ El titular de licencia que se va no puede contactar a los clientes de la empresa bajo acuerdos de corretaje existentes hasta que expiren
- ✓ Excepción únicamente con aprobación expresa por escrito del corredor o corredor calificado de la empresa abandonada

2.12 Personal de apoyo — Tareas ministeriales permitidas

La empresa y el licenciatario afiliado son responsables del personal de apoyo, que solo puede realizar tareas ministeriales que no requieran discreción ni criterio. Los acuerdos escritos deben especificar las tareas permitidas y prohibidas. Las tareas permitidas incluyen contestar teléfonos y transferir llamadas, enviar datos de listados a MLS, verificar el estado del préstamo después de un contrato, reunir documentos de cierre, asegurar documentos públicos, fabricar llaves y manejar cajas de seguridad, redactar y colocar anuncios con aprobación, registrar y depositar depósitos en garantía/depósitos/rentas, calcular cheques de comisión, colocar/remover carteles, programar inspecciones/cierres/casas abiertas, y actuar como mensajero.

- ✓ El personal de apoyo solo puede realizar tareas ministeriales que no requieran discreción ni criterio
- ✓ Los acuerdos escritos deben especificar las tareas permitidas y prohibidas
- ✓ Las tareas permitidas incluyen entrada de datos en MLS, compilación de documentos de cierre, manejo de llaves/cajas de seguridad y programación de citas

2.13 Personal de apoyo — Tareas prohibidas

El personal de apoyo NO PUEDE: hacer llamadas en frío o solicitar prospectos; organizar casas abiertas/puestos/ferias; preparar anuncios sin aprobación del agente/firma; mostrar bienes inmuebles; responder preguntas sobre título, financiamiento o cierre (más allá de hora/lugar); responder preguntas sobre listados excepto precio/comodidades expresamente autorizados por escrito; discutir o explicar contratos/arriendos con terceros; negociar comisiones u honorarios; discutir atributos de propiedades con prospectos; discutir términos de venta/arrendamiento con propietarios; cobrar o retener depósitos, rentas o cualquier valor; o dar consejos sobre compra/venta/arrendamiento. El personal de apoyo sin licencia o inactivo no puede presentarse como con licencia activa o afiliado.

- ✓ El personal de apoyo no puede hacer llamadas en frío, organizar casas abiertas, mostrar bienes inmuebles o negociar comisiones/honorarios
- ✓ No puede responder preguntas sobre título, financiamiento o cierre más allá de hora y lugar
- ✓ No puede cobrar o retener depósitos, rentas o cualquier valor
- ✓ El personal de apoyo sin licencia/inactivo no puede presentarse como con licencia activa

2.14 Compartición de Comisiones con Corredores No Residentes

Un corredor de Georgia puede dividir o compartir una comisión con un corredor licenciado en otro estado y puede pagar honorarios de referencia a un corredor licenciado fuera del estado que refiera clientes. Sin embargo, los corredores fuera del estado no pueden realizar ningún otro acto de corredor con respecto a la propiedad de Georgia a menos que obtengan una licencia de no residente o celebren un acuerdo por escrito con un corredor de Georgia conforme a 43-40-9.

- ✓ Un corredor de Georgia puede compartir una comisión o pagar honorarios de referencia a un corredor licenciado en otro estado
- ✓ Los corredores fuera del estado no pueden realizar otros actos de corredor en la propiedad de Georgia sin una licencia de no residente o un acuerdo por escrito conforme a 43-40-9

2.15 Fondos propios del agente en cuenta fiduciaria

Un agente puede mantener fondos personales en una cuenta fiduciaria designada solo cuando están claramente identificados como del agente y solo para: mantener un saldo mínimo requerido para mantener la cuenta abierta; cubrir cargos de servicios y costos de mantenimiento de la cuenta; u obtener comisiones ganadas temporalmente, siempre que la contabilidad las designe como del agente y el agente retire los fondos excedentes del agente mensualmente. Solo los cheques pagaderos al agente pueden retirar los fondos propios del agente de la cuenta fiduciaria.

- ✓ Los fondos propios del agente están permitidos en la cuenta fiduciaria solo para saldo mínimo, cargos de servicio o comisiones ganadas
- ✓ El agente debe retirar los fondos excedentes del agente de la cuenta cada mes
- ✓ Solo los cheques pagaderos al agente pueden retirar fondos del agente de la cuenta fiduciaria

2.16 Requisitos de Contabilidad de Cuentas Fiduciarias

Un corredor de bienes raíces obligado a mantener una cuenta fiduciaria debe llevar un sistema contable que detalle cada depósito: nombres del comprador/vendedor (o inquilino/propietario, miembro/asociación o corredor), monto y fecha del depósito, identificación de la propiedad, y el monto, beneficiario y fecha de cada cheque expedido. La contabilidad puede ser manual o electrónica pero debe incluir todos los componentes legalmente requeridos, ser fácilmente accesible, en un formato comprensible, y estar razonablemente disponible para los representantes autorizados de GREC.

- ✓ Cada registro de depósito debe mostrar los nombres de las partes, monto/fecha del depósito, propiedad y detalles de cada cheque expedido
- ✓ La contabilidad puede ser manual o electrónica pero debe ser accesible, comprensible y estar disponible para GREC

2.17 Derecho del corredor sobre fondos de buena fe como comisión

Un corredor puede reclamar fondos de buena fe u otros fondos como comisión y ser considerado conforme con 43-40-20(e) si: en una venta, la transacción se cerró o la fecha de cierre (con extensiones) ha pasado; en un arrendamiento/renta, se ha entregado la posesión; en un arrendamiento/compra, la venta se cerró o la fecha de cierre ha pasado; o un acuerdo escrito separado del contrato, firmado por todas las partes interesadas, autoriza al corredor a recibir comisión. Todos los reembolsos de fondos de buena fe deben pagarse por cheque o acreditarse al cierre.

- ✓ El corredor solo puede reclamar fondos de buena fe como comisión después del cierre, una vez que haya pasado la fecha de cierre, se haya entregado la posesión, o exista un acuerdo escrito separado firmado
- ✓ Todos los reembolsos de fondos de buena fe deben pagarse por cheque o acreditarse al cierre

2.18 Cuentas de Fideicomiso para Administración de Propiedades y Asociaciones

Los corredores que administran propiedades o asociaciones pueden mantener cuentas de fideicomiso separadas y designadas para alquileres o evaluaciones. Las facturas solo pueden pagarse cuando hay suficiente dinero acreditado en la cuenta del propietario o asociación correspondiente. Los depósitos de seguridad mantenidos en una cuenta de fideicomiso de alquiler deben estar claramente identificados y acreditados al inquilino, y la cuenta debe mantener siempre un saldo igual al total de depósitos. Un licenciatario que administra una propiedad de alquiler de su propiedad debe mantener los depósitos de seguridad cobrados en una cuenta de fideicomiso designada y no puede presentar una fianza en su lugar.

- ✓ Las facturas solo pueden pagarse cuando hay suficiente dinero acreditado en la cuenta del propietario o asociación
- ✓ Los depósitos de seguridad en una cuenta de fideicomiso siempre deben estar equilibrados por un saldo igual al total de depósitos
- ✓ Un licenciatario que administra su propia propiedad de alquiler debe mantener los depósitos de seguridad en una cuenta de fideicomiso designada y no puede presentar una fianza en su lugar

2.19 Fondos Abandonados y Cuentas de Propiedad No Poseída por un Corredor

Un licenciado que crea que los fondos fiduciarios están abandonados no puede desembolsarlos a menos que la autorización escrita lo requiera, el licenciado cumpla con la Ley de Disposición de Propiedad No Reclamada (O.C.G.A. 44-12-191 y siguientes), u otros requisitos estatutarios o judiciales se cumplan. Conforme a 43-40-20(h), un licenciado no corredor puede abrir una cuenta fiduciaria para fondos fiduciarios en propiedades que posea si el corredor aprueba y recibe informes periódicos. La propiedad está «en poder de un licenciado» solo si la escritura muestra únicamente al licenciado o a una entidad comercial de propiedad exclusiva del licenciado; si el licenciado posee menos del 100%, los fondos fiduciarios deben depositarse en la cuenta fiduciaria de una empresa autorizada.

- ✓ Los fondos fiduciarios abandonados no pueden ser desembolsados excepto según autorización escrita, la Ley de Propiedad No Reclamada, o requisitos judiciales
- ✓ Un licenciado no corredor puede abrir una cuenta fiduciaria para fondos de propiedad propia solo con aprobación del corredor e informes periódicos
- ✓ Si un licenciado posee menos del 100% de una propiedad, los fondos fiduciarios deben depositarse en la cuenta fiduciaria de una empresa autorizada

2.20 Corredores calificados con múltiples empresas

Un corredor o corredor calificado puede servir como corredor/corredor calificado para una o más otras empresas licenciadas. Un corredor asociado afiliado a una empresa solo puede servir como corredor/corredor calificado para otras empresas después de dar aviso escrito al corredor con el que está afiliado.

- ✓ Un corredor/corredor calificado puede servir como corredor para una o más otras empresas licenciadas
- ✓ Un corredor asociado debe dar aviso escrito a su corredor afiliado antes de servir como corredor para otra empresa

2.21 Requisito de Notificación de Quiebra

Si un licenciatario que posee una cuenta de depósito en garantía designada se declara en quiebra, el licenciatario debe notificar inmediatamente a la GREC por escrito. Si un corredor calificado o la empresa a la que sirve se declara en quiebra, el corredor calificado debe notificar inmediatamente a la GREC por escrito.

- ✓ Un licenciatario que posea una cuenta de depósito en garantía debe notificar inmediatamente a la GREC por escrito al momento de declararse en quiebra
- ✓ Un corredor calificado debe notificar inmediatamente a la GREC por escrito si el corredor o la empresa se declara en quiebra

CHAPTER 3

Rules 520-1-.09–.14: Advertising, handling transactions, licensees as principals, business brokerage, fair housing, citations

3.1 Publicidad Engañosa Prohibida

Se prohíbe toda publicidad que sea engañosa o inexacta en un hecho material, o que tergiverse cualquier propiedad inmobiliaria. Cuando un licenciatario se entera de que un mandante (con el cual la firma tiene un contrato de corretaje) está publicando de una manera inconsistente con la regla, el licenciatario debe tomar inmediatamente medidas para detener la publicidad hasta que cumpla.

- ✓ Se prohíbe la publicidad que sea engañosa, inexacta en un hecho material, o que tergiverse bienes raíces
- ✓ El licenciatario debe detener inmediatamente la publicidad no conforme de un mandante una vez que tenga conocimiento de ella

3.2 Publicidad por Agentes Licenciados Afiliados

Toda publicidad realizada por corredores asociados, agentes de ventas y administradores de asociaciones comunitarias debe estar bajo la supervisión directa de su corredor y a nombre de su firma. Los agentes licenciados afiliados no pueden hacer publicidad de forma independiente fuera de su firma.

- ✓ La publicidad del agente licenciado afiliado debe estar bajo la supervisión directa del corredor
- ✓ Toda publicidad debe estar a nombre de la firma

3.3 Permiso escrito para publicidad

Un agente con licencia no debe anunciar bienes raíces para venta, alquiler, arrendamiento o intercambio a menos que primero obtenga permiso escrito del propietario, del agente autorizado del propietario o del dueño de una propiedad arrendada. Al anunciar una propiedad listada con otra empresa, el agente con licencia debe revelar clara y conspicuamente ese hecho y el nombre de la empresa listante, a menos que la empresa listante haya aceptado expresamente por escrito renunciar a esas revelaciones.

- ✓ Se requiere permiso escrito del propietario/agente autorizado/dueño de propiedad arrendada antes de anunciar
- ✓ Debe revelar el nombre de la empresa listante al anunciar el listado de otra empresa, a menos que haya renuncia escrita

3.4 Publicidad Discriminatoria Prohibida

Un titular de licencia no debe anunciar la venta, compra, intercambio, alquiler u arrendamiento de bienes raíces cuando el anuncio está dirigido a o se refiere a personas de una raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional en particular. El contenido del anuncio debe limitarse únicamente a información sobre el bien raíz en sí.

- ✓ Se prohíbe la publicidad dirigida a o que haga referencia a una clase protegida
- ✓ El contenido del anuncio debe limitarse únicamente a información sobre el bien raíz en sí

3.5 Licenciatarios Anunciando como Propietarios

Un licenciatario no puede anunciar la venta, compra, intercambio, alquiler o arrendamiento de bienes raíces de una manera que indique que la oferta la hace una parte privada sin licencia. Los licenciatarios afiliados no pueden anunciar bajo su nombre individual. Para anunciar una propiedad que poseen (no bajo un compromiso de corretaje): (1) el corredor debe ser notificado por escrito sobre la propiedad específica; (2) el corredor debe dar consentimiento escrito y aprobar el anuncio; y (3) cualquier anuncio debe incluir la leyenda «el vendedor/comprador/propietario/inquilino posee una licencia de bienes raíces» O «Número de Licencia de Bienes Raíces de Georgia # (número de seis dígitos)» — que puede abreviarse como «GA R. E. Lic.»

- ✓ Los licenciatarios no pueden anunciar como si fueran partes privadas sin licencia
- ✓ Se requiere notificación escrita del corredor y consentimiento/aprobación escrita para anunciar la propiedad propia no listada del licenciatario
- ✓ El anuncio debe incluir una leyenda de divulgación de licencia (licencia poseída o número de GA R.E. Lic. # de seis dígitos)

3.6 Presentación Oportuna de Ofertas

Conforme a la Regla 520-1-.10, un licenciatario debe entregar prontamente a cualquier cliente o comitente toda oferta firmada de compra, venta, arrendamiento o intercambio de propiedad. Cuando el oferente no es cliente o comitente del licenciatario, el licenciatario que recibe la oferta debe proporcionar una copia al licenciatario que trabaja con o representa al destinatario de la oferta. Un licenciatario puede negociar directamente con un propietario o parte si el destinatario de la oferta tiene un acuerdo escrito que establezca que el otro licenciatario no proporcionará servicios de negociación.

- ✓ Todas las ofertas firmadas deben ser entregadas prontamente al cliente o comitente
- ✓ Una copia de la oferta debe ser proporcionada al licenciatario que representa al destinatario de la oferta

3.7 Responsabilidad de Distribuir Copias

Un licenciatario debe proporcionar una copia de cualquier documento utilizado en una transacción inmobiliaria a cualquier individuo que lo firme. Cuando una oferta es aceptada y firmada por todas las partes, se deben distribuir copias a cada persona que firma y a cada empresa de corretaje involucrada.

- ✓ Una copia de cualquier documento de transacción firmado va a cada firmante
- ✓ Las ofertas totalmente ejecutadas requieren copias para cada firmante y cada empresa de corretaje involucrada

3.8 Retención de registros y documentos

Las copias de contratos de venta, compromisos de corretaje, estados de cierre, arrendamientos y documentos relacionados deben conservarse en el archivo de un corredor durante tres años y estar disponibles para la Comisión bajo solicitud razonable a un costo razonable. Los corredores obligados a mantenerlos incluyen cualquier corredor nombrado en un documento, cualquier firma de corretaje que participe en negociaciones y cualquier corredor requerido para mantener una cuenta de depósito en garantía. Los registros pueden almacenarse en papel, película, formato electrónico u otro medio siempre que se puedan producir copias verdaderas y correctas y ponerlas a disposición de la Comisión.

- ✓ Los registros de transacciones deben conservarse durante tres años
- ✓ Los registros pueden mantenerse electrónicamente si se pueden producir copias verdaderas y correctas para la Comisión

3.9 Falsificación y Representaciones Engañosas Prohibidas

Ningún licenciado puede falsificar o ser parte de la falsificación de un documento de transacción, ni representar falsamente de manera intencional (verbal o escrita) a un mandante o a un tercero: el verdadero precio de venta/arrendamiento/intercambio; el verdadero pago inicial; el verdadero dinero de garantía/depósito de seguridad/otros fondos en fideicomiso o su forma; un pago en efectivo de fondos en fideicomiso cuando se utilizó otro método; o utilizar cualquier artificio/estratagema destinado a engañar. Todas estas prácticas constituyen tergiversación.

- ✓ La falsificación de documentos de transacción está prohibida
- ✓ Tergiversar el precio, el pago inicial, el dinero de garantía, la forma de los fondos en fideicomiso o usar artificio engañoso está prohibido y constituye tergiversación

3.10 Notificación escrita al corredor al actuar como principal

Según la Regla 520-1-.11, ningún licenciatario puede enumerar, vender, comprar, intercambiar, alquilar, arrendar u opcionalmente negociar bienes raíces (u ofrecer hacerlo) a su propio nombre — o en nombre de cualquier empresa o entidad en la cual el licenciatario es un oficial, empleado, beneficiario o miembro actuando como principal — sin antes notificar por escrito al corredor para el cual el licenciatario trabaja.

- ✓ Los licenciatarios que actúan como principales deben dar aviso escrito previo a su corredor
- ✓ Se aplica a bienes raíces mantenidos individualmente o a través de una entidad en la que el licenciatario tiene interés

3.11 Vivienda Justa: Representaciones Prohibidas (Bloqueo Discriminatorio)

Conforme a la Regla 520-1-.13, ningún licenciado (o agente/empleado) puede representar, explícita o implícitamente, para inducir o desalentar una compra, venta, alquiler o listado: que un cambio en la composición de una cuadra/vecindario/área ha ocurrido/ocurrirá/puede ocurrir según una clase protegida; o que la presencia de personas de una clase protegida causará/puede causar una disminución de los valores de las propiedades, un cambio material en la composición del área, un aumento en el comportamiento criminal/antisocial, o una disminución en la calidad de las escuelas. Clases protegidas: raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional.

- ✓ Se prohíben las representaciones de bloqueo discriminatorio basadas en clases protegidas
- ✓ No se puede representar que la presencia de una clase protegida disminuirá los valores, cambiará la composición, aumentará la criminalidad o disminuirá la calidad de las escuelas

3.12 Vivienda Justa: Discriminación Prohibida

Ningún licenciatario (o empleado/agente) puede, por razón de la raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional de una persona: rehusar vender/comprar/alquilar o negar de otra manera la vivienda; discriminar en los términos de una transacción o en el suministro de instalaciones/servicios; rehusar recibir o transmitir una oferta de buena fe; rehusar negociar; o tergiversar que la vivienda no está disponible para inspección/venta/alquiler/arrendamiento cuando de hecho está disponible o rehusar permitir la inspección.

- ✓ No puede rehusar, negar o discriminar en transacciones inmobiliarias basado en una clase protegida
- ✓ No puede afirmar falsamente que la vivienda no está disponible o rehusar inspección basado en una clase protegida

3.13 Citaciones: Imposición de Sanciones

De conformidad con la Regla 520-1-.14, cuando la Comisión encuentra que un licenciatario violó el Capítulo 43-40, las reglas de la Comisión o cometió una práctica comercial desleal, puede iniciar procedimientos de sanción (caso contencioso bajo el Cap. 13 del Título 50) o emitir una citación en lugar de sanciones. Una citación puede ordenar la finalización de un curso de estudio, la presentación de informes contables periódicos sobre la cuenta de fideicomiso de un corredor y/o una multa que no exceda $1,000 por violación, con un límite de $5,000 en total en una sola citación. La Comisión también puede exigir educación aprobada además de o en lugar de sanciones financieras.

- ✓ La multa de citación no puede exceder $1,000 por violación y $5,000 en total por citación
- ✓ Una citación puede requerir un curso de estudio, informes de cuenta de fideicomiso y/o multas en lugar de sanciones formales

3.14 Definición de Publicidad y Medios

Conforme a la Regla 520-1-.09, «publicidad» significa cualquier manera, método o actividad por la cual un licenciatario, a través de cualquier medio, da a conocer al público general un bien inmueble para venta, renta, arrendamiento o intercambio. «Medios» se define ampliamente e incluye impreso, fotografías, radiodifusión e Internet — periódicos, volantes, tarjetas de presentación, vallas publicitarias, radio, televisión, letreros (oficina, direccionales, «se vende», «se renta», «vendido» o letreros de vehículos), boletines informativos, correo de voz, correo electrónico, fax, sitios web, blogs, redes sociales, mensajes de texto, anuncios tipo banner, ventanas emergentes y medios similares.

- ✓ Publicidad = dar a conocer un bien inmueble al público general a través de cualquier medio
- ✓ «Medios» incluye internet, redes sociales, letreros, tarjetas de presentación, correo electrónico, mensajes de texto y todas las formas tradicionales

3.15 Requisitos de Publicidad en Internet

Cualquier publicidad de bienes raíces en Internet debe divulgar el nombre de la empresa y el número de teléfono en cada página web visible. Para mensajes electrónicos con caracteres limitados, proporcionar un enlace directo a una pantalla conforme. En sitios de terceros cuyos términos limiten el cumplimiento, proporcionar un enlace directo a una pantalla conforme en cada página visible. La información desactualizada del sitio web debe actualizarse o eliminarse dentro de 30 días. Si un tercero mantiene el sitio, un titular de licencia que proporcione un aviso escrito oportuno de los cambios necesarios no está en violación si el tercero no realiza el cambio. La regla se aplica solo a sitios dentro de la propiedad o control directo del titular de licencia.

- ✓ El nombre de la empresa y el número de teléfono deben aparecer en cada página web visible de la publicidad en Internet
- ✓ La información desactualizada del sitio web debe actualizarse o eliminarse dentro de 30 días
- ✓ Un aviso escrito oportuno a un webmaster de terceros protege al titular de licencia si el cambio no se realiza

3.16 Nombres comerciales y nombres de franquicia en publicidad

Una empresa que utilice un nombre comercial (incluye marca registrada y marca de servicio) o un franquiciado debe incluir clara e inequívocamente el nombre registrado de la empresa en la publicidad de bienes raíces específicos, posicionado adyacente a la propiedad para que el público pueda identificar la empresa que publica el anuncio. El nombre de la empresa debe aparecer con igual o mayor tamaño, prominencia y frecuencia que el nombre de cualquier agente licenciado afiliado. El nombre registrado de la empresa también debe aparecer en contratos, documentos de transacción y letreros de oficina.

- ✓ El nombre registrado de la empresa debe aparecer adyacente al bien raíz publicitado
- ✓ El nombre de la empresa debe tener igual o mayor tamaño, prominencia y frecuencia que el nombre de cualquier agente licenciado afiliado
- ✓ El nombre registrado de la empresa es obligatorio en contratos, documentos de transacción y letreros de oficina

3.17 Nombres de empresa y números de teléfono en publicidad

En publicidad de bienes raíces específicos, las empresas deben incluir el nombre de empresa registrado y un número de teléfono de la empresa (excepto donde restricciones legales como pactos prohiban el nombre de la empresa en un letrero). El nombre y número de teléfono de la empresa deben ser iguales o mayores en tamaño, prominencia y frecuencia que los de cualquier agente afiliado. El teléfono de la empresa debe comunicar directamente con un corredor o gerente sin pasar por el agente afiliado. En anuncios de bloque que enumeran muchas propiedades con nombres de agentes, el cumplimiento se logra si el nombre de la empresa aparece una vez en la parte superior con prominencia igual o mayor que la de cualquier nombre de agente.

- ✓ Nombre de empresa y número de teléfono requeridos en anuncios de bienes raíces específicos
- ✓ El teléfono de la empresa debe comunicar directamente con un corredor o gerente sin pasar por el agente afiliado
- ✓ El nombre y número de teléfono de la empresa deben ser iguales o mayores en tamaño, prominencia y frecuencia que los de cualquier agente afiliado

3.18 Todo Anuncio Debe Revelar Contacto de un Titular de Licencia

Sin perjuicio de cualquier otra disposición, un titular de licencia debe hacer todos los esfuerzos razonables en la publicidad para asegurar que el público sepa que está siendo contactado por un titular de licencia. Un titular de licencia tampoco puede anunciar cursos aprobados por la Comisión a menos que esté aprobado por la Comisión para ofrecerlos.

- ✓ La publicidad debe asegurar que el público sepa que está siendo contactado por un titular de licencia
- ✓ El titular de licencia no puede anunciar cursos aprobados por la Comisión a menos que esté aprobado para ofrecerlos

3.19 Números de Licencia en Ofertas y Compromisos

Un licenciatario que prepare o firme un compromiso de corretaje o una oferta de compra, venta, arrendamiento o intercambio de bienes inmuebles debe incluir el número de licencia emitido por la Comisión de cada empresa y cada licenciatario que participe en la transacción — utilizando el número de licencia de seis dígitos.

- ✓ El número de licencia de seis dígitos de cada empresa y cada licenciatario participante debe ser incluido
- ✓ Se aplica tanto a los compromisos de corretaje como a las ofertas

3.20 Divulgación de comisiones, honorarios y descuentos

Las divulgaciones requeridas por O.C.G.A. 43-40-25(b)(6) pueden hacerse por adelantado en función de los términos preestablecidos en un acuerdo escrito. En transacciones de referencia, el corredor al que se hizo la referencia debe divulgar por escrito al principal cualquier tarifa de referencia pagada, a más tardar en el cierre. El « principal del licenciatario » incluye tanto a un cliente como a un cliente que trabaja principalmente con el corredor (no representado por otro corredor). Un licenciatario puede rebajar parte de una comisión a un principal si se divulga en la declaración de cierre y no es engañosa en cuanto a la fuente de fondos o los recursos financieros del comprador. No se requiere divulgación para regalos o cosas de valor no condicionadas a la transacción.

- ✓ Las tarifas de referencia deben divulgarse por escrito al principal a más tardar en el cierre
- ✓ Los descuentos al principal deben divulgarse en la declaración de cierre y no deben inducir a error sobre la fuente de fondos
- ✓ No se requiere divulgación para regalos no condicionados a la transacción

3.21 Ofertas de Compra Vinculadas a una Relación de Corretaje

Cuando un agente con licencia ofrece comprar una propiedad como condición para obtener o extender una relación de corretaje, el agente debe celebrar un contrato de compra por escrito que exprese todos los términos y condiciones antes o en el momento de entrar en vigor o extender la relación. Cuando un agente con licencia ofrece comprar una propiedad para permitir que una parte compre/venda/arriende/intercambie otra propiedad, el contrato de compra por escrito con todos los términos debe completarse antes o en el momento en que la otra parte celebra un contrato sobre la nueva propiedad.

- ✓ Se requiere un contrato de compra por escrito con todos los términos en o antes de que se celebre o extienda la relación de corretaje conexa
- ✓ Se aplica a ofertas de compra utilizadas para permitir la transacción de otra parte

3.22 Titulares de licencia que hacen publicidad como mandantes cumplen con la Regla .09

Los titulares de licencia que hacen publicidad para comprar, vender o intercambiar bienes raíces por sus propias cuentas deben cumplir con los requisitos de publicidad de la Regla 520-1-.09, incluidos los requisitos de leyenda de divulgación de licencia.

- ✓ La publicidad de cuenta propia debe cumplir con la Regla 520-1-.09
- ✓ Los requisitos de divulgación del estado de licencia se aplican a la publicidad de mandantes

3.23 Requisito de Licencia para Intermediación de Negocios

Conforme a la Regla 520-1-.12, salvo excepción establecida en O.C.G.A. 43-40-29, una persona que actúe como intermediaria en la venta de un negocio debe poseer una licencia de la Comisión si la venta implica la transferencia de cualquier interés (incluyendo arrendamiento o propiedad) en bienes raíces. Los intermediarios de negocios sin licencia y sus asociados no pueden negociar, intentar negociar, ni procurar prospectos para una venta de negocio donde (a) implique la transferencia de un interés en bienes raíces, o (b) una comisión/honorario esté supeditada a la transferencia de un interés inmobiliario. Un intermediario sin licencia no puede realizar estos actos y luego usar a un licenciado para ratificar la transacción.

- ✓ Se requiere licencia para actuar como intermediario en la venta de un negocio que implique la transferencia de cualquier interés en bienes raíces
- ✓ Los intermediarios sin licencia no pueden actuar cuando la comisión depende de la transferencia de un interés inmobiliario, ni pueden usar a un licenciado para ratificar sus actos

3.24 Citaciones: Escala de infracciones y sanciones

La regla 520-1-.14(3) establece una escala de multas máximas para infracciones específicas. Ejemplos: no entregar fondos en fideicomiso al corredor de bolsa (500 $); no proporcionar copia de documento al signatario (500 $); realizar negocios bajo un nombre no registrado (600 $); infracción de cuenta de fideicomiso revelada en el examen (600 $); no notificar al corredor de bolsa sobre actividad inmobiliaria personal (600 $); pagar comisión a persona sin licencia (600 $); no depositar fondos en fideicomiso dentro de tres d□□as hábiles (600 $); no revelar la licencia en un contrato (600 $ por contrato); no depositar fondos en fideicomiso según los términos del contrato (800 $ por contrato); declaración falsa en una solicitud (800 $); no manejar fondos en fideicomiso cuando se reclama pérdida y se realiza restitución (900 $); no conciliar una cuenta de fideicomiso mensualmente (600 $ si está balanceada, 900 $ si no está balanceada). En caso de conflicto, el lenguaje del código o la regla prevalece sobre la descripción de la escala.

- ✓ Las infracciones específicas conllevan multas máximas programadas (comúnmente 500 $ a 900 $)
- ✓ Las infracciones de fondos/cuentas de fideicomiso y falsificación de solicitud conllevan multas más altas
- ✓ En caso de conflicto, la sección del código o el lenguaje de la regla prevalece sobre la descripción de la escala

3.25 Citaciones: Efectividad, Notificación y Acciones Relacionadas

Una citación emitida por la Comisión se hace definitiva 30 días después de su notificación (personal, correo certificado o entrega overnight estatutaria), a menos que el titular de la licencia llegue a términos alternativos o solicite una audiencia de caso controvertido. Una vez definitiva, los requisitos deben cumplirse dentro de 30 días a menos que la orden establezca otro cronograma. La Comisión puede ofrecer consentimiento en lugar de una citación, puede emitir una citación en lugar de continuar un caso controvertido, y puede sancionar a un titular de licencia que no cumpla con una orden definitiva después de notificación y audiencia. Al imponer disciplina en un caso controvertido posterior, la Comisión no considerará citaciones previas si el titular de la licencia las cumplió plenamente.

- ✓ La citación se hace definitiva 30 días después de la notificación a menos que sea controvertida o se llegue a términos alternativos
- ✓ Los requisitos deben cumplirse dentro de 30 días de una citación definitiva a menos que la orden ordene lo contrario
- ✓ Las citaciones previas que fueron completamente cumplidas no se consideran en la disciplina de un caso controvertido posterior

CHAPTER 4

Supplement: Agency and Brokerage Relationships

4.1 BRRETA: Deberes de agencia, agencia dual, agencia designada y corretaje de transacciones

La Ley de Relaciones de Corretaje en Transacciones Inmobiliarias de Georgia (BRRETA), O.C.G.A. § 10-6A-1 y siguientes, reemplaza la ley común de agencia en la medida que sea inconsistente y define los deberes que un corredor tiene hacia sus clientes (cumplir los términos del compromiso de corretaje, ejercer habilidad y diligencia razonables, promover los intereses del cliente, mantener la confidencialidad de la información, rendir cuentas oportunamente del dinero) y hacia sus clientes (divulgar hechos materiales adversos realmente conocidos sobre la condición física de la propiedad que no podrían ser descubiertos por una inspección razonable, cumplir con la ley, presentar ofertas oportunamente). Un corredor puede actuar como agente dual solo con el consentimiento informado previo por escrito de ambos clientes, y el consentimiento debe divulgar la relación material y las partes que el corredor representa. La agencia designada, donde el corredor asigna diferentes agentes afiliados para representar a diferentes clientes en la misma transacción, expresamente no es agencia dual. Un corredor de transacciones asiste a una o más partes sin representar a ninguna, y un agente no se convierte en agente meramente por realizar actos ministeriales. Un agente no es responsable por la tergiversación de un cliente a menos que el agente conociera o debería haber sabido que era falsa. Fuente: O.C.G.A. § 10-6A-1 a § 10-6A-14

- ✓ BRRETA (O.C.G.A. Título 10, Capítulo 6A) rige la agencia y reemplaza la ley común de agencia inconsistente
- ✓ La agencia dual es legal solo con consentimiento informado previo por escrito de ambos clientes
- ✓ La agencia designada (agentes afiliados separados para cada cliente) no es agencia dual y no requiere consentimiento de agencia dual
- ✓ Un corredor de transacciones asiste sin representar a ninguna de las partes; los actos ministeriales solos no crean agencia
- ✓ Los corredores deben divulgar a los clientes hechos materiales adversos realmente conocidos sobre la condición física de la propiedad

CHAPTER 5

Supplement: License Law

5.1 Fondo de Educación, Investigación y Recuperación de Bienes Raíces de Georgia

El Fondo de Educación, Investigación y Recuperación de Bienes Raíces de Georgia, establecido por O.C.G.A. § 43-40-22, compensa a las personas que obtienen una sentencia final contra un licenciatario por fraude, tergiversación, engaño o conversión de fondos en garantía en una transacción de bienes raíces y no pueden recuperar. Cada nuevo licenciatario paga una tarifa en el fondo con la solicitud original (verificar el monto actual), y la Comisión puede evaluar a los licenciatarios si el fondo cae por debajo de su mínimo estatutario (verificar el umbral actual). La recuperación se limita por transacción independientemente del número de reclamantes (comúnmente citado como $25,000; verificar el límite actual). El pago del fondo revoca automáticamente la licencia del licenciatario, y la licencia no puede reinstalarse hasta que el fondo sea reembolsado en su totalidad con intereses. El reclamante debe primero perseguir y agotar la sentencia y notificar a la Comisión de la acción. Fuente: O.C.G.A. § 43-40-22

- ✓ El fondo paga sentencias incobables contra licenciatarios por fraude, tergiversación, engaño o conversión de fondos en garantía
- ✓ La recuperación máxima se limita por transacción (verificar el límite actual, comúnmente $25,000)
- ✓ El pago del fondo revoca automáticamente la licencia del licenciatario hasta que el fondo sea reembolsado con intereses
- ✓ La Comisión puede evaluar a los licenciatarios activos si el fondo cae por debajo del mínimo estatutario
- ✓ El reclamante debe obtener una sentencia final y demostrar que no puede ser cobrada antes de recuperarse del fondo

5.2 Quién debe estar licenciado, exenciones y sanciones por ejercicio sin licencia

Conforme a O.C.G.A. § 43-40-1 y § 43-40-29, cualquier persona que, a cambio de una tarifa u otra consideración de valor, venda, compre, alquile, negocie, subasten o administre bienes raíces para otros debe poseer una licencia de bienes raíces de Georgia como corredor, corredor asociado, agente de ventas o gerente de asociación de condominios. Las personas exentas incluyen: propietarios (y sus empleados regulares) que traten con su propia propiedad, abogados que realicen funciones como abogados, síndicos de quiebra, fideicomisarios, albaceas y administradores actuando bajo orden judicial, empleados del gobierno actuando dentro de sus funciones, y cierto personal de arrendamiento de apartamentos in situ empleado por un propietario o corredor. Un agente de ventas debe tener al menos 18 años y un corredor al menos 21 años (verificar prerrequisitos de educación). El ejercicio sin licencia es un delito menor, y conforme a § 43-40-24 una persona sin licencia no puede demandar para cobrar una comisión. Fuente: O.C.G.A. § 43-40-1, § 43-40-24, § 43-40-29, § 43-40-30

- ✓ Se requiere una licencia para realizar actos de correduría para otros a cambio de compensación
- ✓ Los propietarios que actúan sobre su propia propiedad, abogados que realizan funciones de abogado, fiduciarios designados por el tribunal y empleados del gobierno están exentos
- ✓ La edad mínima es 18 años para agente de ventas y 21 años para corredor o corredor asociado
- ✓ El ejercicio sin licencia es un delito menor y prohíbe cualquier acción para recuperar una comisión
- ✓ Georgia expide licencias de corredor, corredor asociado, agente de ventas y gerente de asociación de condominios

5.3 Composición de la Comisión de Bienes Raíces de Georgia y Sanciones Disciplinarias

La Comisión de Bienes Raíces de Georgia consta de seis miembros designados por el Gobernador para términos de 5 años: cinco deben ser corredores o agentes inmobiliarios autorizados con al menos 5 años de experiencia y uno debe ser un miembro del público sin conexión con bienes raíces (O.C.G.A. § 43-40-2). La Comisión designa un Comisionado de Bienes Raíces como su funcionario ejecutivo que investiga quejas y administra la ley de licencias. Según § 43-40-25, la Comisión puede reprender, requerir educación adicional, imponer una multa de hasta $1,000 por infracción (con un límite agregado por acción; verifique la cifra actual), suspender o revocar una licencia, y colocar a un titular de licencia en libertad condicional, después de notificación y audiencia conforme a la Ley de Procedimiento Administrativo de Georgia (§ 43-40-27). Los motivos incluyen tergiversación, mezcla de fondos, agencia dual no divulgada, incumplimiento de rendir cuentas de fondos en fideicomiso, discriminación y condena por ciertos delitos. Un titular de licencia cuya licencia sea revocada generalmente debe esperar (verifique el período) antes de solicitar nuevamente. Fuente: O.C.G.A. § 43-40-2; § 43-40-25; § 43-40-27

- ✓ La Comisión consta de 6 miembros designados por el Gobernador para términos de 5 años: 5 titulares de licencia con 5 o más años de experiencia y 1 miembro del público
- ✓ El Comisionado de Bienes Raíces es el funcionario ejecutivo e investigador de la Comisión
- ✓ Las sanciones incluyen represión, educación, multas de hasta $1,000 por infracción, libertad condicional, suspensión y revocación
- ✓ Las audiencias disciplinarias siguen la Ley de Procedimiento Administrativo de Georgia después de notificación escrita
- ✓ Los motivos para disciplina incluyen tergiversación, mezcla de fondos, agencia dual no divulgada e incumplimiento de rendir cuentas de fondos en fideicomiso

CHAPTER 6

Supplement: Landlord-Tenant

6.1 Ley de Relación Casero-Inquilino de Georgia: Depósitos de Seguridad, Avisos, Habitabilidad y Desalojo

En Georgia, los depósitos de seguridad deben mantenerse en una cuenta de depósito en garantía en una institución financiera regulada por Georgia o asegurados por una fianza, y el casero debe entregar al inquilino una lista escrita de daños existentes antes de recibir el depósito (O.C.G.A. § 44-7-30 a § 44-7-37). Desde la Ley Safe at Home (HB 404, efectiva 1 de julio de 2024), un depósito de seguridad no puede exceder dos meses de alquiler (§ 44-7-30.1). Después de que el inquilino se mude, el casero debe inspeccionar y preparar una lista detallada de daños dentro de 3 días hábiles y devolver el depósito o saldo dentro de 30 días; la retención de mala fe expone al casero a tres veces el monto retenido indebidamente más honorarios de abogado. Un arrendamiento a voluntad requiere 60 días de aviso del casero y 30 días del inquilino (§ 44-7-7), los caseros tienen la obligación de habitabilidad, y un casero debe entregar un aviso escrito de 3 días antes de presentar una acción de desalojo por falta de pago y no puede cortar servicios públicos para forzar a un inquilino a irse. El control de alquileres local está prohibido por § 44-7-19. Fuente: O.C.G.A. § 44-7-7, § 44-7-19, § 44-7-30 a § 44-7-37, § 44-7-50

- ✓ El depósito de seguridad está limitado a 2 meses de alquiler (HB 404, efectiva 1 de julio de 2024)
- ✓ Los depósitos deben mantenerse en depósito en garantía o cubiertos por una fianza, con una lista de daños de entrada firmada por el inquilino
- ✓ El depósito debe devolverse con deducciones detalladas dentro de 30 días después de la terminación; retención de mala fe = 3 veces los daños más honorarios de abogado
- ✓ Arrendamiento a voluntad: casero avisa con 60 días, inquilino avisa con 30 días
- ✓ Se requiere aviso escrito de 3 días antes de presentar una acción de desalojo por falta de pago; el control de alquileres está prohibido en todo el estado

CHAPTER 7

Supplement: Taxes and Recording

7.1 Impuesto de Transferencia de Bienes Raíces de Georgia e Impuesto de Grabación de Bienes Intangibles

Georgia impone un impuesto de transferencia de bienes raíces en escrituras que transmiten bienes raíces de $1.00 por los primeros $1,000 (o fracción) de contraprestación y $0.10 por cada $100 adicionales, efectivamente $1.00 por $1,000, pagadero al secretario de la corte superior antes de que la escritura sea grabada (O.C.G.A. § 48-6-1). El impuesto es pagado consuetudinariamente por el vendedor y se reporta en el formulario de impuesto de transferencia PT-61; las escrituras que garantizan deudas, donaciones y ciertas transferencias gubernamentales están exentas (§ 48-6-2). Georgia también grava un impuesto de grabación de bienes intangibles sobre pagarés a largo plazo garantizados por bienes raíces de $1.50 por $500 ($3.00 por $1,000) del monto del préstamo, limitado a $25,000 por instrumento, que normalmente es pagado por el prestatario (§ 48-6-61). Los pagarés con plazo de tres años o menos son a corto plazo y no están sujetos al impuesto sobre bienes intangibles. Fuente: O.C.G.A. § 48-6-1, § 48-6-2, § 48-6-61

- ✓ Impuesto de transferencia = $1.00 por los primeros $1,000 más $0.10 por cada $100 adicionales (aproximadamente $1 por $1,000 del precio)
- ✓ El impuesto de transferencia se paga antes del grabado, consuetudinariamente por el vendedor, usando el formulario PT-61
- ✓ Impuesto de grabación de bienes intangibles en escrituras de garantía a largo plazo = $1.50 por $500 del monto del préstamo ($3 por $1,000)
- ✓ El impuesto sobre bienes intangibles tiene un tope de $25,000 y no se aplica a pagarés de 3 años o menos
- ✓ Las escrituras de garantía, donaciones y transferencias gubernamentales están exentas del impuesto de transferencia

7.2 Tributación de Bienes Raíces: Evaluación del 40%, Exención de Residencia Principal y Ventas por Impuestos Insolutos

El impuesto ad valorem sobre bienes raíces de Georgia se grava sobre un valor tasado igual al 40% del valor justo de mercado al 1 de enero de cada año (O.C.G.A. § 48-5-7), y el impuesto se calcula aplicando la tasa de gravamen al valor tasado menos las exenciones. La exención de residencia principal estándar a nivel estatal es de $2,000 del valor tasado para una residencia principal ocupada por el propietario, con exenciones locales, para personas mayores y veteranos discapacitados disponibles (O.C.G.A. § 48-5-44 et seq.); HB 581 (2024) agregó una exención de residencia principal flotante a nivel estatal que limita los aumentos de evaluación anuales a la inflación a menos que el gobierno local haya optado por no participar. Los impuestos insolutos se convierten en un gravamen sobre la propiedad, y después de una venta por impuestos, el propietario puede rescatar dentro de 12 meses pagando el precio de venta más una prima del 20% (O.C.G.A. § 48-4-40 a § 48-4-42). Las solicitudes de exención de residencia principal generalmente vencen antes del 1 de abril. Fuente: O.C.G.A. § 48-5-7; § 48-5-44; § 48-4-40 et seq.

- ✓ Valor tasado = 40% del valor justo de mercado al 1 de enero
- ✓ La exención de residencia principal estándar a nivel estatal es de $2,000 del valor tasado en una residencia ocupada por el propietario
- ✓ Impuesto = (valor tasado menos exenciones) × tasa de gravamen; 1 mil = $1 por $1,000
- ✓ El propietario puede rescatar una propiedad vendida en una venta por impuestos dentro de 12 meses pagando el precio más una prima del 20%
- ✓ HB 581 (2024) creó una exención de residencia principal flotante que limita el crecimiento de la evaluación a la inflación a menos que la localidad haya optado por no participar

7.3 Retención de Impuestos en Georgia sobre Ventas por Vendedores no Residentes

Conforme a la O.C.G.A. § 48-7-128, cuando una persona física no residente o una corporación, asociación u otra entidad no domiciliada en Georgia vende bienes raíces en Georgia, el comprador debe retener el 3 por ciento del precio de compra (o el 3 por ciento de la ganancia si el vendedor proporciona una declaración jurada de ganancia) y remitirlo al Departamento de Ingresos de Georgia en el Formulario G-2RP dentro de 30 días después del cierre. No se requiere retención si el precio total es de $20,000 o menos, si la propiedad fue la residencia principal del vendedor, si el vendedor certifica su residencia en Georgia mediante declaración jurada, o bajo otras exenciones enumeradas (verifique la lista actual). El abogado de cierre normalmente maneja la retención en la liquidación, y el comprador es personalmente responsable si no se realiza. Esta es una norma estatal separada de la retención FIRPTA federal. Fuente: O.C.G.A. § 48-7-128

- ✓ El comprador retiene el 3% del precio de compra en ventas por vendedores no residentes
- ✓ La retención puede basarse en el 3% de la ganancia si el vendedor proporciona una declaración jurada de ganancia
- ✓ No se requiere retención si el precio es de $20,000 o menos o si la propiedad fue la residencia principal del vendedor (verifique otras exenciones)
- ✓ El monto retenido se remite en el Formulario G-2RP dentro de 30 días después del cierre
- ✓ El comprador es responsable del impuesto si no se realiza la retención

CHAPTER 8

Supplement: Closing Practice

8.1 Cierres Dirigidos por Abogado y la Regla de Fondos Disponibles

En Georgia, el cierre de una transacción inmobiliaria, incluido el desembolso de fondos y la preparación de la escritura e instrumento de garantía, constituye la práctica de la ley y debe ser dirigido por un abogado autorizado en Georgia; los no abogados, incluyendo agentes inmobiliarios y compañías de títulos, no pueden dirigir cierres (O.C.G.A. § 15-19-50 et seq.; Opiniones Consultivas Formales de la Barra de Abogados del Estado 86-5 y 2000-3; In re UPL Advisory Opinion 2003-2). El abogado de cierre debe supervisar personalmente el cierre y no puede delegarlo a un no abogado ni realizar un cierre solo como testigo. Conforme a la ley de fondos disponibles de Georgia, O.C.G.A. § 44-14-13, el prestamista debe entregar los fondos del préstamo al agente de liquidación en o antes del cierre, y el agente de liquidación no puede desembolsar hasta que haya recibido fondos disponibles. Los licenciatarios pueden preparar solo contratos de formularios preimpresos y no pueden redactar escrituras o documentos de cierre. Fuente: O.C.G.A. § 15-19-50; O.C.G.A. § 44-14-13; Georgia Supreme Court UPL Advisory Opinion 2003-2

- ✓ Los cierres inmobiliarios en Georgia deben ser dirigidos por un abogado autorizado en Georgia
- ✓ Los cierres dirigidos solo por testigo o no supervisados por abogado constituyen el ejercicio no autorizado de la ley
- ✓ El prestamista debe entregar los fondos del préstamo al abogado de cierre en o antes del cierre (ley de fondos disponibles)
- ✓ El agente de liquidación no puede desembolsar hasta que haya recibido fondos disponibles
- ✓ Los agentes inmobiliarios y vendedores pueden completar contratos de formularios aprobados pero no pueden redactar escrituras o documentos de cierre

CHAPTER 9

Supplement: Disclosures

9.1 Divulgación de la Condición de la Propiedad, Defectos Ocultos y Propiedad Estigmatizada

Georgia no tiene una ley que ordene al vendedor un formulario de divulgación de propiedad; la declaración de divulgación de la Georgia Association of REALTORS se utiliza por costumbre, y la regla general es caveat emptor, pero un vendedor y un agente de licencia deben divulgar defectos latentes (ocultos) conocidos que un comprador no podría descubrir por inspección razonable, y BRRETA § 10-6A-5 requiere que los corredores divulguen hechos materiales adversos realmente conocidos sobre la condición física de la propiedad. Según O.C.G.A. § 44-1-16, no surge causa de acción contra un propietario o agente por no divulgar que la propiedad fue el sitio de un homicidio, suicidio u otro delito grave, o que un ocupante tenía una enfermedad no transmisible por ocupar la propiedad; sin embargo, el propietario o agente debe responder truthfully según el mejor de su conocimiento si un posible comprador pregunta. El estatuto tampoco impone el deber de divulgar voluntariamente información del registro de delincuentes sexuales, que los compradores pueden verificar por sí mismos a través del registro del GBI. Fuente: O.C.G.A. § 44-1-16; O.C.G.A. § 10-6A-5

- ✓ Georgia no tiene un formulario de divulgación obligatorio del vendedor; la divulgación es por costumbre (formulario GAR)
- ✓ Los vendedores y agentes de licencia deben divulgar defectos latentes conocidos no descubribles por inspección razonable
- ✓ Sin responsabilidad por no divulgar homicidio, suicidio, delito grave o enfermedad no transmisible en la propiedad (§ 44-1-16)
- ✓ Si un comprador pregunta sobre un estigma, el propietario o agente debe responder truthfully según el mejor de su conocimiento
- ✓ Los corredores deben divulgar hechos materiales adversos sobre la condición física realmente conocidos por ellos (BRRETA)

CHAPTER 10

Supplement: Condominium and HOA

10.1 Ley de Condominios, Ley de Asociaciones de Propietarios y Derechos de Rescisión de Tiempo Compartido de Georgia

La Ley de Condominios de Georgia, O.C.G.A. § 44-3-70 y siguientes, crea un condominio mediante el registro de una declaración, planos y documentos, y un propietario de unidad posee el título de propiedad de la unidad más un interés indiviso en los elementos comunes. Un comprador que adquiere una unidad del declarante debe recibir la declaración, estatutos, presupuesto proyectado y otras divulgaciones estatutarias, y puede rescindir el contrato dentro de 7 días después de recibirlas (O.C.G.A. § 44-3-111). En la reventa, la asociación debe proporcionar un estado de las evaluaciones impagadas bajo solicitud, y las evaluaciones impagadas constituyen un gravamen sobre la unidad (O.C.G.A. § 44-3-109). Las asociaciones de propietarios que opten por la Ley de Asociaciones de Propietarios de Georgia, O.C.G.A. § 44-3-220 y siguientes, obtienen un gravamen estatutario por evaluaciones. Conforme a la Ley de Tiempo Compartido de Georgia, O.C.G.A. § 44-3-160 y siguientes, un comprador de tiempo compartido puede rescindir dentro de 7 días de la firma, y los proyectos de tiempo compartido deben registrarse ante la Comisión. Fuente: O.C.G.A. § 44-3-70 y siguientes; § 44-3-160 y siguientes; § 44-3-220 y siguientes.

- ✓ Un condominio se crea mediante el registro de una declaración, planos y documentos conforme a la Ley de Condominios de Georgia
- ✓ El comprador de un declarante puede rescindir dentro de 7 días después de recibir los documentos de divulgación de condominio requeridos
- ✓ Las evaluaciones impagadas de condominio y asociación de propietarios constituyen un gravamen sobre la unidad o propiedad
- ✓ La Ley de Asociaciones de Propietarios de Georgia se aplica solo a las asociaciones que opten por adhesión mediante declaración registrada
- ✓ Los compradores de tiempo compartido tienen un derecho de cancelación de 7 días y los proyectos deben registrarse ante la Comisión

CHAPTER 11

Supplement: Financing and Foreclosure

11.1 Escrituras de Garantía, Ejecución Hipotecaria Extrajudicial y Confirmación de Deficiencia

Georgia es un estado de teoría de título en el cual el instrumento de financiamiento habitual es la escritura de garantía (escritura para garantizar deuda), que transmite el título legal al prestamista hasta que se pague la deuda (O.C.G.A. § 44-14-60). La mayoría de las ejecuciones hipotecarias son extrajudiciales bajo un poder de venta: el prestamista debe enviar al prestatario un aviso escrito al menos 30 días antes de la venta por correo certificado o enviado durante la noche (§ 44-14-162.2) y anunciar la venta una vez a la semana durante 4 semanas consecutivas en el órgano legal del condado (§ 44-14-162). Las ventas se realizan en el juzgado del condado el primer martes del mes entre las 10 a.m. y las 4 p.m. (§ 9-13-161). Georgia no proporciona ningún derecho legal de redención después de la venta por ejecución hipotecaria; el derecho de redención del prestatario existe solo hasta la venta. Para perseguir un juicio por deficiencia, el prestamista debe reportar la venta a la corte superior para confirmación dentro de 30 días (§ 44-14-161). Fuente: O.C.G.A. § 44-14-60; § 44-14-161; § 44-14-162; § 44-14-162.2; § 9-13-161

- ✓ Georgia utiliza la escritura de garantía (escritura para garantizar deuda) y sigue la teoría de título
- ✓ La ejecución hipotecaria es típicamente extrajudicial bajo un poder de venta en la escritura de garantía
- ✓ El prestatario debe recibir notificación al menos 30 días antes de la venta y la venta se anuncia durante 4 semanas consecutivas
- ✓ Las ventas ocurren el primer martes del mes en el juzgado entre las 10 a.m. y las 4 p.m.
- ✓ Sin redención legal después de la venta; el juicio por deficiencia requiere confirmación de la corte reportada dentro de 30 días