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 Définitions clés de la pratique de courtage

Un « contrat d'engagement de courtage » est un contrat écrit dans lequel un vendeur, un acheteur, un propriétaire ou un locataire devient le client du courtier et s'engage à fournir une contrepartie de valeur (exemples : inscription exclusive, inscription ouverte, accord avec courtier acheteur, accord de gestion immobilière). Un « client » a conclu un engagement de courtage ; un « client occasionnel » ne l'a pas fait mais peut recevoir des actes ministériels. Un « agent dual » entretient simultanément une relation de courtage avec les deux parties (vendeur/acheteur ou propriétaire/locataire) dans la même transaction. Les « actes ministériels » ne requièrent aucune discrétion ni jugement. Une « firme » est une entreprise individuelle, une société de personnes, une LLC ou une société constituée en personne morale agissant en tant que courtier.

- ✓ Un engagement de courtage doit être un contrat écrit établissant une relation client
- ✓ Un client a un engagement de courtage ; un client occasionnel ne reçoit que des actes ministériels
- ✓ Un agent dual représente les deux parties dans la même transaction
- ✓ Les actes ministériels ne requièrent pas la discrétion ou le jugement du titulaire de la licence

1.2 Exigence d'expérience pour la licence de courtier

Pour devenir courtier ou courtier associé, un candidat doit prouver qu'il détient une licence active depuis au moins trois des cinq années précédant immédiatement la demande. Lorsqu'une autre juridiction ne peut pas certifier la période complète, le candidat doit démontrer que l'expérience a été acquise au cours des cinq années précédentes et que l'ancienne juridiction certifie l'octroi de la licence à un moment quelconque durant ces cinq années ; d'autres preuves crédibles (dossiers de transactions, affidavits de courtier) peuvent alors être considérées.

- ✓ Les candidats au titre de courtier/courtier associé doivent avoir détenu une licence active pendant 3 des 5 dernières années
- ✓ Les candidats originaires d'un autre État doivent présenter une certification originale d'octroi de licence émise au cours des 12 mois précédents
- ✓ Des preuves crédibles telles que les dossiers de transactions et les affidavits de courtier peuvent compléter les dossiers jurisdictionnels incomplets

1.3 Formation continue et post-licence pour les agents immobiliers

Un nouvel agent immobilier doit suivre un cours de 25 heures après l'obtention de sa licence dans l'année suivant son octroi initial (jusqu'à 18 mois avec l'extension légale). Pour renouveler une licence active, les titulaires doivent suivre 36 heures de formation continue par période de renouvellement, dont au moins 3 heures sur la loi relative aux licences (en vigueur depuis le 1er juillet 2016). Un agent immobilier dont la licence a expiré en raison du non-respect de la formation post-licence ne peut la réactiver que selon les dispositions légales.

- ✓ Les agents immobiliers doivent suivre un cours post-licence de 25 heures dans l'année suivant l'octroi de la licence
- ✓ Le renouvellement d'une licence active nécessite 36 heures de formation continue par période de renouvellement
- ✓ Au moins 3 des 36 heures de formation continue doivent porter sur la loi relative aux licences

1.4 Statut de licence actif ou inactif

Tout courtier associé actif, agent immobilier et CAM doit être autorisé sous un seul courtier géorgien actif à la fois. Un nouvel agent immobilier ou CAM ne peut pas commencer une activité de courtage jusqu'à ce que le courtier reçoive le certificat mural. Les titulaires de licence inactifs ne peuvent exercer une activité de courtage que sur les biens immobiliers qu'ils possèdent seuls. Un titulaire de licence ne peut pas devenir inactif pour exercer une activité de courtage pour un employeur sans licence ; pour ce faire, il doit abandonner la licence et se requalifier en tant que demandeur initial.

- ✓ Un titulaire de licence actif ne peut travailler que sous un seul courtier géorgien à la fois
- ✓ Les titulaires de licence inactifs ne peuvent exercer une activité de courtage que sur les biens immobiliers qu'ils possèdent seuls
- ✓ Un titulaire de licence ne peut pas être inactif et exercer une activité de courtage pour un employeur sans licence

1.5 Réinstatiation d'une licence expirée

Une licence expirée depuis moins de deux ans peut être réinstallée en payant les frais conformément à la Règle 520-1-.04(1) plus l'accomplissement de toute formation continue (CE) qui aurait été requise. Entre deux et cinq ans d'expiration, la réinstallation au statut actif exige le cours de préparation approprié (suivi au cours de l'année précédente). Une licence expirée depuis plus de cinq ans exige une nouvelle qualification en tant que candidat initial. Alternativement, un titulaire de licence peut se réinstaller en reprenant et en réussissant l'examen de qualification, y compris la portion nationale.

- ✓ Moins de 2 ans d'expiration : payer les frais et accomplir la formation continue manquée pour la réinstallation
- ✓ De 2 à 5 ans d'expiration : suivre le cours de préparation approprié au cours de l'année précédente
- ✓ Plus de 5 ans d'expiration : se requalifier en tant que candidat initial

1.6 Définitions de l'Agence et des Heures d'Instruction

« Agence » désigne toute relation dans laquelle un courtier immobilier agit pour ou représente une autre personne par son autorisation expresse dans une transaction immobilière. Une « heure d'instruction » équivaut à au moins 50 minutes d'instruction ou d'activité d'apprentissage. « Opportun » signifie un délai raisonnable selon les circonstances. « Banque » désigne une institution financière réglementée au niveau fédéral autorisée à fournir des comptes chèques assurés par le gouvernement fédéral.

- ✓ L'agence exige une autorisation expresse pour agir pour le compte d'une autre personne dans une transaction immobilière
- ✓ Une heure d'instruction représente au moins 50 minutes
- ✓ Une banque aux fins de GREC doit offrir des comptes chèques assurés par le gouvernement fédéral

1.7 Structure des frais de licence et période de renouvellement

Les licences originales individuelles et les licences de cabinet arrivent à expiration le mois de naissance du demandeur au cours de la quatrième année civile suivant l'activation (pour les cabinets, le quatrième mois anniversaire). Les frais d'activation sont de 45 $ pour les personnes physiques (courtier, courtier associé, vendeur immobilier, CAM), y compris 20 $ pour le Fonds de garantie ; 75 $ pour les cabinets/écoles/instructeurs, y compris 20 $ pour le Fonds. Les frais de renouvellement sur quatre ans sont de 125 $ (papier) ou 100 $ (en ligne). La réactivation d'une licence expirée coûte 100 $ supplémentaires dans les quatre mois, et davantage après. Des frais de 25 $ s'appliquent en cas de non-notification à la Commission dans les 30 jours suivant un changement d'adresse, de compte en fiducie ou de société. Des frais de 100 $ s'appliquent en cas de chèque sans provision ou de litige entraînant un contrechargement.

- ✓ Les frais d'activation individuelle sont de 45 $ (y compris 20 $ pour le Fonds de garantie) ; pour les cabinets/écoles/instructeurs, 75 $ (y compris 20 $)
- ✓ Le renouvellement sur quatre ans est de 125 $ en papier ou 100 $ en ligne
- ✓ Frais de 25 $ en cas de non-notification à la GREC dans les 30 jours d'un changement d'adresse, de compte en fiducie ou d'affiliation
- ✓ Frais de 100 $ en cas de chèque sans provision ou de litige entraînant un contrechargement

1.8 Exigences d'examen et réciprocité

Les candidats doivent réussir un examen approuvé par la Commission selon des méthodes psychométriquement valides. Un candidat qui a déménagé en Géorgie ou demande une licence non-résidente peut se voir accorder une licence sans examen ni formation supplémentaires si la certification de l'autre État (émise dans les 12 mois) prouve qu'il a réussi l'examen, satisfait à toutes les exigences de formation, est en règle et n'a pas fait l'objet de mesures disciplinaires ; sinon, il doit passer l'examen de Géorgie. Fournir le contenu de l'examen à d'autres sans autorisation constitue un motif de refus ou de sanction.

- ✓ La licensure réciproque exige une certification originale (émise dans les 12 mois) prouvant la réussite de l'examen, l'achèvement de la formation, le respect des règles et l'absence de discipline
- ✓ Un candidat ayant des antécédents disciplinaires ou des antécédents judiciaires dans un autre État doit passer et réussir l'examen de Géorgie
- ✓ La divulgation inappropriée du contenu de l'examen constitue un motif de refus ou de sanction selon le code 43-40-25

1.9 Règles de dépôt et de complétude des demandes

Les demandes doivent être sur des formulaires approuvés par la Commission. Elles peuvent être déposées par livraison personnelle, courrier USPS, courrier privé, ou par télécopie/courrier électronique uniquement si aucun frais n'est requis. La date de dépôt effective est le cachet postal USPS (si envoyé par courrier) ou la date de réception par la GREC; le demandeur supporte la charge de prouver le dépôt en temps voulu. Une demande est incomplète si elle manque les frais, les documents requis, les données biographiques, les signatures, ou les réponses lisibles. L'omission de divulgation de toute condamnation pénale ou mesure disciplinaire peut constituer une demande falsifiée.

- ✓ Le dépôt par télécopie ou courrier électronique n'est autorisé que lorsqu'aucun frais n'est dû
- ✓ La date de dépôt est le cachet postal USPS si envoyé par courrier, sinon la date de réception par la GREC
- ✓ L'omission de divulgation de toute condamnation ou mesure disciplinaire peut constituer une demande falsifiée

1.10 Divulgation des antécédents criminels et des condamnations

Au plus tard 60 jours avant de présenter une demande, chaque candidat doit obtenir et joindre un rapport d'antécédents criminels certifié du GCIC ; les résidents non-géorgiens doivent obtenir un rapport équivalent de leur juridiction de résidence, et un rapport FBI/FCIC peut être exigé si un dossier apparaît ou qu'un rapport d'État n'est pas disponible. Les demandeurs ayant une condamnation criminelle doivent fournir des copies certifiées de l'acte d'accusation et de la sentence ; ceux ayant une discipline antérieure doivent fournir les allégations et l'ordonnance finale.

- ✓ Un rapport d'antécédents criminels certifié doit être obtenu dans les 60 jours précédant la demande
- ✓ Les demandeurs ayant des condamnations doivent fournir des copies certifiées de l'acte d'accusation et de la sentence
- ✓ Les demandeurs ayant une discipline antérieure doivent fournir les allégations et l'ordonnance finale

1.11 Décisions préliminaires et auditions en cas de refus

Une personne ayant des antécédents de condamnation ou de discipline peut demander une décision préliminaire non contraignante avant de terminer la formation et les examens ; une décision préliminaire défavorable n'empêche pas de devenir candidat, et tout refus de licence exige un avis et une audition. Après un refus, le candidat dispose de 60 jours pour demander par écrit une audition officielle ; le non-respect de ce délai ou la perte de l'audition entraîne l'expiration de la candidature et nécessite une nouvelle examination et de nouveaux frais pour postuler à nouveau.

- ✓ Les décisions préliminaires sur les condamnations/disciplines sont consultatifs et non contraignants
- ✓ Un candidat dont la candidature a été rejetée doit demander une audition officielle dans les 60 jours
- ✓ Le non-respect de la demande d'audition ou la perte de celle-ci nécessite une nouvelle examination et de nouveaux frais pour postuler à nouveau

1.12 Calendrier du Renouvellement de Licence et Expiration

À moins que les frais de renouvellement ne soient payés, une licence individuelle expire le dernier jour du mois de naissance du titulaire, et une licence d'entreprise expire le dernier jour du mois du quatrième anniversaire de la délivrance initiale. Un titulaire de licence dont la licence a expiré pour non-paiement ou non-respect des exigences de formation continue est interdit d'exercer une activité de courtage jusqu'à sa réintégration. Un titulaire de licence actif dont la licence expire uniquement pour non-conformité en formation continue devient automatiquement inactif après paiement des frais de renouvellement.

- ✓ Les licences individuelles expirent le dernier jour du mois de naissance ; les licences d'entreprise le dernier jour du mois du quatrième anniversaire
- ✓ Un titulaire de licence expirée ne peut pas exercer d'activité de courtage jusqu'à sa réintégration
- ✓ L'expiration pour raison de formation continue uniquement convertit une licence active en inactive après paiement des frais de renouvellement

1.13 Notification des Actions Juridiques et des Changements d'Adresse

Les titulaires de licence doivent notifier la Commission par écrit de la disposition finale de toute action administrative, civile ou pénale concernant l'objet de O.C.G.A. 16-13-111, 43-40-15, ou 43-40-25 — dans les 10 jours suivant la conclusion (civile/administrative) ou dans les 10 jours suivant toute condamnation (pénale), y compris l'ordonnance définitive ou l'acte d'accusation/accusation/condamnation. Les titulaires de licence, les écoles et les instructeurs doivent notifier GREC par écrit dans le mois suivant tout changement d'adresse postale, de résidence ou d'adresse e-mail.

- ✓ Déclarer les dispositions civiles/administratives dans les 10 jours et les condamnations dans les 10 jours
- ✓ Les changements d'adresse ou d'e-mail doivent être signalés par écrit dans le mois
- ✓ L'avis doit inclure l'ordonnance définitive ou les documents d'accusation et de condamnation

1.14 Permis non-résident et exercice hors de l'État

Les titulaires de permis qui s'installent hors de l'État peuvent être admissibles à un permis non-résident uniquement en demandant un changement de statut, en signant un Consentement à la juridiction et en acceptant de coopérer aux enquêtes ; ils peuvent également mettre le permis en inactivité pour éviter la révocation. Un courtier non-résident peut servir de courtier autorisé pour une entité titulaire de permis en Géorgie. Aucun titulaire de permis de Géorgie ne peut exercer d'actes de courtier sur un bien situé hors de l'État sans d'abord être dûment titulaire d'un permis dans cet État.

- ✓ La licence non-résidente exige un Consentement signé à la juridiction et un accord de coopération
- ✓ Un courtier non-résident peut servir de courtier autorisé pour une entité titulaire de permis en Géorgie
- ✓ Un titulaire de permis de Géorgie doit être dûment autorisé dans un autre État avant d'agir sur un bien situé là-bas

1.15 Pétition à la Commission pour les Règles et les Décisions

Toute personne intéressée peut présenter une pétition à la Commission pour promulguer, modifier ou abroger une règle ; la pétition doit être écrite et signée devant notaire. Dans un délai de 30 jours, la Commission doit soit refuser par écrit (en exposant les raisons), soit engager le processus d'élaboration des règles. La Commission fournit également des décisions déclaratoires sur l'applicabilité des lois ou de ses règles ; les demandes doivent être écrites et notariées, et la Commission doit répondre dans les 60 jours, sauf si elle demande l'avis du Procureur général. Elle n'émettra pas de décision déclaratoire sur les questions liées à des audiences enquêtes en cours.

- ✓ Les pétitions de règles et les demandes de décisions déclaratoires doivent être écrites et signées devant notaire
- ✓ La Commission doit répondre aux pétitions de règles dans les 30 jours et aux demandes de décisions déclaratoires dans les 60 jours
- ✓ Pas de décisions déclaratoires sur les questions liées à des audiences enquêtes en cours

1.16 Exigences relatives à la dénomination sociale et aux noms commerciaux

Un courtier propriétaire unique utilise le nom indiqué dans la demande. Les sociétés soumettent leur charte ; les partenariats soumettent leur accord de partenariat et un nom commercial certifié ; les SARL soumettent leur certificat d'autorité. Les entités exerçant sous un nom commercial doivent déposer une copie certifiée, et le nom sur le certificat d'immatriculation doit correspondre. Le nom commercial d'un franchisé doit inclure le nom de la franchise de manière à le distinguer des autres cabinets immatriculés.

- ✓ Les sociétés, partenariats et SARL doivent soumettre les documents constitutifs avec la demande d'immatriculation du courtier
- ✓ Les noms commerciaux doivent être déposés comme copies certifiées et figurer sur le certificat d'immatriculation
- ✓ Le nom d'un franchisé doit inclure le nom de la franchise distinct des autres cabinets immatriculés

1.17 Accélération du traitement pour les conjoints de militaires et les membres du service en transition

À compter du 1er juillet 2017, les conjoints de militaires et les membres du service en transition peuvent bénéficier d'un traitement accéléré de toute demande de licence en justifiant leur statut, en payant les frais et en répondant aux exigences de la licence. Certains anciens combattants reçoivent également des points de préférence ajoutés aux scores d'examen (5 points pour le service admissible, points supplémentaires pour les anciens combattants handicapés), à condition qu'ils aient reçu une libération honorable et qu'ils répondent aux exigences de documentation du service.

- ✓ Les conjoints de militaires et les membres du service en transition sont admissibles à un traitement accéléré de la demande
- ✓ Les anciens combattants admissibles ne reçoivent des points de préférence à l'examen que s'ils ont reçu une libération honorable
- ✓ Les anciens combattants handicapés évalués à 10 % ou plus peuvent recevoir un crédit de 10 points

CHAPTER 2

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

2.1 Conditions d'engagement du courtier

Tout contrat exclusif de courtage doit être rédigé par écrit avec des termes définis et une date d'expiration précise. Le titulaire de licence qui obtient l'engagement doit remettre une véritable copie à chaque signataire au moment de la signature. Les contrats de courtage net sont interdits ; le courtier doit ajouter les honoraires au prix du client afin que le client connaisse le prix brut et la rémunération du courtier.

- ✓ Chaque contrat exclusif de courtage doit énoncer intégralement ses conditions et avoir une date d'expiration précise
- ✓ Au moment de l'obtention de l'engagement, le titulaire de licence doit remettre une véritable copie à chaque signataire
- ✓ Les contrats de courtage net sont interdits ; le courtier doit divulguer le prix brut et les honoraires

2.2 Contenu de l'accord de gestion immobilière

Tout accord écrit de gestion immobilière entre un courtier et un propriétaire doit contenir des éléments spécifiques obligatoires : identification de la propriété ; tous les termes et conditions de gestion ; modalités de versement des revenus et fourniture de relevés écrits périodiques (au moins annuels) des revenus et dépenses ; quelles dépenses le courtier paie à des tiers et comment elles sont financées ; le montant des frais/commissions et date de paiement ; si les dépôts de garantie et les loyers payés d'avance sont détenus par le courtier ou le propriétaire ; dates d'entrée en vigueur et de résiliation ; modalités de résiliation ; et signatures du courtier et du propriétaire ou agent autorisé. Le titulaire de licence doit remettre au propriétaire une copie lisible au moment de la signature, et le courtier doit conserver une copie.

- ✓ L'accord de gestion doit identifier la propriété, énoncer tous les termes, le montant des frais et le calendrier de paiement, ainsi que les dates d'entrée en vigueur et de résiliation
- ✓ Les relevés écrits périodiques des revenus et dépenses doivent être fournis au moins une fois par an
- ✓ Doit préciser si les dépôts de garantie et les loyers payés d'avance sont détenus par le courtier ou le propriétaire
- ✓ Doit contenir les signatures du courtier et du propriétaire ou agent autorisé
- ✓ Le titulaire de licence doit remettre au propriétaire une copie lisible au moment de la signature ; le courtier doit conserver une copie

2.3 Divulgation des relations de courtage

Un titulaire de licence qui achète, loue ou a une option sur un bien inscrit auprès de sa société doit clairement divulguer sa position en tant qu'acheteur/locataire et insérer une clause dans le contrat. Un titulaire de licence qui vend ou loue un bien qu'il possède doit divulguer sa position en tant que vendeur/bailleur et insérer une clause. Les titulaires de licence doivent faire une divulgation écrite aux deux parties révélant qui la société représente (agent/agent double) et auprès de qui elle reçoit une contrepartie, au plus tard au moment où l'une des parties fait sa première offre. Les titulaires de licence ne peuvent pas verser d'honoraires à un titulaire de licence représentant une autre partie sans la connaissance complète et le consentement écrit de toutes les parties.

- ✓ Le titulaire de licence doit divulguer sa position en tant qu'acheteur/locataire ou vendeur/bailleur et insérer une clause dans le contrat
- ✓ La divulgation écrite de qui la société représente et auprès de qui elle reçoit une contrepartie doit être faite au plus tard à la première offre
- ✓ Ne peut pas verser d'honoraires/commission à un titulaire de licence représentant une autre partie sans la connaissance complète et le consentement écrit de toutes les parties

2.4 Gestion des fonds en fiducie par les titulaires de licence

Un titulaire de licence doit remettre tous les espèces, chèques ou biens de valeur reçus en tant que courtier à la garde de son courtier dès que pratiquement possible. Les fonds reçus lors d'une action en tant que mandant (vente de sa propre propriété) et les dépôts de garantie sur sa propre propriété vont à la garde du courtier ou à un compte en fiducie approuvé par le courtier. Le courtier doit déposer rapidement les fonds dans un compte en fiducie assuré par le gouvernement fédéral et enregistré auprès de la GREC, sauf accord contraire écrit des parties. Les comptes en fiducie productifs d'intérêts exigent un accord écrit identifiant qui reçoit les intérêts avant le dépôt. Les courtiers doivent notifier la GREC de l'établissement et du nom/numéro de chaque compte en fiducie dans un délai d'un mois suivant l'ouverture.

- ✓ Le titulaire de licence doit remettre tous les fonds en fiducie au courtier dès que pratiquement possible
- ✓ Le courtier doit déposer les fonds en fiducie dans un compte en fiducie assuré par le gouvernement fédéral et enregistré auprès de la GREC
- ✓ Les comptes productifs d'intérêts exigent un accord écrit sur le destinataire des intérêts avant le dépôt
- ✓ Le courtier doit notifier la GREC de chaque compte en fiducie dans un délai d'un mois suivant l'ouverture

2.5 Débours Autorisés des Fonds en Fiducie

Le débours de fonds en fiducie contraire aux termes du contrat est considéré comme une incompétence. Un courtier rend correctement compte des fonds en fiducie en effectuant le débours uniquement : lors du rejet ou du retrait d'une offre non acceptée ; à la clôture ; conformément à un accord écrit signé par toutes les parties intéressées, distinct du contrat ; lors du dépôt d'une action en interpleader ; sur ordonnance du tribunal ; ou selon une interprétation raisonnable du contrat. Un courtier ne peut effectuer le débours que s'il est raisonnablement assuré que les fonds ont été compensés, et lorsqu'il effectue le débours sans l'accord exprès de toutes les parties, il doit immédiatement notifier toutes les parties par écrit.

- ✓ Le débours de fonds en fiducie contraire aux termes du contrat est considéré comme une incompétence
- ✓ Les circonstances de débours appropriées incluent le rejet/retrait d'une offre, la clôture, un accord écrit de toutes les parties, l'interpleader, l'ordonnance du tribunal ou l'interprétation raisonnable du contrat
- ✓ Le courtier ne peut effectuer le débours que si les fonds sont compensés et doit donner un avis écrit lors du débours sans l'accord de toutes les parties

2.6 Examen et rapprochement des comptes de fiducie

Les courtiers doivent autoriser la GREC à examiner les comptes de fiducie à chaque période de renouvellement ou sur base de motifs raisonnables. Les courtiers peuvent soumettre un rapport CPA à la place d'un examen GREC, bien que la GREC puisse le refuser et examiner directement. Un courtier doit préparer au moins mensuellement un rapprochement écrit comparant le passif total de la fiducie (tous les dépôts détenus) aux soldes bancaires rapprochés, y compris les détails requis sur les comptes, les soldes, les chèques en suspens, les dépôts en transit et le passif de fiducie détaillé. Les relevés de rapprochement doivent être examinés et conservés pendant trois ans, avec des explications pour tout écart, chèque retourné ou solde négatif.

- ✓ Les courtiers doivent autoriser l'examen des comptes de fiducie de la GREC à chaque période de renouvellement ou pour motif raisonnable
- ✓ Un rapprochement écrit mensuel comparant le passif de la fiducie aux soldes bancaires rapprochés est obligatoire
- ✓ Les relevés de rapprochement doivent être conservés pendant trois ans et expliquer tout écart ou solde négatif

2.7 Couverture de fidélité pour la gestion des associations de propriétaires

Un courtier qui fournit des services de gestion d'association de propriétaires et qui gère les fonds de l'association doit souscrire une obligation de fidélité ou une police d'assurance, sauf s'il ne gère jamais plus de 60 000 $ en fonds d'association. La couverture doit être souscrite auprès d'un assureur agréé en Géorgie, couvrir les fonds maximaux gérés (jamais moins de trois mois d'évaluations plus les réserves requises), désigner l'association comme assuré supplémentaire désigné, couvrir le courtier et ses associés/dirigeants/filiales/employés, et exiger 30 jours de préavis avant annulation (10 jours en cas de non-paiement). Une police distincte est requise par association, et les copies ainsi que les certificats actuels doivent être fournis à l'association.

- ✓ La couverture de fidélité est requise sauf si le courtier gère 60 000 $ ou moins en fonds d'association à tout moment
- ✓ La couverture ne doit jamais être inférieure à trois mois d'évaluations plus les fonds de réserve requis
- ✓ L'association doit être désignée comme assuré supplémentaire désigné
- ✓ L'assureur doit donner 30 jours de préavis avant annulation, 10 jours en cas de non-paiement des primes
- ✓ Une police distincte est requise pour chaque association de propriétaires gérée

2.8 Nom de l'entreprise et responsabilité du courtier

Un courtier ne peut exercer son activité que sous le nom pour lequel la licence a été délivrée. Les courtiers/courtiers qualifiants sont responsables de tout mandataire affilié qui viole le chapitre 43-40 et ses règles, doivent instruire les affiliés sur la loi relative aux licences et les règles, et doivent notifier la GREC de toute violation de la loi relative aux licences et ses règles.

- ✓ Un courtier ne doit pas exercer son activité sous un nom autre que celui pour lequel la licence a été délivrée
- ✓ Le courtier/courtier qualifiant est responsable des mandataires affiliés qui violent la loi 43-40 et ses règles
- ✓ Le courtier doit notifier la GREC de toute violation de la loi relative aux licences et ses règles

2.9 Changement de Courtier Titulaire

Lorsque le courtier titulaire d'une société décède, démissionne ou est révoqué inopinément, la société doit obtenir un nouveau courtier titulaire dans les 60 jours ou cesser toute activité de courtage immobilier. Pendant la recherche, la société doit désigner un associé (partenariat), un membre (LLC) ou un dirigeant (société) pour signer les documents de la Commission et effectuer les débours des comptes en fiducie selon les exigences des contrats.

- ✓ La société doit obtenir un nouveau courtier titulaire dans les 60 jours ou cesser toute activité de courtage
- ✓ Pendant la recherche, la société doit désigner un associé/membre/dirigeant pour signer les documents et effectuer les débours des comptes en fiducie

2.10 Transfert de Titulaires de Licence et Procédure de Libération

Un courtier acceptant un titulaire de licence doit avoir un accord écrit couvrant la rémunération pendant et après l'affiliation. Lorsqu'un titulaire de licence demande une libération, le courtier libérateur doit la signer immédiatement et transmettre le certificat mural à la Commission (ou notifier à GREC qu'il a été transmis au nouveau courtier). Les litiges concernant la rémunération ou la restitution des biens de la société ne constituent pas des motifs de refus de signer la libération. Après que GREC a reçu le certificat, le titulaire de licence dispose d'un mois pour se transférer à un nouveau courtier ou devenir inactif. Les titulaires de licence qui se retirent doivent restituer les biens de la société et ne peuvent pas reprendre les contrats de courtage de la société. Les demandes de transfert/libération ne peuvent être signées par un courtier associé que s'il dispose d'une autorisation écrite. Des certificats/cartes de poche en double sont émis sur preuve de perte.

- ✓ Le courtier libérateur doit signer immédiatement la libération et transmettre le certificat mural à la demande
- ✓ Les litiges concernant la rémunération ne constituent pas un motif de refus de signer une libération
- ✓ Le titulaire de licence dispose d'un mois après que GREC a reçu le certificat pour se transférer ou devenir inactif
- ✓ Le titulaire de licence qui se retire doit restituer les biens de la société et ne peut pas reprendre les contrats de courtage de la société sans autorisation

2.11 Contact du titulaire de licence avec les clients après le départ de l'entreprise

Lorsqu'un titulaire de licence termine son affiliation à une entreprise, le titulaire de licence ne peut contacter aucun client de l'entreprise desservi en vertu d'une inscription, d'un accord de gestion ou d'un autre engagement de courtage jusqu'à l'expiration de cet engagement, sauf approbation expresse écrite du courtier ou du courtier qualifié de l'entreprise quittée.

- ✓ Le titulaire de licence qui part ne peut pas contacter les clients de l'entreprise en vertu d'engagements de courtage existants jusqu'à leur expiration
- ✓ Exception uniquement avec l'approbation écrite expresse du courtier/courtier qualifié de l'entreprise quittée

2.12 Personnel de soutien — Tâches ministérielles autorisées

L'entreprise et le représentant affilié sont responsables du personnel de soutien, qui ne peut effectuer que des tâches ministérielles ne nécessitant aucune discrétion ni jugement. Des accords écrits doivent préciser les tâches autorisées et interdites. Les tâches autorisées incluent répondre aux téléphones et transférer les appels, soumettre les données d'annonces au MLS, vérifier l'état des prêts après un contrat, assembler les documents de clôture, sécuriser les documents publics, fabriquer des clés et gérer les boîtes de verrouillage, rédiger et placer des annonces avec approbation, enregistrer et déposer les arrhes/dépôts/loyers, calculer les chèques de commission, placer/retirer les panneaux, planifier les visites/inspections/clôtures/portes ouvertes, et agir comme courrier.

- ✓ Le personnel de soutien ne peut effectuer que des tâches ministérielles ne nécessitant aucune discrétion ni jugement
- ✓ Des accords écrits doivent préciser les tâches autorisées et interdites
- ✓ Les tâches autorisées incluent l'entrée de données MLS, l'assemblage des documents de clôture, la gestion des clés/boîtes de verrouillage et la planification des rendez-vous

2.13 Personnel de soutien — Tâches interdites

Le personnel de soutien NE PEUT PAS : faire des appels à froid ou solliciter des clients potentiels ; organiser des portes ouvertes/stands/salons ; préparer des annonces sans approbation du courtier/cabinet ; montrer des biens immobiliers ; répondre à des questions sur le titre de propriété, le financement ou les clôtures (au-delà de l'heure/lieu) ; répondre aux questions sur les annonces sauf prix/équipements expressément autorisés par écrit ; discuter ou expliquer les contrats/baux avec des tiers ; négocier les commissions ou honoraires ; discuter des caractéristiques de la propriété avec les clients potentiels ; discuter des conditions de vente/location avec les propriétaires ; collecter ou détenir des dépôts, loyers ou toute valeur ; ou donner des conseils sur l'achat/vente/location. Le personnel de soutien sans permis ou inactif ne peut pas se présenter comme titulaire d'une licence active ou affilié.

- ✓ Le personnel de soutien ne peut pas faire d'appels à froid, organiser des portes ouvertes, montrer des biens immobiliers ou négocier les commissions/honoraires
- ✓ Ne peut pas répondre à des questions sur le titre de propriété, le financement ou les clôtures au-delà de l'heure et du lieu
- ✓ Ne peut pas collecter ou détenir des dépôts, loyers ou toute valeur
- ✓ Le personnel de soutien sans permis/inactif ne peut pas se présenter comme titulaire d'une licence active

2.14 Partage des commissions avec les courtiers non-résidents

Un courtier de la Géorgie peut diviser ou partager une commission avec un courtier autorisé dans un autre État et peut verser des honoraires de recommandation à un courtier autorisé hors de l'État qui recommande des clients. Cependant, les courtiers hors de l'État ne peuvent pas exercer d'autres actes de courtier concernant les biens immobiliers de la Géorgie à moins qu'ils n'obtiennent une licence de non-résident ou ne concluent un accord écrit avec un courtier de la Géorgie en vertu de 43-40-9.

- ✓ Un courtier de la Géorgie peut partager une commission ou verser des honoraires de recommandation à un courtier autorisé dans un autre État
- ✓ Les courtiers hors de l'État ne peuvent pas exercer d'autres actes de courtier sur les biens immobiliers de la Géorgie sans une licence de non-résident ou un accord écrit en vertu de 43-40-9

2.15 Fonds propres du courtier en compte fiduciaire

Un courtier peut conserver des fonds personnels dans un compte fiduciaire désigné uniquement s'ils sont clairement identifiés comme appartenant au courtier et uniquement pour : maintenir un solde minimum requis pour garder le compte ouvert ; couvrir les frais de service et les frais de maintenance du compte ; ou détenir temporairement les commissions gagnées, à condition que la comptabilité les désigne comme appartenant au courtier et que le courtier retire les fonds excédentaires du courtier mensuellement. Seuls les chèques libellés au nom du courtier peuvent retirer les fonds propres du courtier du compte fiduciaire.

- ✓ Les fonds propres du courtier sont autorisés dans le compte fiduciaire uniquement pour le solde minimum, les frais de service ou les commissions gagnées
- ✓ Le courtier doit retirer les fonds excédentaires du courtier du compte chaque mois
- ✓ Seuls les chèques libellés au nom du courtier peuvent retirer les fonds du courtier du compte fiduciaire

2.16 Exigences de comptabilité des comptes fiduciaires

Un courtier tenu de maintenir un compte fiduciaire doit tenir un système comptable détaillant chaque dépôt : noms de l'acheteur/vendeur (ou locataire/propriétaire, membre/association, ou courtier), montant et date du dépôt, identification de la propriété, et le montant, bénéficiaire et date de chaque chèque tiré. La comptabilité peut être manuelle ou électronique mais doit inclure tous les éléments légalement requis, être facilement accessible, dans un format compréhensible, et raisonnablement disponible aux représentants autorisés de la GREC.

- ✓ Chaque enregistrement de dépôt doit afficher les noms des parties, le montant/la date du dépôt, la propriété et les détails de chaque chèque tiré
- ✓ La comptabilité peut être manuelle ou électronique mais doit être accessible, compréhensible et disponible à la GREC

2.17 Droit du courtier sur les fonds de bonne foi en tant que commission

Un courtier peut réclamer des fonds de bonne foi ou d'autres fonds en tant que commission et être considéré comme conforme au 43-40-20(e) si : dans une vente, la transaction s'est conclue ou la date de clôture (avec prolongations) est passée ; dans un bail/location, la possession a été livrée ; dans un bail/achat, la vente s'est conclue ou la date de clôture est passée ; ou un accord écrit séparé du contrat, signé par tous les tiers intéressés, autorise le courtier à percevoir une commission. Tous les remboursements de fonds de bonne foi doivent être versés par chèque ou crédités à la clôture.

- ✓ Le courtier ne peut réclamer les fonds de bonne foi en tant que commission qu'après la clôture/dépassement de la date de clôture, livraison de la possession, ou accord écrit séparé signé
- ✓ Tous les remboursements de fonds de bonne foi doivent être versés par chèque ou crédités à la clôture

2.18 Comptes de fiducie pour la gestion immobilière et les associations

Les courtiers gérant des biens immobiliers ou des associations peuvent tenir des comptes de fiducie distincts et désignés pour les loyers ou les cotisations. Les factures ne peuvent être payées que lorsque suffisamment d'argent est crédité au compte du propriétaire ou de l'association concerné. Les dépôts de garantie conservés dans un compte de fiducie locatif doivent être clairement identifiés et crédités au locataire, le compte devant toujours maintenir un solde égal au total des dépôts. Un titulaire de licence gérant un bien locatif qu'il possède doit conserver les dépôts de garantie prélevés dans un compte de fiducie désigné et ne peut pas déposer une caution à la place.

- ✓ Les factures ne peuvent être payées que lorsque suffisamment de fonds sont crédités au compte du propriétaire ou de l'association
- ✓ Les dépôts de garantie dans un compte de fiducie doivent toujours être compensés par un solde égal au total des dépôts
- ✓ Un titulaire de licence gérant son propre bien locatif doit conserver les dépôts de garantie dans un compte de fiducie désigné et ne peut pas déposer une caution à la place

2.19 Fonds Abandonnés et Comptes de Propriété Non Détenus par un Courtier

Un titulaire de licence qui croit que les fonds en fiducie sont abandonnés ne peut les débourser que si l'autorisation écrite l'exige, que le titulaire se conforme à la Loi sur la disposition des biens non réclamés (O.C.G.A. 44-12-191 et suiv.), ou que d'autres exigences statutaires ou judiciaires soient satisfaites. En vertu de 43-40-20(h), un titulaire de licence non-courtier peut ouvrir un compte en fiducie pour les fonds en fiducie sur les propriétés qu'il possède si le courtier approuve et reçoit des rapports réguliers. Une propriété est « détenue par un titulaire de licence » uniquement si l'acte montre uniquement le titulaire de licence ou une entité commerciale détenue exclusivement par le titulaire de licence ; si le titulaire de licence détient moins de 100 %, les fonds en fiducie doivent être déposés dans un compte en fiducie d'une entreprise agréée.

- ✓ Les fonds en fiducie abandonnés ne peuvent être déboursés que conformément à une autorisation écrite, à la Loi sur les biens non réclamés, ou aux exigences judiciaires
- ✓ Un titulaire de licence non-courtier ne peut ouvrir un compte en fiducie pour les fonds de propriété personnelle que avec l'approbation du courtier et un rapport régulier
- ✓ Si un titulaire de licence détient moins de 100 % d'une propriété, les fonds en fiducie doivent être déposés dans un compte en fiducie d'une entreprise agréée

2.20 Courtiers qualifiants avec plusieurs entreprises

Un courtier ou courtier qualifiant peut servir de courtier/courtier qualifiant pour une ou plusieurs autres entreprises agréées. Un courtier associé affilié à une entreprise ne peut servir de courtier/courtier qualifiant pour d'autres entreprises qu'après avoir donné un avis écrit au courtier avec lequel il/elle est affilié.

- ✓ Un courtier/courtier qualifiant peut servir de courtier pour une ou plusieurs autres entreprises agréées
- ✓ Un courtier associé doit donner un avis écrit à son courtier affilié avant de servir de courtier pour une autre entreprise

2.21 Obligation de Notification en cas de Faillite

Si un titulaire de licence qui possède un compte de fiducie désigné dépose le bilan, le titulaire de licence doit immédiatement notifier la GREC par écrit. Si un courtier qualifié ou l'entreprise qu'il représente dépose le bilan, le courtier qualifié doit immédiatement notifier la GREC par écrit.

- ✓ Un titulaire de licence possédant un compte de fiducie doit immédiatement notifier la GREC par écrit lors du dépôt de bilan
- ✓ Un courtier qualifié doit immédiatement notifier la GREC par écrit si le courtier ou l'entreprise dépose le bilan

CHAPTER 3

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

3.1 Publicité Trompeuse Interdite

Toute publicité trompeuse ou inexacte sur un fait matériel, ou qui dénature tout bien immobilier, est interdite. Lorsqu'un titulaire de permis apprend qu'un mandant (avec lequel le cabinet a un engagement de courtage) fait de la publicité d'une manière non conforme à la règle, le titulaire de permis doit immédiatement prendre les mesures nécessaires pour arrêter la publicité jusqu'à ce qu'elle soit conforme.

- ✓ La publicité trompeuse, inexacte sur un fait matériel, ou qui dénature un bien immobilier est interdite
- ✓ Le titulaire de permis doit immédiatement cesser la publicité non conforme d'un mandant une fois qu'il en a connaissance

3.2 Publicité par les Agents Titulaires Affiliés

Toute publicité effectuée par les courtiers associés, les agents immobiliers et les gestionnaires d'associations de copropriétaires doit être effectuée sous la supervision directe de leur courtier et au nom de leur entreprise. Les agents titulaires affiliés ne peuvent pas faire de publicité indépendamment en dehors de leur entreprise.

- ✓ La publicité des agents titulaires affiliés doit être effectuée sous la supervision directe du courtier
- ✓ Toute publicité doit être faite au nom de l'entreprise

3.3 Autorisation écrite pour la publicité

Un titulaire de licence ne doit pas faire la publicité d'un bien immobilier à vendre, louer, donner en bail ou échanger, à moins que le titulaire de licence n'obtienne d'abord l'autorisation écrite du propriétaire, de son agent autorisé ou du propriétaire d'un bien loué. Lors de la publicité d'une propriété inscrite auprès d'une autre agence, le titulaire de licence doit divulguer clairement et en évidence ce fait et le nom de l'agence inscriptrice, sauf si l'agence inscriptrice a expressément accepté par écrit de renoncer à ces divulgations.

- ✓ L'autorisation écrite du propriétaire/de l'agent autorisé/du propriétaire du bien loué est requise avant de faire la publicité
- ✓ Doit divulguer le nom de l'agence inscriptrice lors de la publicité de l'inscription d'une autre agence, sauf s'il y a renonciation écrite

3.4 Publicité Discriminatoire Interdite

Un titulaire de licence ne doit pas faire de publicité pour vendre, acheter, échanger, louer ou donner à bail un bien immobilier lorsque la publicité est destinée à ou fait référence à des personnes d'une race, couleur, religion, sexe, handicap, situation familiale ou origine nationale particulière. Le contenu de la publicité doit être limité aux informations sur le bien immobilier lui-même.

- ✓ La publicité destinée à ou faisant référence à une classe protégée est interdite
- ✓ Le contenu de la publicité doit être limité aux informations sur le bien immobilier lui-même

3.5 Titulaires de licence annonçant comme propriétaires

Un titulaire de licence ne peut pas annoncer la vente, l'achat, l'échange, la location ou la mise en location d'un bien immobilier d'une manière indiquant que l'offre est faite par une partie privée sans licence. Les titulaires de licence affiliés ne peuvent pas annoncer sous leur nom individuel. Pour annoncer un bien immobilier qu'ils possèdent (non engagé auprès d'une agence) : (1) le courtier doit être notifié par écrit du bien spécifique ; (2) le courtier doit donner son consentement écrit et approuver l'annonce ; et (3) toute annonce doit inclure la mention « le vendeur/acheteur/propriétaire/locataire détient une licence immobilière » OU « Numéro de licence immobilière de Géorgie # (numéro à six chiffres) » — qui peut être abrégé « GA R. E. Lic. »

- ✓ Les titulaires de licence ne peuvent pas annoncer comme s'ils étaient des parties privées sans licence
- ✓ L'avis écrit du courtier et son consentement/approbation écrit sont requis pour annoncer un bien propre non inscrit du titulaire de licence
- ✓ L'annonce doit inclure une mention de divulgation de licence (licence détenue ou numéro GA R.E. Lic. # à six chiffres)

3.6 Présentation des offres en temps opportun

Selon la Règle 520-1-.10, un titulaire de licence doit remettre promptement à tout client ou customer toute offre signée d'achat, de vente, de location ou d'échange de propriété. Lorsque l'offrant n'est pas le client/customer du titulaire de licence, le titulaire de licence qui reçoit l'offre doit en fournir une copie au titulaire de licence travaillant avec ou représentant l'offré. Un titulaire de licence peut négocier directement avec un propriétaire/partie si l'offré a un accord écrit stipulant que l'autre titulaire de licence ne fournira pas de services de négociation.

- ✓ Toutes les offres signées doivent être remises promptement au client ou au customer
- ✓ Une copie d'une offre doit être fournie au titulaire de licence représentant l'offré

3.7 Responsabilité de Distribution des Copies

Un titulaire de licence doit fournir une copie de tout document utilisé dans une transaction immobilière à toute personne qui le signe. Lorsqu'une offre est acceptée et signée par toutes les parties, des copies doivent être distribuées à chaque personne signataire et à chaque cabinet de courtage impliqué.

- ✓ Une copie de tout document de transaction signé va à chaque signataire
- ✓ Les offres complètement exécutées exigent des copies à chaque signataire et à chaque cabinet de courtage impliqué

3.8 Conservation des dossiers et documents

Les copies des contrats de vente, des contrats de courtage, des relevés de fermeture, des baux et des documents connexes doivent être conservés dans le dossier d'un courtier pendant trois ans et être mises à disposition de la Commission à la demande, à un coût raisonnable. Les courtiers tenus de les conserver incluent tout courtier nommé dans un document, toute société de courtage qui participe aux négociations et tout courtier tenu de maintenir un compte de dépôt. Les dossiers peuvent être conservés sur papier, film, support électronique ou autre média, pourvu que des copies exactes et conformes puissent être produites et mises à disposition de la Commission.

- ✓ Les dossiers de transactions doivent être conservés pendant trois ans
- ✓ Les dossiers peuvent être conservés électroniquement si des copies exactes et conformes peuvent être produites pour la Commission

3.9 Falsification et représentations trompeuses interdites

Aucun titulaire de licence ne peut falsifier ou être partie à la falsification d'un document de transaction, ou faire sciemment une fausse représentation (verbalement ou par écrit) à un mandant ou à un tiers : le vrai prix de vente/location/échange ; l'acompte réel ; l'argent de bonne foi/dépôt de garantie/autres fonds en fiducie ou leur forme ; un paiement en espèces de fonds en fiducie alors qu'une autre méthode a été utilisée ; ou utiliser tout artifice/stratagème destiné à tromper. Toutes ces pratiques constituent une fausse représentation.

- ✓ La falsification de documents de transaction est interdite
- ✓ Faire une fausse représentation du prix, de l'acompte, de l'argent de bonne foi, de la forme des fonds en fiducie, ou utiliser un artifice trompeur est interdit et constitue une fausse représentation

3.10 Notification écrite au courtier lors d'une action en tant que mandant

Selon la règle 520-1-.11, aucun titulaire de licence ne peut énumérer, vendre, acheter, échanger, louer, affermer ou constituer une option sur un bien immobilier (ou offrir de le faire) à son propre nom — ou au nom de toute entreprise ou entité dans laquelle le titulaire de licence est un officier, employé, bénéficiaire ou membre agissant en tant que mandant — sans d'abord aviser par écrit le courtier pour lequel le titulaire de licence travaille.

- ✓ Les titulaires de licence agissant en tant que mandants doivent donner un préavis écrit à leur courtier
- ✓ S'applique aux biens immobiliers détenus individuellement ou par l'intermédiaire d'une entité dans laquelle le titulaire de licence a un intérêt

3.11 Égalité d'accès au logement : Représentations interdites (Blockbusting)

Conformément à la Règle 520-1-.13, aucun titulaire de licence (ou agent/employé) ne peut représenter, explicitement ou implicitement, pour encourager ou décourager un achat, une vente, une location ou une inscription : qu'un changement dans la composition d'un pâté de maisons/quartier/zone a/aura/peut avoir lieu en fonction d'une catégorie protégée ; ou que la présence de personnes appartenant à une catégorie protégée aura/peut avoir pour effet de réduire les valeurs immobilières, un changement substantiel de la composition de la zone, une augmentation des comportements criminels/antisociaux, ou une baisse de la qualité des écoles. Catégories protégées : race, couleur, religion, sexe, handicap, situation familiale ou origine nationale.

- ✓ Les représentations de blockbusting basées sur les catégories protégées sont interdites
- ✓ Ne peut pas représenter que la présence d'une catégorie protégée abaissera les valeurs, changera la composition, augmentera la criminalité ou abaissera la qualité des écoles

3.12 Logement équitable : discrimination interdite

Aucun titulaire de licence (ou employé/agent) ne peut, en raison de la race, la couleur, la religion, le sexe, le handicap, la situation familiale ou l'origine nationale d'une personne : refuser de vendre/acheter/louer ou autrement refuser le logement ; discriminer dans les conditions d'une transaction ou dans la fourniture d'installations/services ; refuser de recevoir ou de transmettre une offre de bonne foi ; refuser de négocier ; ou affirmer faussement que le logement n'est pas disponible pour inspection/vente/location/bail alors qu'il est en fait disponible ou refuser de permettre l'inspection.

- ✓ Ne peut pas refuser, dénier ou discriminer dans les transactions immobilières en fonction d'une classe protégée
- ✓ Ne peut pas affirmer faussement que le logement n'est pas disponible ou refuser l'inspection en fonction d'une classe protégée

3.13 Citations : Imposition de Pénalités

En vertu de la Règle 520-1-.14, lorsque la Commission constate qu'un titulaire de licence a violé le Chapitre 43-40, les règles de la Commission ou a commis une pratique commerciale déloyale, elle peut soit engager une procédure de sanction (cas contesté en vertu du Ch. 13 du Titre 50), soit émettre une citation à la place des sanctions. Une citation peut ordonner l'achèvement d'un cours d'études, le dépôt de rapports comptables périodiques sur le compte en fiducie d'un courtier et/ou une amende ne dépassant pas 1 000 dollars par violation, plafonnée à 5 000 dollars au total dans une seule citation. La Commission peut également exiger une formation agréée en plus ou à la place des pénalités financières.

- ✓ L'amende de citation ne peut pas dépasser 1 000 dollars par violation et 5 000 dollars au total par citation
- ✓ Une citation peut exiger un cours d'études, des rapports de compte en fiducie et/ou des amendes à la place de sanctions formelles

3.14 Définition de la Publicité et des Médias

Selon la Règle 520-1-.09, la « publicité » désigne tout moyen, méthode ou activité par lequel un titulaire de licence, par tout média, fait connaître au grand public un bien immobilier à vendre, louer, céder ou échanger. Le terme « média » est défini largement et comprend l'imprimé, les photographies, la radiodiffusion et Internet — journaux, prospectus, cartes de visite, panneaux d'affichage, radio, télévision, panneaux (bureau, directionnels, « à vendre », « à louer », « vendu » ou panneaux de véhicule), bulletins d'information, messagerie vocale, courrier électronique, télécopie, sites web, blogs, médias sociaux, messages texte, annonces-bannières, fenêtres publicitaires et médias similaires.

- ✓ Publicité = faire connaître un bien immobilier au grand public par tout moyen médiatique
- ✓ « Médias » comprend Internet, les médias sociaux, les panneaux, les cartes de visite, le courrier électronique, les messages texte et toutes les formes traditionnelles

3.15 Exigences en matière de publicité Internet

Toute publicité immobilière sur Internet doit divulguer le nom de l'entreprise et le numéro de téléphone sur chaque page Web visible. Pour les messages électroniques à caractères limités, fournir un lien direct vers un affichage conforme. Sur les sites tiers dont les conditions limitent la conformité, fournir un lien direct vers un affichage conforme sur chaque page visible. Les informations obsolètes du site Web doivent être mises à jour ou supprimées dans les 30 jours. Si un tiers gère le site, un titulaire de licence qui donne un avis écrit opportun des modifications nécessaires n'est pas en violation si le tiers ne fait pas la modification. La règle s'applique uniquement aux sites relevant de la propriété ou du contrôle direct du titulaire de licence.

- ✓ Le nom de l'entreprise et le numéro de téléphone doivent apparaître sur chaque page Web visible de la publicité Internet
- ✓ Les informations obsolètes du site Web doivent être mises à jour ou supprimées dans les 30 jours

✓

Un avis écrit opportun à un webmestre tiers protège le titulaire de licence si le changement n'est pas effectué

3.16 Noms commerciaux et noms de franchise dans la publicité

Une agence utilisant un nom commercial (comprenant une marque de commerce et une marque de service) ou un franchisé doit clairement et sans équivoque inclure le nom enregistré de l'agence dans la publicité d'un bien immobilier spécifique, positionné à côté de la propriété afin que le public puisse identifier l'agence immobilière. Le nom de l'agence doit apparaître avec une taille, une prominence et une fréquence égales ou supérieures à celle du nom de tout agent immobilier affilié. Le nom enregistré de l'agence doit également apparaître sur les contrats/documents de transaction et sur les panneaux de bureau.

- ✓ Le nom enregistré de l'agence doit apparaître à côté du bien immobilier annoncé
- ✓ Le nom de l'agence doit être d'une taille, d'une prominence et d'une fréquence égales ou supérieures à celle du nom de tout agent immobilier affilié
- ✓ Le nom enregistré de l'agence est requis sur les contrats, les documents de transaction et les panneaux de bureau

3.17 Noms d'agence et numéros de téléphone dans la publicité

En publicité immobilière spécifique, les agences doivent inclure le nom d'agence enregistré et un numéro de téléphone de l'agence (sauf où les restrictions légales comme les clauses restrictives interdisent le nom d'agence sur une pancarte). Le nom et le numéro de téléphone de l'agence doivent être égaux ou supérieurs en taille, en importance et en fréquence à ceux de tout agent affilié. Le téléphone de l'agence doit permettre de joindre un courtier ou un gestionnaire sans passer par l'agent affilié. Dans les annonces groupées listant plusieurs propriétés avec des noms d'agents, la conformité est respectée si le nom de l'agence apparaît une fois en haut avec une importance égale ou supérieure à celui de tout agent.

- ✓ Nom d'agence et numéro de téléphone obligatoires dans les annonces immobilières spécifiques
- ✓ Le téléphone de l'agence doit permettre de joindre un courtier ou un gestionnaire sans passer par l'agent affilié
- ✓ Le nom et le numéro de téléphone de l'agence doivent être égaux ou supérieurs en taille, en importance et en fréquence à ceux de tout agent affilié

3.18 Toute Annonce Doit Révéler le Contact d'un Titulaire de Licence

Nonobstant toute autre disposition, un titulaire de licence doit faire tous les efforts raisonnables en matière de publicité pour s'assurer que le public sait qu'il est contacté par un titulaire de licence. Un titulaire de licence ne peut pas non plus annoncer des cours approuvés par la Commission, à moins d'être approuvé par la Commission pour les offrir.

- ✓ La publicité doit informer le public qu'il est contacté par un titulaire de licence
- ✓ Le titulaire de licence ne peut pas annoncer des cours approuvés par la Commission à moins d'être approuvé pour les offrir

3.19 Numéros de licence dans les offres et les mandats

Un titulaire de licence qui prépare ou signe un mandat de courtage ou une offre d'achat, de vente, de location ou d'échange de biens immobiliers doit inclure le numéro de licence émis par la Commission pour chaque cabinet et chaque titulaire de licence participant à la transaction — en utilisant le numéro de licence à six chiffres.

- ✓ Le numéro de licence à six chiffres de chaque cabinet et de chaque titulaire de licence participant doit être inclus
- ✓ S'applique à la fois aux mandats de courtage et aux offres

3.20 Divulgation des commissions, honoraires et rabais

Les divulgations exigées par O.C.G.A. 43-40-25(b)(6) peuvent être faites à l'avance sur la base de conditions préétablies dans un accord écrit. Dans les transactions de recommandation, le courtier auquel une recommandation a été adressée doit divulguer par écrit au mandant tout honoraire de recommandation versé, au plus tard à la clôture. Le « mandant du titulaire de licence » comprend à la fois un client et un client travaillant principalement avec le courtier (non représenté par un autre courtier). Un titulaire de licence peut accorder une remise sur une partie d'une commission à un mandant si elle est divulguée sur l'état de clôture et ne prête pas à confusion quant à la source des fonds ou aux ressources financières de l'acheteur. Aucune divulgation n'est requise pour les cadeaux ou choses de valeur non conditionnés par la transaction.

- ✓ Les honoraires de recommandation doivent être divulgués par écrit au mandant au plus tard à la clôture
- ✓ Les rabais accordés à un mandant doivent être divulgués sur l'état de clôture et ne doivent pas induire en erreur quant à la source des fonds
- ✓ Aucune divulgation n'est nécessaire pour les cadeaux non conditionnés par la transaction

3.21 Offres d'achat liées à une relation de courtage

Lorsqu'un titulaire de licence offre d'acheter une propriété comme condition pour obtenir ou prolonger un engagement de courtage, le titulaire de licence doit conclure un contrat d'achat écrit exprimant tous les termes et conditions avant ou au moment de l'entrée en vigueur ou de la prolongation de l'engagement. Lorsqu'un titulaire de licence offre d'acheter une propriété pour permettre à une partie d'acheter/vendre/louer/échanger une autre propriété, le contrat d'achat écrit avec tous les termes doit être complété avant ou au moment où l'autre partie conclut un contrat sur la nouvelle propriété.

- ✓ Un contrat d'achat écrit avec tous les termes est requis au moment ou avant l'entrée en vigueur ou la prolongation de l'engagement connexe
- ✓ S'applique aux offres d'achat utilisées pour permettre la transaction d'une autre partie

3.22 Les titulaires de licence faisant la publicité en tant que mandants se conforment à la règle .09

Les titulaires de licence faisant la publicité pour acheter, vendre ou échanger des biens immobiliers pour leurs propres comptes doivent se conformer aux exigences de publicité de la règle 520-1-.09, y compris les exigences de la légende de divulgation de la licence.

- ✓ La publicité de compte propre doit suivre la règle 520-1-.09
- ✓ Les exigences de divulgation du statut de licence s'appliquent à la publicité des mandants

3.23 Exigence de permis pour le courtage d'entreprise

Selon la règle 520-1-.12, sauf exception prévue par O.C.G.A. 43-40-29, une personne qui négocie la vente d'une entreprise doit détenir une licence de la Commission si la vente implique le transfert de tout intérêt (y compris les droits de bail ou de propriété) dans un bien immobilier. Les courtiers d'entreprise non autorisés et leurs associés ne peuvent pas négocier, tenter de négocier, ou trouver des prospects pour une vente d'entreprise où (a) elle implique le transfert d'un intérêt dans un bien immobilier, ou (b) une commission/honoraire est conditionnée au transfert d'un intérêt immobilier. Un courtier non autorisé ne peut pas accomplir ces actes et ensuite utiliser un titulaire de licence pour ratifier la transaction.

- ✓ Une licence est requise pour négocier la vente d'une entreprise impliquant le transfert de tout intérêt dans un bien immobilier
- ✓ Les courtiers non autorisés ne peuvent pas agir lorsqu'une commission est conditionnée au transfert d'un intérêt immobilier, ni utiliser un titulaire de licence pour ratifier leurs actes

3.24 Citations : Barème des violations et des pénalités

La règle 520-1-.14(3) établit un barème des amendes maximales pour les violations spécifiques. Exemples : défaut de remettre les fonds en fiducie au courtier (500 $); défaut de fournir une copie de document au signataire (500 $); exercer une activité sous un nom non enregistré (600 $); violation du compte en fiducie révélée à l'examen (600 $); défaut de notifier au courtier l'activité immobilière personnelle (600 $); versement de commission à une personne non autorisée (600 $); défaut de déposer les fonds en fiducie dans les trois jours ouvrables (600 $); défaut de divulguer la licence dans un contrat (600 $ par contrat); défaut de déposer les fonds en fiducie selon les termes du contrat (800 $ par contrat); fausse déclaration sur une demande (800 $); défaut de gérer les fonds en fiducie lorsqu'une perte est réclamée et une restitution effectuée (900 $); défaut de rapprocher un compte en fiducie mensuellement (600 $ s'il est équilibré, 900 $ s'il n'est pas équilibré). En cas de conflit, le langage du code ou de la règle prévaut sur la description du barème.

- ✓ Les violations spécifiques entraînent des amendes maximales prévues (généralement 500 $ à 900 $)
- ✓ Les violations relatives aux fonds en fiducie ou aux comptes en fiducie et la falsification de demande entraînent les amendes les plus élevées
- ✓ En cas de conflit, la section du code ou le libellé de la règle prévaut sur la description du barème

3.25 Citations : Effet juridique, Signification et Actions connexes

Une citation émise par la Commission devient définitive 30 jours après sa signification (en personne, par courrier recommandé ou par envoi overnight statutaire), sauf si le titulaire de licence convient de conditions alternatives ou demande une audience pour contestation. Une fois définitive, les exigences doivent être satisfaites dans les 30 jours, sauf si l'ordonnance prévoit un délai différent. La Commission peut offrir un consentement à la place d'une citation, peut émettre une citation en lieu et place de la poursuite d'une audience pour contestation, et peut sanctionner un titulaire de licence qui ne se conforme pas à un ordre définitif après notification et audience. Lorsqu'elle impose une discipline lors d'une audience pour contestation ultérieure, la Commission ne doit pas tenir compte des citations antérieures si le titulaire de licence s'y est pleinement conformé.

- ✓ La citation devient définitive 30 jours après sa signification, sauf en cas de contestation ou accord sur des conditions alternatives
- ✓ Les exigences doivent être satisfaites dans les 30 jours suivant une citation définitive, sauf si l'ordonnance en dispose autrement
- ✓ Les citations antérieures auxquelles il a été pleinement conformé ne sont pas prises en considération dans la discipline imposée lors d'une audience pour contestation ultérieure

CHAPTER 4

Supplement: Agency and Brokerage Relationships

4.1 BRRETA : Obligations d'agence, double agence, agence désignée et courtage transactionnel

La Loi sur les relations de courtage dans les transactions immobilières de la Géorgie (BRRETA), O.C.G.A. § 10-6A-1 et suiv., remplace la common law de l'agence dans la mesure où elle est incompatible et définit les obligations qu'un courtier a envers ses clients (exécuter les termes de l'engagement de courtage, exercer une compétence et une diligence raisonnables, promouvoir les intérêts du client, maintenir la confidentialité des informations, rendre compte rapidement de l'argent) et envers ses clients non représentés (divulguer les faits matériels défavorables réellement connus concernant l'état physique de la propriété qui ne pourraient pas être découverts par une inspection raisonnable, se conformer à la loi, présenter les offres en temps opportun). Un courtier ne peut agir en tant qu'agent double qu'avec le consentement écrit préalable et éclairé des deux clients, et le consentement doit divulguer la relation matérielle et les parties que le courtier représente. L'agence désignée, où le courtier assigne différents agents affiliés pour représenter différents clients dans la même transaction, n'est expressément pas une double agence. Un courtier transactionnel assiste une ou plusieurs parties sans en représenter aucune, et un agent n'devient pas agent simplement en effectuant des actes ministériels. Un agent n'est pas responsable de la fausse déclaration d'un client à moins que l'agent ne savait ou ne devrait pas avoir su qu'elle était fausse. Source : O.C.G.A. § 10-6A-1 à § 10-6A-14

- ✓ BRRETA (O.C.G.A. Titre 10, Chapitre 6A) régit l'agence et supplante la common law de l'agence incompatible
- ✓ La double agence est légale uniquement avec le consentement écrit préalable et éclairé des deux clients
- ✓ L'agence désignée (agents affiliés distincts pour chaque client) n'est pas une double agence et ne nécessite pas de consentement de double agence
- ✓ Un courtier transactionnel assiste sans représenter l'une ou l'autre partie ; les seuls actes ministériels ne créent pas d'agence
- ✓ Les courtiers doivent divulguer aux clients non représentés les faits matériels défavorables réellement connus concernant l'état physique de la propriété

CHAPTER 5

Supplement: License Law

5.1 Fonds d'éducation, de recherche et de récupération en immobilier en Géorgie

Le Fonds d'éducation, de recherche et de récupération en immobilier en Géorgie, établi par O.C.G.A. § 43-40-22, indemnise les personnes ayant obtenu un jugement final contre un titulaire de licence pour fraude, fausse déclaration, tromperie ou détournement de fonds en fiducie dans une transaction immobilière et ne pouvant recouvrer. Chaque nouveau titulaire de licence paie des frais au fonds lors de la demande initiale (vérifier le montant actuel), et la Commission peut évaluer les titulaires de licence si le fonds descend en dessous de son minimum statutaire (vérifier le seuil actuel). Le recouvrement est plafonné par transaction indépendamment du nombre de demandeurs (généralement cité à 25 000 $; vérifier le plafond actuel). Le paiement du fonds révoque automatiquement la licence du titulaire, et la licence ne peut être rétablie que si le fonds est remboursé intégralement avec intérêts. Le demandeur doit d'abord poursuivre et épuiser le jugement et en aviser la Commission. Source : O.C.G.A. § 43-40-22

- ✓ Le fonds paie les jugements non recouvrables contre les titulaires de licence pour fraude, fausse déclaration, tromperie ou détournement de fonds en fiducie
- ✓ Le recouvrement maximal est plafonné par transaction (vérifier le plafond actuel, généralement 25 000 $)
- ✓ Le paiement du fonds révoque automatiquement la licence du titulaire jusqu'à ce que le fonds soit remboursé avec intérêts
- ✓ La Commission peut évaluer les titulaires de licence actifs si le fonds descend en dessous du minimum statutaire
- ✓ Le demandeur doit obtenir un jugement final et démontrer qu'il ne peut être recouvré avant de récupérer du fonds

5.2 Qui doit être titulaire d'une licence, exemptions et pénalités pour exercice sans licence

En vertu de l'O.C.G.A. § 43-40-1 et § 43-40-29, toute personne qui, moyennant rémunération ou autre contrepartie de valeur, vend, achète, loue, négocie, vend aux enchères ou gère l'immobilier pour autrui doit être titulaire d'une licence immobilière de Géorgie en tant que courtier, courtier associé, agent ou gestionnaire d'association de copropriétaires. Les personnes exemptées incluent les propriétaires (et leurs employés réguliers) traitant avec leurs propres biens, les avocats exerçant des fonctions d'avocat, les séquestres, les fiduciaires, les exécuteurs et les administrateurs agissant en vertu d'une ordonnance du tribunal, les employés du gouvernement agissant dans le cadre de leurs fonctions, et certains agents de location d'appartements sur place employés par un propriétaire ou un courtier. Un agent doit avoir au moins 18 ans et un courtier au moins 21 ans (vérifier les conditions préalables en matière d'éducation). L'exercice sans licence est un délit, et en vertu de l' § 43-40-24, une personne sans licence ne peut pas intenter une action pour recouvrer une commission. Source : O.C.G.A. § 43-40-1, § 43-40-24, § 43-40-29, § 43-40-30

- ✓ Une licence est requise pour exercer des actes de courtage pour autrui en échange d'une rémunération
- ✓ Les propriétaires agissant sur leurs propres biens, les avocats exerçant des fonctions d'avocat, les fiduciaires nommés par le tribunal et les employés du gouvernement sont exemptés
- ✓ L'âge minimum est 18 ans pour un agent et 21 ans pour un courtier ou courtier associé
- ✓ L'exercice sans licence est un délit et empêche toute action en recouvrement de commission
- ✓ La Géorgie délivre des licences de courtier, courtier associé, agent et gestionnaire d'association de copropriétaires

5.3 Composition de la Commission Immobilière de Géorgie et Sanctions Disciplinaires

La Commission Immobilière de Géorgie se compose de six membres nommés par le Gouverneur pour des mandats de 5 ans : cinq doivent être des courtiers ou agents immobiliers agréés ayant au moins 5 ans d'expérience et un doit être un membre du public sans lien avec l'immobilier (O.C.G.A. § 43-40-2). La Commission nomme un Commissaire aux Affaires Immobilières comme officier exécutif qui enquête sur les plaintes et administre la loi sur les licences. En vertu de § 43-40-25, la Commission peut réprimander, exiger une éducation supplémentaire, imposer une amende allant jusqu'à 1 000 $ par violation (avec un plafond global par action ; vérifier le chiffre actuel), suspendre ou révoquer une licence, et placer un titulaire de licence en probation, après notification et audience en vertu de la Loi de Procédure Administrative de Géorgie (§ 43-40-27). Les motifs incluent la fausse déclaration, le mélange de fonds, l'agence double non divulguée, le défaut de rendre compte des fonds en fiducie, la discrimination et la condamnation pour certains crimes. Un titulaire de licence dont la licence est révoquée doit généralement attendre (vérifier la période) avant de présenter une nouvelle demande. Source : O.C.G.A. § 43-40-2 ; § 43-40-25 ; § 43-40-27

- ✓ La Commission se compose de 6 membres nommés par le Gouverneur pour des mandats de 5 ans : 5 titulaires de licence ayant 5 ans ou plus d'expérience et 1 membre du public
- ✓ Le Commissaire aux Affaires Immobilières est l'officier exécutif et enquêteur de la Commission
- ✓ Les sanctions incluent réprimande, éducation, amendes jusqu'à 1 000 $ par violation, probation, suspension et révocation
- ✓ Les audiences disciplinaires suivent la Loi de Procédure Administrative de Géorgie après notification écrite
- ✓ Les motifs de discipline incluent la fausse déclaration, le mélange de fonds, l'agence double non divulguée et le défaut de rendre compte des fonds en fiducie

CHAPTER 6

Supplement: Landlord-Tenant

6.1 Loi géorgienne sur les relations propriétaire-locataire : dépôts de garantie, avis, habitabilité et expulsion

En Géorgie, les dépôts de garantie doivent être conservés dans un compte séquestre auprès d'une institution financière réglementée par la Géorgie ou garantis par une caution, et le propriétaire doit remettre au locataire une liste écrite des dommages existants avant de percevoir le dépôt (O.C.G.A. § 44-7-30 à § 44-7-37). Depuis la loi Safe at Home (HB 404, effective 1er juillet 2024), un dépôt de garantie ne peut pas dépasser deux mois de loyer (§ 44-7-30.1). Après le départ du locataire, le propriétaire doit inspecter et préparer une liste détaillée des dommages dans les 3 jours ouvrables et restituer le dépôt ou le solde dans les 30 jours ; la rétention de mauvaise foi expose le propriétaire à trois fois le montant retenu indûment plus les frais juridiques. Un bail à volonté exige 60 jours d'avis du propriétaire et 30 jours du locataire (§ 44-7-7), les propriétaires ont l'obligation d'habitabilité, et un propriétaire doit remettre un avis écrit de 3 jours avant d'intenter une action en expulsion pour non-paiement et ne peut pas couper les services publics pour forcer un locataire à partir. Le contrôle des loyers local est interdit par § 44-7-19. Source : O.C.G.A. § 44-7-7, § 44-7-19, § 44-7-30 à § 44-7-37, § 44-7-50

- ✓ Le dépôt de garantie est plafonné à 2 mois de loyer (HB 404, effective 1er juillet 2024)
- ✓ Les dépôts doivent être conservés en séquestre ou couverts par une caution, avec une liste des dommages à la remise signée par le locataire
- ✓ Le dépôt doit être restitué avec déductions détaillées dans les 30 jours suivant la résiliation ; rétention de mauvaise foi = 3 fois les dommages plus frais juridiques
- ✓ Bail à volonté : le propriétaire donne 60 jours d'avis, le locataire donne 30 jours
- ✓ Un avis écrit de 3 jours est requis avant d'intenter une action en expulsion pour non-paiement ; le contrôle des loyers est interdit dans tout l'État

CHAPTER 7

Supplement: Taxes and Recording

7.1 Taxe de transfert immobilier en Géorgie et taxe d'enregistrement des biens immatériels

La Géorgie impose une taxe de transfert immobilier sur les actes de cession de biens immobiliers de 1,00 $ pour les premiers 1 000 $ (ou fraction) de contrepartie et 0,10 $ pour chaque tranche supplémentaire de 100 $, soit environ 1,00 $ par 1 000 $, payable au greffier de la cour supérieure avant l'enregistrement de l'acte (O.C.G.A. § 48-6-1). La taxe est habituellement payée par le vendeur et déclarée sur le formulaire de taxe de transfert PT-61 ; les actes garantissant une dette, les donations et certains transferts gouvernementaux sont exonérés (§ 48-6-2). La Géorgie prélève également une taxe d'enregistrement des biens immatériels sur les billets à long terme garantis par l'immobilier de 1,50 $ par 500 $ (3,00 $ par 1 000 $) du montant du prêt, plafonnée à 25 000 $ par instrument, normalement payée par l'emprunteur (§ 48-6-61). Les billets d'une durée de trois ans ou moins sont à court terme et ne sont pas assujettis à la taxe sur les biens immatériels. Source : O.C.G.A. § 48-6-1, § 48-6-2, § 48-6-61

- ✓ Taxe de transfert = 1,00 $ pour les premiers 1 000 $ plus 0,10 $ par tranche supplémentaire de 100 $ (environ 1 $ par 1 000 $ du prix)
- ✓ La taxe de transfert est payée avant l'enregistrement, habituellement par le vendeur, à l'aide du formulaire PT-61
- ✓ Taxe d'enregistrement des biens immatériels sur les actes de garantie à long terme = 1,50 $ par 500 $ du montant du prêt (3 $ par 1 000 $)
- ✓ La taxe sur les biens immatériels est plafonnée à 25 000 $ et ne s'applique pas aux billets de 3 ans ou moins
- ✓ Les actes de garantie, les donations et les transferts gouvernementaux sont exonérés de la taxe de transfert

7.2 Fiscalité immobilière : Évaluation à 40 %, Exemption de résidence principale et Ventes pour taxes impayées

L'impôt foncier ad valorem de la Géorgie est prélevé sur une valeur imposable égale à 40 % de la juste valeur marchande au 1er janvier de chaque année (O.C.G.A. § 48-5-7), et l'impôt est calculé en appliquant le taux de millage à la valeur imposable moins les exemptions. L'exemption de résidence principale standard au niveau de l'État est de 2 000 $ de valeur imposable pour une résidence principale occupée par le propriétaire, avec des exemptions locales, pour personnes âgées et anciens combattants handicapés plus généreuses disponibles (O.C.G.A. § 48-5-44 et seq.) ; HB 581 (2024) a ajouté une exemption de résidence principale flottante au niveau de l'État qui limite les augmentations d'évaluation annuelles à l'inflation à moins que le gouvernement local n'ait choisi de se retirer. Les taxes impayées deviennent un privilège sur la propriété, et après une vente pour taxes, le propriétaire peut racheter dans les 12 mois en payant le prix de vente plus une prime de 20 % (O.C.G.A. § 48-4-40 à § 48-4-42). Les demandes d'exemption de résidence principale doivent généralement être soumises avant le 1er avril. Source : O.C.G.A. § 48-5-7 ; § 48-5-44 ; § 48-4-40 et seq.

- ✓ La valeur imposable = 40 % de la juste valeur marchande au 1er janvier
- ✓ L'exemption de résidence principale standard au niveau de l'État est de 2 000 $ de valeur imposable sur une résidence occupée par le propriétaire
- ✓ Impôt = (valeur imposable moins exemptions) × taux de millage ; 1 mill = 1 $ par 1 000 $
- ✓ Le propriétaire peut racheter un bien vendu lors d'une vente pour taxes dans les 12 mois en payant le prix plus une prime de 20 %
- ✓ HB 581 (2024) a créé une exemption de résidence principale flottante limitant la croissance de l'évaluation à l'inflation sauf si la localité s'en est retirée

7.3 Retenue d'impôt en Géorgie sur les ventes par des vendeurs non-résidents

Selon l'O.C.G.A. § 48-7-128, lorsqu'une personne physique non-résidente ou une société, un partenariat ou une autre entité non domiciliée en Géorgie vend un bien immobilier en Géorgie, l'acheteur doit retenir 3 pour cent du prix d'achat (ou 3 pour cent du gain si le vendeur fournit une déclaration sous serment du gain) et le remettre au Département des revenus de la Géorgie sur le formulaire G-2RP dans les 30 jours suivant la clôture. La retenue n'est pas requise si le prix total est de 20 000 $ ou moins, si le bien était la résidence principale du vendeur, si le vendeur certifie sa résidence en Géorgie par déclaration sous serment, ou en vertu d'autres exonérations énumérées (vérifiez la liste actuelle). L'avocat de clôture gère normalement la retenue à la clôture, et l'acheteur est personnellement responsable si elle n'est pas effectuée. Ceci est une règle d'État distincte de la retenue FIRPTA fédérale. Source : O.C.G.A. § 48-7-128

- ✓ L'acheteur retient 3 % du prix d'achat sur les ventes par des vendeurs non-résidents
- ✓ La retenue peut être basée sur 3 % du gain si le vendeur fournit une déclaration sous serment du gain
- ✓ Pas de retenue si le prix est de 20 000 $ ou moins ou si le bien était la résidence principale du vendeur (vérifiez les autres exonérations)
- ✓ Le montant retenu est remis sur le formulaire G-2RP dans les 30 jours suivant la clôture
- ✓ L'acheteur est responsable de l'impôt si la retenue n'est pas effectuée

CHAPTER 8

Supplement: Closing Practice

8.1 Clôtures dirigées par un avocat et la règle des fonds disponibles

En Géorgie, la clôture d'une transaction immobilière, y compris le décaissement des fonds et la préparation de l'acte et de l'instrument de garantie, constitue l'exercice du droit et doit être menée par un avocat autorisé en Géorgie ; les non-avocats, y compris les courtiers et les sociétés de titre, ne peuvent pas diriger les clôtures (O.C.G.A. § 15-19-50 et seq. ; Avis consultatifs formels du Barreau de l'État 86-5 et 2000-3 ; In re UPL Advisory Opinion 2003-2). L'avocat chargé de la clôture doit superviser personnellement la clôture et ne peut pas la déléguer à un non-juriste ni effectuer une clôture en tant que témoin uniquement. Selon la loi géorgienne sur les fonds disponibles, O.C.G.A. § 44-14-13, le prêteur doit remettre le produit du prêt à l'agent de règlement au moment ou avant la clôture, et l'agent de règlement ne peut pas décaisser jusqu'à ce qu'il ait reçu des fonds disponibles. Les titulaires de licence peuvent préparer uniquement les contrats de formulaires pré-imprimés et ne peuvent pas rédiger d'actes ou de documents de clôture. Source : O.C.G.A. § 15-19-50 ; O.C.G.A. § 44-14-13 ; Georgia Supreme Court UPL Advisory Opinion 2003-2

- ✓ Les clôtures immobilières en Géorgie doivent être dirigées par un avocat autorisé en Géorgie
- ✓ Les clôtures dirigées uniquement par un témoin ou non supervisées par un avocat constituent l'exercice non autorisé du droit
- ✓ Le prêteur doit remettre les fonds du prêt à l'avocat chargé de la clôture au moment ou avant la clôture (loi sur les fonds disponibles)
- ✓ L'agent de règlement ne peut pas décaisser tant qu'il n'a pas reçu les fonds disponibles
- ✓ Les courtiers et les agents immobiliers peuvent remplir les contrats de formulaires approuvés mais ne peuvent pas rédiger d'actes ou de documents de clôture

CHAPTER 9

Supplement: Disclosures

9.1 Divulgation de l'État du Bien, Vices Cachés et Bien Stigmatisé

La Géorgie n'a pas de loi obligeant le vendeur à remplir un formulaire de divulgation de propriété ; la déclaration de divulgation de la Georgia Association of REALTORS est utilisée par coutume, et la règle générale est caveat emptor, mais un vendeur et un courtier doivent divulguer les vices latents (cachés) connus qu'un acheteur ne pourrait pas découvrir par une inspection raisonnable, et BRRETA § 10-6A-5 exige que les courtiers divulguent les faits matériels défavorables réellement connus concernant l'état physique du bien. Selon O.C.G.A. § 44-1-16, aucune action en responsabilité n'est engagée contre un propriétaire ou un agent pour ne pas avoir divulgué que le bien était le lieu d'un homicide, d'un suicide ou d'un autre crime, ou qu'un occupant avait une maladie non transmissible par l'occupation du bien ; cependant, le propriétaire ou l'agent doit répondre honnêtement selon ses meilleures connaissances si un acheteur potentiel pose la question. Le statut ne crée également aucune obligation de divulguer volontairement les informations du registre des délinquants sexuels, que les acheteurs peuvent vérifier eux-mêmes via le registre du GBI. Source : O.C.G.A. § 44-1-16 ; O.C.G.A. § 10-6A-5

- ✓ La Géorgie n'a pas de formulaire de divulgation obligatoire du vendeur ; la divulgation se fait par coutume (formulaire GAR)
- ✓ Les vendeurs et les courtiers doivent divulguer les vices latents connus non découvrables par une inspection raisonnable
- ✓ Aucune responsabilité pour ne pas avoir divulgué un homicide, un suicide, un crime ou une maladie non transmissible sur la propriété (§ 44-1-16)
- ✓ Si un acheteur pose une question sur un stigmate, le propriétaire ou l'agent doit répondre honnêtement selon ses meilleures connaissances
- ✓ Les courtiers doivent divulguer les faits matériels défavorables concernant l'état physique réellement connus d'eux (BRRETA)

CHAPTER 10

Supplement: Condominium and HOA

10.1 Loi sur les Condominiums, Loi sur les Associations de Propriétaires et Droits de Rétractation des Time-Shares

La Loi sur les Condominiums de Géorgie, O.C.G.A. § 44-3-70 et seq., crée un condominium en enregistrant une déclaration, un plan et des plans, et un propriétaire d'unité détient le titre en fief de l'unité plus une participation indivise dans les éléments communs. Un acheteur qui achète une unité auprès du déclarant doit recevoir la déclaration, les statuts, le budget projeté et autres divulgations statutaires, et peut annuler le contrat dans les 7 jours suivant leur réception (O.C.G.A. § 44-3-111). À la revente, l'association doit fournir un relevé des cotisations impayées sur demande, et les cotisations impayées constituent un privilège sur l'unité (O.C.G.A. § 44-3-109). Les associations de propriétaires qui adhèrent à la Loi sur les Associations de Propriétaires de Géorgie, O.C.G.A. § 44-3-220 et seq., obtiennent un privilège statutaire pour les cotisations. En vertu de la Loi sur les Time-Shares de Géorgie, O.C.G.A. § 44-3-160 et seq., un acheteur de time-share peut se rétracter dans les 7 jours suivant la signature, et les projets de time-share doivent être enregistrés auprès de la Commission. Source : O.C.G.A. § 44-3-70 et seq. ; § 44-3-160 et seq. ; § 44-3-220 et seq.

- ✓ Un condominium est créé en enregistrant une déclaration, un plan et des plans en vertu de la Loi sur les Condominiums de Géorgie
- ✓ Un acheteur auprès d'un déclarant peut se rétracter dans les 7 jours suivant la réception des documents de divulgation de condominium requis
- ✓ Les cotisations impayées de condominium et d'association de propriétaires constituent un privilège sur l'unité ou le lot
- ✓ La Loi sur les Associations de Propriétaires de Géorgie s'applique uniquement aux associations de propriétaires qui adhèrent par déclaration enregistrée
- ✓ Les acheteurs de time-share ont un droit d'annulation de 7 jours et les projets doivent être enregistrés auprès de la Commission

CHAPTER 11

Supplement: Financing and Foreclosure

11.1 Actes de Garantie, Forclusion Non Judiciaire et Confirmation de Déficit

La Géorgie est un État de théorie du titre dans lequel l'instrument de financement habituel est l'acte de garantie (acte pour garantir la dette), qui transmet le titre juridique au prêteur jusqu'au paiement de la dette (O.C.G.A. § 44-14-60). La plupart des forclusions sont non judiciaires selon un pouvoir de vente : le prêteur doit envoyer au l'emprunteur un avis écrit au moins 30 jours avant la vente par courrier recommandé ou certifié ou livraison de nuit (§ 44-14-162.2) et annoncer la vente une fois par semaine pendant 4 semaines consécutives dans le journal officiel du comté (§ 44-14-162). Les ventes se tiennent au palais de justice du comté le premier mardi du mois entre 10 h et 16 h (§ 9-13-161). La Géorgie ne prévoit aucun droit de rachat légal après la vente de forclusion ; le droit de rachat de l'emprunteur n'existe que jusqu'à la vente. Pour obtenir un jugement de déficit, le prêteur doit signaler la vente à la cour supérieure pour confirmation dans les 30 jours (§ 44-14-161). Source : O.C.G.A. § 44-14-60 ; § 44-14-161 ; § 44-14-162 ; § 44-14-162.2 ; § 9-13-161

- ✓ La Géorgie utilise l'acte de garantie (acte pour garantir la dette) et suit la théorie du titre
- ✓ La forclusion est généralement non judiciaire selon un pouvoir de vente dans l'acte de garantie
- ✓ L'emprunteur doit recevoir un avis au moins 30 jours avant la vente et la vente est annoncée pendant 4 semaines consécutives
- ✓ Les ventes se déroulent le premier mardi du mois au palais de justice entre 10 h et 16 h
- ✓ Aucun rachat légal après la vente ; le jugement de déficit nécessite une confirmation judiciaire signalée dans les 30 jours