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 11

03 Rules 520-1-.09–.14: Advertising, handling transactions, licensees as principals, business brokerage, fair housing, citations 21

04 Supplement: Agency and Brokerage Relationships 31

05 Supplement: License Law 33

06 Supplement: Landlord-Tenant 37

07 Supplement: Taxes and Recording 39

08 Supplement: Closing Practice 43

09 Supplement: Disclosures 45

10 Supplement: Condominium and HOA 47

11 Supplement: Financing and Foreclosure 49

CHAPTER 1

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

1.1 Mga Pangunahing Kahulugan para sa Brokerage Practice

Ang 'brokerage engagement' ay isang nakasulat na kontrata kung saan ang isang nagbebenta, bumibili, landlord, o tenant ay nagiging kliyente ng broker at nangangako ng mahalagang konsiderasyon (mga halimbawa: eksklusibong listing, bukas na listing, buyer broker agreement, property management agreement). Ang 'kliyente' ay pumasok sa brokerage engagement; ang 'customer' ay hindi kundi maaaring makatanggap ng ministerial acts. Ang 'dual agent' ay sabay-sabay na may brokerage relationship sa parehong partido (nagbebenta/bumibili o landlord/tenant) sa parehong transaksyon. Ang 'ministerial acts' ay hindi nangangailangan ng diskresyon o paghuhukom. Ang 'firm' ay isang sole proprietorship, partnership, LLC, o corporation na lisensyado bilang broker.

- ✓ Ang brokerage engagement ay dapat na isang nakasulat na kontrata na lumilikha ng client relationship
- ✓ Ang kliyente ay may brokerage engagement; ang customer ay nakakatanggap lamang ng ministerial acts
- ✓ Ang dual agent ay kumakatawan sa parehong partido sa parehong transaksyon
- ✓ Ang ministerial acts ay hindi nangangailangan ng diskresyon o paghuhukom ng licensee

1.2 Kinakailangan ng Karanasan para sa Broker License

Upang maging broker o associate broker, ang isang applicant ay dapat magpakita ng patunay ng pagkakaroon ng active license sa loob ng hindi bababa sa tatlo sa limang taon kaagad bago ang application. Kapag ang ibang jurisdiction ay hindi makapagsertipika ng buong panahon, ang kandidato ay dapat magpakita na ang karanasan ay nakuha sa loob ng nakaraang limang taon at na ang dating jurisdiction ay nagpapatunay ng licensure sa ilang oras sa mga taong iyon; ang iba pang maaasahang patunay (transaction files, broker affidavits) ay maaaring isaalang-alang.

- ✓ Ang mga applicant para sa broker/associate broker ay dapat na nagkaroon ng active license sa loob ng 3 sa nakaraang 5 taon
- ✓ Ang mga applicant mula sa ibang estado ay dapat magpresentang original certification of licensure na inisyu sa loob ng nakaraang 12 buwan
- ✓ Ang maaasahang patunay tulad ng transaction files at broker affidavits ay maaaring magdagdag sa hindi kumpletong jurisdictional records

1.3 Edukasyon ng Salesperson pagkatapos ng Pagkuha ng Lisensya at Patuloy na Edukasyon

Ang isang bagong salesperson ay dapat kumpletuhin ang isang 25-oras na kursong pagkatapos ng pagkuha ng lisensya sa loob ng isang taon mula sa orihinal na pagkuha ng lisensya (hanggang 18 buwan na may statutory extension). Upang muling baguhin ang isang aktibong lisensya, ang mga may lisensya ay dapat kumpletuhin ang 36 oras ng patuloy na edukasyon sa bawat panahon ng pagbabago, kasama ang hindi bababa sa 3 oras sa batas sa lisensya (epektibo Hulyo 1, 2016). Ang isang salesperson na nagpahintulot ng pagkasira ng lisensya dahil sa pagkabigong kumpletuhin ang edukasyon pagkatapos ng pagkuha ng lisensya ay maaaring magparehistro lamang tulad ng ibinigay ng batas.

- ✓ Ang mga salesperson ay dapat kumpletuhin ang isang 25-oras na kursong pagkatapos ng pagkuha ng lisensya sa loob ng isang taon mula sa pagkuha ng lisensya
- ✓ Ang aktibong pagbabago ay nangangailangan ng 36 oras ng CE sa bawat panahon ng pagbabago
- ✓ Ang hindi bababa sa 3 sa 36 oras ng CE ay dapat sumasaklaw sa batas sa lisensya

1.4 Aktibong vs. Inaktibong Status ng Lisensya

Bawat aktibong associate broker, salesperson, at CAM ay dapat na may lisensya sa ilalim ng isang aktibong Georgia broker sa isang oras lamang. Ang bagong salesperson o CAM ay hindi maaaring magsimula ng brokerage activity hanggang sa makatanggap ang broker ng wall certificate. Ang mga inactive licensees ay maaaring magsagawa ng brokerage activity lamang sa real estate na kanilang eksklusibong pagmamay-ari. Ang isang licensee ay hindi maaaring maging inactive upang magsagawa ng brokerage work para sa isang unlicensed employer; upang gawin ito, dapat nilang isumite ang lisensya at muling mag-qualify bilang original applicant.

- ✓ Ang isang aktibong licensee ay maaaring magtrabaho sa ilalim ng isang Georgia broker lamang sa isang oras
- ✓ Ang mga inactive licensees ay maaaring lamang magsagawa ng brokerage activity sa real estate na kanilang eksklusibong pagmamay-ari
- ✓ Ang isang licensee ay hindi maaaring maging inactive at magsagawa ng brokerage work para sa isang unlicensed employer

1.5 Pagbabalik ng Natapos na Lisensya

Ang isang lisensya na natapos sa loob ng dalawang taon ay maaaring maibalik sa pamamagitan ng pagbabayad ng Rule 520-1-.04(1) na bayad at pagkumpleto ng anumang CE na kinakailangan. Sa pagitan ng dalawa at limang taong natapos, ang pagbabalik sa aktibong status ay nangangailangan ng naaangkop na paunang kurso sa lisensya (kinuha sa loob ng nakaraang taon). Ang isang lisensya na natapos ng higit sa limang taon ay nangangailangan ng muling pagsisikap bilang orihinal na aplikante. Bilang kahalili, ang isang may lisensya ay maaaring magbalik sa pamamagitan ng muling pagsusubok at pagpapasa ng kwalipikadong pagsusubok kasama ang pandaigdigang bahagi.

- ✓ Mas mababa sa 2 taong natapos: magbayad ng bayad at kumpletuhin ang nawawalang CE upang maibalik
- ✓ 2 hanggang 5 taong natapos: kumpletuhin ang naaangkop na paunang kurso sa lisensya sa loob ng nakaraang taon
- ✓ Higit sa 5 taong natapos: muling makuha ang kwalipikasyon bilang orihinal na aplikante

1.6 Mga Kahulugan ng Ahensya at Oras ng Pagtuturo

'Ahensya' ay nangangahulugang bawat relasyon kung saan ang isang real estate broker ay kumilos para sa o kumakatawan sa iba batay sa tahasang awtoridad ng personang iyon sa isang transaksyon ng real property. Ang 'oras ng pagtuturo' ay katumbas ng hindi bababa sa 50 minuto ng pagtuturo o aktibidad sa pag-aaral. 'Mapanahon' ay nangangahulugang isang makatarungang panahon batay sa mga kalagayan. 'Bangko' ay nangangahulugang isang federally regulated na financial institution na may pahintulot na magbigay ng federally insured checking accounts.

- ✓ Ang ahensya ay nangangailangan ng tahasang awtoridad upang kumilos para sa iba sa isang transaksyon ng real property
- ✓ Ang isang oras ng pagtuturo ay hindi bababa sa 50 minuto
- ✓ Ang isang bangko para sa mga layunin ng GREC ay dapat mag-alok ng federally insured checking accounts

1.7 Bayad sa Lisensya at Istraktura ng Panahon ng Pagpapabago

Ang mga orihinal na lisensya ng indibidwal at kumpanya ay umaabot sa buwan ng kaarawan ng aplikante sa ikaapat na taon ng kalendaryo pagkatapos ng pagsisimula (para sa mga kumpanya hanggang sa ikaapat na buwan ng anibersaryo). Ang bayad sa pagsisimula ay $45 para sa mga indibidwal (broker, associate broker, benta ng benta, CAM) kasama ang $20 para sa Recovery Fund; $75 para sa mga kumpanya/paaralan/instructor kasama ang $20 para sa Fund. Ang mga bayad sa pagpapabago sa loob ng apat na taon ay $125 (papel) o $100 (online). Ang muling pagtatag ng isang lumipas na lisensya ay nagkakahalaga ng karagdagang $100 sa loob ng apat na buwan, at higit pa pagkatapos. Ang bayad na $25 ay nalalapat para sa hindi pagbibigay-alam sa Komisyon sa loob ng 30 araw ng pagbabago ng tirahan, account ng tiwala, o pagbabago ng kumpanya. Ang bayad na $100 ay nalalapat para sa isang ibinabaliktang tseke o isang pagkakatiwalaan na nagdudulot ng chargeback.

- ✓ Ang bayad sa pagsisimula ng indibidwal ay $45 (kasama ang $20 Recovery Fund); kumpanya/paaralan/instructor ay $75 (kasama ang $20)
- ✓ Ang pagpapabago sa loob ng apat na taon ay $125 papel o $100 online
- ✓ Bayad na $25 para sa hindi pagbibigay-alam sa GREC sa loob ng 30 araw ng pagbabago ng tirahan, account ng tiwala, o afiliasyon
- ✓ Bayad na $100 para sa isang ibinabaliktang tseke o isang pagkakatiwalaan na nagresulta sa chargeback

1.8 Mga Pangangailangan sa Pagsusulit at Reciprocity

Ang mga kandidato ay dapat pumasa ng isang Commission-approved na pagsusulit na sinusuri gamit ang psychometrically sound methods. Ang isang kandidatong lumipat sa Georgia o naghahangad ng nonresident licensure ay maaaring makakuha ng lisensya nang walang karagdagang pagsusulit/edukasyon kung ang sertipikasyon ng ibang estado (inilabas sa loob ng 12 buwan) ay nagpapakita na sila ay nakapasa sa pagsusulit, natugunan ang lahat ng mga pangangailangan sa edukasyon, ay nasa magandang posisyon, at walang disciplinary action; kung hindi, dapat silang kumuha ng Georgia exam. Ang pagbibigay ng nilalaman ng pagsusulit sa iba nang walang pahintulot ay dahilan para sa pagtanggi o sanction.

- ✓ Ang reciprocal licensure ay nangangailangan ng original na sertipikasyon (inilabas sa loob ng 12 buwan) na nagpapakita ng pagpasa sa pagsusulit, pagkumpleto ng edukasyon, magandang posisyon, at walang disiplina
- ✓ Ang isang kandidatong may kasaysayan ng disiplina o mga konbikswon sa ibang estado ay dapat kumuha at pumasa ng Georgia exam
- ✓ Ang hindi wastong pagsisiwalat ng nilalaman ng pagsusulit ay dahilan para sa pagtanggi o sanction sa ilalim ng 43-40-25

1.9 Mga Patakaran sa Pagpapasok ng Aplikasyon at Pagiging Kumpletong

Ang mga aplikasyon ay dapat na nasa mga porma na aprubado ng Komisyon. Maaaring ipadala ng personal na paghahatid, USPS mail, pribadong courier, o sa pamamagitan ng fax/email lamang kung walang bayad na kinakailangan. Ang epektibong petsa ng pagpapasok ay ang USPS postmark (kung ipinadala sa mail) o ang petsa na natatanggap ng GREC; ang applicant ay may pananagutan ng pagpapatunay ng mapagsumpung pagpapasok. Ang isang aplikasyon ay hindi kumpletong kung wala itong bayad, kinakailangang dokumento, biographical data, signatures, o malinaw na mga sagot. Ang pagsasabing hindi ang anumang criminal conviction o disciplinary action ay maaaring bumuo ng falsified application.

- ✓ Ang fax/email filing ay pinapayagan lamang kung walang bayad na dapat
- ✓ Ang filing date ay ang USPS postmark kung ipinadala sa mail, hindi kaya ang GREC receipt date
- ✓ Ang pagsasabing hindi ang anumang conviction o disciplinary action ay maaaring bumuo ng falsified application

1.10 Pagsasaad ng Kasaysayan ng Krimen at Pagkakataon

Sa loob lamang ng hindi mahigit 60 araw bago magparehistro, ang bawat kandidato ay dapat makakuha at magsama ng sertipikadong GCIC criminal history report; ang mga hindi naninirahan sa Georgia ay dapat makakuha ng katumbas na ulat mula sa kanilang estado ng pang-ilalim, at ang FBI/FCIC report ay maaaring kailangan kung may record na lumilitaw o hindi available ang state report. Ang mga applicant na nagpapakita ng criminal conviction ay dapat magbigay ng sertipikadong kopya ng charging document at ang sentence; ang mga may nakaraang discipline ay dapat magbigay ng allegations at ang final order.

- ✓ Ang sertipikadong criminal history report ay dapat makuha sa loob ng 60 araw bago magparehistro
- ✓ Ang mga applicant na may convictions ay dapat magbigay ng sertipikadong kopya ng charging document at ang sentence
- ✓ Ang mga applicant na may nakaraang discipline ay dapat magbigay ng allegations at ang final order

1.11 Mga Paunang Desisyon at Mga Pagdinig sa Pagtatanggi

Ang isang indibidwal na may nakaraang conviction o disiplina ay maaaring humiling ng non-binding na paunang desisyon bago makumpleto ang edukasyon at mga eksamen; ang isang hindi kanais-nais na paunang desisyon ay hindi pumipigil sa pagiging applicant, at ang anumang pagtatanggi ng lisensya ay nangangailangan ng abiso at isang pagdinig. Pagkatapos ng pagtatanggi, ang applicant ay may 60 na araw upang humiling ng pormal na pagdinig nang pasulat; ang kabiguan na gawin ito, o ang pagkalimutan sa pagdinig, ay nagsasama ng pagbabago ng application at nangangailangan ng muling pagsusuri at mga bagong bayad upang muling mag-apply.

- ✓ Ang mga paunang desisyon sa mga convictions o disiplina ay payo lamang at hindi nakatuon
- ✓ Ang isang tinanggihang applicant ay dapat humiling ng pormal na pagdinig sa loob ng 60 araw
- ✓ Ang kabiguan na humiling ng isang pagdinig o ang pagkalimutan dito ay nangangailangan ng muling pagsusuri at mga bagong bayad upang muling mag-apply

1.12 Timing ng Pagpapabago ng Lisensya at Pagwawala

Kung hindi babayaran ang mga bayad sa pagpapabago, ang isang indibidwal na lisensya ay nawawala sa huling araw ng buwan ng kaarawan ng may-lisensya, at ang isang lisensya ng kumpanya ay nawawala sa huling araw ng buwan ng ikaapat na anibersaryo ng orihinal na pagkakuha ng lisensya. Ang isang may-lisensya na ang lisensya ay nawala dahil sa hindi pagbabayad o hindi natutugunan na edukasyon ay hindi pinapayagan na makipagtulungan sa aktibidad ng brokerage hanggang sa mabago. Ang isang aktibong may-lisensya na nawalan lamang ng lisensya dahil sa nawawalang CE ay awtomatikong nagiging hindi aktibo pagkatapos bayaran ang bayad sa pagpapabago.

- ✓ Ang mga indibidwal na lisensya ay nawawala sa huling araw ng buwan ng kaarawan; ang mga lisensya ng kumpanya ay sa ikaapat na buwan ng anibersaryo
- ✓ Ang isang may-lisensya na may nawalan ng lisensya ay hindi maaaring makipagtulungan sa aktibidad ng brokerage hanggang sa mabago
- ✓ Ang pagwawala para lamang sa CE ay nagreresulta sa pagbabago ng isang aktibong lisensya sa hindi aktibo pagkatapos bayaran ang bayad sa pagpapabago

1.13 Notipikasyon ng Legal Action at Mga Pagbabago sa Address

Ang mga licensee ay dapat magpadala ng nakasulat na notipikasyon sa Commission tungkol sa final disposition ng anumang administrative, civil, o criminal action na may kaugnayan sa O.C.G.A. 16-13-111, 43-40-15, o 43-40-25 — sa loob ng 10 araw mula sa pagtatapos (civil/administrative) o sa loob ng 10 araw mula sa anumang conviction (criminal), kasama ang final order o ang indictment/accusation/conviction. Ang mga licensee, paaralan, at instructor ay dapat magpadala ng nakasulat na notipikasyon sa GREC sa loob ng isang buwan ng anumang pagbabago sa mailing address, residence, o email address.

- ✓ Ibigay ang ulat ng civil/administrative dispositions sa loob ng 10 araw at convictions sa loob ng 10 araw
- ✓ Ang mga pagbabago sa address o email ay dapat iugnayan sa pagsusulat sa loob ng isang buwan
- ✓ Ang notipikasyon ay dapat kasama ang final order o ang mga charging documents at conviction

1.14 Lisensya para sa Mga Hindi Residente at Pagsasagawa sa Labas ng Estado

Ang mga lisensyado na lumipat sa ibang estado ay maaaring maging karapat-dapat para sa lisensyang hindi residente lamang sa pamamagitan ng pagsisikap na baguhin ang kanilang status, pagpirma sa Consent to Jurisdiction, at pagsang-ayon na makipagtulungan sa mga imbestigasyon; kung hindi man, maaari nilang ilagay ang lisensya sa inactive upang maiwasan ang pagkasira. Ang isang broker na hindi residente ay maaaring maglingkod bilang qualifying broker para sa isang entity na lisensyado ng Georgia. Walang lisensyado ng Georgia ang maaaring magsagawa ng anumang broker acts sa property sa labas ng estado nang hindi unang maayos na lisensyado sa estadong iyon.

- ✓ Ang lisensyang hindi residente ay nangangailangan ng nilagdaang Consent to Jurisdiction at kasunduan sa pakikipagtulungan
- ✓ Ang isang broker na hindi residente ay maaaring maglingkod bilang qualifying broker para sa isang entity na lisensyado ng Georgia
- ✓ Ang isang lisensyado ng Georgia ay dapat na maayos na lisensyado sa ibang estado bago kumilos sa property doon

1.15 Pagpetisyon sa Komisyon para sa Mga Patakaran at Pagpapahayag

Ang sinumang interesadong tao ay maaaring magpetisyon sa Komisyon upang lumikha, baguhin, o alisin ang isang patakaran; ang petisyon ay dapat na nakasulat na may notaryadong lagda. Sa loob ng 30 araw, ang Komisyon ay dapat na tanggihan nang nakasulat (na nagbibigay ng mga dahilan) o magsimula ng pagbuo ng patakaran. Ang Komisyon ay nagbibigay din ng mga deklaratibong pagpapahayag tungkol sa aplikabilidad ng mga batas o ng kanyang mga patakaran; ang mga kahilingan ay dapat na nakasulat at notaryadong, at ang Komisyon ay dapat tumugon sa loob ng 60 araw maliban kung hihilingin nito ang opinyon ng Fiscal General. Hindi ito maglalabas ng deklaratibong pagpapahayag sa mga usapan na nauugnay sa mga pagsisikap na isinasagawa.

- ✓ Ang mga petisyon sa patakaran at mga kahilingan para sa deklaratibong pagpapahayag ay dapat na nakasulat na may notaryadong lagda
- ✓ Ang Komisyon ay dapat tumugon sa mga petisyon sa patakaran sa loob ng 30 araw at sa mga kahilingan para sa deklaratibong pagpapahayag sa loob ng 60 araw
- ✓ Walang deklaratibong pagpapahayag sa mga usapan na nauugnay sa mga pagsisikap na isinasagawa

1.16 Mga Pangangailangan sa Pangalan ng Firma at Pangalang Pangnegoyo

Gumagamit ang isang sole proprietor broker ng pangalan na ipinapakita sa aplikasyon. Ang mga korporasyon ay nagsusumite ng kanilang charter; ang mga partnership ay nagsusumite ng kanilang partnership agreement at isang certified trade name; ang mga LLC ay nagsusumite ng kanilang certificate of authority. Ang mga entidad na gumagawa ng negosyo sa ilalim ng isang pangalang pangnegoyo ay dapat magsamite ng isang certified copy, at ang pangalan sa certificate of licensure ay dapat tumugma. Ang pangalang pangnegoyo ng isang franchisee ay dapat isama ang franchise name sa paraang nagpapahiwalay dito sa ibang registered firms.

- ✓ Ang mga korporasyon, partnership, at LLC ay dapat magsamite ng formation documents kasama ang broker application
- ✓ Ang mga pangalang pangnegoyo ay dapat i-file bilang certified copies at ipakita sa certificate of licensure
- ✓ Ang pangalan ng isang franchisee ay dapat kasama ang franchise name na natatangi sa ibang registered firms

1.17 Pagpapabilis ng Proseso para sa Military Spouse at Service Member

Mula Hulyo 1, 2017, ang mga asawa ng military at mga transitioning service members ay karapat-dapat para sa expedited processing ng anumang license application sa pamamagitan ng pagpapakita ng kanilang status, pagbabayad ng bayad, at pagsunod sa license requirements. Ang ilang mga beterano ay nakakatanggap din ng preference points na idinagdag sa exam scores (5 points para sa qualifying service, karagdagang points para sa disabled veterans) kapag sila ay honorably discharged at natutugunan ang service documentation requirements.

- ✓ Ang military spouses at transitioning service members ay karapat-dapat para sa expedited application processing
- ✓ Ang qualifying veterans ay makakatanggap ng exam preference points lamang kung honorably discharged
- ✓ Ang disabled veterans na rated 10% o mas mataas ay maaaring makatanggap ng 10-point credit

CHAPTER 2

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

2.1 Mga Kinakailangan sa Brokerage Engagement

Bawat eksklusibong kasunduan sa brokerage ay dapat na nakasulat na may malinaw na mga kondisyon at isang tiyak na petsa ng pagwawakas. Ang licensee na makakakuha ng engagement ay dapat magbigay sa bawat pumipirma ng tunay na kopya sa oras ng pagpirma. Ang mga net brokerage engagement ay ipinagbabawal; ang broker ay dapat idagdag ang bayad sa presyo ng kliyente upang malaman ng kliyente ang gross price at ang kompensasyon ng broker.

- ✓ Bawat eksklusibong kasunduan sa brokerage ay dapat ganap na itakda ang mga kondisyon nito at magkaroon ng tiyak na petsa ng pagwawakas
- ✓ Sa oras ng pagkakuha ng engagement, ang licensee ay dapat magbigay sa bawat pumipirma ng tunay na kopya
- ✓ Ang mga net brokerage engagement ay ipinagbabawal; ang broker ay dapat magsigsiwalat ng gross price at bayad

2.2 Mga Nilalaman ng Property Management Agreement

Ang bawat written property management agreement sa pagitan ng broker at owner ay dapat maglaman ng specific required elements: identification ng property; lahat ng terms and conditions ng management; terms para sa remitting income at pagbibigay ng periodic (at least annual) written statements ng income at expenses; kung aling expenses ang broker ay nagbabayad sa third parties at paano ito funded; ang fee/commission amount at kailan ito babayaran; kung ang security deposits at prepaid rents ay hawak ng broker o owner; effective at termination dates; termination terms; at signatures ng broker at owner o authorized agent. Ang licensee ay dapat magbigay sa owner ng legible copy sa signing, at ang broker ay dapat magreretain ng copy.

- ✓ Ang management agreement ay dapat mag-identify ng property, mag-state ng lahat ng terms, fee amount at payment timing, at effective/termination dates
- ✓ Periodic written statements ng income at expenses ay dapat ibigay at least annually
- ✓ Dapat mag-specify kung ang security deposits at prepaid rents ay hawak ng broker o owner
- ✓ Dapat maglaman ng signatures ng broker at owner o authorized agent
- ✓ Ang licensee ay dapat magbigay sa owner ng legible copy sa signing; ang broker ay dapat magreretain ng copy

2.3 Pagbubunyag ng Mga Relasyon sa Brokerage

Ang isang licensee na bumibili, nag-lease, o nag-option ng property na nakalista sa firm ng licensee ay dapat malinaw na ipahayag ang kanilang posisyon bilang buyer/tenant at magsingit ng klawsula sa kontrata. Ang isang licensee na nagbebenta o nag-lease ng property na kanilang-kanili ay dapat ipahayag ang kanilang posisyon bilang seller/landlord at magsingit ng klawsula. Ang mga licensee ay dapat gumawa ng written disclosure sa parehong partido na nagpapakita kung sino ang kinakatawan ng firm (agent/dual agent) at mula sa sino ito nakakatanggap ng consideration, hindi na huli kaysa kapag ang kahit anong partido ay unang gumagawa ng alok. Ang mga licensee ay hindi maaaring magbayad ng bayad sa isang licensee na kumakatawan sa ibang partido nang walang buong kaalaman at written consent ng lahat ng partido.

- ✓ Ang licensee ay dapat ipahayag ang kanilang posisyon bilang buyer/tenant o seller/landlord at magsingit ng klawsula sa kontrata
- ✓ Ang written disclosure ng kung sino ang kinakatawan ng firm at mula sa sino ito nakakatanggap ng consideration ay dapat gawin hindi na huli kaysa sa unang alok
- ✓ Hindi maaaring magbayad ng bayad/commission sa isang licensee na kumakatawan sa ibang partido nang walang buong kaalaman at written consent ng lahat ng partido

2.4 Paghawak ng Trust Funds ng mga Licensee

Ang isang licensee ay dapat maglagay ng lahat ng cash, checks, o mga item ng halaga na natanggap sa kapasidad ng brokerage sa custody ng kanilang broker sa lalong madaling panahon. Ang mga pondo na natanggap kapag kumikilos bilang principal (nagbebenta ng sariling property) at security deposits sa sariling property ay napupunta sa custody ng broker o sa broker-approved trust account. Ang broker ay dapat mag-deposit ng pondo nang mabilis sa isang federally insured, GREC-registered trust account maliban kung ang mga partido ay sumagot nang iba sa pagsusulat. Ang interest-bearing trust accounts ay nangangailangan ng written agreement na nagbibigay-daan kung sino ang makakatanggap ng interes bago ang deposit. Ang mga broker ay dapat magbigay ng abiso sa GREC ng bawat trust account na institusyon at pangalan/numero sa loob ng isang buwan mula sa pagbubukas.

- ✓ Ang licensee ay dapat maghatid ng lahat ng trust funds sa broker sa lalong madaling panahon
- ✓ Ang broker ay dapat mag-deposit ng trust funds sa isang federally insured, GREC-registered trust account
- ✓ Ang interest-bearing accounts ay nangangailangan ng written agreement sa kung sino ang makakatanggap ng interes bago ang deposit
- ✓ Ang broker ay dapat magbigay ng abiso sa GREC ng bawat trust account sa loob ng isang buwan mula sa pagbubukas

2.5 Awtorisadong Pagbabayad ng Trust Funds

Ang pagbabayad ng trust funds na kontra sa mga termino ng kontrata ay itinuturing na hindi kompetente. Ang isang broker ay wastong nag-aasikaso ng trust funds sa pamamagitan ng pagbabayad lamang: sa pagtatanggi o paglalabas ng hindi tinanggap na alok; sa pagsasara; sa isang nakasulat na kasunduan na nilagdaan ng lahat ng interesadong partido na hiwalay mula sa kontrata; sa paghahatid ng aksyon ng interpleader; sa utos ng hukuman; o sa makatwirang interpretasyon ng kontrata. Ang isang broker ay hindi maaaring magbayad hanggang sa makatiyak na ang mga pondo ay lumipas na, at kapag nagbabayad nang walang malinaw na pagsang-ayon ng lahat ng partido ay dapat agad na magpadala ng nakasulat na abiso sa lahat ng partido.

- ✓ Ang pagbabayad ng trust funds na kontra sa mga termino ng kontrata ay itinuturing na hindi kompetente
- ✓ Ang tamang mga kalagayan ng pagbabayad ay kinabibilangan ng pagtatanggi/paglalabas ng alok, pagsasara, written agreement ng lahat ng partido, interpleader, court order, o makatwirang interpretasyon ng kontrata
- ✓ Ang broker ay hindi maaaring magbayad hanggang sa mga pondo ay malinaw na naipasa na at dapat magbigay ng written notice kapag nagbabayad nang walang express agreement ng lahat ng partido

2.6 Pagsusuri at Pagkukumpiyansa ng mga Trust Account

Ang mga broker ay dapat magbigay pahintulot sa GREC upang suriin ang mga trust account sa bawat panahon ng pagpapabago o sa makatwirang dahilan. Ang mga broker ay maaaring magsumite ng ulat ng CPA bilang kapalit ng pagsusuri ng GREC, bagaman ang GREC ay maaaring tanggihan ito at direktang suriin. Ang isang broker ay dapat maghanda ng hindi bababa sa buwang-buwang na sulat na pagkukumpiyansa na naghahambing ng kabuuang pananagutan sa trust (lahat ng mga deposito na itinatago) sa mga nabagong balanse ng bank, kabilang ang kinakailangang detalye sa mga account, balanse, mga outstanding check, mga deposito sa transit, at detalyadong pananagutan sa trust. Ang mga statement ng pagkukumpiyansa ay dapat suriin at panatilihin sa loob ng tatlong taon, kasama ang mga paliwanag para sa anumang mga pagkakaiba, ibinabalik na mga check, o mga negatibong balanse.

- ✓ Ang mga broker ay dapat magbigay pahintulot sa GREC na suriin ang mga trust account sa bawat panahon ng pagpapabago o sa makatwirang dahilan
- ✓ Ang buwang-buwang na sulat na pagkukumpiyansa na naghahambing ng pananagutan sa trust sa mga nabagong balanse ng bank ay kinakailangan
- ✓ Ang mga statement ng pagkukumpiyansa ay dapat panatilihin sa loob ng tatlong taon at magpaliwanag ng anumang pagkakaiba o mga negatibong balanse

2.7 Fidelity Coverage para sa Community Association Management

Ang isang broker na nagbibigay ng community association management na nag-handle ng association funds ay dapat magkaroon ng fidelity bond o insurance policy maliban kung ang broker ay hindi kailanman nag-handle ng higit sa $60,000 sa association funds. Ang coverage ay dapat isulat ng isang insurer na authorized sa Georgia, sumasaklaw sa maximum funds na ginagamit (hindi kailanman mas mababa sa tatlong buwan ng assessments plus required reserves), pangalanan ang association bilang additional named insured, sumasaklaw sa broker at ang partners/officers/affiliates/employees nito, at mangailangan ng 30 araw notice bago ang cancellation (10 araw para sa non-payment). Ang isang hiwalay na policy ay kinakailangan para sa bawat association, at copies plus current certificates ay dapat ibigay sa association.

- ✓ Fidelity coverage ay kinakailangan maliban kung ang broker ay nag-handle ng $60,000 o mas kaunti sa association funds sa lahat ng oras
- ✓ Ang coverage ay dapat hindi kailanman mas mababa sa tatlong buwan ng assessments plus required reserve funds
- ✓ Ang association ay dapat pangalanan bilang additional named insured
- ✓ Ang insurer ay dapat magbigay ng 30 araw notice bago ang cancellation, 10 araw para sa non-payment ng premiums
- ✓ Ang isang hiwalay na policy ay kinakailangan para sa bawat community association na pinamamahalaan

2.8 Pangalan ng Firm at Responsibilidad ng Broker

Ang isang broker ay hindi maaaring magsagawa ng negosyo sa ilalim ng anumang pangalan maliban sa pangalan kung saan inilabas ang lisensya. Ang mga broker/qualifying broker ay responsable sa anumang affiliated licensee na lumalabas sa Chapter 43-40 at ang mga patakaran nito, dapat magbigay ng pagsasanay sa mga affiliate tungkol sa batas at patakaran ng lisensya, at dapat ipaalam sa GREC ang anumang paglabag sa batas at patakaran ng lisensya.

- ✓ Ang isang broker ay hindi dapat magsagawa ng negosyo sa ilalim ng anumang pangalan maliban sa pangalan kung saan inilabas ang lisensya
- ✓ Ang broker/qualifying broker ay responsable sa mga affiliated licensee na lumalabas sa 43-40 at ang mga patakaran nito
- ✓ Ang broker ay dapat ipaalam sa GREC ang anumang paglabag sa batas at patakaran ng lisensya

2.9 Pagbabago ng Qualifying Broker

Kapag ang qualifying broker ng isang firm ay namatay, tumiwalag, o ay inilabas nang hindi inaasahan, ang firm ay dapat makakuha ng bagong qualifying broker sa loob ng 60 araw o tumigil sa lahat ng real estate brokerage activity. Sa panahon ng paghahanap, ang firm ay dapat magtalaaga ng isang partner (partnership), miyembro (LLC), o opisyal (corporation) upang magpirma ng Commission documents at maglunsad ng trust funds ayon sa kinakailangan ng mga kontrata.

- ✓ Ang firm ay dapat makakuha ng bagong qualifying broker sa loob ng 60 araw o tumigil sa lahat ng brokerage activity
- ✓ Sa panahon ng paghahanap, ang firm ay dapat magtalaaga ng partner/miyembro/opisyal upang magpirma ng mga dokumento at maglunsad ng trust funds

2.10 Paglilipat ng mga Lisensyado at Pamamaraan ng Pagpapalabas

Ang isang broker na tumatanggap ng isang lisensyado ay dapat magkaroon ng isang nakasulat na kasunduan na sumasaklaw sa kompensasyon sa panahon at pagkatapos ng pagsasama. Kapag ang isang lisensyado ay humiling ng pagpapalabas, ang nagpapalabas na broker ay dapat kaagad na pumirma at ipadala ang sertipiko sa dingding sa Komisyon (o ipaalam sa GREC na ito ay napunta sa bagong broker). Ang mga pagtatalo tungkol sa kompensasyon o pagbabalik ng ari-arian ng kumpanya ay hindi batayan para sa pagsang-ayon na magpirma ng pagpapalabas. Matapos na makatanggap ng GREC ng sertipiko, ang lisensyado ay may isang buwan upang maglipat sa isang bagong broker o maging inactive. Ang mga lisensyadong umiiwan ay dapat ibalik ang ari-arian ng kumpanya at hindi maaaring kunin ang mga engagement sa brokerho ng kumpanya. Ang mga aplikasyon para sa paglilipat/pagpapalabas ay maaaring lagdaan ng isang associate broker lamang na may nakasulat na pahintulot. Ang mga duplicate na sertipiko/pocket card ay inilabas pagkatapos ng patunay ng pagkawala.

- ✓ Ang nagpapalabas na broker ay dapat kaagad na pumirma sa pagpapalabas at ipadala ang sertipiko sa dingding kapag hiniling
- ✓ Ang mga pagtatalo tungkol sa kompensasyon ay hindi batayan para sa pagsang-ayon na magpirma ng pagpapalabas
- ✓ Ang lisensyado ay may isang buwan pagkatapos na makatanggap ng GREC ng sertipiko upang maglipat o maging inactive
- ✓ Ang lisensyadong umiiwan ay dapat ibalik ang ari-arian ng kumpanya at hindi maaaring kunin ang mga engagement sa brokerho ng kumpanya nang walang pahintulot

2.11 Komunikasyon ng Lisensyado sa mga Kliyente Pagkatapos Umalis sa Kumpanya

Kapag ang isang lisensyado ay nagtatapos ng affiliation sa isang kumpanya, ang lisensyado ay hindi maaaring makipag-ugnayan sa anumang mga kliyente ng kumpanya na pinagsisilbihan sa ilalim ng isang listing, management agreement, o ibang brokerage engagement hanggang sa matatapos ang engagement na iyon, maliban kung malinaw na aprubado nang pasulat ng broker o qualifying broker ng kumpanyang iniwan.

- ✓ Ang departing lisensyado ay hindi maaaring makipag-ugnayan sa mga kliyente ng kumpanya sa ilalim ng existing brokerage engagements hanggang sa matatapos ang mga ito
- ✓ Ang exception ay sa pamamagitan lamang ng express written approval ng broker/qualifying broker ng kumpanyang iniwan

2.12 Sumusuportang Personahe — Pinapayagang Ministeryal na Gawain

Ang parehong firma at ang kasosyong may lisensya ay responsable sa sumusuportang personahe, na maaaring magsagawa lamang ng ministeryal na tungkulin na hindi nangangailangan ng diskresyon o paghuhukom. Ang mga nakasulat na kasunduan ay dapat tukuyin ang mga pinapayagang at ipinagbabawal na tungkulin. Ang mga pinapayagang gawain ay kinabibilangan ng pagsagot sa mga telepono at pagpapadala ng mga tawag, paghahatid ng data ng listahan sa MLS, pagsusuri ng status ng pautang pagkatapos ng kontrata, pagsasama ng mga dokumento sa pagtatapos, pagkuha ng mga pampublikong dokumento, paggawa ng mga susi at pag-asa ng mga lockbox, pagsusulat at paglalagay ng mga anunsyo na may pahintulot, pag-rekord at pagdeposito ng earnest money/deposits/rents, pagkalkula ng mga tsek ng komisyon, paglalagay/pagalis ng mga palatandaan, pagsasagawa ng mga showings/inspeksyon/pagpapasara/open houses, at pagkilos bilang courier.

- ✓ Ang sumusuportang personahe ay maaaring magsagawa lamang ng ministeryal na tungkulin na hindi nangangailangan ng diskresyon o paghuhukom
- ✓ Ang mga nakasulat na kasunduan ay dapat tukuyin ang mga tungkuling pinapayagan at ipinagbabawal
- ✓ Ang mga pinapayagang gawain ay kinabibilangan ng pagpasok ng data sa MLS, pagsasama ng mga dokumento sa pagtatapos, pag-asa ng mga susi/lockbox, at pagsasagawa ng mga appointment

2.13 Suportang Personel — Mga Ipinagbabawal na Gawain

Ang suportang personel ay HINDI MAAARING: gumawa ng mga tawag nang walang abiso o mag-alok ng mga prospekto; mag-host ng mga bukas na bahay/booth/palaruan; maghanda ng mga advertisement nang walang pagsang-ayon ng lisensyado/kumpanya; magpakita ng real estate; sumagot sa mga katanungan tungkol sa title, financing, o closings (higit pa sa oras/lugar); sumagot sa mga listing na katanungan maliban sa presyo/amenities na malinaw na naawtorisa sa pagsusulat; talakayin o ipaliwanag ang mga kontrata/lease sa mga outsider; makipag-negotiate ng commissions o bayad; talakayin ang mga katangian ng property sa mga prospekto; talakayin ang mga terms ng benta/lease sa mga may-ari; kolektahin o manatili ang mga deposito, renta, o kahit anong halaga; o magbigay ng payo sa pagbili/pagbebenta/pag-lease. Ang mga walang lisensya o hindi aktibong suportang personel ay hindi maaaring iangat ang sarili bilang aktibong lisensyado o naka-affiliate.

- ✓ Ang suportang personel ay hindi maaaring gumawa ng mga tawag nang walang abiso, mag-host ng mga bukas na bahay, magpakita ng real estate, o makipag-negotiate ng commissions/bayad
- ✓ Hindi maaaring sumagot sa mga katanungan tungkol sa title, financing, o closings maliban ang oras at lugar
- ✓ Hindi maaaring kolektahin o manatili ang mga deposito, renta, o kahit anong halaga
- ✓ Ang mga walang lisensya/hindi aktibong suportang personel ay hindi maaaring iangat ang sarili bilang aktibong lisensyado

2.14 Pagsasahagi ng Komisyon sa Mga Broker sa Ibang Estado

Ang isang Georgia broker ay maaaring magbahagi o magsahagi ng komisyon sa isang broker na lisensyado sa ibang estado at maaaring magbayad ng referral fee sa isang out-of-state licensed broker na nagre-refer ng mga kliyente. Ngunit, ang mga out-of-state broker ay hindi maaaring magsagawa ng anumang ibang broker acts tungkol sa Georgia property maliban kung makakuha sila ng nonresident license o pumasok sa isang written agreement sa isang Georgia broker ayon sa 43-40-9.

- ✓ Ang isang Georgia broker ay maaaring magbahagi ng komisyon o magbayad ng referral fee sa isang broker na lisensyado sa ibang estado
- ✓ Ang mga out-of-state broker ay hindi maaaring magsagawa ng ibang broker acts sa Georgia property nang walang nonresident license o written agreement ayon sa 43-40-9

2.15 Mga Pondo ng Broker sa Trust Account

Ang isang broker ay maaaring magpanatili ng personal na pondo sa isang itinalagang trust account lamang kapag malinaw na natukoy bilang sa broker at lamang upang: mapanatili ang minimum na balanse na kinakailangan upang panatilihin ang account na bukas; saklawin ang mga singil sa serbisyo at mga gastos sa pagpapanatili ng account; o manatili ang mga nakatanggap na komisyon nang pansamantala, sa kondisyon na ang accounting ay nagtatalaga sa kanila bilang sa broker at ang broker ay nagtanggal ng labis na pondo ng broker buwanan. Lamang ang mga tsek na dapat bayaran sa broker ang maaaring mag-withdraw ng pondo ng broker mula sa trust account.

- ✓ Ang mga pondo ng broker ay pinapayagan lamang sa trust account para sa minimum na balanse, singil sa serbisyo, o mga natanggap na komisyon
- ✓ Ang broker ay dapat magbura ng labis na pondo ng broker mula sa account bawat buwan
- ✓ Lamang ang mga tsek na dapat bayaran sa broker ang maaaring mag-withdraw ng pondo ng broker mula sa trust account

2.16 Mga Kinakailang Accounting sa Trust Account

Ang isang broker na kinakailangang magpanatili ng trust account ay dapat magkaroon ng accounting system na nagdedetalye ng bawat deposito: mga pangalan ng bumili/nagbebenta (o tenant/landlord, miyembro/asosasyon, o broker), halaga at petsa ng deposito, pagkakakilanlan ng property, at ang halaga, payee, at petsa ng bawat check na inilabas. Ang accounting ay maaaring maging manual o electronic ngunit dapat kasama ang lahat ng legal na kinakailangang bahagi, maging madaling ma-access, sa isang maintindihang format, at makatotohang available sa mga authorized na representante ng GREC.

- ✓ Bawat record ng deposito ay dapat magpakita ng mga pangalan ng mga partido, halaga/petsa ng deposito, property, at mga detalye ng bawat check na inilabas
- ✓ Ang accounting ay maaaring maging manual o electronic ngunit dapat ma-access, maintindihan, at available sa GREC

2.17 Claim ng Broker sa Earnest Money bilang Commission

Maaaring makuha ng broker ang earnest money o ibang pondo bilang commission at mapagsama-sampahan na sumusunod sa 43-40-20(e) kung: sa isang benta, ang transaksyon ay nagsara o lumipas na ang closing date (kasama ang extensions); sa isang lease/rental, ang posesyon ay naibigay; sa isang lease/purchase, ang benta ay nagsara o lumipas na ang closing date; o isang written agreement na hiwalay sa kontrata, na nilagdaan ng lahat ng interested parties, ay nagbibigay sa broker ng karapatang kumita ng commission. Lahat ng refunds ng earnest money ay dapat bayaran ng check o ma-credit sa closing.

- ✓ Maaari lamang makuha ng broker ang earnest money bilang commission pagkatapos ng closing/closing date na lumipas, posesyon na naibigay, o may hiwalay na nilagdaang agreement
- ✓ Lahat ng refunds ng earnest money ay dapat bayaran ng check o ma-credit sa closing

2.18 Pamamahala ng Ari-arian at Trust Accounts ng Asosasyon

Ang mga broker na namamahala ng ari-arian o asosasyon ay maaaring panatilihin ang hiwalay na itinalagang rental o assessment trust accounts. Ang mga bayad ay maaaring bayaran lamang kapag may sapat na pera na na-credit sa account ng may-ari o asosasyon. Ang mga security deposit na nakalaan sa rental trust account ay dapat na malinaw na matukoy at na-credit sa tenant, at ang account ay dapat laging may balanse na katumbas sa kabuuang deposits. Ang isang licensee na namamahala ng rental property na kanilang sarili ay dapat panatilihin ang nakolektang security deposits sa itinalagang trust account at hindi maaaring maglagay ng bond bilang kapalit.

- ✓ Ang mga bayad ay maaaring bayaran lamang kapag may sapat na pera na na-credit sa account ng may-ari o asosasyon
- ✓ Ang mga security deposit sa trust account ay dapat laging tumugma sa balanse na katumbas sa kabuuang deposits
- ✓ Ang isang licensee na namamahala ng sariling rental property ay dapat panatilihin ang security deposits sa trust account at hindi maaaring maglagay ng bond bilang kapalit

2.19 Mga Abandoned na Pondo at Non-Broker Owned Property Accounts

Ang isang licensee na naniniwala na ang mga trust funds ay abandoned ay hindi maaaring mag-disburse nito maliban kung ang written authorization ay nangangailangan nito, ang licensee ay sumusunod sa Disposition of Unclaimed Property Act (O.C.G.A. 44-12-191 et seq.), o ang ibang statutory/court requirements ay natutugunan. Sa ilalim ng 43-40-20(h), ang isang non-broker licensee ay maaaring magbukas ng trust account para sa trust funds sa mga property na kanilang pag-aari kung ang broker ay pumapayag at tumatanggap ng regular reports. Ang property ay 'owned by a licensee' lamang kung ang deed ay nagpapakita lamang ng licensee o isang business entity na eksklusibong pagmamay-ari ng licensee; kung ang licensee ay may pagmamay-ari na mas mababa sa 100%, ang trust funds ay dapat pumunta sa trust account ng isang licensed firm.

- ✓ Ang abandoned trust funds ay hindi maaaring i-disburse maliban lamang bawat written authorization, ang Unclaimed Property Act, o court requirements
- ✓ Ang isang non-broker licensee ay maaaring magbukas ng trust account para sa own-property funds lamang na may broker approval at regular reporting
- ✓ Kung ang isang licensee ay may pagmamay-ari ng mas mababa sa 100% ng isang property, ang trust funds ay dapat pumunta sa trust account ng isang licensed firm

2.20 Mga Kwalipikadong Broker na may Maraming Kumpanya

Ang isang broker o kwalipikadong broker ay maaaring maglingkod bilang broker/kwalipikadong broker para sa isa o higit pang iba pang lisensyadong kumpanya. Ang isang associate broker na afiliado sa isang kumpanya ay maaaring maglingkod bilang broker/kwalipikadong broker para sa ibang mga kumpanya lamang pagkatapos magbigay ng writtem na abiso sa broker kung saan siya/niya ay afiliado.

- ✓ Ang isang broker/kwalipikadong broker ay maaaring maglingkod bilang broker para sa isa o higit pang iba pang lisensyadong kumpanya
- ✓ Ang isang associate broker ay dapat magbigay ng writtem na abiso sa kanilang afiliyadong broker bago maglingkod bilang broker para sa ibang kumpanya

2.21 Pangangailangan sa Pagbibigay-alam ng Bangkarota

Kung ang isang may-lisensya na nagmamay-ari ng itinalagang trust account ay nagsumite ng bangkarota, ang may-lisensya ay dapat kaagad na magbigay-alam sa GREC sa pamamagitan ng sulat. Kung ang isang qualifying broker o ang firm na kanilang pinagsisilbihan ay nagsumite ng bangkarota, ang qualifying broker ay dapat kaagad na magbigay-alam sa GREC sa pamamagitan ng sulat.

- ✓ Ang may-lisensya na nagmamay-ari ng trust account ay dapat kaagad na magbigay-alam sa GREC sa pamamagitan ng sulat kapag nagsumite ng bangkarota
- ✓ Ang qualifying broker ay dapat kaagad na magbigay-alam sa GREC sa pamamagitan ng sulat kung ang broker o firm ay nagsumite ng bangkarota

CHAPTER 3

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

3.1 Ipinagbabawal ang Mapanlinlang na Pag-advertise

Anumang pag-advertise na mapanlinlang o hindi tumpak sa anumang mahalagang katotohanan, o na nagmisrepresenta ng anumang real estate, ay ipinagbabawal. Kapag natutunan ng isang licensee na ang principal (kung saan may brokerage engagement ang firm) ay nag-advertise sa paraan na hindi sumusunod sa patakaran, dapat kaagad na gumawa ng mga hakbang ang licensee upang ihinto ang pag-advertise hanggang sa sumusunod na ito.

- ✓ Ang pag-advertise na mapanlinlang, hindi tumpak sa isang mahalagang katotohanan, o nagmisrepresenta ng real estate ay ipinagbabawal
- ✓ Ang licensee ay dapat kaagad na ihinto ang hindi sumusunod na pag-advertise ng principal kapag napamahalaan nito

3.2 Advertising ng mga Affiliated Licensees

Ang lahat ng advertising ng associate brokers, salespersons, at community association managers ay dapat na nasa direktang pagsusupervisa ng kanilang broker at sa pangalan ng kanilang firm. Ang mga affiliated licensees ay hindi maaaring mag-advertise nang independyente bukod sa kanilang firm.

- ✓ Ang advertising ng affiliated licensee ay dapat na nasa direktang pagsusupervisa ng broker
- ✓ Ang lahat ng advertising ay dapat na nasa pangalan ng firm

3.3 Nakasulat na Pahintulot upang Mag-advertise

Ang isang licensee ay hindi dapat mag-advertise ng real estate para sa pagbebenta, pag-renta, lease, o exchange maliban kung ang licensee ay unang makakuha ng nakasulat na pahintulot mula sa may-ari, ang awtorisadong ahente ng may-ari, o ang may-ari ng leasehold estate. Kapag nag-advertise ng property na nakalista sa ibang firm, ang licensee ay dapat malinaw at kapansin-pansing ibulantis ang katotohanang iyon at ang pangalan ng listing firm, maliban kung ang listing firm ay malinaw na sumusang-ayon nang nakasulat na upang alisin ang mga pagbubunyag.

- ✓ Kailangan ang nakasulat na pahintulot mula sa may-ari/awtorisadong ahente/leasehold owner bago mag-advertise
- ✓ Dapat ibulantis ang pangalan ng listing firm kapag nag-advertise ng listing ng ibang firm, maliban kung tinawasan nang nakasulat

3.4 Ipinagbabawal ang Diskriminasyong Advertising

Ang isang licensee ay hindi dapat mag-advertise upang magbenta, bumili, magpalit, mag-upa, o mag-lease ng real estate kapag ang advertisement ay nakatuon sa o tumutukoy sa mga tao ng partikular na lahi, kulay, relihiyon, kasarian, kapansanan, katayuan ng pamilya, o pang-alagang bansa. Ang nilalaman ng advertisement ay dapat limitado lamang sa impormasyon tungkol sa real estate mismo.

- ✓ Ang advertising na nakatuon sa o tumutukoy sa isang protected class ay ipinagbabawal
- ✓ Ang nilalaman ng advertisement ay dapat limitado sa impormasyon tungkol sa real estate mismo

3.5 Mga Lisensyadong Nag-aadvertise bilang Principals

Ang isang lisensyado ay hindi maaaring mag-advertise upang magbenta, bumili, magpalit, magrenta, o magupa ng real estate sa paraang nagpapakita na ang alok ay ginawa ng isang walang lisensyang pribadong partido. Ang mga affiliated lisensyado ay hindi maaaring mag-advertise sa ilalim ng kanilang indibidwal na pangalan. Upang mag-advertise ng property na kanilang pagmamari (hindi sa ilalim ng isang brokerage engagement): (1) ang broker ay dapat na abisuhan nang pasulat tungkol sa specific property; (2) ang broker ay dapat magbigay ng written consent at aprubahan ang ad; at (3) ang anumang ad ay dapat kasama ang legend 'seller/buyer/landlord/tenant holds a real estate license' O 'Georgia Real Estate License # (anim-digit na numero)' — na maaaring pagsabayin bilang 'GA R. E. Lic.'

- ✓ Ang mga lisensyado ay hindi maaaring mag-advertise na parang sila ay walang lisensyang pribadong partido
- ✓ Kinakailangan ang broker's written notice at written consent/approval upang mag-advertise ng property ng lisensyado na hindi listed
- ✓ Ang ad ay dapat kasama ang license-disclosure legend (license na hawak o GA R.E. Lic. # na may anim-digit na numero)

3.6 Pagpapakita ng mga Alok nang Mabilis

Sa ilalim ng Rule 520-1-.10, ang isang licensee ay dapat na mabilis na iparate sa anumang customer o client ang anumang nilagdaang alok na bumili, magbenta, mag-upa, o magpalit ng property. Kapag ang nagbigay ng alok ay hindi ang client/customer ng licensee, ang licensee na tumanggap ng alok ay dapat magbigay ng kopya sa licensee na nagtratrabaho o kumakatawan sa offeree. Maaaring makipag-negotiate nang direkta ang isang licensee sa may-ari/partido kung ang offeree ay may nakasulat na kasunduan na nagsasaad na ang ibang licensee ay hindi magbibigay ng serbisyo sa pakikipag-negotiate.

- ✓ Lahat ng nilagdaang alok ay dapat na mabilis na iparate sa client o customer
- ✓ Dapat ibigay ang kopya ng alok sa licensee na kumakatawan sa offeree

3.7 Responsibilidad sa Pamamahagi ng Mga Kopya

Ang isang licensee ay dapat magbigay ng kopya ng anumang dokumento na ginagamit sa isang transaksyon sa real estate sa sinumang indibidwal na pumirma dito. Kapag ang isang alok ay tinanggap at pinirmahan ng lahat ng partido, ang mga kopya ay dapat ipahatid sa bawat taong pumirma at sa bawat kumpanya ng brokerage na kasangkot.

- ✓ Ang kopya ng anumang nilagdaang dokumento ng transaksyon ay napupunta sa bawat taong pumirma
- ✓ Ang ganap na naisakatuparan na mga alok ay nangangailangan ng mga kopya sa bawat taong pumirma at bawat kumpanya ng brokerage na kasangkot

3.8 Panatili ng mga Rekord at Dokumento

Ang mga kopya ng mga kontrata sa pagbebenta, mga kasunduan sa brokerage, mga pahayag ng pagsasara, mga lease, at mga kaugnay na dokumento ay dapat panatiliin sa isang file ng broker para sa tatlong taon at ginawang available sa Komisyon sa reasonable na pagkakataon at reasonable na gastos. Ang mga broker na kailangang panatiliin ang mga ito ay kinabibilangan ng anumang broker na nabanggit sa dokumento, anumang firm ng broker na sumusubok sa negosasyon, at anumang broker na kinakailangan na mapanatili ang isang trust account. Ang mga rekord ay maaaring iimbak sa papel, pelikula, elektroniko, o ibang media hangga't ang mga tunay at wastong kopya ay maaaring gawin at ginawang available sa Komisyon.

- ✓ Ang mga rekord ng transaksyon ay dapat panatiliin para sa tatlong taon
- ✓ Ang mga rekord ay maaaring panatiliin ng elektroniko kung ang mga tunay at wastong kopya ay maaaring gawin para sa Komisyon

3.9 Pagbabawal sa Pagpapalsong Dokumento at Mapanlinlang na Representasyon

Walang lisensyado ang maaaring magpalsya o maging kasapi sa pagpapalsya ng dokumento sa transaksyon, o sa karunungan na magbigay ng maling impormasyon (sa salita o sa pagsusulat) sa punong-negosyo o ikatlong partido: ang tunay na presyong benta/upa/pagpapalit; ang tunay na down payment; ang tunay na earnest money/security deposit/iba pang trust funds o ang kanilang anyo; ang cash payment ng trust funds kung ginagamit ang ibang paraan; o gumamit ng kahit anumang artifice/ contrivance na naglalayong mandaya. Lahat ng ganitong gawain ay bumubuo ng maling representasyon.

- ✓ Ipinagbabawal ang pagpapalsya ng mga dokumento sa transaksyon
- ✓ Ipinagbabawal ang pagbibigay ng maling impormasyon tungkol sa presyo, down payment, earnest money, anyo ng trust fund, o paggamit ng manlalalim na artifice at ito ay bumubuo ng maling representasyon

3.10 Isinasaad na Notipikasyon sa Broker Kapag Kumikilos bilang Principal

Sa ilalim ng Rule 520-1-.11, walang licensee na maaaring maglistang, magbenta, bumili, magpalit, magrenta, maglease, o mag-option ng real estate (o mag-alok nito) sa sariling pangalan ng licensee — o sa pangalan ng anumang firm/entity kung saan ang licensee ay isang officer, employee, beneficiary, o member na kumikilos bilang principal — nang hindi una naming inaabisuhan, sa pamamagitan ng isinasaad na sulat, ang broker para sa kung sino ang licensee ay kumikilos.

- ✓ Ang mga licensee na kumikilos bilang principal ay dapat magbigay ng paunang isinasaad na notipikasyon sa kanilang broker
- ✓ Nalalapat sa property na inilaan nang indibidwal o sa pamamagitan ng isang entity kung saan ang licensee ay may interes

3.11 Fair Housing: Mga Bawal na Representasyon (Blockbusting)

Sa ilalim ng Rule 520-1-.13, walang licensee (o ahente/empleyado) ang maaaring magpahayag, nang malinaw o hindi malinaw, upang hikayatin o palakasin ang pagbili, pagbebenta, pag-upa, o paglalista: na may pagbabago sa komposisyon ng isang block/barangay/lugar na nangyari/mangyayari/maaaring mangyari batay sa isang protektadong klase; o na ang presensya ng mga taong mula sa isang protektadong klase ay magdudulot/maaaring magdulot ng mas mababang halaga ng ari-arian, makabuluhang pagbabago sa komposisyon ng lugar, pagtaas ng criminal/antisocial na pag-uugali, o pagbaba ng kalidad ng paaralan. Protektadong mga klase: lahi, kulay, relihiyon, kasarian, kapansanan, status pamilya, o bansa ng pinagmulan.

- ✓ Ang mga representasyong blockbusting batay sa protektadong mga klase ay bawal
- ✓ Hindi maaaring ipahayag na ang presensya ng isang protektadong klase ay magpapababa ng halaga, magbabago ng komposisyon, magpapataas ng krimen, o magpapababa ng kalidad ng paaralan

3.12 Patas na Pabahay: Diskriminasyon ay Ipinagbabawal

Walang lisensiado (o empleyado/ahente) ang maaaring, dahil sa lahi, kulay, relihiyon, kasarian, kapansanan, pamilyang kalagayan, o bansa ng pinagmulan ng isang tao: magtalikod sa pagbebenta/pagbili/pag-upa/pag-lease o sa ibang paraan tanggihan ang pabahay; makipag-diskrimina sa mga kondisyon ng transaksyon o sa pagbibigay ng pasilidad/serbisyo; magtalikod sa pagtanggap o pagpapadala ng isang tunay na alok; magtalikod sa pakikipag-ugnayan; o magbigay ng maling impormasyon na ang pabahay ay hindi available para sa inspeksyon/benta/pag-upa/pag-lease kapag ito ay tunay na available o magtalikod na payagan ang inspeksyon.

- ✓ Hindi maaaring magtalikod, tanggihan, o makipag-diskrimina sa mga transaksyon ng pabahay batay sa isang protektadong klase
- ✓ Hindi maaaring na maling sabihin ang pabahay bilang hindi available o magtalikod na payagan ang inspeksyon batay sa isang protektadong klase

3.13 Mga Sitasyon: Paglalapat ng Mga Penalty

Sa ilalim ng Rule 520-1-.14, kapag nahanap ng Commission na ang isang licensee ay lumabag sa Chapter 43-40, Commission rules, o nagsagawa ng unfair trade practice, maaari itong magsimula ng sanction proceedings (contested case sa ilalim ng Ch. 13 ng Title 50) o magisyu ng citation bilang kapalit ng sanctions. Ang isang citation ay maaaring mag-order ng pagkumpleto ng isang kurso ng pag-aaral, paghahatid ng periodic accountant reports tungkol sa trust account ng broker, at/o isang fine na hindi hihigit sa $1,000 bawat violation, na capped sa $5,000 total sa anumang isang citation. Ang Commission ay maaari ding magpangangailangan ng approved education bilang karagdagan o bilang kapalit ng financial penalties.

- ✓ Ang citation fine ay hindi maaaring lumampas sa $1,000 bawat violation at $5,000 total bawat citation
- ✓ Ang citation ay maaaring magpangangailangan ng course of study, trust account reports, at/o fines bilang kapalit ng formal sanctions

3.14 Kahulugan ng Advertising at Media

Ayon sa Rule 520-1-.09, ang 'advertising' ay nangangahulugang anumang paraan, pamamaraan, o aktibidad kung saan ang isang licensee, sa pamamagitan ng anumang media, ay ginagawang kilala sa general public ang real estate para sa benta, renta, lease, o pagpapalit. Ang 'media' ay malawak na tinukoy at nagsasama ng print, mga larawan, broadcast, at Internet — mga pahayagan, flyers, business cards, billboards, radyo, TV, mga palatandaan (opisina, directional, 'for sale,' 'for lease,' 'sold,' o vehicle signs), newsletters, voicemail, email, fax, websites, blogs, social media, text messages, banner ads, pop-ups, at katulad na media.

- ✓ Advertising = ginagawang kilala ang real estate sa general public sa pamamagitan ng anumang media
- ✓ 'Media' ay nagsasama ng internet, social media, mga palatandaan, business cards, email, texts, at lahat ng tradisyonal na porma

3.15 Mga Kinakailangan sa Internet Advertising

Ang anumang internet advertising ng real estate ay dapat magpakita ng pangalan ng firm at numero ng telepono sa bawat makikitang web page. Para sa mga electronic message na may limitadong characters, magbigay ng direktang link sa isang compliant display. Sa mga third-party site na ang mga terms ay naglilimita sa compliance, magbigay ng direktang link sa isang compliant display sa bawat makikitang page. Ang outdated website info ay dapat i-update o alisin sa loob ng 30 araw. Kung ang isang third party ang nag-maintain ng site, ang isang licensee na nagbigay ng timely written notice ng mga kailangang pagbabago ay hindi nasa violation kung ang third party ay nabigo na gumawa ng pagbabago. Ang rule ay naaangkop lamang sa mga site sa loob ng ownership o direct control ng licensee.

- ✓ Ang pangalan ng firm at numero ng telepono ay dapat lumitaw sa bawat makikitang web page ng internet advertising
- ✓ Ang outdated website information ay dapat i-update o alisin sa loob ng 30 araw
- ✓ Ang timely written notice sa isang third-party webmaster ay nagpoprotekta sa licensee kung ang pagbabago ay hindi ginawa

3.16 Trade Names at Franchise Names sa Advertising

Ang isang firm na gumagamit ng trade name (kasama ang trademark at service mark) o isang franchisee ay dapat malinaw at hindi mapagkakaila na isama ang registered name ng firm sa advertising ng specific real estate, na nakalagay na katabi ng property upang makita ng publiko ang listing firm. Ang pangalan ng firm ay dapat lumitaw sa pantay o mas malaking sukat, prominensya, at frequency kaysa sa pangalan ng sinumang affiliated licensee. Ang registered firm name ay dapat din lumitaw sa mga kontrata/ transaction documents at sa mga office signs.

- ✓ Ang registered firm name ay dapat lumitaw sa katabi ng advertised specific real estate
- ✓ Ang firm name ay dapat sa pantay o mas malaking sukat, prominensya, at frequency kaysa sa pangalan ng sinumang affiliated licensee
- ✓ Ang registered firm name ay kinakailangan sa mga kontrata, transaction documents, at office signs

3.17 Mga Pangalan ng Firma at Numero ng Telepono sa Advertising

Sa pag-advertise ng specific na real estate, ang mga firma ay dapat kasama ang registered na pangalan ng firma at numero ng telepono ng firma (maliban kung may legal na restrictions tulad ng covenants na nagbabawal ng pangalan ng firma sa sign). Ang pangalan ng firma at numero ng telepono ay dapat na pantay o mas malaki sa laki, prominence, at frequency kaysa sa anumang affiliated na licensee. Ang telepono ng firma ay dapat makaabot sa isang broker o manager nang hindi dumadaan sa affiliated na licensee. Sa block ads na naglalista ng maraming properties na may mga pangalan ng agent, ang compliance ay natutugunan kung ang pangalan ng firma ay lumilitaw nang isang beses sa tuktok na may pantay o mas malaking prominence kaysa sa anumang pangalan ng agent.

- ✓ Kinakailangan ang pangalan ng firma at numero ng telepono sa ads para sa specific na real estate
- ✓ Ang telepono ng firma ay dapat makaabot sa isang broker o manager nang hindi dumadaan sa affiliated na licensee
- ✓ Ang pangalan/numero ng telepono ng firma ay dapat na pantay o mas malaki sa laki, prominence, at frequency kaysa sa anumang affiliated na licensee

3.18 Bawat Ad Ay Dapat Magpakita ng Contacto ng isang Licensee

Anuman ang iba pang provision, ang isang licensee ay dapat gumawa ng bawat reasonable attempt sa advertising upang masiguro na ang publiko ay alam na sila ay nakikipag-ugnayan sa isang licensee. Ang isang licensee ay hindi rin maaaring mag-advertise ng Commission-approved courses maliban kung aprubado ng Commission na mag-alok nito.

- ✓ Ang advertising ay dapat gawing alam ng publiko na sila ay nakikipag-ugnayan sa isang licensee
- ✓ Ang licensee ay hindi maaaring mag-advertise ng Commission-approved courses maliban kung aprubado na mag-alok nito

3.19 Mga Numero ng Lisensya sa Mga Alok at Pakikipag-ugnayan

Ang isang may-lisensya na naghahanda o lumilagda ng isang kasunduan sa pagsasapit-loob o isang alok upang bumili, magbenta, magrenta, o magpalit ng tunay na ari-arian ay dapat kasama ang numero ng lisensya na inilabas ng Komisyon ng bawat kumpanya at bawat may-lisensya na nakikibahagi sa transaksyon — gamit ang anim na digit na numero ng lisensya.

- ✓ Ang anim na digit na numero ng lisensya ng bawat kumpanya at bawat nakikibahaging may-lisensya ay dapat kasama
- ✓ Nalalapat sa parehong kasunduan sa pagsasapit-loob at mga alok

3.20 Pagsasahayag ng Komisyon, Bayad, at Rebate

Ang mga pagsasahayag na kinakailangan ng O.C.G.A. 43-40-25(b)(6) ay maaaring gawin nang maaga batay sa mga pre-established na tuntunin sa isang written agreement. Sa mga referral transaction, ang broker na tumanggap ng referral ay dapat magbigay ng written disclosure sa principal ng anumang referral fee na binayaran, hindi huli sa closing. Ang 'licensee's principal' ay kinabibilangan ng client at customer na gumagana pangunahin sa broker (hindi represented ng ibang broker). Ang isang licensee ay maaaring magbigay ng rebate ng bahagi ng commission sa principal kung ito ay disclosed sa closing statement at hindi nakakaligtaan tungkol sa source ng pondo o ang financial resources ng buyer. Walang disclosure na kailangan para sa gifts o things of value na hindi contingent sa transaction.

- ✓ Ang referral fees ay dapat i-disclose nang written sa principal hindi huli sa closing
- ✓ Ang rebates sa principal ay dapat i-disclose sa closing statement at hindi dapat magpahayag ng maling impormasyon tungkol sa source ng pondo
- ✓ Walang disclosure na kailangan para sa mga regalo na hindi contingent sa transaction

3.21 Mga Alok na Bumili na Nakatali sa Relasyon sa Brokerage

Kapag nag-alok ang isang licensee na bumili ng property bilang kondisyon para makakuha o mapalawak ang brokerage engagement, ang licensee ay dapat pumasok sa isang written purchase contract na nagpapahayag ng lahat ng terms at conditions bago o sa panahon ng pagpasok/pagpalawak ng engagement. Kapag nag-alok ang isang licensee na bumili ng property upang payagan ang isang partido na bumili/magbenta/mag-lease/magpalit ng iba pang property, ang written purchase contract na may buong terms ay dapat makumpleto bago o sa panahon ng pag-contract ng ibang partido sa bagong property.

- ✓ Kinakailangan ang written purchase contract na may lahat ng terms sa o bago pumasok o mapalawak ang related engagement
- ✓ Naaangkop sa mga alok na bumili na ginagamit upang paganahin ang transaction ng ibang partido

3.22 Mga Lisensyado na Nag-aadvertise bilang Mga Pangunahing Tagapagtagpo ay Sumusunod sa Patakaran .09

Ang mga lisensyado na nag-aadvertise upang bumili, magbenta, o magpalit ng real property para sa kanilang sariling mga account ay dapat sumunod sa mga pangangailangan sa advertising ng Patakaran 520-1-.09, kasama ang mga pangangailangan ng license-disclosure legend.

- ✓ Ang advertising na para sa sariling account ay dapat sumunod sa Patakaran 520-1-.09
- ✓ Ang mga pangangailangan sa pagbubunyag ng license status ay naaangkop sa advertising bilang pangunahing tagapagtagpo

3.23 Pangangailangan sa Lisensya para sa Business Brokerage

Sa ilalim ng Rule 520-1-.12, maliban sa mga excepted ng O.C.G.A. 43-40-29, ang isang taong nag-broker ng pagbebenta ng negosyo ay dapat magkaroon ng Commission license kung ang pagbebenta ay nagsasangkot ng paglipat ng anumang interes (kasama ang leasehold o pagmamay-ari) sa real property. Ang mga unlicensed business brokers at kanilang mga kasosyo ay hindi maaaring makipag-negotiate, subukan na makipag-negotiate, o kumakuha ng prospects para sa pagbebenta ng negosyo kung saan (a) ito ay nagsasangkot ng paglipat ng interes sa real property, o (b) ang commission/fee ay nakasalalay sa paglipat ng real estate interest. Ang isang unlicensed broker ay hindi maaaring magsagawa ng mga aktong ito at pagkatapos ay gumamit ng isang licensee upang aprubahan ang transaksyon.

- ✓ Kinakailangan ang lisensya upang mag-broker ng pagbebenta ng negosyo na nagsasangkot ng paglipat ng anumang real property interest
- ✓ Ang mga unlicensed brokers ay hindi maaaring kumilos kung saan ang fee ay nakasalalay sa paglipat ng real estate interest, o gumamit ng isang licensee upang ratipikahan ang kanilang mga aksyon

3.24 Citations: Schedule of Violations and Penalties

Ang Rule 520-1-.14(3) ay nagseset ng iskedyul ng maximum na multa para sa specific na violations. Mga halimbawa: failure to turn over trust funds sa broker ($500); failure to magbigay ng document copy sa signer ($500); conducting business under an unregistered name ($600); trust account violation revealed on exam ($600); failure to notify broker ng personal real estate activity ($600); paying commission sa unlicensed person ($600); failure to deposit trust funds within three business days ($600); failure to disclose licensure sa contract ($600 per contract); failure to deposit trust funds per contract terms ($800 per contract); false statement sa application ($800); failure to handle trust funds kung saan may loss claimed at restitution made ($900); failure to reconcile ng trust account monthly ($600 kung balanced, $900 kung hindi balanced). Sa anumang conflict, ang code/rule language ay may kontrol kaysa sa schedule description.

- ✓ Specific violations ay may scheduled maximum fines (commonly $500–$900)
- ✓ Trust fund/account violations at application falsification ay may mas mataas na multa
- ✓ Sa conflict, ang code section o rule language ay may kontrol kaysa sa schedule description

3.25 Mga Citation: Pagiging Epektibo, Paghahatid, at Mga Kaugnay na Aksyon

Ang isang citation na inilabas ng Commission ay nagiging final 30 araw pagkatapos ng serbisyo (personal, certified mail, o statutory overnight delivery) maliban kung ang licensee ay nakakuha ng alternatibong mga termino o humiling ng contested case hearing. Kapag naging final, ang mga pangangailangan ay dapat matugunan sa loob ng 30 araw maliban kung ang order ay nagtakda ng ibang timeline. Ang Commission ay maaaring mag-alok ng consent sa halip ng citation, maaaring magbigay ng citation sa halip na magpatuloy ng contested case, at maaaring magparusang licensee na nabigong sumunod sa final order pagkatapos ng notice at hearing. Kapag ipinapataw ang discipline sa isang susunod na contested case, ang Commission ay hindi dapat isaalang-alang ang mga nakaraang citation kung ang licensee ay lubos na sumusunod sa kanila.

- ✓ Ang citation ay nagiging final 30 araw pagkatapos ng serbisyo maliban kung kinokontesta o nakamit ang alternatibong mga termino
- ✓ Ang mga pangangailangan ay dapat matugunan sa loob ng 30 araw ng final citation maliban kung iba ang iniutos
- ✓ Ang mga nakaraang citation na lubos na sinunod ay hindi isinasaalang-alang sa discipline ng susunod na contested case

CHAPTER 4

Supplement: Agency and Brokerage Relationships

4.1 BRRETA: Mga Tungkulin ng Ahensya, Dalawang Ahensya, Itinalagang Ahensya at Transaksyon na Brokerage

Ang Brokerage Relationships in Real Estate Transactions Act (BRRETA) ng Georgia, O.C.G.A. § 10-6A-1 et seq., ay nagsasaad ng kapalit sa common law ng agency sa dami nito na hindi pare-pareho at nagbibigay-kahulugan ng mga tungkulin na dapat tuparin ng isang broker sa mga kliyente (tuparin ang mga tuntunin ng brokerage engagement, magpakita ng matalinong pag-iingat at husay, suportahan ang interes ng kliyente, panatilihing lihim ang kumpidensyal na impormasyon, accountable sa oportunong panahon para sa pera) at sa mga customer (ipahayag ang mga nakakasakit na katotohanan na aktwal na alam tungkol sa pisikal na kondisyon ng ari-arian na hindi makikita sa maingat na inspeksyon, sumunod sa batas, ipresenta ang mga alok sa oportunong panahon). Ang isang broker ay maaaring kumilos bilang dalawang ahente lamang na may paunang nakasulat na napakikinig na pahintulot ng parehong mga kliyente, at ang pahintulot ay dapat magpahayag ng mahalagang relasyon at ang mga partido na kinakatawan ng broker. Ang itinalagang ahensya, kung saan ang broker ay nagtatalaga ng iba't ibang affiliated licensees upang kumatawan sa iba't ibang mga kliyente sa parehong transaksyon, ay hindi ekspresong dalawang ahensya. Ang isang transaksyon broker ay tumutulong sa isa o higit pang mga partido nang hindi kumakatawan sa kahit sino, at ang isang licensee ay hindi nagiging ahente lamang sa pamamagitan ng pagganap ng mga aksyong ministeryal. Ang isang licensee ay hindi responsable para sa maling representasyon ng kliyente maliban kung ang licensee ay nakaalam o dapat na nakaalam na ito ay hindi totoo. Pinagkukunan: O.C.G.A. § 10-6A-1 hanggang § 10-6A-14

- ✓ Ang BRRETA (O.C.G.A. Title 10, Chapter 6A) ay nag-aayos ng ahensya at lumalampas sa hindi pare-parehong common law ng agency
- ✓ Ang dalawang ahensya ay pinapayagan lamang na may paunang nakasulat na napakikinig na pahintulot mula sa parehong mga kliyente
- ✓ Ang itinalagang ahensya (hiwalay na affiliated licensees para sa bawat kliyente) ay hindi dalawang ahensya at hindi nangangailangan ng pahintulot sa dalawang ahensya
- ✓ Ang isang transaksyon broker ay tumutulong nang hindi kumakatawan sa kahit sino; ang mga aksyong ministeryal lamang ay hindi lumilikha ng ahensya
- ✓ Ang mga broker ay dapat magpahayag sa mga customer ng mga nakakasakit na katotohanan na aktwal na alam tungkol sa pisikal na kondisyon ng ari-arian

CHAPTER 5

Supplement: License Law

5.1 Pondo ng Real Estate Education, Research at Recovery

Ang Georgia Real Estate Education, Research and Recovery Fund, na itinatag ng O.C.G.A. § 43-40-22, ay nagbibigay ng kompensasyon sa mga taong may final judgment laban sa isang licensed agent para sa fraud, misrepresentation, deceit o conversion ng trust funds sa isang real estate transaction at hindi makakaipon. Bawat bagong licensed agent ay nagbabayad ng bayad sa pondo kasama ang original application (i-verify ang kasalukuyang halaga), at ang Commission ay maaaring magpataw ng bayad sa mga licensed agents kung ang pondo ay bumaba sa ibaba ng statutory minimum (i-verify ang kasalukuyang threshold). Ang recovery ay may limitasyon bawat transaction anuman ang bilang ng mga claimants (karaniwang binanggit bilang $25,000; i-verify ang kasalukuyang cap). Ang pagbabayad mula sa pondo ay awtomatikong nagpapawalang-bisa ng lisensya ng agent, at ang lisensya ay hindi maaaring i-reinstate hanggang sa ang pondo ay buong na-reimburse kasama ang interes. Ang claimant ay dapat munang mag-pursue at exhausted ang judgment at ipaalam sa Commission ang aksyon. Source: O.C.G.A. § 43-40-22

- ✓ Ang pondo ay nagbabayad ng uncollectible judgments laban sa mga licensed agents para sa fraud, misrepresentation, deceit o conversion ng trust funds
- ✓ Ang maximum recovery ay may limitasyon bawat transaction (i-verify ang kasalukuyang cap, karaniwang $25,000)
- ✓ Ang pagbabayad mula sa pondo ay awtomatikong nagpapawalang-bisa ng lisensya ng agent hanggang sa ang pondo ay buong na-reimburse kasama ang interes
- ✓ Ang Commission ay maaaring magpataw ng bayad sa active licensed agents kung ang pondo ay bumaba sa ibaba ng statutory minimum
- ✓ Ang claimant ay dapat makakuha ng final judgment at ipakita na ito ay hindi maaaring maikpo bago makakuha mula sa pondo

5.2 Sino ang Dapat Mamahigal, Mga Pagbubukod, at Mga Penalidad para sa Walang-Lisensyang Pagsasanay

Ayon sa O.C.G.A. § 43-40-1 at § 43-40-29, ang sinumang tao na para sa bayad o iba pang halaga ay nagbebenta, bumibili, nag-aupahan, nakikipag-ugnayan, nag-oopasta o nangongresya ng real estate para sa iba ay dapat na may Georgia real estate license bilang broker, associate broker, salesperson o community association manager. Ang mga taong walang obligasyon ay kinabibilangan ng mga may-ari (at ng kanilang regular na empleyado) na nakikipag-ugnayan sa kanilang sariling ari-arian, mga abogado sa pagbuo ng kanilang mga tungkulin bilang abogado, mga receiver, trustee, executor at administrator na kumikilos ayon sa utos ng hukay, mga empleyado ng gobyerno na kumikilos sa loob ng kanilang mga tungkulin, at ilang on-site apartment leasing personnel na tinatrabaho ng may-ari o broker. Ang isang salesperson ay dapat na hindi bababa sa 18 at isang broker ay dapat na hindi bababa sa 21 (i-verify ang mga pangangailangan sa edukasyon). Ang pagsasanay nang walang lisensya ay isang misdemeanor, at ayon sa § 43-40-24 ang isang taong walang lisensya ay hindi maaaring magsampa ng kasosyo upang kumita ng komisyon. Pinagkukunan: O.C.G.A. § 43-40-1, § 43-40-24, § 43-40-29, § 43-40-30

- ✓ Ang isang lisensya ay kinakailangan upang magsagawa ng mga aksyon sa brokeraje para sa iba para sa kompensasyon
- ✓ Ang mga may-ari na kumikilos sa kanilang sariling ari-arian, mga abogado na nagsasagawa ng mga tungkulin ng abogado, mga pinagkakatiwalaang itinatag ng hukay at mga empleyado ng gobyerno ay walang obligasyon
- ✓ Ang minimum na edad ay 18 para sa salesperson at 21 para sa broker o associate broker
- ✓ Ang walang-lisensyang pagsasanay ay isang misdemeanor at nagbabara ng anumang aksyon upang marekupero ang komisyon
- ✓ Ang Georgia ay naglalabas ng mga lisensya ng broker, associate broker, salesperson at community association manager

5.3 Komposisyon ng Georgia Real Estate Commission at Mga Disiplinary na Sanksyon

Ang Georgia Real Estate Commission ay binubuo ng anim na miyembro na itinalaga ng Gobernador para sa mga termong 5 taon: limang dapat na licensed brokers o salespersons na may hindi bababa sa 5 taong karanasan at isa ay dapat na public member na walang koneksyon sa real estate (O.C.G.A. § 43-40-2). Ang Commission ay tumutukoy ng Real Estate Commissioner bilang executive officer nito na nag-iimbistigahan ng mga complaint at nag-aadminister ng license law. Sa § 43-40-25 ang Commission ay maaaring magbigay ng reprimand, magbigay ng karagdagang edukasyon, magpataw ng multa hanggang $1,000 bawat paglabag (na may aggregate cap bawat aksyon; i-verify ang kasalukuyang halaga), suspindihin o i-revoke ang license, at ilagay ang licensee sa probation, pagkatapos ng notice at hearing sa ilalim ng Georgia Administrative Procedure Act (§ 43-40-27). Ang mga batayan ay kinabibilangan ng misrepresentation, commingling, undisclosed dual agency, kabiguan sa pag-account para sa trust funds, diskriminasyon, at condemnation ng ilang mga krimen. Ang licensee na ang license ay na-revoke ay karaniwang dapat maghintay (i-verify ang panahon) bago muling mag-apply. Pinagkukunan: O.C.G.A. § 43-40-2; § 43-40-25; § 43-40-27

- ✓ Ang Commission ay may 6 na miyembro na itinalaga ng Gobernador para sa mga termong 5 taon: 5 licensed brokers o salespersons na may 5 o mas higit pang taong karanasan at 1 consumer member
- ✓ Ang Real Estate Commissioner ay executive officer at investigator ng Commission
- ✓ Ang mga sanksyon ay kinabibilangan ng reprimand, edukasyon, multa hanggang $1,000 bawat paglabag, probation, suspension at revocation
- ✓ Ang mga disiplinary na hearing ay sumusunod sa Georgia Administrative Procedure Act pagkatapos ng written notice
- ✓ Ang mga batayan para sa disiplina ay kinabibilangan ng misrepresentation, commingling, undisclosed dual agency at kabiguan sa pag-account para sa trust funds

CHAPTER 6

Supplement: Landlord-Tenant

6.1 Georgia Landlord-Tenant Law: Security Deposits, Notices, Habitability and Eviction

Ang mga security deposit sa Georgia ay dapat na nakalagay sa isang escrow account sa isang Georgia-regulated na financial institution o secured ng surety bond, at ang landlord ay dapat magbigay sa tenant ng written list ng existing damages bago kumuha ng deposit (O.C.G.A. § 44-7-30 through § 44-7-37). Simula ng Safe at Home Act (HB 404, effective July 1, 2024), ang security deposit ay hindi maaaring lumampas sa dalawang buwang rent (§ 44-7-30.1). Pagkatapos na umalis ang tenant, ang landlord ay dapat mag-inspect at maghanda ng itemized list ng damages sa loob ng 3 business days at ibalik ang deposit o balance sa loob ng 30 days; ang bad-faith retention ay nagbubukas ng landlord sa tatlong beses ang amount na wrongfully withheld plus attorney fees. Ang tenancy at will ay nangangailangan ng 60 days notice mula sa landlord at 30 days mula sa tenant (§ 44-7-7), ang mga landlord ay may duty ng habitability, at ang landlord ay dapat magbigay ng written 3-day notice bago mag-file ng dispossessory action para sa nonpayment at hindi maaaring i-cut off ang utilities para palikasin ang tenant. Ang local rent control ay prohibited ng § 44-7-19. Source: O.C.G.A. § 44-7-7, § 44-7-19, § 44-7-30 to § 44-7-37, § 44-7-50

- ✓ Ang security deposit ay capped sa 2 months' rent (HB 404, effective July 1, 2024)
- ✓ Ang mga deposits ay dapat na nakalagay sa escrow o covered ng surety bond, may move-in damage list na signed ng tenant
- ✓ Ang deposit ay dapat ibalik na may itemized deductions sa loob ng 30 days pagkatapos ng termination; bad-faith retention = 3x damages plus attorney fees
- ✓ Tenancy at will: ang landlord ay nagbibigay ng 60 days notice, ang tenant ay nagbibigay ng 30 days
- ✓ Ang 3-day written notice ay required bago mag-file ng dispossessory para sa nonpayment; ang rent control ay prohibited statewide

CHAPTER 7

Supplement: Taxes and Recording

7.1 Buwis sa Paglilipat ng Real Estate at Buwis sa Pagpaparehistro ng Intangible sa Georgia

Ang Georgia ay nagpapatakda ng buwis sa paglilipat ng real estate sa mga aksyon na naglilipat ng realty na $1.00 para sa unang $1,000 (o bahagi nito) ng consideration at $0.10 para sa bawat karagdagang $100, epektibong $1.00 bawat $1,000, na dapat bayaran sa clerk ng superior court bago ang aksyon ay maparehistro (O.C.G.A. § 48-6-1). Ang buwis ay karaniwang binabayaran ng nagbebenta at iniuulat sa PT-61 transfer tax form; ang mga aksyong nagsisiguro ng utang, mga regalo at ilang mga paglilipat ng pamahalaan ay exempt (§ 48-6-2). Ang Georgia ay nagpapatakda rin ng buwis sa pagpaparehistro ng intangible sa mga pangmatagalang nota na nakalagay ng pangako sa pamamagitan ng real estate na $1.50 bawat $500 ($3.00 bawat $1,000) ng halaga ng utang, may hangganan sa $25,000 bawat instrumento, na karaniwan ay binabayaran ng humihingi (§ 48-6-61). Ang mga nota na may termino ng tatlong taon o mas kaunti ay pangpendek at hindi napapailalim sa buwis sa intangible. Pinagkukunan: O.C.G.A. § 48-6-1, § 48-6-2, § 48-6-61

- ✓ Transfer tax = $1.00 para sa unang $1,000 kasama ang $0.10 sa bawat karagdagang $100 (humigit-kumulang $1 bawat $1,000 ng presyo)
- ✓ Ang transfer tax ay binabayaran bago ang pagpaparehistro, karaniwang ng nagbebenta, gamit ang PT-61 form
- ✓ Buwis sa pagpaparehistro ng intangible sa mga security deed na pangmatagalan = $1.50 bawat $500 ng halaga ng utang ($3 bawat $1,000)
- ✓ Ang buwis sa intangible ay may hangganan sa $25,000 at hindi naaabot sa mga nota na tatlong taon o mas kaunti
- ✓ Ang mga security deed, regalo at paglilipat ng pamahalaan ay exempt sa transfer tax

7.2 Pagbibigay-buwis sa Ari-arian: 40 Porsyentong Pagsusuri, Libreng Tahanan at Pagbebenta ng Buwis

Ang Georgia ad valorem property tax ay ipinapataw sa isang assessed value na katumbas ng 40 porsyento ng fair market value sa Enero 1 bawat taon (O.C.G.A. § 48-5-7), at ang buwis ay kinakalkula sa pamamagitan ng paglalapat ng millage rate sa assessed value na mas kaunti ang anumang exemptions. Ang statewide standard homestead exemption ay $2,000 ng assessed value para sa isang owner-occupied principal residence, na may mas malaking lokal, senior at disabled-veteran exemptions available (O.C.G.A. § 48-5-44 et seq.); ang HB 581 (2024) ay nagdagdag ng statewide floating homestead exemption na naglilimita ng taunang pagtaas ng assessment sa inflation maliban kung ang lokal na pamahalaan ay nag-opt out. Ang hindi binayad na buwis ay nagiging lien sa ari-arian, at pagkatapos ng tax sale ang may-ari ay maaaring mag-redeem sa loob ng 12 buwan sa pamamagitan ng pagbabayad ng presyo ng benta plus isang 20 porsyentong premium (O.C.G.A. § 48-4-40 to § 48-4-42). Ang mga aplikasyon para sa homestead exemption ay karaniwang dapat ipasa sa pamamagitan ng Abril 1. Pinagkukunan: O.C.G.A. § 48-5-7; § 48-5-44; § 48-4-40 et seq.

- ✓ Assessed value = 40% ng fair market value sa Enero 1
- ✓ Ang standard statewide homestead exemption ay $2,000 ng assessed value sa isang owner-occupied residence
- ✓ Tax = (assessed value minus exemptions) x millage rate; 1 mill = $1 bawat $1,000
- ✓ Ang may-ari ay maaaring mag-redeem ng ari-ariang nabenta sa tax sale sa loob ng 12 buwan sa pamamagitan ng pagbabayad ng presyo plus isang 20% premium
- ✓ Ang HB 581 (2024) ay lumikha ng floating homestead exemption na nagpo-cap ng paglaki ng assessment sa inflation maliban kung ang lokal ay nag-opt out

7.3 Georgia Withholding sa Benta ng mga Nonresident Sellers

Ayon sa O.C.G.A. § 48-7-128, kapag ang isang nonresident na indibidwal o korporasyon, partnership, o ibang entity na hindi naninirahan sa Georgia ay nagbebenta ng Georgia real property, ang bumibili ay dapat magbigay ng 3 porsyento ng presyo ng pagbili (o 3 porsyento ng gain kung ang nagbebenta ay nagbigay ng affidavit ng gain) at ipadala ito sa Georgia Department of Revenue sa Form G-2RP sa loob ng 30 araw pagkatapos ng closing. Ang withholding ay hindi kinakailangan kung ang kabuuang presyo ay $20,000 o mas kaunti, kung ang property ay pangunahing tahanan ng nagbebenta, kung ang nagbebenta ay nagpapatunay ng Georgia residency sa pamamagitan ng affidavit, o sa ilalim ng iba pang nakalistang exemptions (i-verify ang kasalukuyang listahan). Ang closing attorney ay karaniwang humahawak ng withholding sa settlement, at ang bumibili ay personal na responsable kung hindi ito nabigyan ng withholding. Ito ay isang state rule na hiwalay sa federal FIRPTA withholding. Source: O.C.G.A. § 48-7-128

- ✓ Ang bumibili ay nagbibigay ng 3% ng presyo ng pagbili sa mga benta ng nonresident sellers
- ✓ Ang withholding ay maaaring batay sa 3% ng gain kung ang nagbebenta ay nagbigay ng affidavit ng gain
- ✓ Walang withholding kung ang presyo ay $20,000 o mas kaunti o ang property ay pangunahing tahanan ng nagbebenta (i-verify ang ibang exemptions)
- ✓ Ang naiwithold na halaga ay ipinadala sa Form G-2RP sa loob ng 30 araw pagkatapos ng closing
- ✓ Ang bumibili ay responsable sa buwis kung ang withholding ay hindi ginawa

CHAPTER 8

Supplement: Closing Practice

8.1 Attorney-Conducted Closings at ang Good Funds Rule

Sa Georgia, ang pagsasara ng isang real estate transaction, kabilang ang pagpapalabas ng pondo at ang paghahanda ng deed at security instrument, ay ang pagsasanay ng batas at dapat isagawa ng isang Georgia-licensed attorney; ang mga non-attorneys, kasama ang mga brokers at title companies, ay hindi maaaring magsagawa ng closings (O.C.G.A. § 15-19-50 et seq.; State Bar Formal Advisory Opinions 86-5 at 2000-3; In re UPL Advisory Opinion 2003-2). Ang closing attorney ay dapat supervised ang closing nang personal at hindi maaaring i-delegate ito sa isang non-lawyer o magsagawa ng witness-only closing. Sa ilalim ng Georgia's good funds statute, O.C.G.A. § 44-14-13, ang lender ay dapat maghatid ng loan proceeds sa settlement agent sa o bago ang closing at ang settlement agent ay hindi maaaring magpahayag hanggang sa nakolekta nito ang good funds. Ang mga licensees ay maaaring maghanda lamang ng pre-printed form contracts at hindi maaaring magsulat ng deeds o closing documents. Source: O.C.G.A. § 15-19-50; O.C.G.A. § 44-14-13; Georgia Supreme Court UPL Advisory Opinion 2003-2

- ✓ Ang real estate closings sa Georgia ay dapat isagawa ng isang licensed Georgia attorney
- ✓ Ang witness-only o non-lawyer-supervised closings ay unauthorized practice of law
- ✓ Ang lender ay dapat maghatid ng loan funds sa closing attorney sa o bago ang closing (good funds law)
- ✓ Ang settlement agent ay hindi maaaring magpahayag hanggang sa mayroon na ang collected funds
- ✓ Ang brokers at salespersons ay maaaring pumuno ng approved form contracts ngunit hindi maaaring magsulat ng deeds o closing documents

CHAPTER 9

Supplement: Disclosures

9.1 Pagbubunyag ng Kondisyon ng Ari-arian, Nakatagong Depekto at Stigmatized na Ari-arian

Walang batayang babayaran ng Georgia na nangangailangan ng iulat ng pagbubunyag ng kondisyon ng ari-arian ng nagbebenta; ang pahayag ng pagbubunyag ng Georgia Association of REALTORS ay ginagamit ayon sa kaugalian, at ang pangkalahatang panuntunan ay caveat emptor, ngunit ang isang nagbebenta at isang lisensyado ay dapat magbunyag ng kilalang nakatagong (natagong) depekto na ang isang mamimili ay hindi maaaring tuklasin sa pamamagitan ng maingat na inspeksyon, at ang BRRETA § 10-6A-5 ay nangangailangan sa mga broker na magbunyag ng mga kontrang materyalong katotohanan tungkol sa pisikal na kondisyon ng ari-arian na tunay na kilala. Sa ilalim ng O.C.G.A. § 44-1-16, walang dahilan ng aksyon laban sa isang may-ari o ahente para sa pagsasauli na magbunyag na ang ari-arian ay lugar ng homisidyo, pagpapakamatay sa sarili o ibang krimeng walang kapantay, o na ang isang naninirahan ay may sakit na hindi ipinapadala sa pamamagitan ng pag-occupy sa ari-arian; ngunit ang may-ari o ahente ay dapat sumagot nang totoo batay sa kaalaman ng taong iyon kung ang isang potensyal na mamimili ay nagtanong. Ang statute ay katulad din na walang katungkulan na kusang magbigay ng impormasyon sa sex-offender-registry, na ang mga mamimili ay maaaring suriin ang kanilang sarili sa pamamagitan ng GBI registry. Pinagmulan: O.C.G.A. § 44-1-16; O.C.G.A. § 10-6A-5

- ✓ Georgia ay walang sapilalang statutory seller disclosure form; ang pagbubunyag ay ayon sa kaugalian (GAR form)
- ✓ Ang mga nagbebenta at lisensyado ay dapat magbunyag ng kilalang nakatagong depekto na hindi mahahanap sa pamamagitan ng maingat na inspeksyon
- ✓ Walang pananagutan para sa pagsasauli na magbunyag ng homisidyo, pagpapakamatay sa sarili, krimeng walang kapantay o sakit na hindi ipinapadala sa ari-arian (§ 44-1-16)
- ✓ Kung ang isang mamimili ay magtanong tungkol sa isang stigma, ang may-ari o ahente ay dapat sumagot nang totoo batay sa kanilang kaalaman
- ✓ Ang mga broker ay dapat magbunyag ng mga kontrang materyalong katotohanan tungkol sa pisikal na kondisyon na tunay na kilala sa kanila (BRRETA)

CHAPTER 10

Supplement: Condominium and HOA

10.1 Condominium Act, Property Owners' Association Act at Time-Share Rescission Rights

Ang Georgia Condominium Act, O.C.G.A. § 44-3-70 et seq., ay lumilikha ng condominium sa pamamagitan ng pagtatala ng deklarasyon, plat at mga plano, at ang may-ari ng yunit ay may fee title sa yunit at isang undivided interest sa common elements. Ang mamimili na bumili ng yunit mula sa declarant ay dapat makatanggap ng deklarasyon, bylaws, projected budget at iba pang statutory disclosures at maaaring kanselahin ang kontrata sa loob ng 7 araw pagkatapos makatanggap nito (O.C.G.A. § 44-3-111). Sa muling pagbebenta, ang association ay dapat magbigay ng statement ng unpaid assessments sa hiling, at ang unpaid assessments ay isang lien sa yunit (O.C.G.A. § 44-3-109). Ang homeowner associations na sumali sa Georgia Property Owners' Association Act, O.C.G.A. § 44-3-220 et seq., ay makakakuha ng statutory lien para sa assessments. Sa ilalim ng Georgia Time-Share Act, O.C.G.A. § 44-3-160 et seq., ang time-share purchaser ay maaaring magcancel sa loob ng 7 araw mula sa pagpirma, at ang mga time-share projects ay dapat mairehisto sa Commission. Source: O.C.G.A. § 44-3-70 et seq.; § 44-3-160 et seq.; § 44-3-220 et seq.

- ✓ Ang condominium ay nilikha sa pamamagitan ng pagtatala ng deklarasyon, plat at mga plano sa ilalim ng Georgia Condominium Act
- ✓ Ang mamimili mula sa declarant ay maaaring mag-rescind sa loob ng 7 araw pagkatapos makatanggap ng mga required na condominium disclosure documents
- ✓ Ang unpaid condominium at POA assessments ay isang lien sa yunit o lot
- ✓ Ang Georgia Property Owners' Association Act ay nalalapat lamang sa mga HOA na sumali sa pamamagitan ng recorded declaration
- ✓ Ang mga time-share buyers ay may 7-day cancellation right at ang mga projects ay dapat mairehisto sa Commission

CHAPTER 11

Supplement: Financing and Foreclosure

11.1 Security Deeds, Nonjudicial Foreclosure at Deficiency Confirmation

Ang Georgia ay isang title-theory state kung saan ang karaniwang financing instrument ay ang security deed (deed to secure debt), na nagpapadala ng legal title sa lender hanggang sa bayaran ang utang (O.C.G.A. § 44-14-60). Karamihan ng foreclosures ay nonjudicial sa ilalim ng power of sale: ang lender ay dapat magpadala sa borrower ng written notice nang hindi bababa sa 30 days bago ang sale sa pamamagitan ng registered o certified mail o overnight delivery (§ 44-14-162.2) at i-advertise ang sale minsan sa isang linggo sa loob ng 4 consecutive weeks sa county legal organ (§ 44-14-162). Ang mga sale ay ginaganap sa county courthouse sa unang Martes ng buwan sa pagitan ng 10 a.m. at 4 p.m. (§ 9-13-161). Ang Georgia ay hindi nagbibigay ng statutory right of redemption pagkatapos ng foreclosure sale; ang equity of redemption ng borrower ay umiiral lamang hanggang sa sale. Upang magsikap ng deficiency judgment ang lender ay dapat mag-report ng sale sa superior court para sa confirmation sa loob ng 30 days (§ 44-14-161). Pinagkukunan: O.C.G.A. § 44-14-60; § 44-14-161; § 44-14-162; § 44-14-162.2; § 9-13-161

- ✓ Ang Georgia ay gumagamit ng security deed (deed to secure debt) at sumusunod sa title theory
- ✓ Ang foreclosure ay karaniwang nonjudicial sa ilalim ng power of sale sa security deed
- ✓ Ang borrower ay dapat makatanggap ng notice nang hindi bababa sa 30 days bago ang sale at ang sale ay ina-advertise sa loob ng 4 consecutive weeks
- ✓ Ang mga sale ay nagaganap sa unang Martes ng buwan sa courthouse sa pagitan ng 10 a.m. at 4 p.m.
- ✓ Walang statutory redemption pagkatapos ng sale; ang deficiency judgment ay nangangailangan ng court confirmation na ire-report sa loob ng 30 days