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 40

09 Supplement: Disclosures 42

10 Supplement: Condominium and HOA 44

11 Supplement: Financing and Foreclosure 46

CHAPTER 1

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

1.1 Các Định Nghĩa Chính cho Thực Hành Môi Giới

Một 'brokerage engagement' là một hợp đồng bằng văn bản trong đó một người bán, người mua, chủ nhà, hoặc người thuê trở thành khách hàng của đơn vị môi giới và hứa cung cấp xem xét có giá trị (ví dụ: danh sách độc quyền, danh sách mở, thỏa thuận môi giới với người mua, thỏa thuận quản lý tài sản). Một 'khách hàng' đã ký kết brokerage engagement; một 'customer' chưa ký kết nhưng có thể nhận các hành động thủ tục. Một 'dual agent' đồng thời có mối quan hệ môi giới với cả hai bên (người bán/người mua hoặc chủ nhà/người thuê) trong cùng một giao dịch. 'Ministerial acts' không yêu cầu bất kỳ quyết định hoặc phán đoán nào. Một 'firm' là một chủ doanh nghiệp độc lập, hợp tác xã, LLC, hoặc công ty được cấp phép là môi giới.

- ✓ Brokerage engagement phải là một hợp đồng bằng văn bản tạo mối quan hệ khách hàng
- ✓ Khách hàng có brokerage engagement; customer chỉ nhận các hành động thủ tục
- ✓ Dual agent đại diện cho cả hai bên trong cùng một giao dịch
- ✓ Ministerial acts không yêu cầu quyết định hoặc phán đoán của người cấp phép

1.2 Yêu Cầu Kinh Nghiệm Cấp Phép Môi Giới

Để trở thành môi giới hoặc môi giới liên kết, người nộp đơn phải chứng minh rằng đã giữ giấy phép hoạt động trong ít nhất ba trong năm năm ngay trước khi nộp đơn. Khi một yêu cầu tài phán khác không thể xác nhận toàn bộ khoảng thời gian, ứng cử viên phải chứng minh rằng kinh nghiệm được có trong năm năm trước đó và rằng yêu cầu tài phán trước đó xác nhận giấy phép vào một thời điểm nào đó trong những năm đó; các bằng chứng đáng tin cậy khác (tệp giao dịch, tuyên thệ của môi giới) có thể được xem xét.

- ✓ Các ứng cử viên môi giới/môi giới liên kết phải đã giữ giấy phép hoạt động trong 3 trong 5 năm qua
- ✓ Các ứng cử viên từ các tiểu bang khác phải xuất trình bằng chứng chứng thực cấp phép gốc được cấp trong vòng 12 tháng qua
- ✓ Bằng chứng đáng tin cậy như tệp giao dịch và tuyên thệ của môi giới có thể bổ sung cho hồ sơ tài phán không đầy đủ

1.3 Giáo Dục Sau Cấp Giấy Phép và Giáo Dục Liên Tục cho Nhân Viên Bán Hàng

Một nhân viên bán hàng mới phải hoàn thành khóa học 25 giờ sau cấp giấy phép trong vòng một năm kể từ ngày cấp giấy phép ban đầu (lên tới 18 tháng với phần mở rộng theo luật định). Để gia hạn giấy phép hoạt động, các chủ giấy phép phải hoàn thành 36 giờ giáo dục liên tục trong mỗi kỳ gia hạn, bao gồm ít nhất 3 giờ về luật giấy phép (có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2016). Một nhân viên bán hàng để giấy phép hết hiệu lực do không hoàn thành giáo dục sau cấp giấy phép chỉ có thể tái kích hoạt như quy định của luật.

- ✓ Nhân viên bán hàng phải hoàn thành khóa học 25 giờ sau cấp giấy phép trong vòng một năm kể từ ngày cấp giấy phép
- ✓ Gia hạn hoạt động yêu cầu 36 giờ CE trong mỗi kỳ gia hạn
- ✓ Ít nhất 3 trong 36 giờ CE phải bao gồm luật giấy phép

1.4 Trạng Thái Giấy Phép Hoạt Động vs. Không Hoạt Động

Mỗi người môi giới liên kết hoạt động, nhân viên bán hàng và CAM phải được cấp giấy phép dưới một người môi giới Georgia hoạt động tại một thời điểm. Một nhân viên bán hàng hoặc CAM mới không được bắt đầu hoạt động môi giới cho đến khi người môi giới nhận được giấy chứng chỉ treo tường. Những người giữ giấy phép không hoạt động chỉ có thể thực hiện hoạt động môi giới trên bất động sản mà họ sở hữu hoàn toàn. Một người giữ giấy phép không được chuyển sang trạng thái không hoạt động để thực hiện công việc môi giới cho một chủ sử dụng lao động không được cấp giấy phép; để làm như vậy, họ phải nộp lại giấy phép và tái cấp giấy phép với tư cách là ứng viên gốc.

- ✓ Một người giữ giấy phép hoạt động chỉ có thể làm việc dưới một người môi giới Georgia tại một thời điểm
- ✓ Những người giữ giấy phép không hoạt động chỉ có thể thực hiện hoạt động môi giới trên bất động sản mà họ sở hữu hoàn toàn
- ✓ Một người giữ giấy phép không được chuyển sang trạng thái không hoạt động và thực hiện công việc môi giới cho một chủ sử dụng lao động không được cấp giấy phép

1.5 Phục Hồi Giấy Phép Hết Hạn

Giấy phép hết hạn dưới hai năm có thể được phục hồi bằng cách thanh toán phí theo Quy tắc 520-1-.04(1) và hoàn thành bất kỳ CE nào cần thiết. Trong khoảng thời gian từ hai đến năm năm hết hạn, việc phục hồi trạng thái hoạt động yêu cầu khóa học tiền cấp phép thích hợp (được thực hiện trong vòng một năm trước). Giấy phép hết hạn quá năm năm yêu cầu tái đủ điều kiện với tư cách là người nộp đơn ban đầu. Ngoài ra, người có giấy phép có thể phục hồi bằng cách thi lại và vượt qua kỳ thi đủ điều kiện bao gồm phần quốc gia.

- ✓ Hết hạn dưới 2 năm: thanh toán phí và hoàn thành CE đã bỏ lỡ để phục hồi
- ✓ Hết hạn từ 2 đến 5 năm: hoàn thành khóa học tiền cấp phép thích hợp trong vòng một năm trước
- ✓ Hết hạn quá 5 năm: tái đủ điều kiện với tư cách là người nộp đơn ban đầu

1.6 Định Nghĩa Về Đại Lý và Giờ Học Tập

'Đại lý' có nghĩa là mọi mối quan hệ mà trong đó một nhà môi giới bất động sản hành động hoặc đại diện cho người khác bằng quyền hạn rõ ràng của người đó trong một giao dịch bất động sản. 'Giờ học tập' bằng ít nhất 50 phút hướng dẫn hoặc hoạt động học tập. 'Kịp thời' có nghĩa là một khoảng thời gian hợp lý trong hoàn cảnh đó. 'Ngân hàng' có nghĩa là một tổ chức tài chính được quản lý liên bang được phép cung cấp các tài khoản kiểm tra được bảo hiểm liên bang.

- ✓ Đại lý yêu cầu quyền hạn rõ ràng để hành động thay mặt người khác trong giao dịch bất động sản
- ✓ Một giờ học tập là ít nhất 50 phút
- ✓ Một ngân hàng cho mục đích GREC phải cung cấp các tài khoản kiểm tra được bảo hiểm liên bang

1.7 Cấu Trúc Phí Cấp Giấy Phép và Kỳ Hạn Gia Hạn

Các giấy phép gốc của cá nhân và công ty kéo dài đến tháng sinh nhật của người nộp đơn trong năm thứ tư theo lịch sau khi kích hoạt (đối với công ty đến tháng kỷ niệm thứ tư). Phí kích hoạt là $45 cho cá nhân (người môi giới, người môi giới liên kết, nhân viên bán hàng, CAM) bao gồm $20 cho Quỹ Phục hồi; $75 cho công ty/trường học/giảng viên bao gồm $20 cho Quỹ. Phí gia hạn bốn năm là $125 (giấy) hoặc $100 (trực tuyến). Tái cấp giấy phép bị mất hiệu lực có chi phí bổ sung $100 trong bốn tháng và cao hơn sau đó. Phí $25 áp dụng khi không thông báo cho Ủy ban trong vòng 30 ngày về thay đổi địa chỉ, tài khoản ủy thác hoặc công ty. Phí $100 áp dụng cho séc bị hoàn trả hoặc khoản phí bị tranh chấp dẫn đến hoàn lại.

- ✓ Phí kích hoạt cá nhân là $45 (bao gồm $20 Quỹ Phục hồi); công ty/trường học/giảng viên là $75 (bao gồm $20)
- ✓ Gia hạn bốn năm là $125 giấy hoặc $100 trực tuyến
- ✓ Phí $25 khi không thông báo cho GREC trong vòng 30 ngày về thay đổi địa chỉ, tài khoản ủy thác hoặc liên kết
- ✓ Phí $100 cho séc bị hoàn trả hoặc khoản phí bị tranh chấp dẫn đến hoàn lại

1.8 Yêu Cầu Kỳ Thi và Quy Định Tương Hỗ

Các ứng viên phải vượt qua kỳ thi được Ủy Ban phê duyệt với các phương pháp đánh giá hợp lý về tâm lý học. Ứng viên chuyển đến Georgia hoặc xin cấp phép phi cư trú có thể được cấp phép mà không cần kỳ thi/giáo dục thêm nếu chứng chỉ của tiểu bang khác (được cấp trong vòng 12 tháng) cho thấy họ đã vượt qua kỳ thi, đáp ứng tất cả các yêu cầu giáo dục, có địa vị tốt và không có kỷ luật; nếu không, họ phải làm bài kỳ thi Georgia. Cung cấp nội dung kỳ thi cho người khác mà không được phép là căn cứ để từ chối hoặc xử phạt.

- ✓ Cấp phép tương hỗ yêu cầu chứng chỉ gốc (được cấp trong vòng 12 tháng) cho thấy đã vượt qua kỳ thi, hoàn thành giáo dục, có địa vị tốt và không có kỷ luật
- ✓ Ứng viên có lịch sử kỷ luật hoặc bị kết tội ở tiểu bang khác phải tham dự và vượt qua kỳ thi Georgia
- ✓ Công khai không đúng cách nội dung kỳ thi là căn cứ để từ chối hoặc xử phạt theo 43-40-25

1.9 Quy Tắc Nộp Đơn và Tính Đầy Đủ của Hồ Sơ

Các đơn phải được nộp trên các biểu mẫu được Ủy ban phê duyệt. Chúng có thể được nộp bằng cách giao tận tay, bưu điện USPS, công ty chuyên chở riêng, hoặc qua fax/email chỉ khi không cần nộp phí. Ngày nộp có hiệu lực là dấu bưu điện USPS (nếu gửi qua mail) hoặc ngày GREC nhận được; người nộp đơn phải chứng minh rằng đã nộp kịp thời. Một đơn không đầy đủ nếu thiếu phí, các tài liệu bắt buộc, thông tin tiểu sử, chữ ký hoặc phản hồi rõ ràng. Không công khai bất kỳ kỷ lục tội phạm hoặc hành động kỷ luật nào có thể cấu thành một đơn giả mạo.

- ✓ Nộp fax/email chỉ được phép khi không có khoản phí phải nộp
- ✓ Ngày nộp là dấu bưu điện USPS nếu gửi qua mail, nếu không là ngày GREC nhận được
- ✓ Không công khai bất kỳ kỷ lục tội phạm hoặc hành động kỷ luật nào có thể cấu thành một đơn giả mạo

1.10 Công Khai Lịch Sử Tội Phạm và Kết Án

Không quá 60 ngày trước khi nộp đơn, mỗi ứng cử viên phải lấy và đính kèm báo cáo lịch sử tội phạm GCIC được chứng thực; cư dân không phải của Georgia phải lấy báo cáo tương đương từ tài phán nơi cư trú của họ, và báo cáo FBI/FCIC có thể được yêu cầu nếu có hồ sơ xuất hiện hoặc báo cáo của nhà nước không có sẵn. Các ứng cử viên tiết lộ kết án tội phạm phải cung cấp các bản sao được chứng thực của tài liệu buộc tội và bản án; những người có kỷ luật trước đây phải cung cấp các cáo buộc và lệnh cuối cùng.

- ✓ Báo cáo lịch sử tội phạm được chứng thực phải được lấy trong vòng 60 ngày trước khi nộp đơn
- ✓ Các ứng cử viên có kết án phải cung cấp các bản sao được chứng thực của tài liệu buộc tội và bản án
- ✓ Các ứng cử viên có kỷ luật trước đây phải cung cấp các cáo buộc và lệnh cuối cùng

1.11 Các Quyết Định Sơ Bộ và Các Phiên Xử Từ Chối

Một cá nhân có tiền án hoặc kỷ luật trước đó có thể yêu cầu một quyết định sơ bộ không có tính ràng buộc trước khi hoàn thành giáo dục và kỳ thi; một quyết định sơ bộ không thuận lợi không ngăn cản việc trở thành người nộp đơn, và bất kỳ sự từ chối cấp giấy phép nào cũng yêu cầu thông báo và xử lý. Sau khi bị từ chối, người nộp đơn có 60 ngày để yêu cầu xử lý chính thức bằng văn bản; nếu không làm như vậy hoặc thua xử, đơn xin sẽ hết hiệu lực và yêu cầu phải thi lại và nộp lệ phí mới để nộp đơn lại.

- ✓ Các quyết định sơ bộ về tội phạm/kỷ luật chỉ có tính chất tư vấn và không có tính ràng buộc
- ✓ Một người nộp đơn bị từ chối phải yêu cầu xử lý chính thức trong vòng 60 ngày
- ✓ Nếu không yêu cầu xử lý hoặc thua xử, cần phải thi lại và nộp lệ phí mới để nộp đơn lại

1.12 Thời Hạn Gia Hạn Giấy Phép và Mất Hiệu Lực

Trừ khi các khoản phí gia hạn được thanh toán, giấy phép cá nhân sẽ hết hạn vào ngày cuối cùng của tháng sinh nhật của người có giấy phép, và giấy phép công ty sẽ hết hạn vào ngày cuối cùng của tháng kỷ niệm lần thứ tư của việc cấp giấy phép ban đầu. Người có giấy phép mà giấy phép hết hạn do không thanh toán hoặc không hoàn thành yêu cầu giáo dục bị cấm tham gia hoạt động môi giới cho đến khi được phục hồi. Người có giấy phép hoạt động mà giấy phép chỉ hết hạn do thiếu CE sẽ tự động trở thành không hoạt động khi thanh toán lệ phí gia hạn.

- ✓ Giấy phép cá nhân hết hạn vào ngày cuối cùng của tháng sinh nhật; giấy phép công ty hết hạn vào tháng kỷ niệm lần thứ tư
- ✓ Người có giấy phép mà giấy phép hết hạn không được phép tham gia hoạt động môi giới cho đến khi được phục hồi
- ✓ Mất hiệu lực chỉ vì lý do CE sẽ chuyển đổi giấy phép hoạt động thành không hoạt động khi thanh toán lệ phí gia hạn

1.13 Thông Báo về Hành Động Pháp Lý và Thay Đổi Địa Chỉ

Các người có giấy phép phải thông báo bằng văn bản cho Ủy ban về kết quả cuối cùng của bất kỳ hành động hành chính, dân sự hoặc hình sự liên quan đến O.C.G.A. 16-13-111, 43-40-15 hoặc 43-40-25 — trong vòng 10 ngày kể từ khi kết thúc (dân sự/hành chính) hoặc trong vòng 10 ngày kể từ bất kỳ kết luận tội (hình sự), bao gồm lệnh cuối cùng hoặc cáo trạng/buộc tội/kết luận. Các người có giấy phép, trường học và giáo viên phải thông báo bằng văn bản cho GREC trong vòng một tháng về bất kỳ thay đổi nào trong địa chỉ gửi thư, nơi cư trú hoặc địa chỉ email.

- ✓ Báo cáo các kết quả dân sự/hành chính trong vòng 10 ngày và các kết luận trong vòng 10 ngày
- ✓ Các thay đổi địa chỉ hoặc email phải được báo cáo bằng văn bản trong vòng một tháng
- ✓ Thông báo phải bao gồm lệnh cuối cùng hoặc các tài liệu buộc tội và kết luận

1.14 Cấp phép Cư dân Ngoài Bang và Hoạt động Ngoài Tiểu bang

Những người được cấp phép chuyển đến tiểu bang khác có thể đủ điều kiện để cấp phép cư dân ngoài bang chỉ bằng cách nộp đơn xin thay đổi trạng thái, ký vào Thỏa thuận Chịu Thẩm quyền Pháp luật, và đồng ý hợp tác với các cuộc điều tra; ngoài ra, họ có thể đặt giấy phép ở trạng thái không hoạt động để tránh bị hủy bỏ. Một nhà môi giới không phải cư dân có thể đóng vai trò là nhà môi giới đủ tiêu chuẩn cho một thực thể được cấp phép của Georgia. Không có người được cấp phép của Georgia nào có thể thực hiện bất kỳ hành động môi giới nào trên tài sản ngoài bang mà không được cấp phép thích hợp ở tiểu bang đó trước tiên.

- ✓ Cấp phép cư dân ngoài bang yêu cầu Thỏa thuận Chịu Thẩm quyền Pháp luật đã ký và thỏa thuận hợp tác
- ✓ Một nhà môi giới không phải cư dân có thể đóng vai trò là nhà môi giới đủ tiêu chuẩn cho một thực thể được cấp phép của Georgia

✓

Một người được cấp phép của Georgia phải được cấp phép thích hợp ở tiểu bang khác trước khi hoạt động trên tài sản ở đó

1.15 Kiến Nghị với Ủy Ban về Các Quy Tắc và Các Quyết Định Tuyên Bố

Bất kỳ người nào quan tâm có thể kiến nghị với Ủy Ban để ban hành, sửa đổi hoặc bãi bỏ một quy tắc; kiến nghị phải bằng văn bản với chữ ký được công chứng. Trong vòng 30 ngày, Ủy Ban phải từ chối bằng văn bản (nêu rõ lý do) hoặc bắt đầu ban hành quy tắc. Ủy Ban cũng cấp các quyết định tuyên bố về khả năng áp dụng của các luật hoặc các quy tắc của nó; các yêu cầu phải bằng văn bản và được công chứng, và Ủy Ban phải trả lời trong vòng 60 ngày trừ khi nó yêu cầu ý kiến của Tổng Chưởng Lý. Nó sẽ không cấp quyết định tuyên bố về các vấn đề liên quan đến các phiên điều tra đang chờ xử lý.

- ✓ Các kiến nghị quy tắc và yêu cầu quyết định tuyên bố phải bằng văn bản với chữ ký được công chứng
- ✓ Ủy Ban phải trả lời các kiến nghị quy tắc trong vòng 30 ngày và yêu cầu quyết định tuyên bố trong vòng 60 ngày
- ✓ Không có quyết định tuyên bố về các vấn đề liên quan đến các phiên điều tra đang chờ xử lý

1.16 Yêu cầu về Đặt tên Công ty và Tên Thương mại

Một nhà môi giới độc lập sử dụng tên được hiển thị trong đơn đăng ký. Các công ty phải nộp đơn chứng thực; các công ty hợp danh phải nộp thỏa thuận hợp danh và tên thương mại được chứng thực; các LLC phải nộp giấy chứng nhận quyền hạn. Các tổ chức kinh doanh theo tên thương mại phải nộp bản sao được chứng thực, và tên trên giấy chứng nhận cấp phép phải phù hợp. Tên thương mại của người nhận quyền nhượng phải bao gồm tên quyền nhượng theo cách phân biệt nó với các công ty đã đăng ký khác.

- ✓ Các công ty, công ty hợp danh và LLC phải nộp các tài liệu thành lập cùng với đơn đăng ký của người môi giới
- ✓ Các tên thương mại phải được nộp dưới dạng bản sao được chứng thực và hiển thị trên giấy chứng nhận cấp phép
- ✓ Tên của người nhận quyền nhượng phải bao gồm tên quyền nhượng phân biệt với các công ty đã đăng ký khác

1.17 Gia Tốc Xử Lý Cho Người Phối偶u Quân Nhân Và Thành Viên Dịch Vụ

Có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2017, vợ/chồng quân nhân và các thành viên dịch vụ chuyển đổi đủ điều kiện để xử lý nhanh gọn bất kỳ đơn xin cấp phép nào bằng cách chứng minh tình trạng của họ, thanh toán phí, và đáp ứng các yêu cầu cấp phép. Một số cựu quân nhân cũng nhận được điểm ưu tiên được cộng vào điểm thi (5 điểm cho dịch vụ đủ điều kiện, điểm bổ sung cho cựu quân nhân khuyết tật) với điều kiện họ được phóng thích danh dự và đáp ứng các yêu cầu tài liệu dịch vụ.

- ✓ Vợ/chồng quân nhân và các thành viên dịch vụ chuyển đổi đủ điều kiện để xử lý đơn xin cấp phép nhanh gọn
- ✓ Các cựu quân nhân đủ điều kiện chỉ nhận được điểm ưu tiên thi nếu được phóng thích danh dự
- ✓ Cựu quân nhân khuyết tật được xếp hạng 10% trở lên có thể nhận được khoản tín dụng 10 điểm

CHAPTER 2

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

2.1 Yêu Cầu Về Sự Tham Gia Của Công Ty Môi Giới

Mọi thỏa thuận môi giới độc quyền phải được lập thành văn bản với các điều khoản rõ ràng và ngày hết hạn xác định. Người có giấy phép đảm bảo sự tham gia phải cung cấp cho mỗi người ký một bản sao đúng vào thời điểm ký. Các sự tham gia môi giới dạng net bị cấm; người môi giới phải thêm khoản phí vào giá của khách hàng để khách hàng biết giá toàn bộ và khoản bù thế của người môi giới.

- ✓ Mọi thỏa thuận môi giới độc quyền phải nêu đầy đủ các điều khoản của nó và có ngày hết hạn xác định
- ✓ Tại thời điểm đảm bảo sự tham gia, người có giấy phép phải cung cấp cho mỗi người ký một bản sao đúng
- ✓ Các sự tham gia môi giới dạng net bị cấm; người môi giới phải công bố giá toàn bộ và khoản phí

2.2 Nội Dung Hợp Đồng Quản Lý Tài Sản

Mỗi hợp đồng quản lý tài sản bằng văn bản giữa nhân viên môi giới và chủ sở hữu phải chứa các yếu tố bắt buộc cụ thể: xác định tài sản; tất cả các điều khoản và điều kiện của việc quản lý; điều khoản về chuyển giao thu nhập và cung cấp các báo cáo theo định kỳ (ít nhất hàng năm) về thu nhập và chi phí; các chi phí nào nhân viên môi giới thanh toán cho bên thứ ba và cách tài trợ; số tiền phí/hoa hồng và khi nào được trả; liệu tiền ký quỹ và tiền thuê trả trước được giữ bởi nhân viên môi giới hay chủ sở hữu; ngày có hiệu lực và ngày kết thúc; điều khoản chấm dứt; và chữ ký của nhân viên môi giới và chủ sở hữu hoặc đại diện được ủy quyền. Người có giấy phép phải cung cấp cho chủ sở hữu một bản sao rõ ràng tại thời điểm ký kết, và nhân viên môi giới phải giữ lại một bản sao.

- ✓ Hợp đồng quản lý phải xác định tài sản, nêu tất cả các điều khoản, số tiền phí và thời gian thanh toán, cũng như ngày có hiệu lực/kết thúc
- ✓ Các báo cáo theo định kỳ về thu nhập và chi phí phải được cung cấp ít nhất hàng năm
- ✓ Phải nêu rõ liệu tiền ký quỹ và tiền thuê trả trước được giữ bởi nhân viên môi giới hay chủ sở hữu
- ✓ Phải chứa chữ ký của nhân viên môi giới và chủ sở hữu hoặc đại diện được ủy quyền
- ✓ Người có giấy phép phải cung cấp cho chủ sở hữu một bản sao rõ ràng tại thời điểm ký kết; nhân viên môi giới phải giữ lại một bản sao

2.3 Công Bố Mối Quan Hệ Môi Giới

Một người được cấp phép mua, cho thuê hoặc lựa chọn tài sản được liệt kê với hãng của người được cấp phép phải rõ ràng công bố vị trí của họ là người mua/người thuê và chèn một điều khoản vào hợp đồng. Một người được cấp phép bán hoặc cho thuê tài sản mà họ sở hữu phải công bố vị trí của họ là người bán/chủ nhà và chèn một điều khoản. Những người được cấp phép phải công bố bằng văn bản cho cả hai bên tiết lộ công ty đại diện cho ai (đại lý/đại lý kép) và từ ai nó nhận được xem xét, không muộn hơn khi bất kỳ bên nào đầu tiên đưa ra lời chào. Những người được cấp phép không được phép trả một khoản phí cho một người được cấp phép đại diện cho bên khác mà không có đầy đủ kiến thức và sự đồng ý bằng văn bản của tất cả các bên.

- ✓ Người được cấp phép phải công bố vị trí của họ là người mua/người thuê hoặc người bán/chủ nhà và chèn một điều khoản vào hợp đồng
- ✓ Công bố bằng văn bản về những người công ty đại diện và từ ai nó nhận được xem xét phải được thực hiện không muộn hơn lần chào đầu tiên
- ✓ Không được phép trả tiền/hoa hồng cho một người được cấp phép đại diện cho bên khác mà không có đầy đủ kiến thức và sự đồng ý bằng văn bản của tất cả các bên

2.4 Xử lý Quỹ Ủy thác của các Người có Giấy phép

Một người có giấy phép phải gửi tất cả tiền mặt, séc hoặc các mặt hàng có giá trị nhận được với tư cách là nhà môi giới vào quyền quản lý của người môi giới của họ càng sớm càng tốt. Các quỹ nhận được khi hoạt động với tư cách chủ sở hữu (bán tài sản của riêng mình) và tiền ký quỹ tài sản của riêng mình được chuyển vào quyền quản lý của người môi giới hoặc tài khoản ủy thác do nhà môi giới phê duyệt. Người môi giới phải nhanh chóng gửi tiền vào tài khoản ủy thác được bảo hiểm liên bang và đã đăng ký GREC trừ khi các bên thỏa thuận khác theo văn bản. Tài khoản ủy thác có lãi suất yêu cầu thỏa thuận bằng văn bản xác định ai nhận lãi suất trước khi gửi. Các nhà môi giới phải thông báo cho GREC về từng tài khoản ủy thác, tên/số tài khoản và tên/số trong vòng một tháng kể từ khi mở.

- ✓ Người có giấy phép phải chuyển tất cả các quỹ ủy thác cho nhà môi giới càng sớm càng tốt
- ✓ Nhà môi giới phải gửi quỹ ủy thác vào tài khoản ủy thác được bảo hiểm liên bang và đã đăng ký GREC
- ✓ Tài khoản có lãi suất yêu cầu thỏa thuận bằng văn bản về ai nhận lãi suất trước khi gửi
- ✓ Nhà môi giới phải thông báo cho GREC về từng tài khoản ủy thác trong vòng một tháng kể từ khi mở

2.5 Giải Ngân Quỹ Thay Thế được Ủy Quyền

Giải ngân quỹ thay thế trái ngược với các điều khoản hợp đồng được coi là thiếu năng lực. Một nhà môi giới quản lý đúng cách quỹ thay thế bằng cách chỉ giải ngân: khi từ chối hoặc rút lại một đề nghị chưa được chấp nhận; tại thời điểm đóng cửa; theo một thỏa thuận bằng văn bản được ký bởi tất cả các bên liên quan riêng biệt với hợp đồng; khi nộp đơn kiện giữa các bên; theo lệnh của tòa án; hoặc theo diễn giải hợp lý của hợp đồng. Một nhà môi giới không được phép giải ngân cho đến khi có thể hợp lý chắc chắn rằng các quỹ đã được giải ngân, và khi giải ngân mà không có sự đồng ý rõ ràng của tất cả các bên phải ngay lập tức thông báo bằng văn bản cho tất cả các bên.

- ✓ Giải ngân quỹ thay thế trái ngược với các điều khoản hợp đồng được coi là thiếu năng lực
- ✓ Các trường hợp giải ngân đúng cách bao gồm từ chối/rút lại đề nghị, đóng cửa, thỏa thuận bằng văn bản của tất cả các bên, kiện giữa các bên, lệnh của tòa án, hoặc diễn giải hợp lý của hợp đồng
- ✓ Nhà môi giới không được phép giải ngân cho đến khi các quỹ đã rõ ràng được giải ngân và phải cung cấp thông báo bằng văn bản khi giải ngân mà không có sự đồng ý rõ ràng của tất cả các bên

2.6 Kiểm Tra và Đối Chiếu Các Tài Khoản Ký Quỹ

Các nhà môi giới phải cho phép GREC kiểm tra các tài khoản ký quỹ trong mỗi kỳ gia hạn hoặc khi có lý do chính đáng. Các nhà môi giới có thể nộp báo cáo CPA thay vì kiểm tra của GREC, mặc dù GREC có thể từ chối và kiểm tra trực tiếp. Một nhà môi giới phải chuẩn bị ít nhất hàng tháng một bảng đối chiếu bằng văn bản so sánh tổng nợ ký quỹ (tất cả các khoản tiền gửi được nắm giữ) với số dư ngân hàng đã đối chiếu, bao gồm chi tiết cần thiết về các tài khoản, số dư, các séc chưa thanh toán, các khoản tiền gửi đang chuyển, và nợ ký quỹ được chi tiết. Các bảng đối chiếu phải được xem xét và lưu giữ trong ba năm, với các giải thích cho bất kỳ sự khác biệt, séc được trả lại, hoặc số dư âm nào.

- ✓ Các nhà môi giới phải cho phép GREC kiểm tra các tài khoản ký quỹ trong mỗi kỳ gia hạn hoặc khi có lý do chính đáng
- ✓ Bảng đối chiếu bằng văn bản hàng tháng so sánh nợ ký quỹ với số dư ngân hàng đã đối chiếu là bắt buộc
- ✓ Các bảng đối chiếu phải được lưu giữ trong ba năm và giải thích bất kỳ sự khác biệt hoặc số dư âm nào

2.7 Phủ Cấp Fidelity cho Quản Lý Hiệp Hội Cộng Đồng

Một nhà môi giới cung cấp dịch vụ quản lý hiệp hội cộng đồng xử lý quỹ hiệp hội phải mang theo trái phiếu fidelity hoặc chính sách bảo hiểm trừ khi nhà môi giới không bao giờ xử lý quỹ hiệp hội quá $60,000. Phạm vi bảo hiểm phải được viết bởi một công ty bảo hiểm được cấp phép tại Georgia, bao phủ quỹ tối đa được xử lý (không bao giờ ít hơn ba tháng đánh giá cộng các quỹ dự trữ bắt buộc), đặt tên hiệp hội là bên được bảo hiểm có tên bổ sung, bao phủ nhà môi giới và các đối tác/viên chức/công ty liên kết/nhân viên của nó, và yêu cầu thông báo 30 ngày trước khi hủy bỏ (10 ngày cho việc không thanh toán). Cần có một chính sách riêng biệt cho mỗi hiệp hội, và các bản sao cộng với các chứng chỉ hiện tại phải được cung cấp cho hiệp hội.

- ✓ Phủ cấp fidelity được yêu cầu trừ khi nhà môi giới xử lý $60,000 hoặc ít hơn trong quỹ hiệp hội mọi lúc
- ✓ Phạm vi bảo hiểm không bao giờ được ít hơn ba tháng đánh giá cộng với quỹ dự trữ bắt buộc
- ✓ Hiệp hội phải được đặt tên là bên được bảo hiểm có tên bổ sung
- ✓ Công ty bảo hiểm phải cung cấp thông báo 30 ngày trước khi hủy bỏ, 10 ngày cho việc không thanh toán phí bảo hiểm
- ✓ Cần có một chính sách riêng biệt cho mỗi hiệp hội cộng đồng được quản lý

2.8 Tên Công Ty và Trách Nhiệm của Người Môi Giới

Một người môi giới không được phép kinh doanh dưới bất kỳ tên nào khác ngoài tên được cấp phép. Các người môi giới/người môi giới đủ điều kiện chịu trách nhiệm đối với bất kỳ người được cấp phép liên kết nào vi phạm Chương 43-40 và các quy tắc của nó, phải hướng dẫn các công ty liên kết về luật và quy tắc cấp phép, và phải thông báo cho GREC về bất kỳ vi phạm nào đối với luật và quy tắc cấp phép.

- ✓ Một người môi giới không được phép kinh doanh dưới bất kỳ tên nào khác ngoài tên được cấp phép
- ✓ Người môi giới/người môi giới đủ điều kiện chịu trách nhiệm đối với những người được cấp phép liên kết vi phạm 43-40 và các quy tắc của nó
- ✓ Người môi giới phải thông báo cho GREC về bất kỳ vi phạm nào đối với luật và quy tắc cấp phép

2.9 Thay Đổi Broker Đủ Điều Kiện

Khi broker đủ điều kiện của công ty qua đời, từ chức hoặc bị sa thải một cách bất ngờ, công ty phải tuyển dụng một broker đủ điều kiện mới trong vòng 60 ngày hoặc dừng tất cả hoạt động môi giới bất động sản. Trong quá trình tìm kiếm, công ty phải chỉ định một đối tác (công ty hợp danh), thành viên (LLC), hoặc cán bộ (công ty cổ phần) để ký các tài liệu của Ủy ban và giải ngân quỹ tin tức theo yêu cầu của các hợp đồng.

- ✓ Công ty phải tuyên dụng một broker đủ điều kiện mới trong vòng 60 ngày hoặc dừng tất cả hoạt động môi giới
- ✓ Trong quá trình tìm kiếm, công ty phải chỉ định một đối tác/thành viên/cán bộ để ký các tài liệu và giải ngân quỹ tin tức

2.10 Chuyển giao Người Được Cấp Phép và Thủ Tục Phát Hành

Một nhà môi giới nhận một người được cấp phép phải có một thỏa thuận bằng văn bản bao gồm tiền bù đắp trong quá trình và sau khi liên kết. Khi một người được cấp phép yêu cầu phát hành, nhà môi giới phát hành phải ký ngay lập tức và chuyển tiếp chứng chỉ trên tường tới Ủy ban (hoặc thông báo cho GREC rằng nó đã đi tới nhà môi giới mới). Tranh chấp về tiền bù đắp hoặc trả lại tài sản của công ty không phải là lý do từ chối ký phát hành. Sau khi GREC nhận được chứng chỉ, người được cấp phép có một tháng để chuyển sang nhà môi giới mới hoặc trở thành không hoạt động. Những người được cấp phép rời đi phải trả lại tài sản của công ty và không được phép nhận các hợp đồng môi giới của công ty. Các đơn xin chuyển/phát hành chỉ có thể được ký bởi một nhà môi giới liên kết có có thẩm quyền bằng văn bản. Các chứng chỉ/thẻ túi trùng lặp được phát hành khi có bằng chứng mất.

- ✓ Nhà môi giới phát hành phải ký phát hành ngay lập tức và chuyển tiếp chứng chỉ trên tường khi được yêu cầu
- ✓ Tranh chấp về tiền bù đắp không phải là lý do từ chối ký phát hành
- ✓ Người được cấp phép có một tháng sau khi GREC nhận được chứng chỉ để chuyển sang hoặc trở thành không hoạt động
- ✓ Người được cấp phép rời đi phải trả lại tài sản của công ty và không được nhận các hợp đồng môi giới của công ty mà không có sự cho phép

2.11 Liên Hệ của Người Được Cấp Giấy Phép với Khách Hàng Sau Khi Rời Khỏi Công Ty

Khi một người được cấp giấy phép chấm dứt liên kết với một công ty, người được cấp giấy phép không được phép liên hệ với bất kỳ khách hàng nào của công ty đang được phục vụ theo hợp đồng niêm yết, hợp đồng quản lý hoặc bất kỳ cam kết brokerage nào khác cho đến khi cam kết đó hết hạn, trừ khi được phê duyệt rõ ràng bằng văn bản bởi broker hoặc qualifying broker của công ty bị bỏ lại.

- ✓ Người được cấp giấy phép rời đi không được phép liên hệ với các khách hàng của công ty theo các cam kết brokerage hiện tại cho đến khi chúng hết hạn
- ✓ Ngoại lệ chỉ với sự phê duyệt rõ ràng bằng văn bản của broker/qualifying broker của công ty bị bỏ lại

2.12 Nhân Viên Hỗ Trợ — Các Nhiệm Vụ Bộ Máy Được Phép

Cả công ty và người có giấy phép liên kết đều chịu trách nhiệm về nhân viên hỗ trợ, những người chỉ có thể thực hiện các nhiệm vụ bộ máy không yêu cầu quyết định hoặc phán xét. Các thỏa thuận bằng văn bản phải nêu rõ các nhiệm vụ được phép và bị cấm. Các nhiệm vụ được phép bao gồm trả lời điện thoại và chuyển tiếp các cuộc gọi, nộp dữ liệu danh sách cho MLS, kiểm tra trạng thái khoản vay sau hợp đồng, lắp ráp các tài liệu đóng cửa, bảo đảm tài liệu công cộng, làm chìa khóa và xử lý hộp khóa, viết và đăng quảng cáo với sự phê duyệt, ghi âm và ký gửi tiền ký quỹ/tiền gửi/tiền thuê, tính toán séc hoa hồng, đặt/tháo dỡ biển báo, lên lịch xem nhà/kiểm tra/đóng cửa/mở cửa, và hoạt động như một người chuyên chở.

- ✓ Nhân viên hỗ trợ chỉ có thể thực hiện các nhiệm vụ bộ máy không yêu cầu quyết định hoặc phán xét
- ✓ Các thỏa thuận bằng văn bản phải nêu rõ các nhiệm vụ được phép và bị cấm
- ✓ Các nhiệm vụ được phép bao gồm nhập dữ liệu MLS, lắp ráp các tài liệu đóng cửa, xử lý chìa khóa/hộp khóa và lên lịch các cuộc hẹn

2.13 Nhân viên Hỗ trợ — Các Nhiệm vụ Bị Cấm

Nhân viên hỗ trợ KHÔNG ĐƯỢC: gọi điện lạnh hoặc tiếp thị khách hàng tiềm năng; tổ chức mở cửa/quầy hàng/hội chợ; chuẩn bị quảng cáo mà không được người có giấy phép/công ty phê duyệt; trình bày bất động sản; trả lời các câu hỏi về quyền sở hữu, tài chính hoặc kết thúc (vượt quá thời gian/địa điểm); trả lời các câu hỏi về danh sách ngoài giá/tiện nghi được ủy quyền rõ ràng bằng văn bản; thảo luận hoặc giải thích hợp đồng/hợp thuê với bên ngoài; đàm phán hoa hồng hoặc phí; thảo luận về các đặc tính tài sản với khách hàng tiềm năng; thảo luận về các điều khoản bán/cho thuê với chủ sở hữu; thu thập hoặc giữ tiền đặt cọc, tiền thuê hoặc bất kỳ giá trị nào; hoặc đưa ra lời khuyên về mua/bán/cho thuê. Nhân viên hỗ trợ không có giấy phép hoặc không hoạt động không được tự xưng là có giấy phép hoạt động hoặc liên kết.

- ✓ Nhân viên hỗ trợ không được gọi điện lạnh, tổ chức mở cửa, trình bày bất động sản hoặc đàm phán hoa hồng/phí
- ✓ Không được trả lời các câu hỏi về quyền sở hữu, tài chính hoặc kết thúc ngoài thời gian và địa điểm
- ✓ Không được thu thập hoặc giữ tiền đặt cọc, tiền thuê hoặc bất kỳ giá trị nào
- ✓ Nhân viên hỗ trợ không có giấy phép/không hoạt động không được tự xưng là có giấy phép hoạt động

2.14 Chia Sẻ Hoa Hồng với Các Nhà Môi Giới Không Cư Trú

Một nhà môi giới Georgia có thể chia sẻ hoặc phân chia hoa hồng với một nhà môi giới được cấp phép ở tiểu bang khác và có thể thanh toán phí giới thiệu cho một nhà môi giới được cấp phép ngoài tiểu bang giới thiệu khách hàng. Tuy nhiên, các nhà môi giới ngoài tiểu bang không được thực hiện bất kỳ hoạt động môi giới nào khác liên quan đến tài sản Georgia trừ khi họ có được giấy phép không cư trú hoặc ký kết một thỏa thuận bằng văn bản với một nhà môi giới Georgia theo 43-40-9.

- ✓ Một nhà môi giới Georgia có thể chia sẻ hoa hồng hoặc thanh toán phí giới thiệu cho một nhà môi giới được cấp phép ở tiểu bang khác
- ✓ Các nhà môi giới ngoài tiểu bang không được thực hiện các hoạt động môi giới khác liên quan đến tài sản Georgia mà không có giấy phép không cư trú hoặc thỏa thuận bằng văn bản theo 43-40-9

2.15 Quỹ Riêng của Môi Giới trong Tài Khoản Quỹ Tín Thác

Một môi giới có thể giữ quỹ riêng trong một tài khoản quỹ tín thác được chỉ định chỉ khi được xác định rõ ràng là của môi giới và chỉ để: duy trì số dư tối thiểu cần thiết để giữ tài khoản mở; trả các khoản phí dịch vụ và chi phí bảo trì tài khoản; hoặc giữ các khoản hoa hồng đã kiếm được tạm thời, với điều kiện là kế toán chỉ định chúng là của môi giới và môi giới rút quỹ thừa của môi giới hàng tháng. Chỉ những séc thanh toán cho môi giới mới có thể rút quỹ của môi giới từ tài khoản quỹ tín thác.

- ✓ Quỹ riêng của môi giới được phép trong tài khoản quỹ tín thác chỉ để duy trì số dư tối thiểu, phí dịch vụ hoặc các khoản hoa hồng đã kiếm được
- ✓ Môi giới phải rút quỹ thừa của môi giới từ tài khoản mỗi tháng
- ✓ Chỉ những séc thanh toán cho môi giới mới có thể rút quỹ của môi giới từ tài khoản quỹ tín thác

2.16 Yêu Cầu Kế Toán Tài Khoản Thừa Tín Dụng

Một người môi giới được yêu cầu phải duy trì tài khoản thừa tín dụng phải giữ một hệ thống kế toán chi tiết mỗi khoản gửi: tên của người mua/bán (hoặc người thuê/chủ nhà, thành viên/hiệp hội, hoặc người môi giới), số tiền và ngày gửi, xác định tài sản, và số tiền, người nhận, và ngày của mỗi séc được rút. Kế toán có thể là thủ công hoặc điện tử nhưng phải bao gồm tất cả các thành phần yêu cầu về mặt pháp lý, dễ truy cập, ở định dạng có thể hiểu được, và hợp lý có sẵn cho các đại diện được ủy quyền của GREC.

- ✓ Mỗi bản ghi gửi tiền phải hiển thị tên của các bên, số tiền/ngày gửi, tài sản, và chi tiết của mỗi séc được rút
- ✓ Kế toán có thể là thủ công hoặc điện tử nhưng phải có thể truy cập được, dễ hiểu, và có sẵn cho GREC

2.17 Yêu cầu của Người môi giới đối với Tiền ký quỹ như một Khoản hoa hồng

Người môi giới có thể yêu cầu tiền ký quỹ hoặc các khoản tiền khác như một khoản hoa hồng và được coi là tuân thủ 43-40-20(e) nếu: trong một giao dịch bán, giao dịch đã đóng hoặc ngày đóng (có tính cả các lần gia hạn) đã trôi qua; trong một thuê/cho thuê, quyền sở hữu đã được chuyển giao; trong một thuê/mua, giao dịch bán đã đóng hoặc ngày đóng đã trôi qua; hoặc một thỏa thuận bằng văn bản riêng biệt từ hợp đồng, được tất cả các bên liên quan ký, cho phép người môi giới nhận được hoa hồng. Tất cả các hoàn tiền của tiền ký quỹ phải được thanh toán bằng séc hoặc được ghi có tại thời điểm đóng.

- ✓ Người môi giới chỉ có thể yêu cầu tiền ký quỹ như một khoản hoa hồng sau khi đóng/ngày đóng trôi qua, quyền sở hữu được chuyển giao, hoặc có thỏa thuận riêng biệt được ký kết
- ✓ Tất cả các hoàn tiền của tiền ký quỹ phải được thanh toán bằng séc hoặc được ghi có tại thời điểm đóng

2.18 Quản lý Tài sản và Tài khoản Ủy thác của Hiệp hội

Các nhà môi giới quản lý tài sản hoặc hiệp hội có thể giữ các tài khoản ủy thác cho thuê hoặc đánh giá được chỉ định riêng biệt. Các hóa đơn chỉ có thể được thanh toán khi có đủ tiền được ghi có trong tài khoản của chủ sở hữu hoặc hiệp hội đó. Các tiền ký gửi bảo mật được giữ trong tài khoản ủy thác cho thuê phải được xác định rõ ràng và ghi có cho người thuê, với tài khoản luôn có số dư bằng tổng số tiền ký gửi. Một người được cấp phép quản lý tài sản cho thuê của họ phải giữ các tiền ký gửi bảo mật được thu thập trong tài khoản ủy thác được chỉ định và không được phép lập hợp đồng thay thế.

- ✓ Các hóa đơn chỉ có thể được thanh toán khi có đủ tiền được ghi có trong tài khoản của chủ sở hữu hoặc hiệp hội
- ✓ Các tiền ký gửi bảo mật trong tài khoản ủy thác phải luôn được khớp bởi số dư bằng tổng số tiền ký gửi
- ✓ Một người được cấp phép quản lý tài sản cho thuê của riêng họ phải giữ các tiền ký gửi bảo mật trong tài khoản ủy thác được chỉ định và không được phép lập hợp đồng thay thế

2.19 Quỹ Bỏ Hoang và Tài Khoản Tài Sản Không Sở Hữu Bởi Nhân Viên Môi Giới

Một người được cấp phép tin rằng quỹ tín thác bị bỏ hoang không được phép chi tiêu trừ khi ủy quyền bằng văn bản yêu cầu, người được cấp phép tuân thủ Luật Xử Lý Tài Sản Chưa Nhận Đòi (O.C.G.A. 44-12-191 và sau) hoặc các yêu cầu thành văn bản/tòa án khác được đáp ứng. Theo 43-40-20(h), một người được cấp phép không phải là môi giới có thể mở tài khoản tín thác cho quỹ tín thác trên các tài sản mà họ sở hữu nếu môi giới phê duyệt và nhận báo cáo thường xuyên. Tài sản chỉ được coi là 'sở hữu bởi một người được cấp phép' nếu chứng thư chỉ ra người được cấp phép hoặc một thực thể kinh doanh được sở hữu hoàn toàn bởi người được cấp phép; nếu người được cấp phép sở hữu dưới 100%, quỹ tín thác phải được đặt vào tài khoản tín thác của một công ty được cấp phép.

- ✓ Quỹ tín thác bỏ hoang không được phép chi tiêu ngoại trừ theo ủy quyền bằng văn bản, Luật Tài Sản Chưa Nhận Đòi hoặc yêu cầu của tòa án
- ✓ Một người được cấp phép không phải là môi giới chỉ có thể mở tài khoản tín thác cho quỹ tài sản riêng có sự phê duyệt của môi giới và báo cáo thường xuyên
- ✓ Nếu một người được cấp phép sở hữu dưới 100% của một tài sản, quỹ tín thác phải được đặt vào tài khoản tín thác của một công ty được cấp phép

2.20 Các Môi Giới Đủ Tiêu Chuẩn với Nhiều Công Ty

Một môi giới hoặc môi giới đủ tiêu chuẩn có thể phục vụ làm môi giới/môi giới đủ tiêu chuẩn cho một hoặc nhiều công ty được cấp phép khác. Một môi giới liên kết với một công ty chỉ có thể phục vụ làm môi giới/môi giới đủ tiêu chuẩn cho các công ty khác sau khi gửi thông báo bằng văn bản cho môi giới mà anh/cô ta liên kết.

- ✓ Một môi giới/môi giới đủ tiêu chuẩn có thể phục vụ làm môi giới cho một hoặc nhiều công ty được cấp phép khác
- ✓ Một môi giới liên kết phải gửi thông báo bằng văn bản cho môi giới liên kết của họ trước khi phục vụ làm môi giới cho công ty khác

2.21 Yêu Cầu Thông Báo Phá Sản

Nếu người có giấy phép sở hữu tài khoản quỹ được chỉ định nộp đơn phá sản, người có giấy phép phải thông báo ngay lập tức cho GREC bằng văn bản. Nếu một nhà môi giới đủ điều kiện hoặc công ty mà họ phục vụ nộp đơn phá sản, nhà môi giới đủ điều kiện phải thông báo ngay lập tức cho GREC bằng văn bản.

- ✓ Người có giấy phép sở hữu tài khoản quỹ phải thông báo ngay lập tức cho GREC bằng văn bản khi nộp đơn phá sản
- ✓ Nhà môi giới đủ điều kiện phải thông báo ngay lập tức cho GREC bằng văn bản nếu nhà môi giới hoặc công ty nộp đơn phá sản

CHAPTER 3

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

3.1 Cấm Quảng Cáo Gây Hiểu Lầm

Bất kỳ quảng cáo nào gây hiểu lầm hoặc không chính xác về bất kỳ sự kiện nào có liên quan, hoặc trình bày sai bất kỳ bất động sản nào, đều bị cấm. Khi một người có giấy phép nhận biết rằng một bên chính (mà công ty có thỏa thuận môi giới với) đang quảng cáo theo cách không phù hợp với quy tắc, người có giấy phép phải ngay lập tức thực hiện các bước để dừng quảng cáo cho đến khi nó tuân thủ.

- ✓ Quảng cáo gây hiểu lầm, không chính xác về một sự kiện quan trọng, hoặc trình bày sai bất động sản bị cấm
- ✓ Người có giấy phép phải ngay lập tức dừng quảng cáo không tuân thủ của bên chính khi biết về điều đó

3.2 Quảng cáo của các Người được cấp phép liên kết

Tất cả quảng cáo của các môi giới liên kết, nhân viên bán hàng và quản lý hiệp hội cộng đồng phải được giám sát trực tiếp bởi môi giới của họ và mang tên của công ty của họ. Các người được cấp phép liên kết không thể quảng cáo độc lập ngoài công ty của họ.

- ✓ Quảng cáo của người được cấp phép liên kết phải được giám sát trực tiếp bởi môi giới
- ✓ Tất cả quảng cáo phải mang tên của công ty

3.3 Quyền Viết Để Quảng Cáo

Người cấp phép không được quảng cáo bất động sản để bán, cho thuê, lease hoặc trao đổi trừ khi người cấp phép trước tiên nhận được sự cho phép bằng văn bản từ chủ sở hữu, đại lý được ủy quyền của chủ sở hữu, hoặc chủ sở hữu của quyền thuê nhà. Khi quảng cáo tài sản được liệt kê với công ty khác, người cấp phép phải công khai và rõ ràng tiết lộ thực tế đó và tên của công ty liệt kê, trừ khi công ty liệt kê đã đồng ý bằng văn bản để miễn trừ những công khai đó.

- ✓ Cần phải có sự cho phép bằng văn bản từ chủ sở hữu/đại lý được ủy quyền/chủ sở hữu leasehold trước khi quảng cáo
- ✓ Phải tiết lộ tên công ty liệt kê khi quảng cáo danh sách của công ty khác, trừ khi đã được miễn trừ bằng văn bản

3.4 Cấm Quảng Cáo Phân Biệt Đối Xử

Người giữ giấy phép không được quảng cáo để bán, mua, trao đổi, cho thuê hoặc thuê bất động sản khi quảng cáo nhắm vào hoặc đề cập đến những người thuộc một chủng tộc, màu da, tôn giáo, giới tính, tình trạng khuyết tật, tình trạng gia đình hoặc nguồn gốc quốc gia cụ thể. Nội dung quảng cáo phải giới hạn trong thông tin về bất động sản.

- ✓ Quảng cáo nhắm vào hoặc đề cập đến một lớp được bảo vệ bị cấm
- ✓ Nội dung quảng cáo phải giới hạn trong thông tin về bất động sản

3.5 Những Người Có Giấy Phép Quảng Cáo Với Tư Cách Chủ Thể

Một người có giấy phép không được phép quảng cáo để bán, mua, trao đổi, cho thuê hoặc leasing bất động sản theo cách cho thấy rằng lời đề nghị được đưa ra bởi một bên tư nhân không có giấy phép. Những người có giấy phép liên kết không thể quảng cáo dưới tên cá nhân của họ. Để quảng cáo tài sản mà họ sở hữu (không thuộc một hợp đồng brokerage): (1) người môi giới phải được thông báo bằng văn bản về tài sản cụ thể; (2) người môi giới phải cấp sự đồng ý bằng văn bản và phê duyệt quảng cáo; và (3) bất kỳ quảng cáo nào cũng phải bao gồm dòng chữ 'seller/buyer/landlord/tenant holds a real estate license' HOẶC 'Georgia Real Estate License # (số sáu chữ số)' — có thể viết tắt thành 'GA R. E. Lic.'

- ✓ Những người có giấy phép không thể quảng cáo như thể họ là một bên tư nhân không có giấy phép
- ✓ Yêu cầu thông báo bằng văn bản của người môi giới và sự đồng ý/phê duyệt bằng văn bản để quảng cáo tài sản không được liệt kê của người có giấy phép
- ✓ Quảng cáo phải bao gồm dòng chữ tiết lộ giấy phép (giấy phép được nắm giữ hoặc GA R.E. Lic. # có số sáu chữ số)

3.6 Trình Bày Các Đề Nghị Một Cách Kịp Thời

Theo Quy Tắc 520-1-.10, một người cấp giấy phép phải nhanh chóng trình bày cho bất kỳ khách hàng hoặc ứng viên nào bất kỳ đề nghị đã ký để mua, bán, cho thuê hoặc trao đổi tài sản. Khi người đề nghị không phải là khách hàng/ứng viên của người cấp giấy phép, người cấp giấy phép nhận được đề nghị phải cung cấp bản sao cho người cấp giấy phép làm việc với hoặc đại diện cho người nhận đề nghị. Một người cấp giấy phép có thể đàm phán trực tiếp với chủ sở hữu/bên liên quan nếu người nhận đề nghị có thỏa thuận bằng văn bản nêu rõ rằng người cấp giấy phép khác sẽ không cung cấp dịch vụ đàm phán.

- ✓ Tất cả các đề nghị đã ký phải được trình bày nhanh chóng cho khách hàng hoặc ứng viên
- ✓ Bản sao của đề nghị phải được cung cấp cho người cấp giấy phép đại diện cho người nhận đề nghị

3.7 Trách Nhiệm Phân Phối Bản Sao

Một người có giấy phép phải cung cấp bản sao của bất kỳ tài liệu nào được sử dụng trong giao dịch bất động sản cho bất kỳ cá nhân nào ký nó. Khi một lời đề nghị được chấp nhận và ký bởi tất cả các bên, bản sao phải được phân phối cho mỗi người ký và mỗi công ty môi giới liên quan.

- ✓ Bản sao của bất kỳ tài liệu giao dịch đã ký nào sẽ được gửi cho mỗi người ký
- ✓ Các lời đề nghị được thực hiện đầy đủ cần bản sao cho mỗi người ký và mỗi công ty môi giới liên quan

3.8 Lưu Giữ Hồ Sơ và Tài Liệu

Các bản sao của hợp đồng bán, thỏa thuận môi giới, báo cáo đóng, hợp đồng cho thuê và các tài liệu liên quan phải được lưu giữ trong hồ sơ của môi giới trong ba năm và được cung cấp cho Ủy ban khi yêu cầu hợp lý với chi phí hợp lý. Các môi giới bắt buộc phải lưu giữ chúng bao gồm bất kỳ môi giới nào được đề cập trong tài liệu, bất kỳ công ty môi giới nào tham gia đàm phán, và bất kỳ môi giới nào bắt buộc phải duy trì tài khoản ký quỹ. Hồ sơ có thể được lưu trữ dưới dạng giấy, phim, điện tử hoặc phương tiện khác miễn là các bản sao chính xác và đúng có thể được tạo và cung cấp cho Ủy ban.

- ✓ Hồ sơ giao dịch phải được lưu giữ trong ba năm
- ✓ Hồ sơ có thể được lưu giữ dưới dạng điện tử nếu các bản sao chính xác và đúng có thể được tạo cho Ủy ban

3.9 Cấm Giả Mạo và Trình Bày Sai Lệch

Không có người được cấp phép nào có thể giả mạo hoặc tham gia vào việc giả mạo tài liệu giao dịch, hoặc cố ý trình bày sai lệch (bằng lời nói hoặc bằng văn bản) cho bên chính hoặc bên thứ ba: giá bán/cho thuê/trao đổi thực; khoản trả trước thực; khoản tiền cọc/tiền đặt cọc bảo mật/các quỹ tín thác khác hoặc hình thức của chúng; thanh toán bằng tiền mặt của quỹ tín thác khi sử dụng phương pháp khác; hoặc sử dụng bất kỳ mánh khóe/thủ đoạn nào nhằm mục đích lừa dối. Tất cả các hoạt động như vậy cấu thành trình bày sai lệch.

- ✓ Cấm giả mạo tài liệu giao dịch
- ✓ Cấm trình bày sai lệch về giá, khoản trả trước, tiền cọc, hình thức quỹ tín thác hoặc sử dụng mánh khóe lừa dối, và hành vi này cấu thành trình bày sai lệch

3.10 Thông báo Bằng Văn bản cho Broker Khi Hoạt động như Chủ sở hữu

Theo Quy tắc 520-1-.11, không có người giữ giấy phép nào có thể liệt kê, bán, mua, trao đổi, cho thuê, cho thuê hoặc tùy chọn bất động sản (hoặc đề nghị) dưới tên riêng của người giữ giấy phép — hoặc dưới tên của bất kỳ công ty/thực thể nào mà người giữ giấy phép là sĩ quan, nhân viên, người thụ hưởng, hoặc thành viên hoạt động như chủ sở hữu — mà không trước tiên thông báo bằng văn bản cho người môi giới mà người giữ giấy phép hoạt động.

- ✓ Những người giữ giấy phép hoạt động như chủ sở hữu phải cung cấp thông báo bằng văn bản trước tiên cho người môi giới của họ
- ✓ Áp dụng cho tài sản được nắm giữ cá nhân hoặc thông qua một thực thể mà người giữ giấy phép có quyền lợi

3.11 Fair Housing: Các Biểu Diễn Bị Cấm (Blockbusting)

Theo Quy tắc 520-1-.13, không có người cấp phép (hoặc đại lý/nhân viên) nào được phép biểu diễn, rõ ràng hay không rõ ràng, để thúc đẩy hoặc ngăn chặn việc mua, bán, cho thuê hoặc niêm yết: rằng có sự thay đổi trong thành phần của một khu phố/khu vực/vùng đã xảy ra/sẽ xảy ra/có thể xảy ra dựa trên một lớp được bảo vệ; hoặc rằng sự hiện diện của những người thuộc một lớp được bảo vệ sẽ/có thể gây ra giảm giá trị tài sản, thay đổi thành phần khu vực, gia tăng hành vi tội phạm/phản xã hội, hoặc suy giảm chất lượng trường học. Các lớp được bảo vệ: chủng tộc, màu sắc, tôn giáo, giới tính, khuyết tật, tình trạng gia đình, hoặc quốc tịch.

- ✓ Các biểu diễn blockbusting dựa trên các lớp được bảo vệ bị cấm
- ✓ Không được biểu diễn rằng sự hiện diện của một lớp được bảo vệ sẽ làm giảm giá trị, thay đổi thành phần, gia tăng tội phạm, hoặc giảm chất lượng trường học

3.12 Nhà Ở Công Bằng: Cấm Phân Biệt Đối Xử

Không có người có giấy phép (hoặc nhân viên/đại lý) nào được, vì lý do chủng tộc, màu da, tôn giáo, giới tính, khuyết tật, tình trạng gia đình, hoặc quốc tịch của một người: từ chối bán/mua/cho thuê/lease hoặc từ chối nhà ở bằng cách khác; phân biệt đối xử về các điều khoản của giao dịch hoặc trong việc cung cấp cơ sở vật chất/dịch vụ; từ chối tiếp nhận hoặc truyền đạt một đề nghị thực sự; từ chối thương lượng; hoặc thông tin sai lệch rằng nhà ở không có sẵn để kiểm tra/bán/cho thuê/lease khi nó thực tế có sẵn hoặc từ chối cho phép kiểm tra.

- ✓ Không được từ chối, từ chối hoặc phân biệt đối xử trong các giao dịch nhà ở dựa trên một lớp được bảo vệ
- ✓ Không được thông tin sai lệch rằng nhà ở không có sẵn hoặc từ chối cho phép kiểm tra dựa trên một lớp được bảo vệ

3.13 Trích dẫn: Áp dụng Hình phạt

Theo Quy tắc 520-1-.14, khi Ủy ban phát hiện ra rằng một người có giấy phép đã vi phạm Chương 43-40, các quy tắc của Ủy ban, hoặc thực hiện hành vi buôn bán không công bằng, nó có thể bắt đầu các thủ tục xử phạt (trường hợp tranh chấp theo Chương 13 của Bộ luật 50) hoặc cấp trích dẫn thay vì xử phạt. Một trích dẫn có thể yêu cầu hoàn thành một khóa học, nộp báo cáo kế toán định kỳ về tài khoản ủy thác của môi giới, và/hoặc một khoản phạt không vượt quá $1.000 cho mỗi lần vi phạm, tối đa $5.000 trên mỗi trích dẫn. Ủy ban cũng có thể yêu cầu giáo dục được phê duyệt ngoài hoặc thay vì các hình phạt tài chính.

- ✓ Tiền phạt trong trích dẫn không được vượt quá $1.000 cho mỗi lần vi phạm và $5.000 tổng cộng cho mỗi trích dẫn
- ✓ Trích dẫn có thể yêu cầu khóa học, báo cáo tài khoản ủy thác, và/hoặc tiền phạt thay vì các biện pháp xử phạt chính thức

3.14 Định Nghĩa Quảng Cáo và Phương Tiện Truyền Thông

Theo Quy tắc 520-1-.09, 'quảng cáo' có nghĩa là bất kỳ cách thức, phương pháp hoặc hoạt động nào mà người có giấy phép, thông qua bất kỳ phương tiện truyền thông nào, làm cho công chúng biết đến bất động sản để bán, cho thuê, cho thuê hoặc trao đổi. 'Phương tiện truyền thông' được định nghĩa rộng rãi và bao gồm in ấn, ảnh chụp, phát sóng và Internet — báo chí, tờ rơi, danh thiếp, bảng quảng cáo, radio, TV, biển báo (văn phòng, chỉ đường, 'bán', 'cho thuê', 'đã bán' hoặc biển báo xe), bản tin, tin nhắn thoại, email, fax, trang web, blog, phương tiện truyền thông xã hội, tin nhắn văn bản, quảng cáo banner, cửa sổ pop-up và các phương tiện tương tự.

- ✓ Quảng cáo = làm cho công chúng biết đến bất động sản thông qua bất kỳ phương tiện truyền thông nào
- ✓ 'Phương tiện truyền thông' bao gồm internet, phương tiện truyền thông xã hội, biển báo, danh thiếp, email, tin nhắn văn bản và tất cả các hình thức truyền thống

3.15 Yêu Cầu Quảng Cáo Trên Internet

Bất kỳ quảng cáo bất động sản nào trên internet phải công khai tên công ty và số điện thoại trên mọi trang web có thể nhìn thấy. Đối với các tin nhắn điện tử có số ký tự hạn chế, cung cấp một liên kết trực tiếp đến một hiển thị tuân thủ. Trên các trang web của bên thứ ba có các điều khoản hạn chế tuân thủ, cung cấp một liên kết trực tiếp đến một hiển thị tuân thủ trên mọi trang có thể nhìn thấy. Thông tin trang web lỗi thời phải được cập nhật hoặc xóa trong vòng 30 ngày. Nếu bên thứ ba duy trì trang web, một người được cấp phép đã gửi thông báo bằng văn bản kịp thời về những thay đổi cần thiết sẽ không vi phạm nếu bên thứ ba không thực hiện thay đổi đó. Quy tắc chỉ áp dụng cho các trang web trong quyền sở hữu hoặc kiểm soát trực tiếp của người được cấp phép.

- ✓ Tên công ty và số điện thoại phải xuất hiện trên mọi trang web có thể nhìn thấy của quảng cáo trên internet
- ✓ Thông tin trang web lỗi thời phải được cập nhật hoặc xóa trong vòng 30 ngày
- ✓ Thông báo bằng văn bản kịp thời gửi đến người quản lý trang web bên thứ ba sẽ bảo vệ người được cấp phép nếu thay đổi không được thực hiện

3.16 Tên Thương Mại và Tên Nhượng Quyền trong Quảng Cáo

Một công ty sử dụng tên thương mại (bao gồm nhãn hiệu và dấu hiệu dịch vụ) hoặc một người nhận nhượng quyền phải rõ ràng và không thể nhầm lẫn đưa tên đã đăng ký của công ty vào quảng cáo bất động sản cụ thể, được đặt cạnh bên tài sản để công chúng có thể xác định công ty niêm yết. Tên công ty phải xuất hiện với kích thước, mức độ nổi bật và tần suất bằng hoặc lớn hơn tên của bất kỳ người cấp phép liên kết nào. Tên công ty đã đăng ký cũng phải xuất hiện trên hợp đồng/tài liệu giao dịch và trên biển hiệu văn phòng.

- ✓ Tên công ty đã đăng ký phải xuất hiện cạnh bên bất động sản cụ thể được quảng cáo
- ✓ Tên công ty phải có kích thước, mức độ nổi bật và tần suất bằng hoặc lớn hơn tên của bất kỳ người cấp phép liên kết nào
- ✓ Tên công ty đã đăng ký được yêu cầu trên hợp đồng, tài liệu giao dịch và biển hiệu văn phòng

3.17 Tên Công Ty và Số Điện Thoại trong Quảng Cáo

Khi quảng cáo bất động sản cụ thể, các công ty phải bao gồm tên công ty đã đăng ký và số điện thoại của công ty (ngoại trừ những nơi có các hạn chế hợp pháp như các hợp đồng cấm tên công ty trên biển). Tên công ty và số điện thoại phải bằng hoặc lớn hơn về kích thước, độ nổi bật và tần suất so với bất kỳ giấy phép liên kết nào. Điện thoại công ty phải kết nối với một môi giới hoặc người quản lý mà không cần thông qua giấy phép liên kết. Trong các quảng cáo khối liệt kê nhiều tài sản với tên của các đại lý, tuân thủ được đáp ứng nếu tên công ty xuất hiện một lần ở đầu trang có độ nổi bật bằng hoặc lớn hơn bất kỳ tên đại lý nào.

- ✓ Yêu cầu tên công ty và số điện thoại trong quảng cáo bất động sản cụ thể
- ✓ Điện thoại công ty phải kết nối với một môi giới hoặc người quản lý mà không cần thông qua giấy phép liên kết
- ✓ Tên công ty/số điện thoại phải bằng hoặc lớn hơn về kích thước, độ nổi bật và tần suất so với bất kỳ giấy phép liên kết nào

3.18 Mỗi Quảng Cáo Phải Tiết Lộ Liên Hệ của một Người Được Cấp Phép

Bất kể bất kỳ quy định nào khác, một người được cấp phép phải cố gắng hết sức trong quảng cáo để đảm bảo công chúng biết rằng họ đang được liên hệ bởi một người được cấp phép. Một người được cấp phép cũng không được quảng cáo các khóa học được Commission phê duyệt trừ khi được Commission phê duyệt để cung cấp chúng.

- ✓ Quảng cáo phải cho công chúng biết rằng họ đang được liên hệ bởi một người được cấp phép
- ✓ Người được cấp phép không được quảng cáo các khóa học được Commission phê duyệt trừ khi được phê duyệt để cung cấp

3.19 Số Giấy Phép trong Các Đề Nghị và Hợp Đồng Tham Gia

Một người có giấy phép chuẩn bị hoặc ký một hợp đồng tham gia môi giới hoặc một đề nghị mua, bán, cho thuê hoặc trao đổi bất động sản phải bao gồm số giấy phép sáu chữ số do Ủy ban cấp cho mỗi công ty và mỗi người có giấy phép tham gia giao dịch.

- ✓ Số giấy phép sáu chữ số của mỗi công ty và mỗi người có giấy phép tham gia phải được bao gồm
- ✓ Áp dụng cho cả hợp đồng tham gia môi giới và các đề nghị

3.20 Công Khai Hoa Hồng, Phí Dịch Vụ và Hoàn Tiền

Các công khai yêu cầu theo O.C.G.A. 43-40-25(b)(6) có thể được thực hiện trước dựa trên các điều khoản được thành lập trước trong hợp đồng bằng văn bản. Trong các giao dịch giới thiệu, người môi giới nhận được giới thiệu phải công khai bằng văn bản cho chủ sở hữu bất kỳ khoản phí giới thiệu được trả, không quá hạn đóng cửa. 'Khách hàng chính của người có giấy phép' bao gồm cả khách hàng và người mua hàng làm việc chủ yếu với người môi giới (không được đại diện bởi người môi giới khác). Người có giấy phép có thể hoàn tiền một phần hoa hồng cho chủ sở hữu nếu công khai trên bảng tính đóng cửa và không gây nhầm lẫn về nguồn tiền hoặc tài nguyên tài chính của người mua. Không cần công khai các quà tặng hoặc vật có giá trị không phụ thuộc vào giao dịch.

- ✓ Các khoản phí giới thiệu phải được công khai bằng văn bản cho chủ sở hữu không quá hạn đóng cửa
- ✓ Các hoàn tiền cho chủ sở hữu phải được công khai trên bảng tính đóng cửa và không được gây nhầm lẫn về nguồn tiền
- ✓ Không cần công khai các quà tặng không phụ thuộc vào giao dịch

3.21 Các Đề Nghị Mua Liên Kết Với Mối Quan Hệ Môi Giới

Khi một người có giấy phép đề nghị mua một bất động sản như một điều kiện để có được hoặc mở rộng mối quan hệ môi giới, người có giấy phép phải ký kết một hợp đồng mua hàng bằng văn bản thể hiện tất cả các điều khoản và điều kiện trước hoặc tại thời điểm ký kết/mở rộng mối quan hệ. Khi một người có giấy phép đề nghị mua một bất động sản để cho phép một bên mua/bán/cho thuê/trao đổi bất động sản khác, hợp đồng mua hàng bằng văn bản có đầy đủ điều khoản phải được hoàn thành trước hoặc tại thời điểm bên kia ký kết về bất động sản mới.

- ✓ Yêu cầu hợp đồng mua hàng bằng văn bản với tất cả các điều khoản tại hoặc trước khi ký kết hoặc mở rộng mối quan hệ liên quan
- ✓ Áp dụng cho các đề nghị mua được sử dụng để tạo điều kiện cho giao dịch của bên khác

3.22 Những Người Được Cấp Phép Quảng Cáo Là Những Chủ Thể Tuân Thủ Quy Tắc .09

Những người được cấp phép quảng cáo để mua, bán hoặc trao đổi tài sản bất động sản cho tài khoản riêng của họ phải tuân thủ các yêu cầu quảng cáo của Quy Tắc 520-1-.09, bao gồm các yêu cầu về chú thích công khai giấy phép.

- ✓ Quảng cáo cho tài khoản riêng phải tuân thủ Quy Tắc 520-1-.09
- ✓ Các yêu cầu công khai trạng thái giấy phép áp dụng cho quảng cáo là chủ thể

3.23 Yêu Cầu Cấp Phép Kinh Doanh Môi Giới Bất Động Sản

Theo Quy tắc 520-1-.12, trừ khi được ngoại lệ theo O.C.G.A. 43-40-29, một người môi giới bán doanh nghiệp phải có giấy phép Commission nếu việc bán liên quan đến việc chuyển nhượng bất kỳ quyền lợi nào (bao gồm quyền thuê hoặc quyền sở hữu) trong bất động sản. Các môi giới doanh nghiệp không có giấy phép và các cộng sự của họ không được phép đàm phán, cố gắng đàm phán hoặc tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho việc bán doanh nghiệp nơi (a) liên quan đến việc chuyển nhượng quyền lợi trong bất động sản, hoặc (b) hoa hồng/phí phụ thuộc vào việc chuyển nhượng quyền lợi bất động sản. Một môi giới không có giấy phép không thể thực hiện các hành động này và sau đó sử dụng một người có giấy phép để phê chuẩn giao dịch.

- ✓ Cần có giấy phép để môi giới bán doanh nghiệp liên quan đến việc chuyển nhượng bất kỳ quyền lợi bất động sản nào
- ✓ Các môi giới không có giấy phép không được hoạt động nơi phí phụ thuộc vào việc chuyển nhượng quyền lợi bất động sản, hoặc sử dụng một người có giấy phép để xác nhận các hành động của họ

3.24 Citations: Bảng Lịch Các Vi Phạm và Hình Phạt

Quy tắc 520-1-.14(3) thiết lập bảng lịch các khoản phạt tối đa cho các vi phạm cụ thể. Ví dụ: không bàn giao tiền ký quỹ cho môi giới ($500); không cung cấp bản sao tài liệu cho người ký ($500); kinh doanh dưới tên chưa đăng ký ($600); vi phạm tài khoản ký quỹ được phát hiện trên kỳ thi ($600); không thông báo cho môi giới về hoạt động bất động sản cá nhân ($600); trả hoa hồng cho người không có giấy phép ($600); không gửi tiền ký quỹ trong ba ngày làm việc ($600); không công khai giấy phép trong hợp đồng ($600 cho mỗi hợp đồng); không gửi tiền ký quỹ theo điều khoản hợp đồng ($800 cho mỗi hợp đồng); tuyên bố sai sự thật trong đơn xin ($800); không quản lý tiền ký quỹ khi có mất mát được yêu cầu bồi thường ($900); không đối chiếu tài khoản ký quỹ hàng tháng ($600 nếu cân bằng, $900 nếu không cân bằng). Trong mọi trường hợp xung đột, ngôn ngữ mã/quy tắc kiểm soát lịch trình mô tả.

- ✓ Các vi phạm cụ thể có các khoản phạt tối đa được lập lịch (thường là $500–$900)
- ✓ Các vi phạm tài khoản ký quỹ/tiền ký quỹ và làm sai sự thật trong đơn xin có khoản phạt cao hơn
- ✓ Trong trường hợp xung đột, ngôn ngữ phần mã hoặc quy tắc kiểm soát lịch trình mô tả

3.25 Trích dẫn: Tính Hiệu Lực, Phục Vụ và Các Biện Pháp Liên Quan

Một trích dẫn do Ủy ban phát hành trở thành cuối cùng 30 ngày sau khi phục vụ (cá nhân, thư bảo đảm hoặc giao hàng qua đêm theo luật định) trừ khi người giấy phép đạt được các điều khoản thay thế hoặc yêu cầu họp tranh chấp. Sau khi trở thành cuối cùng, các yêu cầu phải được đáp ứng trong vòng 30 ngày trừ khi lệnh đặt ra lịch trình khác. Ủy ban có thể đưa ra sự đồng ý thay vì trích dẫn, có thể phát hành trích dẫn thay vì tiếp tục trường hợp tranh chấp, và có thể trừng phạt người giấy phép không tuân thủ lệnh cuối cùng sau khi thông báo và họp. Khi áp dụng kỷ luật trong trường hợp tranh chấp sau này, Ủy ban không được xem xét các trích dẫn trước đó nếu người giấy phép đã tuân thủ đầy đủ chúng.

- ✓ Trích dẫn trở thành cuối cùng 30 ngày sau khi phục vụ trừ khi có tranh chấp hoặc đạt được các điều khoản thay thế
- ✓ Các yêu cầu phải được đáp ứng trong vòng 30 ngày từ trích dẫn cuối cùng trừ khi có lệnh khác
- ✓ Các trích dẫn trước đó đã được tuân thủ đầy đủ không được xem xét trong kỷ luật của trường hợp tranh chấp sau này

CHAPTER 4

Supplement: Agency and Brokerage Relationships

4.1 BRRETA: Nhiệm Vụ Của Đại Lý, Đại Lý Kép, Đại Lý Được Chỉ Định và Môi Giới Giao Dịch

Luật Mối Quan Hệ Môi Giới trong Giao Dịch Bất Động Sản (BRRETA) của Georgia, O.C.G.A. § 10-6A-1 et seq., thay thế luật chung về đại lý ở các điểm không nhất quán và định nghĩa các nhiệm vụ mà một môi giới phải thực hiện đối với các khách hàng (thực hiện các điều khoản của hợp đồng môi giới, thực hiện kỹ năng và chăm sóc hợp lý, thúc đẩy lợi ích của khách hàng, giữ bí mật thông tin, kế toán kịp thời cho tiền) và đối với khách hàng (tiết lộ các sự thật trọng yếu bất lợi thực sự biết được về tình trạng vật lý của tài sản không thể phát hiện được bằng thanh tra hợp lý, tuân thủ pháp luật, trình bày các đề nghị kịp thời). Một môi giới chỉ có thể hoạt động như một đại lý kép với sự đồng ý được thông báo bằng văn bản trước đó của cả hai khách hàng, và sự đồng ý phải tiết lộ mối quan hệ trọng yếu và các bên mà môi giới đại diện. Đại lý được chỉ định, nơi môi giới giao các nhân viên được cấp phép liên kết khác nhau để đại diện cho các khách hàng khác nhau trong cùng một giao dịch, không phải là đại lý kép. Một môi giới giao dịch hỗ trợ một hoặc nhiều bên mà không đại diện cho bất kỳ ai, và một nhân viên được cấp phép không trở thành đại lý chỉ bằng cách thực hiện các hành động thủ tục. Một nhân viên được cấp phép không chịu trách nhiệm về sự bịa đặt của khách hàng trừ khi nhân viên đó biết hoặc cần biết rằng nó là sai. Nguồn: O.C.G.A. § 10-6A-1 đến § 10-6A-14

- ✓ BRRETA (O.C.G.A. Title 10, Chapter 6A) điều chỉnh hoạt động của đại lý và thay thế luật chung không nhất quán về đại lý
- ✓ Đại lý kép chỉ được phép với sự đồng ý được thông báo bằng văn bản trước đó từ cả hai khách hàng
- ✓ Đại lý được chỉ định (các nhân viên được cấp phép liên kết riêng biệt cho mỗi khách hàng) không phải là đại lý kép và không cần sự đồng ý về đại lý kép
- ✓ Một môi giới giao dịch hỗ trợ không đại diện cho bất kỳ bên nào; các hành động thủ tục một mình không tạo ra mối quan hệ đại lý
- ✓ Các môi giới phải tiết lộ cho khách hàng các sự thật trọng yếu bất lợi thực sự biết được về tình trạng vật lý của tài sản

CHAPTER 5

Supplement: License Law

5.1 Quỹ Giáo dục, Nghiên cứu và Phục hồi Bất động sản Georgia

Quỹ Giáo dục, Nghiên cứu và Phục hồi Bất động sản Georgia, được thành lập theo O.C.G.A. § 43-40-22, bồi thường cho những người có phán quyết cuối cùng chống lại một người có giấy phép về gian lận, sai khai báo, lừa dối hoặc chuyển đổi quỹ ủy thác trong giao dịch bất động sản và không thể thu được. Mỗi người có giấy phép mới phải trả một khoản phí vào quỹ cùng với đơn xin cấp ban đầu (xác minh số tiền hiện tại), và Ủy ban có thể đánh giá lại những người có giấy phép nếu quỹ giảm dưới mức tối thiểu theo luật (xác minh ngưỡng hiện tại). Khoản phục hồi bị giới hạn cho mỗi giao dịch bất kể số lượng người yêu cầu (thường được trích dẫn là $25,000; xác minh mức hiện tại). Thanh toán từ quỹ tự động thu hồi giấy phép của người có giấy phép, và giấy phép không thể được cấp lại cho đến khi quỹ được hoàn lại đầy đủ cùng với lãi. Người yêu cầu trước tiên phải theo đuổi và kiệt sức phán quyết và thông báo cho Ủy ban về hành động. Source: O.C.G.A. § 43-40-22

- ✓ Quỹ thanh toán các phán quyết không thể thu được chống lại những người có giấy phép về gian lận, sai khai báo, lừa dối hoặc chuyển đổi quỹ ủy thác
- ✓ Khoản phục hồi tối đa bị giới hạn cho mỗi giao dịch (xác minh mức hiện tại, thường là $25,000)
- ✓ Thanh toán từ quỹ tự động thu hồi giấy phép của người có giấy phép cho đến khi quỹ được hoàn lại đầy đủ cùng với lãi
- ✓ Ủy ban có thể đánh giá lại những người có giấy phép hoạt động nếu quỹ giảm dưới mức tối thiểu theo luật
- ✓ Người yêu cầu phải có được phán quyết cuối cùng và chứng minh rằng nó không thể được thu được trước khi phục hồi từ quỹ

5.2 Ai Phải Có Giấy Phép, Các Ngoại Lệ và Hình Phạt cho Hành Vi Không Có Giấy Phép

Theo O.C.G.A. § 43-40-1 và § 43-40-29, bất kỳ người nào vì một khoản phí hoặc xem xét giá trị khác bán, mua, cho thuê, đàm phán, đấu giá hoặc quản lý bất động sản cho người khác phải có giấy phép bất động sản Georgia làm người môi giới, người môi giới liên kết, nhân viên bán hàng hoặc người quản lý hiệp hội cộng đồng. Những người được miễn trừ bao gồm chủ sở hữu (và các nhân viên thường xuyên của họ) giao dịch với tài sản của chính họ, luật sư thực hiện các nhiệm vụ như luật sư, người nhận, người bảo lãnh, người thực thi và quản lý tài sản hoạt động theo lệnh tòa án, nhân viên chính phủ hoạt động trong các nhiệm vụ của họ, và một số nhân viên cho thuê căn hộ tại chỗ được thuê bởi chủ sở hữu hoặc người môi giới. Nhân viên bán hàng phải ít nhất 18 tuổi và người môi giới ít nhất 21 tuổi (xác minh các yêu cầu giáo dục). Hành vi không có giấy phép là tội nhẹ, và theo § 43-40-24 một người không có giấy phép không thể kiện để thu tiền hoa hồng. Nguồn: O.C.G.A. § 43-40-1, § 43-40-24, § 43-40-29, § 43-40-30

- ✓ Giấy phép được yêu cầu để thực hiện các hành động môi giới cho người khác để được bồi thường
- ✓ Chủ sở hữu hoạt động trên tài sản của chính họ, luật sư thực hiện các nhiệm vụ luật sư, những người được chỉ định bởi tòa án và nhân viên chính phủ được miễn trừ
- ✓ Tuổi tối thiểu là 18 tuổi đối với nhân viên bán hàng và 21 tuổi đối với người môi giới hoặc người môi giới liên kết

✓

Hành vi không có giấy phép là tội nhẹ và cấm mọi hành động để thu tiền hoa hồng

- ✓ Georgia cấp giấy phép cho người môi giới, người môi giới liên kết, nhân viên bán hàng và người quản lý hiệp hội cộng đồng

5.3 Cơ Cấu Ủy Ban Bất Động Sản Georgia và Các Hình Phạt Kỷ Luật

Ủy Ban Bất Động Sản Georgia gồm sáu thành viên được Thống Đốc bổ nhiệm với nhiệm kỳ 5 năm: năm người phải là các nhà môi giới có giấy phép hoặc nhân viên bán hàng có ít nhất 5 năm kinh nghiệm và một người phải là thành viên công chúng không có liên kết bất động sản (O.C.G.A. § 43-40-2). Ủy Ban bổ nhiệm Ủy Viên Bất Động Sản làm cán bộ hành chính của nó để điều tra các khiếu nại và quản lý luật về giấy phép. Theo § 43-40-25, Ủy Ban có thể đưa ra cảnh cáo, yêu cầu tập thêm, phạt lên tới $1,000 mỗi lần vi phạm (có giới hạn tổng hợp trên mỗi vụ việc; xác minh con số hiện tại), tạm dừng hoặc thu hồi giấy phép, và đặt người có giấy phép vào tình trạng thử thách, sau khi thông báo và điều trần theo Luật Thủ Tục Hành Chính Georgia (§ 43-40-27). Những lý do bao gồm trình bày sai lệch, trộn lẫn tiền, đại lý kép không được công bố, không tính toán quỹ tin tưởng, phân biệt đối xử và kết án các tội danh nhất định. Người có giấy phép bị thu hồi giấy phép thường phải chờ (xác minh thời gian) trước khi nộp đơn lại. Nguồn: O.C.G.A. § 43-40-2; § 43-40-25; § 43-40-27

- ✓ Ủy Ban có 6 thành viên được Thống Đốc bổ nhiệm với nhiệm kỳ 5 năm: 5 nhân viên có giấy phép có kinh nghiệm 5+ năm và 1 thành viên người tiêu dùng
- ✓ Ủy Viên Bất Động Sản là cán bộ hành chính và nhà điều tra của Ủy Ban
- ✓ Các hình phạt bao gồm cảnh cáo, đào tạo, phạt lên tới $1,000 mỗi lần vi phạm, thử thách, tạm dừng và thu hồi
- ✓ Các phiên điều trần kỷ luật tuân theo Luật Thủ Tục Hành Chính Georgia sau thông báo bằng văn bản
- ✓ Những lý do kỷ luật bao gồm trình bày sai lệch, trộn lẫn tiền, đại lý kép không được công bố và không tính toán quỹ tin tưởng

CHAPTER 6

Supplement: Landlord-Tenant

6.1 Luật Chủ Nhà-Người Thuê Georgia: Tiền Ký Quỹ, Thông Báo, Tính Sống Được và Trục Xuất

Các khoản tiền ký quỹ bảo mật của Georgia phải được giữ trong tài khoản ký quỹ tại một tổ chức tài chính được Georgia điều tiết hoặc được bảo đảm bằng trái phiếu bảo lãnh, và chủ nhà phải cung cấp cho người thuê một danh sách các thiệt hại hiện có bằng văn bản trước khi lấy khoản tiền ký quỹ (O.C.G.A. § 44-7-30 qua § 44-7-37). Kể từ Đạo luật An toàn tại Nhà (HB 404, có hiệu lực ngày 1 tháng 7 năm 2024), tiền ký quỹ bảo mật không được vượt quá hai tháng tiền thuê (§ 44-7-30.1). Sau khi người thuê chuyển đi, chủ nhà phải kiểm tra và lập danh sách chi tiết các thiệt hại trong vòng 3 ngày làm việc và hoàn trả tiền ký quỹ hoặc số dư trong vòng 30 ngày; giữ chặt một cách không lành mạnh khiến chủ nhà phải chịu ba lần số tiền bị giữ lại sai lầm cộng với phí luật sư. Một tenancy theo ý muốn yêu cầu thông báo 60 ngày từ chủ nhà và 30 ngày từ người thuê (§ 44-7-7), chủ nhà có nghĩa vụ cung cấp nhà ở, và chủ nhà phải cung cấp thông báo bằng văn bản 3 ngày trước khi nộp đơn hành động trục xuất vì không thanh toán và không được cắt điện để ép buộc người thuê phải rời đi. Kiểm soát tiền thuê địa phương bị cấm bởi § 44-7-19. Nguồn: O.C.G.A. § 44-7-7, § 44-7-19, § 44-7-30 đến § 44-7-37, § 44-7-50

- ✓ Tiền ký quỹ bảo mật được giới hạn ở 2 tháng tiền thuê (HB 404, có hiệu lực ngày 1 tháng 7 năm 2024)
- ✓ Tiền ký quỹ phải được giữ ở tài khoản ký quỹ hoặc được bảo đảm bằng trái phiếu bảo lãnh, kèm theo danh sách thiệt hại khi nhập cư được ký bởi người thuê
- ✓ Tiền ký quỹ phải được hoàn trả kèm theo các khoản khấu trừ chi tiết trong vòng 30 ngày sau khi kết thúc; giữ chặt một cách không lành mạnh = 3x thiệt hại cộng với phí luật sư
- ✓ Tenancy theo ý muốn: chủ nhà gửi thông báo 60 ngày, người thuê gửi 30 ngày
- ✓ Thông báo bằng văn bản 3 ngày là bắt buộc trước khi nộp đơn trục xuất vì không thanh toán; kiểm soát tiền thuê bị cấm trên toàn tiểu bang

CHAPTER 7

Supplement: Taxes and Recording

7.1 Thuế Chuyển Nhượng Bất Động Sản và Thuế Ghi Danh Tài Sản Vô Hình của Georgia

Georgia áp dụng thuế chuyển nhượng bất động sản trên các giấy tờ chuyển nhượng bất động sản là $1.00 cho $1.000 đầu tiên (hoặc một phần của nó) giá trị xem xét và $0.10 cho mỗi $100 bổ sung, hiệu lực $1.00 trên $1.000, phải trả cho văn phòng tòa án quận trước khi giấy tờ được ghi danh (O.C.G.A. § 48-6-1). Thuế thường được thanh toán bởi người bán và báo cáo trên mẫu PT-61; các giấy tờ bảo đảm nợ, quà tặng và một số chuyển nhượng của chính phủ được miễn trừ (§ 48-6-2). Georgia cũng thu thuế ghi danh tài sản vô hình trên các giấy nợ dài hạn được bảo đảm bằng bất động sản là $1.50 trên $500 ($3.00 trên $1.000) số tiền vay, bị giới hạn ở $25.000 trên mỗi công cụ, thường được thanh toán bởi người vay (§ 48-6-61). Các giấy nợ có kỳ hạn ba năm trở xuống là ngắn hạn và không phải chịu thuế vô hình. Nguồn: O.C.G.A. § 48-6-1, § 48-6-2, § 48-6-61

- ✓ Thuế chuyển nhượng = $1.00 cho $1.000 đầu tiên cộng $0.10 trên mỗi $100 bổ sung (khoảng $1 trên $1.000 giá tiền)
- ✓ Thuế chuyển nhượng được thanh toán trước khi ghi danh, thường bởi người bán, sử dụng mẫu PT-61
- ✓ Thuế ghi danh tài sản vô hình trên các giấy bảo đảm dài hạn = $1.50 trên $500 số tiền vay ($3 trên $1.000)
- ✓ Thuế vô hình bị giới hạn ở $25.000 và không áp dụng cho các giấy nợ ba năm trở xuống
- ✓ Các giấy bảo đảm, quà tặng và chuyển nhượng chính phủ được miễn trừ khỏi thuế chuyển nhượng

7.2 Thuế Tài Sản: Đánh Giá 40 Phần Trăm, Miễn Trừ Nhà Ở và Bán Đấu Giá Thuế

Thuế tài sản ad valorem của Georgia được áp dụng trên một giá trị được đánh giá bằng 40 phần trăm của giá thị trường hợp lý vào ngày 1 tháng 1 hàng năm (O.C.G.A. § 48-5-7), và thuế được tính bằng cách áp dụng tỷ lệ millage cho giá trị được đánh giá trừ đi bất kỳ miễn trừ nào. Miễn trừ nhà ở tiêu chuẩn toàn tiểu bang là $2,000 giá trị được đánh giá cho một dinh cư chính được chủ sở hữu chiếm dụng, với các miễn trừ địa phương, người cao tuổi và c退bộ đội khuyết tật lớn hơn có sẵn (O.C.G.A. § 48-5-44 et seq.); HB 581 (2024) đã thêm một miễn trừ nhà ở nổi toàn tiểu bang giới hạn mức tăng đánh giá hàng năm thành lạm phát trừ khi chính quyền địa phương chọn không tham gia. Thuế chưa thanh toán trở thành lien trên tài sản, và sau khi bán đấu giá thuế, chủ sở hữu có thể mua lại trong vòng 12 tháng bằng cách thanh toán giá bán cộng với phí bảo hiểm 20 phần trăm (O.C.G.A. § 48-4-40 to § 48-4-42). Các đơn xin miễn trừ nhà ở thường phải nộp trước ngày 1 tháng 4. Nguồn: O.C.G.A. § 48-5-7; § 48-5-44; § 48-4-40 et seq.

- ✓ Giá trị được đánh giá = 40% giá thị trường hợp lý vào ngày 1 tháng 1
- ✓ Miễn trừ nhà ở tiêu chuẩn toàn tiểu bang là $2,000 giá trị được đánh giá trên một dinh cư được chủ sở hữu chiếm dụng
- ✓ Thuế = (giá trị được đánh giá trừ đi miễn trừ) x tỷ lệ millage; 1 mill = $1 trên $1,000
- ✓ Chủ sở hữu có thể mua lại tài sản được bán tại bán đấu giá thuế trong vòng 12 tháng bằng cách thanh toán giá cộng với phí bảo hiểm 20%
- ✓ HB 581 (2024) đã tạo ra một miễn trừ nhà ở nổi giới hạn sự tăng trưởng của đánh giá thành lạm phát trừ

khi địa phương chọn không tham gia

7.3 Georgia Withholding trong Bán hàng bởi Các Người Bán Không Cư Trú

Theo O.C.G.A. § 48-7-128, khi một cá nhân không cư trú hoặc một công ty, hợp tác xã hoặc thực thể khác không có địa chỉ cư trú tại Georgia bán bất động sản Georgia, người mua phải khóa 3 phần trăm giá mua (hoặc 3 phần trăm lợi nhuận nếu người bán cung cấp một xác nhận lợi nhuận) và gửi nó đến Sở Doanh thu Georgia trên Biểu mẫu G-2RP trong vòng 30 ngày sau khi đóng cửa. Không cần khóa tiền nếu tổng giá là $20,000 hoặc ít hơn, nếu tài sản là nhà chính của người bán, nếu người bán xác nhận cư trú tại Georgia bằng xác nhận, hoặc theo các ngoại lệ khác được liệt kê (xác minh danh sách hiện tại). Luật sư đóng cửa thường xử lý khóa tiền tại thanh toán, và người mua chịu trách nhiệm cá nhân nếu không khóa tiền. Đây là một quy tắc của tiểu bang riêng biệt từ khóa tiền FIRPTA liên bang. Source: O.C.G.A. § 48-7-128

- ✓ Người mua khóa 3% giá mua trong bán hàng bởi các người bán không cư trú
- ✓ Khóa tiền có thể dựa trên 3% lợi nhuận nếu người bán cung cấp một xác nhận lợi nhuận
- ✓ Không khóa tiền nếu giá là $20,000 hoặc ít hơn hoặc tài sản là nhà chính của người bán (xác minh các ngoại lệ khác)
- ✓ Số tiền bị khóa được gửi trên Biểu mẫu G-2RP trong vòng 30 ngày sau khi đóng cửa
- ✓ Người mua chịu trách nhiệm về thuế nếu khóa tiền không được thực hiện

CHAPTER 8

Supplement: Closing Practice

8.1 Các Phiên Đóng do Luật Sư Tiến Hành và Quy Tắc Good Funds

Tại Georgia, việc đóng một giao dịch bất động sản, bao gồm việc chi tiền và chuẩn bị deed và security instrument, là thực hành pháp luật và phải được thực hiện bởi một luật sư được cấp phép của Georgia; những người không phải luật sư, bao gồm các nhà môi giới và công ty bảo đảm tiêu đề, không được phép tiến hành các phiên đóng (O.C.G.A. § 15-19-50 et seq.; State Bar Formal Advisory Opinions 86-5 và 2000-3; In re UPL Advisory Opinion 2003-2). Luật sư đóng phiên làm việc phải giám sát phiên đóng trực tiếp và không thể ủy thác cho một người không phải luật sư hoặc thực hiện phiên đóng chỉ có nhân chứng. Theo luật good funds của Georgia, O.C.G.A. § 44-14-13, nhà cho vay phải gửi tiền vay cho đại lý giải quyết tại hoặc trước khi đóng phiên và đại lý giải quyết không được phép chi tiền cho đến khi đã thu được good funds. Những người được cấp phép chỉ có thể chuẩn bị các hợp đồng biểu mẫu được in sẵn và không được phép soạn deeds hoặc tài liệu đóng phiên. Source: O.C.G.A. § 15-19-50; O.C.G.A. § 44-14-13; Georgia Supreme Court UPL Advisory Opinion 2003-2

- ✓ Các phiên đóng bất động sản ở Georgia phải được thực hiện bởi một luật sư được cấp phép của Georgia
- ✓ Các phiên đóng chỉ có nhân chứng hoặc do người không phải luật sư giám sát l☒☒ thực hành pháp luật trái phép
- ✓ Nhà cho vay phải gửi tiền vay cho luật sư đóng phiên tại hoặc trước khi đóng phiên (luật good funds)
- ✓ Đại lý giải quyết không được phép chi tiền cho đến khi đã nhận được các quỹ được thu thập
- ✓ Các nhà môi giới và nhân viên bán hàng có thể điền vào các hợp đồng biểu mẫu được phê duyệt nhưng không được phép soạn deeds hoặc tài liệu đóng phiên

CHAPTER 9

Supplement: Disclosures

9.1 Tiết Lộ Tình Trạng Tài Sản, Khiếm Phát Tiềm Ẩn và Tài Sản Bị Kỳ Thị

Georgia không có luật bắt buộc yêu cầu mẫu tiết lộ điều kiện tài sản của người bán; bản khai báo tiết lộ của Hiệp hội Các Chuyên viên Bất động sản Georgia được sử dụng theo thông lệ, và quy tắc chung là caveat emptor, nhưng người bán và người có giấy phép phải tiết lộ những khiếm phát tiềm ẩn (ẩn) đã biết mà người mua không thể phát hiện được thông qua kiểm tra hợp lý, và BRRETA § 10-6A-5 yêu cầu các nhà môi giới tiết lộ những sự thật vật chất bất lợi thực sự được biết đến về tình trạng vật lý của tài sản. Theo O.C.G.A. § 44-1-16, không có nguyên nhân hành động nào chống lại chủ sở hữu hoặc đại lý vì không tiết lộ rằng tài sản là nơi xảy ra một vụ giết người, tự sát hoặc tội phạm khác, hoặc rằng cư dân có bệnh không lây truyền qua cư trú tại tài sản; tuy nhiên, chủ sở hữu hoặc đại lý phải trả lời một cách trung thực theo kiến thức tốt nhất của người đó nếu một người mua tiềm năng hỏi. Luật pháp cũng không có trách vụ tình nguyện cung cấp thông tin sơ đăng tội phạm tình dục, mà những người mua có thể tự kiểm tra thông qua sơ đăng GBI. Nguồn: O.C.G.A. § 44-1-16; O.C.G.A. § 10-6A-5

- ✓ Georgia không có mẫu tiết lộ người bán theo luật định; tiết lộ là theo thông lệ (mẫu GAR)
- ✓ Những người bán hàng và người có giấy phép phải tiết lộ những khiếm phát tiềm ẩn đã biết mà không thể phát hiện được thông qua kiểm tra hợp lý
- ✓ Không có trách nhiệm pháp lý vì không tiết lộ vụ giết người, tự sát, tội phạm hoặc bệnh không lây truyền trên tài sản (§ 44-1-16)
- ✓ Nếu người mua hỏi về một tiếng xấu, chủ sở hữu hoặc đại lý phải trả lời một cách trung thực theo kiến thức tốt nhất của họ
- ✓ Các nhà môi giới phải tiết lộ những sự thật vật chất bất lợi về tình trạng vật lý thực sự được biết đến với họ (BRRETA)

CHAPTER 10

Supplement: Condominium and HOA

10.1 Luật Căn hộ chung cư, Luật Hiệp hội Chủ sở hữu Bất động sản và Quyền Huỷ bỏ Chia sẻ Thời gian

Luật Căn hộ chung cư của Georgia, O.C.G.A. § 44-3-70 et seq., tạo ra căn hộ chung cư bằng cách ghi lại bản tuyên bố, bản đồ và các bản vẽ, và chủ sở hữu đơn vị có quyền sở hữu tuyệt đối đối với đơn vị cộng với quyền lợi chưa chia nhỏ trong các phần tử chung. Người mua mua một đơn vị từ người khai báo phải nhận được bản tuyên bố, điều lệ, ngân sách dự kiến và các công bố theo quy định của luật và có thể huỷ bỏ hợp đồng trong vòng 7 ngày sau khi nhận được chúng (O.C.G.A. § 44-3-111). Khi bán lại, hiệp hội phải cung cấp bản tuyên bố các khoản đánh giá chưa trả theo yêu cầu, và các khoản đánh giá chưa trả là một lien trên đơn vị (O.C.G.A. § 44-3-109). Các hiệp hội chủ sở hữu nhà đồng ý tham gia Luật Hiệp hội Chủ sở hữu Bất động sản của Georgia, O.C.G.A. § 44-3-220 et seq., được cấp lien theo luật định cho các khoản đánh giá. Theo Luật Chia sẻ Thời gian của Georgia, O.C.G.A. § 44-3-160 et seq., người mua chia sẻ thời gian có thể huỷ bỏ trong vòng 7 ngày kể từ khi ký kết, và các dự án chia sẻ thời gian phải được đăng ký với Ủy ban. Source: O.C.G.A. § 44-3-70 et seq.; § 44-3-160 et seq.; § 44-3-220 et seq.

- ✓ Căn hộ chung cư được tạo ra bằng cách ghi lại bản tuyên bố, bản đồ và các bản vẽ theo Luật Căn hộ chung cư của Georgia
- ✓ Người mua từ người khai báo có thể huỷ bỏ trong vòng 7 ngày sau khi nhận được các tài liệu công bố căn hộ chung cư theo yêu cầu
- ✓ Các khoản đánh giá căn hộ chung cư và POA chưa trả là một lien trên đơn vị hoặc lô đất
- ✓ Luật Hiệp hội Chủ sở hữu Bất động sản của Georgia chỉ áp dụng cho các HOA đồng ý tham gia thông qua bản tuyên bố được ghi lại
- ✓ Những người mua chia sẻ thời gian có quyền huỷ bỏ trong vòng 7 ngày và các dự án phải được đăng ký với Ủy ban

CHAPTER 11

Supplement: Financing and Foreclosure

11.1 Giấy Đảm Bảo, Tuyên Bố Tịch Thu Ngoài Tòa Án và Xác Nhận Thiếu Hụt

Georgia là một tiểu bang áp dụng lý thuyết sở hữu quyền sử dụng, trong đó công cụ tài chính phổ biến là giấy đảm bảo (security deed), chuyển quyền sở hữu hợp pháp cho người cho vay cho đến khi khoản nợ được thanh toán (O.C.G.A. § 44-14-60). Hầu hết các cuộc tuyên bố tịch thu là ngoài tòa án theo quyền bán: người cho vay phải gửi thông báo bằng văn bản cho người vay ít nhất 30 ngày trước cuộc bán qua thư đảm bảo hoặc email tối hôm trước (§ 44-14-162.2) và quảng cáo cuộc bán một lần mỗi tuần trong 4 tuần liên tiếp trên phương tiện pháp lý của quận (§ 44-14-162). Các cuộc bán được tổ chức tại tòa án quận vào thứ Ba đầu tiên của tháng trong khoảng thời gian từ 10 sáng đến 4 chiều (§ 9-13-161). Georgia không cung cấp quyền chuộc lại theo luật pháp sau cuộc bán tịch thu; quyền chuộc lại của người vay chỉ tồn tại cho đến khi có cuộc bán. Để theo đuổi phán quyết thiếu hụt, người cho vay phải báo cáo cuộc bán cho tòa án cấp cao để xác nhận trong vòng 30 ngày (§ 44-14-161). Nguồn: O.C.G.A. § 44-14-60; § 44-14-161; § 44-14-162; § 44-14-162.2; § 9-13-161

- ✓ Georgia sử dụng giấy đảm bảo (deed to secure debt) và tuân theo lý thuyết sở hữu quyền s□□□ dụng
- ✓ Tuyên bố tịch thu thường là ngoài tòa án theo quyền bán trong giấy đảm bảo
- ✓ Người vay phải nhận được thông báo ít nhất 30 ngày trước cuộc bán và cuộc bán được quảng cáo trong 4 tuần liên tiếp
- ✓ Các cuộc bán diễn ra vào thứ Ba đầu tiên của tháng tại tòa án trong khoảng thời gian từ 10 sáng đến 4 chiều
- ✓ Không có quyền chuộc lại theo luật pháp sau cuộc bán; phán quyết thiếu hụt yêu cầu xác nhận của tòa án được báo cáo trong vòng 30 ngày