

Lista de verificación de locación comercial para pequeñas empresas

Esta Lista de verificación es una herramienta creada para que las pequeñas empresas la utilicen cuando realizan una locación comercial como locatarios. Esta herramienta está diseñada para proporcionar información clave y fácil de entender sobre términos o secciones comunes de una locación comercial típica.

REFERENCIAS para nuestra Lista de verificación:

Para cada sección o plazo de locación tendremos lo siguiente:

- Definición de términos clave. En la medida en que se utilicen términos legales, proporcionamos definiciones de dichos términos.
- Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario. Tenga en cuenta que un contrato de locación preparado por un propietario o proporcionado por este puede "favorecer" al propietario en cuanto a sus derechos e intereses, y "desfavorecer" al locatario en cuanto a sus derechos e intereses. Si bien no es siempre el caso, es importante revisar el contrato de locación en su totalidad para asegurarse de que no sobrecargue ni perjudique al locatario en comparación con el propietario.
- ¿Qué términos y condiciones especificados en el contrato de locación puede negociar el locatario (usted)? Puede pedirle al propietario que revise ciertos términos y condiciones en el contrato de locación para reflejar los términos o asuntos ya acordados y que son importantes para usted como locatario.
- Cosas para considerar y hacer. Esta es la lista de verificación de cosas que debe considerar y hacer en relación con su revisión y la negociación del contrato de locación con el propietario.

Tenga en cuenta lo siguiente:

- Esta lista de verificación es simplemente una guía; no contiene asesoría legal ni debe considerarse como tal.
- Las leyes y las normas pueden cambiar, y esta lista de verificación puede quedar obsoleta.
- El objetivo de esta lista de verificación es asistirlo con explicaciones de términos comunes de un contrato de locación comercial y ayudarlo a identificar posibles preguntas y problemas legales. Si tiene un posible problema que no está seguro de cómo resolver o si tiene preguntas sobre asuntos que no están cubiertos en esta lista de verificación o que son específicos de su situación, le recomendamos que consulte con un abogado. Wayfind puede ayudarlo a encontrar un abogado. Si su organización necesita un abogado, comuníquese con Wayfind a contact@wayfindlegal.org o llame al 1-866-288-9695, para ver si su organización reúne los requisitos para recibir servicios legales gratuitos.

Tabla de contenido

	Página
Carta de intención	3
Estado de las instalaciones.....	3
"Fecha de entrada en vigor", "Fecha de inicio" y "Fecha de inicio del alquiler"	5
Alteraciones del locatario	7
Subsidio de mejora del locatario	8
Subordinación del contrato de locación.....	9
Cesión/sublocación	11
"Incumplimientos" del locatario	13
Tipos de locación	14
Gastos operativos	16
Servicios del propietario	18
Disfrute tranquilo	20
Constancia de arrendamiento	21
Estados financieros.....	21
Corredores	22
Representación de autoridad	23
Estacionamiento.....	23
Opciones	24
Aviso de construcción del propietario.....	26

Carta de intención (Letter of Intent)

¿Qué es una "Carta de intención"?

Una carta de intención (Letter of Intent, "LOI") es un documento que incluye los términos importantes de la transacción de locación/alquiler y los consolida por escrito antes de la preparación del contrato de locación. La LOI está diseñada para garantizar que las partes estén de acuerdo respecto de los principales puntos de negociación desde el inicio del proceso de locación. Las LOI son una parte importante del proceso de locación, porque una carta de intención bien escrita hará que la negociación general del contrato de locación sea más fluida y eficiente.

Por lo general, una LOI incluirá todos los términos comerciales importantes, tales como el alquiler (alquiler base y gastos), los incentivos (como el subsidio de mejora del locatario y el alquiler gratuito, también conocido como reducción del alquiler) que se incluirán en el acuerdo y los términos similares que cada parte quiere ver en el contrato de locación final. Si su empresa tiene algún requisito de locación específico, como por ej. estacionamiento, cartelera, horarios de atención particulares, asientos al aire libre, etc., querrá asegurarse de que estén incluidos en la LOI.

Las LOI son muy importantes desde un punto de vista legal porque son la base del contrato de locación, pero no suelen incluir muchos términos legales específicos. A menudo, los términos "legales", como comisión y sublocación, seguros y disposiciones similares, se incluyen en la LOI para garantizar que las partes tengan tiempo para prepararse para cumplir con las obligaciones y cuando esos términos son importantes para las operaciones comerciales del locatario.

Aunque las LOI no suelen incluir muchos "términos legales" específicos y generalmente no son vinculantes, es útil contar con un abogado con experiencia en locación comercial que revise tanto la LOI como el contrato de locación (tanto durante el proceso de negociación del contrato de locación como, sin duda, antes de firmar el contrato de locación) para asegurarse de que ambos estén bien redactados.

Estado de las instalaciones (Condition of the Premises)

¿Qué es el "Estado de las instalaciones"?

La parte de "Estado de las instalaciones" del contrato de locación especifica el estado en el que se encuentra la propiedad cuando el propietario la entrega al locatario para su uso y ocupación exclusivos. Cuando el contrato de locación dice que el estado de las instalaciones es "tal como están", significa que el propietario no tiene que hacer nada para preparar el espacio para el locatario y el locatario lo recibe del propietario en el estado en el que el propietario lo entregue .

 Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

La mayoría de los contratos de locación establecen que el locatario toma las instalaciones "tal como están".

Esto significa que el propietario no está obligado a hacer nada en las instalaciones antes de entregarlas al locatario.

También significa que el propietario no está obligado a hacer ninguna declaración o garantía al locatario con respecto al estado de (i) las instalaciones, (ii) el edificio en el que se encuentran las instalaciones o (iii) el terreno en el que se encuentra el edificio.

 ¿Qué puede intentar negociar el locatario respecto del contrato de locación?

El locatario puede solicitarle al propietario que haga lo siguiente:

1. Que entregue las instalaciones al locatario en condiciones de "en buenas condiciones de limpieza" y con todo el equipamiento de calefacción, ventilación, aire acondicionado, mecánicos, eléctricos y de plomería en buenas condiciones y estado de funcionamiento.
2. Que haga algunas mejoras o limpie las instalaciones, a cargo del propietario.
3. Que le brinde un "subsidio de mejora del locatario" para permitirle al locatario disponer las instalaciones de la manera más adecuada para el locatario. Consulte la siguiente sección en Mejoras del locatario.
4. Que incluya declaraciones y garantías en el contrato de locación de que (a) las instalaciones y el edificio en el que se encuentran cumplen con todas las leyes aplicables, y que (b) todos los equipos de calefacción, ventilación, aire acondicionado, mecánicos, eléctricos y de plomería están en buenas condiciones y estado de funcionamiento.
5. Si el locatario tiene la obligación de mantener alguno o todos los equipos de calefacción, ventilación, aire acondicionado, mecánicos, eléctricos y de plomería dentro de las instalaciones, el propietario debe proporcionar una "garantía" sobre esos artículos por un período de tiempo limitado DESPUÉS de que el locatario haya tomado posesión de las instalaciones. Sobre la base de la garantía, si alguno de los elementos fallara o requiriera mantenimiento o reparación dentro del período de garantía (por ejemplo, 2 a 6 meses después de la fecha de inicio), el propietario realizará dicho mantenimiento o reparaciones a costo y gasto exclusivos del propietario.

 Cosas para considerar y hacer:

- Inspeccione visualmente las instalaciones que se van a ocupar y, si corresponde, el edificio en el que se encuentran. Es responsabilidad del

locatario llevar a cabo su propia diligencia debida con respecto a las instalaciones, incluidos el edificio y la propiedad.

- sus Obtenga una copia del certificado de ocupación para las instalaciones, si está disponible; o bien, como mínimo, para el edificio
- Solicite una inspección profesional de las instalaciones, a realizarse por una parte calificada/conocedora.
- Brinde acceso a las instalaciones a cualquier empleado del locatario que pueda tener experiencia con respecto a las necesidades operativas del locatario en áreas tales como comunicaciones, capacidad eléctrica y sistemas informáticos.
- Haga que el contratista del locatario (si corresponde) inspeccione las instalaciones y revise los registros correspondientes del departamento del edificio para determinar cuánto trabajo deberá realizarse en las instalaciones y en el edificio a fin de que el locatario obtenga las aprobaciones necesarias para las mejoras.

"Fecha de entrada en vigor", "Fecha de inicio" y "Fecha de inicio del alquiler" (The "Effective Date" vs. the "Commencement Date" vs. the "Rent Commencement Date")

¿Cuál es la "Fecha de entrada en vigor"?

La Fecha de entrada en vigor suele ser la fecha en la que ambas partes firman el contrato de locación y se entrega a cada parte, y la fecha en la que se establece que hay un "contrato" entre el propietario y el locatario. En otras palabras, aunque la "Fecha de inicio" y las "Fechas de inicio del alquiler" pueden ser mucho más avanzadas en el futuro, las partes pueden firmar el contrato de locación para "vincularse" entre sí mediante un contrato a fin de preservar los derechos a las instalaciones (por ej., el locatario) y los derechos a exigir que el locatario ocupe las instalaciones y comience a pagar el alquiler en la Fecha de inicio del alquiler (para el propietario).

¿Cuál es la "Fecha de inicio"?

La Fecha de inicio suele ser la fecha en que se entregan las instalaciones al locatario con el trabajo del propietario sustancialmente completo, si lo hubiera. No obstante, esta fecha también puede estar condicionada a la fecha en que el locatario complete sustancialmente su trabajo en las instalaciones o la fecha en que el locatario haya obtenido determinados permisos, autorizaciones o licencias, como licencias para el expendio de bebidas alcohólicas, permisos de construcción o un permiso de uso condicional. Esta fecha puede ser la misma fecha en que el locatario comienza a pagar el alquiler. Sin embargo, puede diferir de la "Fecha de inicio del alquiler" si el propietario le ha ofrecido al locatario un período de "alquiler

gratuito" o una "reducción del alquiler" por un período de tiempo limitado después de que el locatario haya tomado posesión de las instalaciones.

■ ¿Qué es la "Fecha de inicio del alquiler"?

Si el propietario no ha requerido o no requiere que el locatario comience a pagar el alquiler en la "Fecha de inicio", entonces la Fecha de inicio del alquiler generalmente será (i) una fecha específica (por ej., después del "alquiler gratuito" o del período de "reducción del alquiler") o (ii) la fecha en que el locatario comienza las actividades comerciales en las instalaciones.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

Según las circunstancias y de las mejoras que el locatario o el propietario intenten realizar en las instalaciones, el locatario puede solicitar un período de "alquiler gratuito" o de "reducción del alquiler" por adelantado que le dará tiempo al locatario o propietario para realizar dichas mejoras antes de la obligación de pagar el alquiler. Como consideración adicional, es habitual que se requiera que un propietario realice las "mejoras del propietario" en las instalaciones ANTES de la fecha de inicio.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

El locatario puede negociar un período de "alquiler gratuito" o "reducción de alquiler", particularmente en situaciones en las que el locatario o el propietario planean realizar mejoras en las instalaciones antes de la Fecha de inicio. En tales circunstancias, es habitual que el propietario complete sus "mejoras del propietario" ANTES de la Fecha de inicio. Si las partes acuerdan un período de "alquiler gratuito" o "reducción del alquiler", la "Fecha de inicio del alquiler" será la fecha en que el locatario comience a pagar el alquiler. La diferencia entre "Fecha de inicio" y "Fecha de inicio del alquiler" será el período de "alquiler gratuito" o "reducción del alquiler".

■ Cosas para considerar y hacer:

- Asegúrese de comprender cuándo es la Fecha de inicio del alquiler, para saber en qué fecha vence el primer pago de alquiler.
- Haga que la Fecha de inicio del alquiler coincida con la fecha en que esté listo para comenzar a pagar el alquiler. Como se mencionó anteriormente, considere si necesita tiempo para completar las mejoras del locatario DESPUÉS de que el propietario le haya entregado las instalaciones con todas las "mejoras del propietario" completas y listas para la ocupación del locatario.

Alteraciones del locatario (Tenant Alterations)

■ ¿Qué son las "Alteraciones del locatario"?

Es la parte del contrato que habla sobre los cambios que el locatario puede hacer en las instalaciones durante el plazo del contrato de locación.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

Las disposiciones del contrato de locación que abordan los derechos del locatario a realizar modificaciones en las instalaciones pueden ser estrictas y limitativas para el locatario y favorables para el propietario. Si bien es adecuado que el propietario tenga única y absoluta discreción sobre las modificaciones de la estructura del edificio (por ej., techo, paredes de carga y cimientos) y los sistemas del edificio (por ej., sistemas de calefacción, ventilación, aire acondicionado, mecánico, eléctrico y de plomería), la aprobación del propietario de todas las demás modificaciones debe limitarse a su discreción razonable.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

Se debe solicitar al propietario que responda a las solicitudes de alteración y aprobación de los planes dentro de los períodos de tiempo especificados y que explique los motivos del rechazo de cualquier plan presentado al propietario para su revisión y aprobación. Luego del rechazo, el locatario debe tener derecho a volver a presentar los planes revisados y comenzar nuevamente el proceso. El locatario también puede querer negociar el derecho a construir ciertas "alteraciones cosméticas" que no afecten la estructura ni los sistemas del edificio y que estén por debajo de un cierto umbral de costo sin obtener primero el consentimiento del propietario (por ej., pintar o agregar una puerta interna por un costo total acumulado inferior a \$10,000).

El propietario querrá que el locatario asuma la responsabilidad de la preparación de los planes y la construcción de las alteraciones hechas por el locatario. Esta responsabilidad incluye garantizar que los planes y las alteraciones cumplan con los requisitos legales, entre los que se incluyen, por ejemplo, los códigos de incendio y construcción, además de garantizar que se expidan todos los permisos y certificados de ocupación requeridos con respecto al trabajo del locatario.

■ Cosas para considerar y hacer:

- Haga una lista de los cambios que desea hacer en el espacio para que funcione para su negocio.

Por ejemplo:

- ¿Quiere construir o mover paredes?

- ¿Es necesario mover o cambiar el sistema de ventilación de la cocina?
- ¿Necesitará construir alguna adición o algún cambio en el espacio?
- Asegúrese de recibir los planos precisos de las instalaciones de parte del propietario (con las ubicaciones de los servicios públicos) para planificar y presupuestar sus alteraciones. También deberá entregar estos planos a sus consultores, contratistas y arquitectos.

Subsidio de mejora del locatario (Tenant Improvement Allowance)

¿Qué es un "Subsidio de mejora del locatario"?

Un Subsidio de mejora del locatario es el dinero que le da el propietario a un locatario para ayudarlo a pagar las mejoras en las instalaciones del locatario o, a veces, otros gastos relacionados con la mudanza a un nuevo espacio. La cantidad específica de este subsidio se negocia en el contrato de locación, junto con un resumen detallado de lo que se puede gastar.

- Un Subsidio de mejora del locatario es un número al que generalmente se hace referencia en dólares por pie cuadrado. Por ejemplo, su contrato de locación puede decir algo como lo siguiente:
 - "Costos de mejora del locatario" reales del locatario: (i) la suma de \$ 1,000,000.00 (sobre la base de \$50.00 por pie cuadrado alquilable de las instalaciones), que se utilizará para los Costos de mejora del edificio con respecto a las instalaciones.
 - Debido a que el Subsidio de mejora del locatario generalmente no se debe reembolsar (es una función de los demás términos del acuerdo en un contrato de locación, como la tasa de alquiler y la duración del contrato), puede ser un incentivo importante para que un locatario firme un contrato de locación. Si planea realizar renovaciones en el nuevo espacio, obtener una asignación de mejoras del locatario (Tenant Improvement, TI) es un punto importante de negociación

Lo que cubre el Subsidio de mejora del locatario:

Por lo general, los propietarios permiten que el Subsidio de mejora del locatario se gaste en los costos duros y blandos del proyecto.

Los costos duros son el resultado de las mejoras que permanecerán cuando el locatario se vaya, lo que podría representar un beneficio directo para el propietario.

Si bien los costos blandos pueden no ser directamente beneficiosos para el propietario, son una parte necesaria del proceso de construcción (como una tarifa de administración de la construcción). Mientras que los costos generales son generalmente aceptados, los costos blandos generalmente se deben definir individualmente dentro de la sección de Mejora del locatario del contrato de locación.

Algunos ejemplos de costos duros son los siguientes:

- Marcos, paredes
- HVAC (calefacción, ventilación, aire acondicionado), electricidad, plomería
- Puertas, ventanas
- Pintura y alfombra
- Escape de cocina

■ Por qué el Subsidio de mejora del locatario no cubre todo:

Existen algunas salvedades a los Subsidios de mejora del locatario que este debe considerar. Un malentendido común es que el Subsidio de mejora del locatario está destinado a cubrir todos los costos asociados con un espacio. Si bien la negociación de un subsidio considerable puede ser beneficiosa, puede estar casi seguro de que no cubrirá absolutamente todo. El locatario debe tener en cuenta los costos, como el cableado de datos, los muebles y las decoraciones; al propietario solo se interesan las mejoras que aumentarán el valor del edificio. A diferencia de los muebles, las mejoras como las nuevas paredes y puertas dejarán un valor duradero en el edificio con lo que el propietario potencialmente se beneficiará más adelante. Debido a esto, la mayoría de los propietarios restringen para qué se puede usar el Subsidio de mejora del locatario.

■ Cosas para considerar y hacer:

- Si el propietario le otorga al locatario un Subsidio de mejora del locatario, se suele ponderar en la tarifa de alquiler pagada por el locatario. En otras palabras, si el locatario no solicita ningún Subsidio de mejora del locatario, la tarifa de alquiler puede ser de \$12.00 por pie cuadrado alquilable; pero si el locatario solicita un Subsidio de mejora del locatario, el propietario puede solicitar que el locatario pague una tarifa de alquiler más alta, por ejemplo, \$14.50 por pie cuadrado alquilable.

Subordinación del contrato de locación (Subordination of the Lease)

■ ¿Qué significa "Subordinación del contrato de locación"?

"Subordinación" significa "estar sujeto a." Por lo general, el contrato de locación está automáticamente subordinado a cualquier hipoteca que se pueda registrar

contra la totalidad del edificio en el que se encuentran las instalaciones, en virtud de la cláusula de subordinación contenida en el contrato de locación.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

Por lo general, el propietario y sus posibles prestamistas hipotecarios requerirán que el contrato de locación contenga una disposición de subordinación incondicional que establezca que el contrato de locación está sujeto y subordinado a cualquier hipoteca que afecte la propiedad en ese momento o más adelante. Esto significa que los derechos del banco o del prestamista hipotecario por sobre el edificio son superiores a los derechos de locación del locatario en las instalaciones.

Por ejemplo, si el propietario no paga las cuotas de la hipoteca al banco y el banco decide ejecutar la hipoteca, el banco querrá tener derecho a cumplir el contrato de locación con el locatario o no. Esto se debe a que el banco puede decidir vender la propiedad a otro comprador que puede no querer al locatario en el edificio y puede querer tener la posibilidad vender la propiedad. Significa que el banco puede desalojar al locatario cuando se hace cargo de los derechos de propiedad del edificio.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

A menos que esté acompañado de una disposición de no interrupción, la disposición de subordinación incondicional permite al banco o al prestamista hipotecario expulsar (el equivalente a la ejecución hipotecaria del desalojo, solo para el prestamista hipotecario) al locatario, incluso si el locatario no está incumpliendo sus obligaciones conforme al contrato de locación. El locatario puede protegerse a sí mismo de tal resultado si el contrato de locación establece que la subordinación del contrato de locación y los derechos del locatario en virtud de este están condicionados al derecho de no interrupción o a la entrega por parte del prestamista de la hipoteca de un "Acuerdo de subordinación, no interrupción y aceptación" (Subordination, Non-disturbance and Attornment Agreement, "SNDA"). Al obtener derechos de no perturbación, ya sea en el contrato de locación o en un SNDA negociado por separado, el locatario se asegurará de que no será expulsado ni desalojado, siempre que cumpla con los términos del contrato de locación.

■ Cosas para considerar y hacer:

- Verifique el contrato de locación para ver si hay una disposición de subordinación y asegúrese de que entiende la subordinación, de modo que no se sorprenda si ocurre el evento que cambia sus derechos.

Cesión/sublocación (Assignment/Subletting)

■ ¿Qué es "cesión y sublocación"?

En una cesión, el locatario "cede" sus derechos ante otra persona, conforme al contrato de locación. En otras palabras, el locatario se retira del panorama y el propietario, en esencia, le permite al locatario "nuevo" ingresar en lugar del locatario inicial. Esto es similar a la sustitución del locatario inicial conforme al contrato de locación con un locatario "nuevo" en el mismo contrato de locación.

En una "sublocación", el locatario encuentra a alguien más para "subalquilar" las instalaciones (o parte de las instalaciones) directamente del locatario por el resto del plazo. En el caso de una sublocación, el locatario inicial permanece en contrato con el propietario de conformidad con los términos del contrato de locación inicial por el resto del plazo de dicho contrato de locación, pero el "sublocador" interviene y cumple las obligaciones del locatario inicial de conformidad con los términos del contrato de locación (según se pueda ajustar o modificar de conformidad con los términos del acuerdo de sublocación negociado entre el locatario inicial y el sublocatario).

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

El propietario querrá tanto control como sea posible sobre la capacidad del locatario para ceder/subalquilar las instalaciones.

Las disposiciones en el contrato de locación que abordan la cesión o sublocación pueden cambiar según la duración del contrato y el tamaño de las instalaciones. En la medida en que un locatario entre en un contrato de locación por un plazo más largo o por un espacio mayor que el deseado, el locatario querrá tener flexibilidad para ceder o subalquilar su espacio.

El deseo del propietario de controlar las instalaciones aumentará en la medida en que el alquiler provisto en el contrato de locación esté por debajo del mercado o si las demás disposiciones del contrato son favorables para el locatario. Para este fin, el texto preferido del propietario no permitirá la cesión y la sublocación sin el consentimiento del propietario y siempre que dicho consentimiento pueda ser retenido a discreción única y absoluta del propietario. En algunos casos, un contrato de locación orientado al propietario permitirá que este rescinda el contrato de locación o recupere la parte de las instalaciones que se propone para subalquilar, a petición del locatario al propietario de que apruebe una sublocación de cesión propuesta. Dependiendo de cómo esté redactado, este derecho de rescindir el contrato de locación (también conocido como "derecho de recuperación") puede ser particularmente difícil para el locatario si el "derecho de recuperación" le permite al propietario recuperar todas las instalaciones, incluso si el locatario desea subalquilar solo una parte.

Además, si el locatario obtiene una ganancia de la sublocación, el propietario probablemente quiera la totalidad de la ganancia o una parte de esta. El

propietario querrá que el contrato de locación establezca que el propietario tiene derecho a una parte, si no toda, de la cantidad por la cual la locación procedente de la cesión/sublocación supera el alquiler pagadero por el locatario de conformidad con su contrato de locación. El locatario normalmente permitirá que el propietario retenga entre el cincuenta y el setenta y cinco por ciento de los ingresos por exceso de cesión o sublocación. Por lo general, también es un compromiso justo desde la perspectiva de la mayoría de los propietarios.

¿Qué puede negociar el locatario?

La disposición ideal de "cesión/sublocación" desde el punto de vista del locatario es aquella que le otorga a este el derecho de ceder el contrato de locación o subalquilar las instalaciones sin el consentimiento del propietario. No es habitual y no debe esperarse.

Como mínimo, un locatario debe solicitar el derecho de ceder o subalquilar sujeto al consentimiento del propietario, que no será retenido, condicionado ni demorado injustificadamente.

Una disposición aún más favorable para el locatario sería una que enumerara los factores que debe considerar un propietario para que la decisión del propietario se considere razonable. La disposición que enumera estos factores que, si se cumplen, obligan al propietario a dar su consentimiento, es aún más favorable para el locatario. Idealmente, el locatario querrá que la disposición de consentimiento enumere los criterios que, si se cumplen, le permitan al locatario continuar con la cesión sin el consentimiento del propietario para la cesión o sublocación propuesta. Entre estos factores, se suelen incluir los siguientes: i) la solvencia del posible cesionario/sublocatario, aunque esto puede ser un factor menos importante en función de la importancia de la solvencia del locatario original; ii) el uso propuesto de las instalaciones por el posible cesionario/sublocatario; y iii) el carácter o la reputación del posible cesionario/sublocatario.

Además, en algunos casos, los locatarios pueden querer el derecho a rescindir el contrato de locación, si el derecho de recuperación del propietario le permite a este recuperar las instalaciones en una cesión/sublocación.

Cosas para considerar:

- ¿Qué tan probable es que desee ceder o subalquilar la propiedad?
- ¿Es el espacio demasiado grande y es posible que desee subalquilar parte del espacio y ganar algo de dinero?

"Incumplimientos" del locatario (Tenant "Defaults")

■ ¿Qué es el "Incumplimiento" del locatario?

Un "Incumplimiento" del locatario se produce cuando el este incumple alguno de los términos o condiciones especificados en el contrato de locación o de lo contrario no cumple con las obligaciones especificadas en el contrato de locación.

Cuando el locatario ha cometido un incumplimiento, por lo general, querrá un período de tiempo limitado para arreglar o "remediar" el incumplimiento. Por ejemplo, si el locatario no paga el alquiler el día de su vencimiento, puede cometer un incumplimiento, según cómo se redacte el contrato de locación. Si la disposición de "remediación" está razonablemente redactada, el locatario puede tener derecho a dos (2) a cinco (5) días para "remediar" el incumplimiento de pago mediante la entrega del pago del alquiler al propietario dentro del período de "remediación". Si el locatario "remedia" el incumplimiento dentro del período de "remediación", el propietario no tendrá derecho a tomar medidas en contra el locatario (lo que puede incluir la rescisión del contrato de locación y el desalojo). Si el locatario NO "remedia" el incumplimiento dentro del período de "remediación", el propietario puede iniciar una acción de ejecución contra el locatario.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

En un contrato de locación producido por el propietario, el propietario generalmente no le otorga al locatario un período de "remediación" para remediar sus incumplimientos. En otras palabras, si el locatario no realiza un pago requerido antes de la fecha de vencimiento, el locatario estará en incumplimiento. Además, los propietarios generalmente no se obligan a dar aviso del incumplimiento al locatario ni luego le permiten al locatario remediar dicho incumplimiento dentro de un período de "remediación" posterior al aviso.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

El locatario querrá asegurarse de que se incluya lo siguiente en el contrato de locación:

1. Períodos de gracia: períodos de tiempo durante los cuales se le permite al locatario (i) estar en incumplimiento técnico del contrato de locación sin estar en incumplimiento (p. ej., el incumplimiento no comenzará hasta que hayan pasado tres [3] días desde que se deba un pago al propietario).
2. Período de remediación: períodos de tiempo que le permiten al locatario "remediar" un incumplimiento antes de que el propietario tenga derecho a tomar medidas de ejecución contra el locatario. Los períodos de remediación típicos son (a) de tres (3) a siete (7) días para los incumplimientos de pago, y (b) de treinta (30) días (después de la

notificación del propietario) para todos los demás incumplimientos no monetarios.

Además, el locatario puede querer tiempo adicional para hacer los pagos si está haciendo esfuerzos para pagar el alquiler pero no puede hacer los pagos a tiempo. El locatario puede solicitar una disposición que permita que cualquier período de "remediación" "no monetaria" se extienda por un tiempo adicional razonable en situaciones en las que el incumplimiento no se pueda remediar dentro del período de tiempo establecido, el locatario haya comenzado la remediación dentro de ese período y haya seguido intentando realizar la remediación.

Es probable que los propietarios no se opongan a dicha extensión, pero tal vez quieran imponer una fecha externa (a veces llamada fecha "muerta") por la cual las demoras del locatario, sin importar el motivo, ya no pueden ser justificadas. Las partes suelen acordar fechas entre sesenta (60) y ciento veinte (120) días adicionales para la fecha muerta.

El locatario también debe solicitar que el simple hecho de desalojar las instalaciones, por sí solo, no resulte en un incumplimiento de pago que activara el derecho del propietario a rescindir el contrato de locación o buscar medidas de ejecución contra el locatario.

El propietario debe estar de acuerdo con dicha solicitud, siempre que el contrato de alquiler no contemple que el locatario esté utilizando las instalaciones para fines comerciales. El propietario puede querer una disposición de incumplimiento cruzado en virtud de la cual un incumplimiento de acuerdo con el contrato de locación que se negocia resulte en un incumplimiento en cualquier otro contrato de locación entre el locatario y el propietario y viceversa. La mayoría de los locatarios tratarán de evitar tener estas disposiciones en su contrato de locación, pero es posible que no les importe si no han firmado y no anticipan celebrar otros contratos de locación con este propietario.

Cosas para considerar y hacer:

- Es muy importante comprender esta parte del contrato de locación. Asegúrese de comprender cuándo estará en "incumplimiento" y qué sucede cuando se encuentra en situación de "incumplimiento" del contrato de locación.

Tipos de locación (Lease Types)

"Locación bruta" y "Locación neta"

Una "Locación neta" es una locación en la cual el locatario es responsable de pagar tanto el alquiler base como su parte de los gastos del edificio, de manera que los pagos de gastos operativos realizados por todos los locatarios cubran todos los costos operativos, de seguros, impuestos y otros costos asociados con la administración del edificio. En una Locación neta, cada locatario realiza pagos

en función de la parte proporcional de los pies cuadrados ocupados por el locatario dentro del edificio. Es posible que vea una referencia a una locación neta triple o una locación "NNN", lo que significa que el locatario pagará su parte proporcional de todos los impuestos de bienes raíces, seguros del edificio y gastos de operación/mantenimiento (las tres "redes") por las instalaciones, adicional a sus obligaciones de alquiler en virtud del contrato de locación.

Una "Locación bruta" se puede definir en términos generales como una locación en la que el locatario paga un monto base de alquiler y el propietario es responsable de pagar todos los gastos relacionados con el edificio. En una Locación bruta "modificada", se hace referencia a un año base (generalmente el año en que comienza el plazo o el año siguiente si la locación comienza a fines del año) y establece que, después del primer año de locación bajo el contrato de locación, el locatario es responsable de su parte proporcional de cualquier aumento sobre los gastos incurridos por el propietario durante el año base.

En las negociaciones de locación, es fundamental que el locatario identifique el tipo de locación que el propietario está utilizando. Si el contrato de locación propuesto es una Locación bruta, el locatario debe tratar de obtener del propietario un desglose del alquiler donde se muestre la parte del alquiler que se asigna a los gastos operativos. El locatario también debe solicitar información sobre los gastos que se utilizaron para calcular las cifras del año base. Si el contrato de locación es una Locación neta, el locatario debe solicitar al propietario una estimación de los gastos operativos acumulados del edificio y la parte que el locatario pagará por su parte proporcional.

Alquiler porcentual

El "alquiler porcentual" generalmente se reserva para locatarios minoristas y es utilizado por los propietarios para compartir el éxito de sus locatarios minoristas. El alquiler porcentual requiere que el locatario le pague al propietario, además del alquiler mínimo, un porcentaje de sus ventas por encima de un cierto punto de referencia.

En las locaciones que incluyen el alquiler porcentual, el locatario pagará tanto el alquiler mínimo como, cuando sus ventas superen el punto de referencia, el alquiler porcentual. El punto de referencia se puede determinar según las cifras brutas de ventas mensuales o anuales.

La definición de ventas brutas también es clave para cualquier alquiler porcentual, ya que define qué artículos se incluirán para calcular el alquiler porcentual. Los objetivos del locatario al negociar el texto de locación bruta son mantener el cálculo de ventas brutas lo más bajo posible y limitar la definición para que el locatario no pague el alquiler porcentual sobre las ventas que no sean atribuibles a las instalaciones o elementos alquilados por los cuales el locatario no recibió compensación.

La ventaja para el locatario es que una locación con alquiler porcentual suele tener un alquiler mínimo más bajo que un contrato de locación estándar. La desventaja para el locatario es que debe negociar cuidadosamente la disposición del alquiler porcentual para garantizar que pague solo una cantidad justa en el alquiler porcentual.

Gastos operativos (Operating Expenses)

¿Qué son los Gastos operativos?

Los Gastos operativos son costos asociados con el mantenimiento y la administración de la propiedad comercial o el edificio. Como se mencionó anteriormente, los gastos operativos pueden ser un componente del alquiler bruto en una Locación bruta o ser adicionales al alquiler base en una locación neta. Las disposiciones de Gastos operativos se denominan "disposiciones de transferencia" porque la cantidad que el propietario tiene que pagar se pasa directamente a los locatarios.

¿Qué incluyen los Gastos operativos?

Impuestos sobre la propiedad: La autoridad gubernamental cobrará los impuestos sobre bienes inmuebles del propietario de la propiedad que, a su vez, se transfieren a los locatarios. Se debe definir el término "impuestos sobre bienes inmuebles" para excluir los impuestos sobre los ingresos, los impuestos de franquicias y los impuestos a la propiedad personal debidos y pagaderos por el propietario. En otras palabras, esos impuestos NO se deben pasar al locatario. En la mayoría de los contratos de locación, se indicarán estas exclusiones o, de lo contrario, la mayoría de los propietarios acordarán revisar el contrato de locación en consecuencia

Seguro: Todos los propietarios necesitan un seguro en el edificio como lo requieren sus respectivos prestamistas. Estos costos también se pasan a los locatarios.

Cargos por mantenimiento de áreas comunes (Common Area Maintenance, CAM): Los Cargos por mantenimiento de áreas comunes incluyen artículos tales como mantenimiento y reparación, tarifas administrativas, servicios públicos, ascensores, vestíbulos, jardines, mantenimiento de estacionamientos, salarios de administración, etc. Lo que se incluye varía según el tipo de propiedad y el propietario del edificio.

¿Qué no está incluido en los Gastos operativos?

Las exclusiones de los Gastos operativos son un gran debate en los contratos de locación. La respuesta corta es que los artículos excluidos generalmente incluyen gastos de capital, gastos administrativos (gastos generales), servicio de deuda, costos de publicidad y comercialización, comisiones de locación, salarios y beneficios del personal por encima del grado de administrador de la propiedad (a

menos que se asignen de manera equitativa), costos derivados de negligencia bruta o mala conducta intencional de parte del propietario o sus agentes, costos por cumplir con las leyes para remediar una condición existente antes de la fecha de inicio (incluida la eliminación de materiales peligrosos), costos de construcción para mejoras de otros espacios de locatarios, costos de disputas entre el propietario y otros locatarios, subsidios de mejora del locatario o reservas de capital para reparaciones futuras, costo de los servicios prestados por el propietario a otros locatarios pero que no se proporcionan al locatario en virtud del contrato de locación y los honorarios legales incurridos en relación con la negociación de nuevos contratos de locación o los términos de cumplimiento de un contrato de locación existente, así como los honorarios legales y contables internos.

Derechos de auditoría

Es muy importante que el locatario considere si debe negociar el derecho de auditar los libros y registros del propietario con respecto a los gastos operativos que se están transfiriendo al locatario. El derecho de auditar al propietario puede ser fundamental para que el locatario realmente haga cumplir las exclusiones de gastos operativos. Sin un derecho de auditoría, ¿cómo puede el locatario comprender lo que el propietario está pasando al locatario y que el propietario no esté incluyendo elementos excluidos? En la mayoría de las disposiciones de auditoría, el locatario tendrá una fecha límite después de recibir una declaración de gastos del propietario para notificar al propietario que le gustaría contratar a un auditor (generalmente un contador público certificado) para auditar los libros del propietario, y si es así elegido, el locatario y el auditor tendrán una fecha límite para completar dicha auditoría. Además, si se determina que al locatario se le cobró de más un determinado porcentaje (por ej., 3% al 5%) sobre los cargos reales, el propietario también pagará las tarifas de auditoría del locatario. Debido a que los propietarios no brindan su información financiera a la ligera, las disposiciones de auditoría a menudo también se negocian en gran medida.

Concepto de año base

Muchos contratos de locación establecen que el locatario pagará su parte proporcional de los aumentos en impuestos y gastos operativos durante un "año base" designado, atribuible a la propiedad y el edificio donde se encuentran las instalaciones. En otras palabras, en lugar de pagar el 100 % de los impuestos y gastos operativos de cualquier año durante el plazo del contrato de locación, en un concepto de "año base", el locatario paga la "diferencia" en el monto de los impuestos y gastos pagados en el "año base" y los incurridos en cada año subsiguiente. Es decir, si hay un "año base" 2018, entonces el propietario suma el monto total de los impuestos pagados y los gastos operativos incurridos y el locatario pagará la diferencia en cada año subsiguiente SOBRE el monto incurrido en el año base.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

La forma de locación orientada al propietario excluirá pocos elementos de gastos, si los hubiera, de aquella descripción general de los "gastos operativos" mencionada anteriormente.

El propietario puede no tener la flexibilidad de proporcionarle al locatario las exclusiones solicitadas y, en general, solo podrá otorgar aquellas exclusiones que sean consistentes con (i) su contabilidad actual para los gastos operativos del edificio y (ii) las demás locaciones en el edificio. Las exclusiones de los gastos operativos pueden ser una de las áreas de negociaciones de los contratos locación más demandadas y que requieren más tiempo, pero si se resuelven satisfactoriamente, pueden generar el mayor ahorro para el locatario y, al evitar posibles disputas, también para el propietario.

■ Cosas para considerar y hacer:

- Asegúrese de que su presupuesto para pagar la propiedad incluya los impuestos y otros gastos operativos que en el contrato de locación se requiere que el locatario pague.

Servicios del propietario (Landlord's Services)

■ ¿Qué son los "servicios del propietario"?

Es la parte del contrato de locación que identifica las responsabilidades y los servicios que el propietario prestará al locatario.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

La mayoría de los contratos de locación abordan o deben abordar los servicios que el propietario debe prestar o poner a disposición de las instalaciones del locatario. Estos servicios generalmente incluyen calefacción, ventilación y aire acondicionado, elevadores (de pasajeros y de carga), electricidad, limpieza, agua corriente y alcantarillado. A veces, el servicio de limpieza también se incluye como un "servicio del propietario". El alcance y la naturaleza de los servicios varían ampliamente según el tipo de propiedad que se alquile y las necesidades del locatario.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

El locatario deseará que el contrato de locación especifique los días y las horas en que estos servicios se proporcionarán sin costo adicional para el locatario, así como las tarifas y los horarios de los servicios de "horas extra".

El locatario también querrá que el contrato de locación especifique las cantidades en las cuales los servicios del propietario se prestarán a las instalaciones. Por ejemplo, el locatario querrá que el contrato especifique con qué temperatura

exterior el propietario pondrá el aire acondicionado y la calefacción a disposición de las instalaciones. El propietario querrá evitar la especificidad aquí, prefiriendo, en cambio, el texto que le exige que brinde servicios en niveles que sean razonablemente necesarios para que el locatario opere su negocio. No se trata de un compromiso injustificable ya que evita posibles disputas entre los servicios que se prestan de manera tal que le permite al locatario operar su negocio, incluso aunque esos servicios no se presten de acuerdo con las especificaciones establecidas en el contrato de locación.

El locatario también puede solicitar el derecho a remediar el incumplimiento por parte del propietario de sus obligaciones de prestar estos servicios y compensar el alquiler, los costos incurridos por el locatario. El locatario también puede solicitar cierta cantidad de interés en relación con cualquier pago del locatario, pagos que no son necesarios por la remediación de la infracción por parte del locatario, en la medida en que el propietario no haya reembolsado al locatario esos costos.

El locatario también puede solicitar una reducción del alquiler (por ej., que cese el pago del alquiler) si la interrupción persiste por un período de días (por ej., entre 3 y 5 días hábiles consecutivos) y no se puede remediar/restaurar.

Por último, un locatario puede querer un derecho de rescisión (derecho a rescindir/finalizar el contrato de locación) si la interrupción de algún servicio hace que las instalaciones sean insostenibles por un período que supera el período de tiempo designado. Sin embargo, el locatario probablemente enfrentará una oposición muy rígida por parte del propietario al derecho solicitado de remediación, compensación o rescisión.

Cosas para considerar y hacer:

- Sea específico sobre lo que quiere y espera del propietario e incluya esas expectativas en el contrato de locación (vea a continuación).
- Tenga en cuenta las necesidades de calefacción, aire acondicionado y ventilación de su empresa. Por ejemplo, si tiene un negocio de restaurante, verifique los requisitos del código de construcción y tenga muy en claro los requisitos de la ventilación que necesita para la cocina y que toda la ventilación cumpla con los códigos de construcción locales.
- Comprenda si se le solicitará al locatario que se registre con cada proveedor de servicios públicos directamente y pague directamente a los servicios públicos, o si el propietario continuará haciéndolo y le facturará cada mes al locatario por los servicios públicos como parte de los "gastos operativos" del edificio.
- Sepa que el contrato de locación debe proporcionar la capacidad de reducir o no pagar el alquiler si el propietario no presta los servicios que se supone

que debe prestar. Comprenda lo que establece el contrato de locación sobre su derecho a retener el alquiler.

Disfrute tranquilo (Quiet Enjoyment)

¿Qué es el "disfrute tranquilo"?

El disfrute tranquilo es la parte del contrato de locación que dice que el locatario puede usar las instalaciones sin la interferencia del propietario u otros para el uso descrito en el contrato de locación.

Para un locatario, el pacto de disfrute tranquilo es esencial. La disposición de disfrute tranquilo protege el derecho de un locatario a ocupar y usar las instalaciones durante el plazo sin interferencias por parte del propietario o cualquier tercero que reclame a través del propietario. El propietario querrá asegurarse de que la disposición de disfrute tranquilo esté sujeta a que el locatario cumpla con todos los términos y condiciones del contrato de locación. Además, si un propietario insiste en que el convenio de disfrute tranquilo esté sujeto a los derechos del acreedor hipotecario, el locatario debe exigir un acuerdo de subordinación, demora y no interrupción. Consulte la sección anterior sobre "Subordinación".

Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

Los propietarios suelen permitir que el locatario tenga un "disfrute tranquilo" de las instalaciones, siempre que el locatario cumpla con todas las responsabilidades establecidas en el contrato de locación. En otras palabras, si el locatario incumple sus obligaciones en virtud del contrato de locación, el propietario puede "interrumpir" la prestación de servicios al locatario, lo que podría menoscabar el derecho del locatario a operar desde las instalaciones durante cualquier período.

¿Qué puede negociar el Locatario?

El locatario debe rechazar que el propietario ejerza cualquier derecho de "autoayuda" o que interfiera con el derecho del locatario a disfrutar tranquilamente de las instalaciones durante el plazo del contrato de locación, sujeto a los derechos de ejecución del propietario contra el locatario en caso de incumplimiento del locatario DESPUÉS de todo aviso y período de remediación aplicables.

Cosas para considerar y hacer:

- Asegúrese de que haya una disposición de disfrute tranquilo que le permita al locatario ocupar y usar las instalaciones durante el período sin interferencia por parte del propietario o cualquier tercero que reclame a través del propietario.

Constancia de arrendamiento (Estoppel Certificate)

■ ¿Qué es una "Constancia de arrendamiento"?

Una Constancia de arrendamiento es un documento que el propietario solicita periódicamente al locatario que complete y entregue, lo que proporciona un resumen al propietario y demás partes con respecto al estado del contrato de locación y en el cual el propietario y demás partes pueden confiar con respecto al estado de la locación.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

Los propietarios suelen incluir un requisito de que el locatario entrega una Constancia de arrendamiento a solicitud del propietario. Los locatarios querrán asegurarse de que el certificado de locación se limite a los hechos y que el contrato de locación le brinde al locatario el tiempo adecuado para responder a la solicitud del propietario de una Constancia de arrendamiento.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

En locaciones más grandes, un locatario puede considerar requerir que el propietario proporcione una Constancia de arrendamiento al locatario en la que este pueda confiar o que pueda usar en relación con la obtención de un préstamo de un prestamista. El formulario de Constancia de arrendamiento del locatario se debe adjuntar al contrato de locación como una exhibición y las partes deben considerar qué recursos estarán disponibles si una de las partes no entrega una Constancia de arrendamiento a tiempo.

■ Cosas para considerar y hacer:

- Asegúrese de que el locatario tenga al menos diez (10) días hábiles para revisar y responder a la Constancia de arrendamiento.
- Solicite que el propietario tenga un requisito de copia adicional para proporcionar algún tipo de Constancia de arrendamiento al locatario si este la necesita en relación con las relaciones bancarias del locatario o la obtención de financiamiento.

Estados financieros (Financial Statements)

■ ¿Qué son los "Estados financieros" en el contexto del contrato de locación?

Es la parte del contrato de locación en la que el propietario exige que el locatario proporcione información financiera sobre el negocio del locatario. El propietario quiere saber cómo le está yendo económicamente al negocio del locatario para saber si el negocio va bien y que sea probable que pague su alquiler a tiempo.

■ Qué esperar en un contrato de locación preparado por el propietario:

Los propietarios suelen incluir una disposición en el contrato de locación que requiere que el locatario entregue sus estados financieros al propietario de vez en cuando durante el plazo o en relación con la financiación de un propietario o la posible venta de la propiedad.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

Los locatarios deben limitar el requisito de incluir solo la información financiera que el locatario mantiene actualmente y deben exigir que el propietario mantenga toda la información financiera de manera confidencial. Si los estados financieros del locatario están disponibles públicamente, no se debe exigir que se los entregue al propietario.

■ Cosas para considerar y hacer:

- ¿Cuáles son los informes financieros específicos que solicita el propietario y cuándo debe enviarlos?
- ¿Tiene un contador que pueda ayudarlo a crear los estados financieros o informes que el propietario está requiriendo?

Corredores (Brokers)

■ ¿Qué son los "corredores" en el contexto del contrato de locación?

Los corredores son las personas que representan al propietario o locatario en el mercado de bienes inmuebles. Muchos propietarios utilizan corredores comerciales. Los corredores cobran para ayudar a encontrar locatarios y negociar los contratos de locación para el propietario.

Cada contrato de locación debe incluir una disposición estándar de corretaje que identifique a todos los corredores que están involucrados en la transacción (o que represente que no hubo corredores involucrados). La disposición también debe indicar cómo se pagará a los corredores y prever una indemnización mutua en caso de que el propietario o el locatario incumplan su representación relacionada con los corredores.

■ Cosas para considerar y hacer:

- Asegúrese de saber quiénes son el corredor, el propietario y el administrador de la propiedad, y cómo comunicarse con ellos.
- Asegúrese de saber cuándo es apropiado ponerse en contacto con el corredor y cuándo es apropiado ponerse en contacto directamente con el propietario o el administrador de la propiedad.

- Es aconsejable crear una buena relación de trabajo con el corredor, el propietario y el administrador de la propiedad.

Representación de autoridad (Authority Representation)

■ ¿Qué es la "representación de autoridad"?

La representación de autoridad confirma la identidad de la entidad o la persona que participa en el contrato de locación. Además, garantiza que la parte que otorga la representación tiene la autoridad para firmar el contrato de locación y que la firma individual en nombre de cada parte tiene la autoridad de obligar a dicha parte en virtud del contrato de locación.

A menudo, la representación de autoridad se puede encontrar al final de un contrato de locación en la sección "Varios" o "Disposiciones adicionales". Si un contrato de locación no incluye esta representación, o si la representación solo la realiza el locatario, la disposición se debe agregar o ampliar para que sea mutua

■ Cosas para considerar y hacer:

- ¿Quién es la persona o entidad correcta para firmar el contrato de locación?
- La pregunta es sobre cuál es su estructura corporativa. ¿Tiene una corporación (sin fines de lucro, corporación de responsabilidad limitada u otro tipo de estructura corporativa)? La persona que firma el contrato de locación debe tener la autoridad para firmar el contrato de locación por la entidad corporativa. Si no ha pensado qué tipo de estructura corporativa o entidad legal debería tener, esa pregunta debe resolverse antes de firmar el contrato de locación. Le sugerimos que hable con Wayfind u otro abogado si necesita averiguar qué tipo de entidad corporativa debe ser su negocio.

Estacionamiento (Parking)

■ ¿Qué es el "Estacionamiento" en el contexto del contrato de locación?

Esta es la parte del contrato de locación que describe los espacios de estacionamiento que vienen con la propiedad.

■ ¿Qué puede negociar el locatario?

Idealmente, el locatario querrá asegurarse de que tenga derechos de estacionamiento que incluyan una cantidad suficiente de espacios para sus empleados, clientes y visitantes. Si bien los propietarios pueden adaptarse a la cantidad solicitada de plazas de estacionamiento del locatario, este también debe asegurarse de que sus plazas de estacionamiento estén alquiladas, en lugar de

solo autorizadas, ya que en general una licencia es un derecho que puede ser revocado por el propietario.

Si los derechos de estacionamiento son importantes para el negocio del locatario y no hay acuerdos de estacionamiento alternativos disponibles cerca de los locales alquilados en caso de que el locatario pierda sus privilegios de estacionamiento, por ejemplo, como resultado de una condena o un accidente, el locatario puede querer hacer la de pérdida de los derechos de estacionamiento un evento que active los derechos de rescisión del locatario. La mayoría de los contratos de locación establecerán que el locatario tiene derechos de rescisión si alguna parte de las instalaciones o el edificio se destruye o se condena. El propietario puede evitar tener que otorgar dichos derechos de rescisión al locatario al proporcionar, si es posible, arreglos alternativos de estacionamiento para el locatario dentro de una proximidad razonable a las instalaciones.

Cosas para considerar y hacer:

- ¿El edificio tiene estacionamiento?
- ¿Mi negocio necesita estacionamiento para tener éxito?
- ¿Cuáles son las opciones de estacionamiento alrededor del edificio?
- ¿Mis empleados necesitan estacionamiento?

Opciones (Options)

Expansión

El contrato de locación puede indicar que el locatario tenga varias opciones para expandir su espacio, entre las que se incluyen:

1. Derecho de opción prioritaria.

(a) Concepto general. Después de que el propietario recibe una oferta de buena fe para alquilar un espacio específico dentro del edificio a un tercero, el locatario tiene el derecho, que se debe ejercer dentro de un período de tiempo fijo, a alquilar dicho espacio en los mismos términos establecidos en la oferta -del tercero en cuestión.

(b) Beneficios. Los beneficios para el locatario incluyen los siguientes: (i) la opción le otorga al locatario del derecho preferente a un espacio de expansión específico; (ii) no hay necesidad de tomar espacio de expansión hasta último minuto, cuando el propietario está a punto de alquilarlo a un tercero; (iii) la opción obliga al propietario a ir al mercado para solicitar y negociar alternativas.

(c) Asuntos varios.

(i) El locatario no tiene derecho preferente de alquilar el espacio de expansión hasta que el propietario se encuentre en algún estado de negociación para la locación de dicho espacio a un tercero.

(ii) El locatario debe definir qué constituye la "oferta" de un tercero que activa el derecho de opción prioritaria.

(iii) Por último, tras el rechazo por parte del locatario de dicha oferta de terceros, si la oferta de terceros cambia en algún aspecto importante, debe determinarse si el locatario tendrá nuevamente el derecho de opción prioritaria con respecto a la oferta de terceros revisada o si se trata de un derecho de una única vez.

2. Derecho de primera oferta.

(a) Concepto general. Cuando el espacio especificado esté disponible en el edificio, el propietario debe recibir primero una oferta por dicho espacio de parte del locatario y negociar dicha oferta de buena fe antes de negociar con terceros.

(b) Beneficios. Los beneficios para el locatario incluyen los siguientes: el locatario tiene el derecho exclusivo de negociar el espacio antes de lo que tendría en virtud un derecho de opción prioritaria.

(c) Asuntos varios.

(i) Se debe determinar hasta dónde llegarán las negociaciones antes de que el propietario pueda negociar con terceros para obtener el espacio.

(ii) Luego de negociaciones infructuosas, el locatario tendrá derecho a igualar las ofertas de terceros o se tratará de un intento único.

3. Opción de extensión y renovación.

(a) Distinciones. Una opción para renovar crea un nuevo patrimonio de locación y efectivamente se da una cesión del contrato de locación original. Una opción para ampliar es una continuación del patrimonio de locación existente.

(b) Beneficios. En lugar de forzar al locatario a celebrar un contrato de locación a largo plazo, una alternativa es negociar un plazo más corto con una opción de renovación o extensión.

(c) Asuntos varios.

(i) ¿Cuántos períodos de extensión se conceden? ¿Cuál es la duración de cada período de extensión? Los propietarios generalmente prefieren limitar ambos.

(ii) ¿Cuándo debe darse la notificación del locatario al propietario para que otorgue una prórroga? Los propietarios prefieren que la notificación no se envíe demasiado tarde en el plazo, ya que los propietarios necesitarán tiempo suficiente para comercializar el espacio para nuevos locatarios si el locatario existente decide no ejercer. A la inversa, los propietarios generalmente no permiten que se les notifique demasiado temprano en el término porque querrán asegurarse de que su locatario se haya desempeñado en virtud del contrato de locación sin incumplimiento por un período más prolongado y muchas opciones para ampliar requerirán que la renta se establezca en función de la "renta de mercado" existente en ese momento y la mayoría de los propietarios preferiría que se estableciera lo más cerca posible de la fecha de inicio del período de extensión.

(iii) ¿Cuál será el alquiler y cómo se determinará? Los métodos comunes utilizados por los propietarios y locatarios para determinar el alquiler durante el período de extensión incluyen los siguientes: (1) vincularlo al índice de precios al consumidor, (2) establecerlo por evaluación o arbitraje o (3) aumentar el alquiler del último mes en un cierto porcentaje acordado por las partes.

(iv) ¿Se debe otorgar al locatario el derecho de rescindir su opción después de que se determine el alquiler?

Aviso de construcción del propietario (Notice of Construction from Landlord)

Para evitar cualquier construcción "imprevista" o "inesperada" que pueda comenzar después de la fecha de inicio del contrato de locación, puede ser conveniente pedirle al propietario que inserte texto en el contrato de locación que indique lo siguiente: (a) que no anticipan comenzar la construcción con materiales o las renovaciones dentro de ____ meses desde la fecha de inicio del contrato de locación; (b) que si alguna de esas construcciones o renovaciones impiden el acceso o uso de las instalaciones del locatario para el fin comercial previsto del locatario por más de ____ días, entonces el alquiler pagadero por el locatario se reducirá y, si dicha interrupción dura más de ____ meses, el locatario tiene derecho a rescindir el contrato de locación; y (c) que el propietario entregará un aviso por escrito al locatario al menos treinta (30) días antes de comenzar cualquier construcción o renovación.