

Resumen de la lista de verificación de locación comercial para pequeñas empresas

Este es un resumen de la herramienta Lista de verificación de locación comercial para pequeñas empresas ("Resumen"). En este resumen, se explica brevemente qué es una locación comercial y cómo utilizar la lista de verificación de locación comercial.

¿Qué es una locación comercial?

Un contrato de locación comercial es un acuerdo escrito entre el propietario y el locatario (pequeña empresa o inquilino). La palabra "locatario" se refiere a la pequeña empresa o al inquilino que alquila espacio para su lugar de negocios. El contrato de locación comercial establece las responsabilidades del propietario y el locatario con respecto al espacio comercial.

El contrato de locación también describe lo que sucede cuando el propietario o el locatario no cumplen con sus responsabilidades establecidas en el contrato de locación. Cuando el propietario o el locatario no cumplen con sus responsabilidades, se lo denomina "incumplimiento." A veces, estar en "incumplimiento" del contrato de locación se conoce como "violación" del contrato o locación. En el contrato de locación, se debe indicar claramente cuándo una parte está en "incumplimiento" y qué sucede cuando una parte está en incumplimiento del contrato de locación. Por ejemplo, en el contrato de locación, se indicará cuándo un locatario tiene que pagar el alquiler y qué sucede cuando el locatario no paga el alquiler en una fecha determinada.

Es bueno tener un contrato de locación comercial por escrito porque aclara lo que se espera del propietario y del locatario. Si hay un desacuerdo o reclamo de que el propietario o el locatario no están haciendo lo que se supone que deben hacer, ambas partes pueden revisar el contrato de locación y determinar qué acordaron.

Hay muchas partes del contrato de locación que se negocian y se acuerdan. Consulte los Términos clave de locación que se adjuntan para ver los términos de locación comunes que se incluyen en las locaciones comerciales y que se analizan en la versión completa de la Lista de verificación de locación comercial. Es importante que el locatario (usted) comprenda cada término (elemento) en el contrato de locación comercial antes de firmarlo. Consulte la versión completa de la herramienta Lista de verificación de locación comercial para conocer más detalles.

Cómo utilizar la herramienta de Lista de verificación de locación comercial ("Lista de verificación")

En la lista de verificación de locación comercial, encontrará lo siguiente para ayudarlo a comprender cada uno de los términos básicos que se encuentran comúnmente en las locaciones comerciales.

- 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.

ADVERTENCIA IMPORTANTE

Este kit de herramientas de locación comercial está destinado a ayudar a los propietarios de pequeñas empresas a comprender mejor los términos clave de las locaciones comerciales y proteger mejor sus negocios. Este kit de herramientas de locación comercial se diseñó para fines educativos y no contiene asesoría legal para su situación en particular. El uso del kit de herramientas de locación comercial no representa asesoría legal ni crea una relación de abogado-cliente. Tampoco es un sustituto de la revisión del abogado. Las locaciones comerciales son contratos legalmente vinculantes y los locatarios deben tener un contratista de bienes raíces o un abogado general de pequeña empresa con experiencia que revise el contrato de locación en su nombre antes de la firma.

Términos clave del contrato de locación

Términos clave del contrato de locación	Explicación
Formación del locatario (Tenant Formation)	Aunque el negocio esté dirigido por una o dos personas o cónyuges, deben formar una entidad que los proteja de la responsabilidad personal. Por ejemplo, debe formarse una corporación o compañía de responsabilidad limitada y esa entidad debe firmar el contrato de locación.
Tipos de locación (Lease Types)	<p>Una "Locación neta" es un locación en la cual el locatario es responsable de pagar tanto el alquiler base como su parte de los gastos del edificio (impuestos, gastos operativos o seguro).</p> <p>Una "Locación bruta" es 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.</p> <p>Una locación de "Alquiler porcentual" se suele reservar para locatarios minoristas y 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.</p>
Reubicación de las instalaciones (Relocation of Premises)	Los locatarios, especialmente los restaurantes o minoristas, deben resistir cualquier derecho del propietario a reubicar las instalaciones. El valor del negocio puede depender de su ubicación, la capacidad de los clientes para encontrarlo, la visibilidad, el acceso y la proximidad a otras tiendas. Si el propietario insiste en el derecho, el locatario debe recibir un aviso, instalaciones del mismo tamaño y configuración, y la finalización de las mejoras del locatario para una fecha determinada, con el derecho de reducir el alquiler y la nueva señalización en el directorio.
Trabajo del propietario; entrega de instalaciones (Landlord's Work; Delivery of the Premises)	<p>Las mejoras a las instalaciones que realiza el propietario se deben especificar en detalle. Términos tales como "armazón gris" o "armazón blanco" no son suficientes. Si el trabajo del propietario no se completa para una fecha específica, el locatario debe tener derecho a rescindir el contrato de locación o a un crédito de alquiler hasta que se complete el trabajo del propietario.</p> <p>¿Qué sucede si un locatario existente no puede desocupar oportunamente las instalaciones que pretende alquilar? Del mismo modo, ¿qué sucede si el propietario no entrega oportunamente la posesión de los locales con su construcción sustancialmente completa? Sin las protecciones adecuadas, la respuesta es que un locatario puede encontrarse esperando a que el propietario se desempeñe mientras que el locatario pierde ventas y posición en el mercado, y se ve obligado a abrir en una fecha no deseada que provoca que no se realicen las ventas esperadas. Los locatarios</p>

Términos clave del contrato de locación	Explicación
	<p>también deben negociar el derecho de rescindir el contrato de locación si el trabajo del propietario no se completa sustancialmente o la posesión no se entrega en una fecha determinada después de la ejecución del contrato de locación. También se deben negociar el reembolso de los costos de bolsillo (por ej., los honorarios del arquitecto, los costos de los permisos) incurridos en la búsqueda del negocio, y la devolución del depósito de seguridad y cualquier alquiler prepago.</p>
Uso permitido (Permitted Use)	<p>El uso permitido debe definirse lo más ampliamente posible: los usos de "oficina general" o "venta minorista general" son los mejores. El propietario debe declarar que el uso permitido está permitido por la zonificación, las leyes aplicables y las restricciones de propiedad.</p>
Opción de extensión/renovación (Option to Renew/Extend)	<p>Muchas locaciones comerciales contienen una opción para renovar o una opción para extender el plazo del contrato de locación. Sin embargo, lo que muchos propietarios y locatarios no saben es que no es lo mismo renovar un contrato de locación que extenderlo.</p> <p>Un contrato de locación que se renueva llega a su fin por un instante al final del plazo original, antes de que comience el período de renovación. En otras palabras, la opción de renovación crea un nuevo contrato de locación. Una consecuencia de esto es que entrarán en vigencia las cláusulas que se aplican al vencimiento del plazo (como, por ejemplo, la eliminación de mejoras o pertenencias personales), aunque prácticamente las partes del contrato de locación normalmente no requerirán el cumplimiento de estas disposiciones. Una segunda consecuencia más importante de la opción de renovación es que toda cláusula en el contrato de locación que sea personal para el locatario, como los derechos de opción prioritaria o garantías (<i>es decir</i>, cláusulas que no se refieren a un interés sobre el terreno), no se trasladan con la opción de renovación. Los propietarios y los locatarios pueden, si lo desean, mitigar esto al establecer explícitamente estas cláusulas en la opción de renovación.</p> <p>Un contrato de locación que se extiende no pone fin al contrato original: el contrato de locación se extiende por el plazo adicional sin ninguna interrupción o modificación.</p> <p>Aspectos a tener en cuenta al momento de renovar/extender: Cuántos períodos de extensión y la duración de cada período de extensión. ¿Cuál será el alquiler y cómo se determinará? El propietario utilizará este mecanismo para restablecer la renta del locación a las tarifas del mercado. 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.</p>
Operación continua (Continuous Operation)	<p>Si el propietario requiere una operación continua, debe haber excepciones para la capacitación de los empleados, la renovación, la restauración, la reparación, el mantenimiento y los feriados.</p>

Términos clave del contrato de locación	Explicación
Gastos operativos de áreas comunes (Common Area Operating Expenses)	En general, el locatario debe pagar una parte proporcional de los gastos de mantenimiento y operación de áreas comunes, y no las reparaciones o mejoras de capital. Los locatarios deben tratar de minimizar el conjunto de gastos que se asignarán y pasarán mediante lo siguiente: (a) la exclusión de ciertos costos de la definición de costos de áreas comunes o la limitación de la definición de costos de áreas comunes; o (b) la limitación de la capacidad del propietario para excluir ciertas partes de un centro comercial. Otro método es solicitar un límite. Por lo general, el límite impide que la parte que le corresponde al locatario en los gastos de áreas comunes aumente más que el porcentaje negociado sobre la participación del locatario en dichos costos en el año anterior. El monto máximo suele ser un porcentaje fijo (por ej., 3%), pero también puede basarse en un número variable, como un índice de precios al consumidor específico.
Auditoría (Audit)	El locatario debe recibir una declaración anual de los gastos operativos con el derecho a realizar una auditoría. Si el locatario descubre errores, el propietario debe reembolsar al locatario, y si los errores están por encima de cierto porcentaje, también se debe reembolsar al locatario por el costo de la auditoría.
Año base (Base Year)	Si el aumento en los costos operativos es relativo a un año base, el locatario debe asegurarse de que el año base refleje los costos en que incurriría el propietario en un año típico. Por ejemplo, el propietario puede impugnar con éxito los impuestos a la propiedad real y obtener un reembolso o recibir el pago de una garantía, un seguro o reclamos de terceros durante un año o más después del año base.
Uso exclusivo (Exclusive Use)	El locatario debe obtener un derecho exclusivo para llevar a cabo su negocio. Una cláusula de uso exclusivo es un convenio del propietario para no permitir que otros ocupantes del centro comercial operen un concepto que compita con el negocio del locatario. El derecho debe ser tan amplio como sea necesario para asegurar que no pierda el negocio necesario ante los competidores. Sin embargo, los propietarios quieren proteger su capacidad para atraer nuevos locatarios y no quieren restringirse demasiado.
Alteraciones del locatario (Tenant Alterations)	En ningún caso el locatario debe tener la obligación de alterar las instalaciones para cumplir con algún cambio a la ley, norma, regulación u ordenanza, a menos que sea específico para el uso del locatario o como resultado de cualquier modificación a las instalaciones por parte de este. El locatario debe tener derecho a realizar modificaciones siempre que no sean a elementos estructurales, sistemas del edificio o que superen una cierta cantidad acumulada.
Mantenimiento del locatario (Tenant Maintenance)	En ningún caso el locatario en un edificio compartido será responsable de los elementos estructurales, escaleras públicas, ascensores o sistemas mecánicos (incluido el sistema HVAC), plomería, electricidad, sistema de alimentación ininterrumpible (Uninterruptible Power System, UPS) seguridad y otras instalaciones similares. Tenga en cuenta que el mantenimiento (pero no el reemplazo) de los sistemas HVAC puede cambiar para los edificios de un solo locatario.

Términos clave del contrato de locación	Explicación
Obligaciones del propietario (Landlord Obligations)	El propietario debe estar obligado a operar, reparar y mantener el edificio de primera calidad y de conformidad con todas las leyes, normas, reglamentos y ordenanzas aplicables. En todo caso, el propietario no debe perjudicar la visibilidad, el acceso ni el uso de las instalaciones.
SNDA	El locatario debe requerir un Acuerdo de subordinación, no interrupción y aceptación (SNDA) del prestamista existente como condición para ejecutar el contrato de locación. No deben acordar subordinar su interés a ningún prestamista futuro a menos que el prestamista acepte no perturbar el uso del local por parte del locatario y se comprometa a subsanar los incumplimientos continuos del propietario anterior.
Licencias para el expendio de bebidas alcohólicas y contingencias de permisos (Liquor License & Permit Contingencies)	El locatario siempre debe preocuparse por su capacidad para obtener los permisos, aprobaciones y licencias gubernamentales necesarios para construir, alterar u operar su concepto desde las instalaciones. Esto es particularmente cierto para los restaurantes que planean servir alcohol o aquellos que necesitan un permiso de uso condicional. Por estos motivos, los locatarios deben negociar el derecho a rescindir el contrato de locación en caso de que estas licencias o permisos críticos no se puedan obtener dentro de un período de contingencia. Los elementos clave que se deben negociar en relación con este derecho de rescisión son: (a) la duración del período de contingencia (por ej., generalmente vinculado a la cantidad de tiempo que se suele necesitar para obtener dicha aprobación de la autoridad gubernamental en particular); (b) la identidad de los permisos o las licencias en cuestión (por ej., permisos de salud, permiso de uso condicional, licencia para el expendio de bebidas alcohólicas); (c) si se otorgará al propietario tiempo adicional para solicitar la licencia o el permiso en su nombre; y (d) un cargo por rescisión (por ej., comisión de corretaje del propietario).
Derecho de rescisión de ventas brutas (Gross Sales Termination Right)	Un derecho de rescisión de ventas brutas (a menudo conocido como una "cláusula de expulsión de ventas brutas") otorga a un locatario el derecho de rescindir el contrato de locación si sus ventas brutas anuales en las instalaciones no superan un umbral de dólares negociado previamente durante un plazo en particular o momentos durante el plazo del contrato de locación. Contrariamente a lo que algunos podrían creer, una cláusula de expulsión de ventas brutas puede ser mutuamente beneficiosa. Desde la perspectiva del locatario, ofrece una estrategia de salida porque el incumplimiento del umbral de dólares sugiere que el espacio en particular no es tan rentable como se proyecta. Por otro lado, se puede persuadir a un propietario para que acepte este derecho de rescisión porque el incumplimiento de este umbral también sugiere que el propietario no recuperará el alquiler (a través de un porcentaje) que esperaba recibir cuando se suscribió el contrato de locación.
Cesión de locación/sublocación (Lease Assignment/Sublease)	El derecho de un locatario a ceder o subalquilar las instalaciones es fundamental porque preserva la estrategia de existencia y facilita el crecimiento corporativo. Para este fin, para empezar, los locatarios deben asegurarse de que el propietario no pueda retener o demorar injustificadamente su consentimiento para las asignaciones generales y sublocaciones. Los locatarios también querrán asegurarse de que el texto de la cesión/sublocación no incluya condiciones irrazonables para

Términos clave del contrato de locación	Explicación
	transferir, como una cláusula que provoque un aumento sustancial en el alquiler en caso de transferencia. Los locatarios también deben tratar de negociar las cláusulas de cesiones/sublocaciones permitidas (es decir, transferencias que no requieren el consentimiento previo por escrito del propietario). Entre los transferidos permitidos típicos, se incluyen afiliadas/subsidiarias bajo control común como locatario original, franquiciados de buena fe, una entidad que sobrevive a una consolidación, fusión o reorganización del locatario o la matriz del locatario, y una entidad que adquiere la totalidad o sustancialmente la totalidad de los Activos o acciones o derechos de voto/afiliación del locatario.
Reubicación (Relocation)	Los locatarios deben resistirse fuertemente a firmar contratos de locación con una cláusula de reubicación porque presumiblemente el locatario eligió arrendar el espacio debido a su ubicación y los términos económicos de la locación se basaron en las métricas de esa ubicación. Además, la reubicación puede interrumpir el negocio, la buena voluntad del locatario y hacer que pierda clientes. La nueva ubicación también puede ser menos accesible y visible. En caso de que el propietario no acepte eliminar la disposición de reubicación en su totalidad, le sugerimos que negocie los siguientes artículos. Primero , limite el derecho del propietario a reubicar su restaurante en un área designada, no más de una vez durante el plazo, no durante los primeros 12 meses del contrato de locación ni durante los meses de noviembre y diciembre. Segundo , exija que el propietario proporcione un aviso con 90 días de antelación, como mínimo, de su decisión de ejercer este derecho. Tercero , exija que el propietario pague el costo de la reubicación, incluidos los costos de construcción y gastos en los que usted incurra como resultado de la reubicación. Cuarto , exija que el nuevo sitio sea comparable al espacio original. No debe variar significativamente en tamaño. Si el espacio es más pequeño, el alquiler debe disminuir. Si el espacio es más grande, el alquiler debe permanecer igual. Quinto , negocie un derecho sin restricciones para rescindir el contrato de locación en caso de que dichas instalaciones de reubicación sean inaceptables.
Consumo de depósitos de seguridad (Security Deposit Burn-Offs)	Con frecuencia, los propietarios también exigen grandes depósitos de seguridad para protegerse en caso de incumplimiento por parte del locatario. En el caso de que su propietario insista en un depósito de seguridad significativo, considere negociar una cláusula que requiera que el propietario le reembolse una parte de su depósito de seguridad en caso de que no incurra en incumplimiento (más allá de los períodos de remediación aplicables) dentro de un período de tiempo determinado (por ej., tres años desde la fecha de inicio del contrato de locación).