

Arrendamientos comerciales: Estrategias para tiempos difíciles (*o cualquier momento*)

Presentado por:
Stephen Falla Riff, Abogado
Rolando Gonzalez, Abogado



Trataremos la información básica de la negociación de arrendamientos comerciales, que incluye:

- El proceso de negociación de un arrendamiento
- El trabajo con profesionales (agentes inmobiliarios y abogados)
- Qué significan los términos y condiciones de un arrendamiento
- Cómo planificar una estrategia de salida
- Lo que debe y no debe hacerse en las estrategias de arrendamiento

Aspectos básicos del contrato

¿Qué es un contrato?

- Es el acuerdo entre dos o más partes para hacer algo o la promesa de hacer algo.
- Puede ser oral o escrito, implícito o explícito, y legalmente ejecutable o no.
- En un marco comercial, un contrato escrito que establece con claridad los términos y condiciones del acuerdo será, en última instancia, la mejor protección para un negocio.
- Los acuerdos orales (no escritos) son ejecutables; sin embargo, a menudo lo que se acuerda se puede litigar.

Aspectos básicos del contrato (continuación)

¿Cuál es la diferencia entre un arrendamiento comercial y un arrendamiento residencial?

El arrendamiento comercial en oposición al arrendamiento residencial

- El arrendatario residencial tiene protecciones considerables de acuerdo con la ley.
- Los derechos del arrendatario comercial están regidos por el contrato de arrendamiento.

Antes de negociar un contrato o arrendamiento

¿Qué debería hacer un negocio?

Evaluar las necesidades

- El arrendamiento efectivo y las estrategias de “salida” comienzan antes de que se firme cualquier documento.
- Al desarrollar una estrategia de salida, se deben considerar y negociar los términos y condiciones del arrendamiento que limitarán la responsabilidad personal si se presenta la necesidad de poner término a dicho arrendamiento.
 - Esto no sólo se aplica necesariamente durante los tiempos difíciles o contracciones económicas.
 - Las contracciones económicas pueden representar una oportunidad para expandir un negocio.
 - La selección de la ubicación es un factor importante para que un negocio tenga éxito.



Antes de negociar un contrato o arrendamiento (continuación)

¿Qué debería hacer un negocio?

Investigar el local

- Se debe inspeccionar el local físicamente.
 - ¿Será adecuado para el tipo específico de negocio?
 - ¿El Certificado de habitabilidad (Certificate of Occupancy) y la Resolución de zonificación (Zoning Resolution) permiten el uso comercial?
 - ¿Será adecuado para posibles usos o negocios en el futuro?
 - Por supuesto, el costo es fundamental pero el local debe ser adecuado ahora y en el futuro.

Buscar asesoramiento de profesionales

- Los agentes inmobiliarios pueden jugar un papel decisivo al brindar alternativas que se adapten a las necesidades de un negocio.
- La asesoría legal puede ayudar a explorar “trampas” y costos ocultos en un arrendamiento; por ejemplo, impuestos y tarifas de seguro.



Antes de negociar un contrato o arrendamiento (continuación)

¿Qué debería hacer un negocio?

Revisar todos los contratos y arrendamientos existentes

Determinar el tipo de entidad que se mencionará en el contrato o arrendamiento

- La entidad puede ser un propietario único, una sociedad, una corporación, o una compañía de responsabilidad limitada.
- El tipo de entidad puede afectar la estrategia de salida al proteger al negocio de la responsabilidad personal.
 - Por ejemplo, un propietario único es personalmente responsable de todos los contratos.

Los acuerdos orales de arrendamiento no protegerán el negocio

Intentar obtener una carta de intenciones u hoja de términos y condiciones

- En la carta de intenciones u hoja de términos y condiciones se señalan los términos y condiciones fundamentales del trato y le brinda al arrendatario una guía general de lo que se debería incluir del arrendamiento, por ejemplo:
 - Nombres del arrendador y del arrendatario
 - Dirección del edificio
 - Descripción de la propiedad
 - Uso de las instalaciones
 - Alquiler o Renta
 - Depósito de seguridad

Los arrendadores son los que redactan las copias preliminares de los arrendamientos

- En el caso de los arrendamientos comerciales, no existe un formulario “estándar”.
- A menudo, los arrendadores utilizan formularios “preimpresos”.
 - En general, dichos formularios favorecen a los arrendadores.
 - Estos formularios, además, posiblemente tengan muchas “trampas” que pueden impedir algunas estrategias.
- Los arrendamientos no siempre reflejan los hechos o la carta de intenciones.
 - Se debe revisar cuidadosamente el arrendamiento para asegurarse de que refleje el trato comercial.
 - Si algo que se ha discutido no aparece en la copia final del arrendamiento, **no** haga el trato.

Términos y condiciones del arrendamiento

Términos y condiciones fundamentales

- Dirección del edificio
- Nombre y dirección de notificación del arrendatario
- Nombre y dirección de notificación del arrendador
- Instalaciones
- Arrendamiento básico
- Cargos adicionales
 - Impuestos de propiedades inmobiliarios
 - Gastos operativos/costos de mantenimiento de áreas comunes
 - Servicios públicos
- Depósito de seguridad
 - ¿Se puede reducir o eliminar el depósito de seguridad durante el plazo?
- Duración del plazo de arrendamiento (cuándo empieza y cuándo termina)

Otros términos y condiciones fundamentales

Usos permitidos

- Esto puede ser crítico para una estrategia de salida. En un arrendamiento, es importante que los usos permitidos sean bastante imprecisos para proteger los derechos de subarrendamiento.
- A menudo, el arrendamiento “estándar” limita el uso a uno muy específico.
- Es poco probable que el partido que el arrendatario ceda el arrendamiento o subarriende el local le dé el mismo uso.
 - Por ejemplo, puede resultar difícil subarrendar el local donde funciona una librería *únicamente* para que funcione otra librería.

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Seguro

- Es fundamental tener un seguro.
- El arrendamiento requerirá, al menos, un seguro de accidentes y riesgos diversos, y un seguro de responsabilidad civil.
 - Los niveles y los tipos de seguro dependerán de lo que se negocie entre el arrendador y el arrendatario antes de firmar el arrendamiento.
- Un asesor de seguros debe revisar la póliza con frecuencia.
 - Esto puede representar un área posible de ahorro en los costos.
 - El arrendatario debe asegurarse de que todas las obligaciones de indemnización estén cubiertas.

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Períodos de arrendamiento gratuito

- Esto es importante si se realizan modificaciones antes de abrir el local.
- Nadie querría tener que pagar el arrendamiento antes de que la tienda empiece a producir ingresos.

Opciones de renovación

- Es posible que los propietarios de los negocios nuevos deseen arrendar por un plazo inicial más corto con opciones de renovación.
- Estas opciones brindan más flexibilidad y limitan las obligaciones si el negocio fracasa.

Letreros

- Los negocios deben tener derecho a colocar letreros comerciales (nombre, artículos en venta, etc.).
- Las restricciones típicas de arrendamiento a los letreros impide el uso y las estrategias de salida.
- Se deben permitir los letreros de “cierre” y “cese de actividades”.

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Construcción inicial

- ¿Quién realizará la construcción?
- ¿Quién la pagará?
- ¿Quién se quedará con los elementos de la instalación después de que finalice el arrendamiento?
- ¿Quién deberá quitar los muebles u otros artículos cuando finalice el arrendamiento? Esto puede representar un costo adicional considerable.
- Se deben limitar las tarifas que el arrendador puede cobrar para revisar los planes o supervisar el trabajo.



Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Reparaciones y mantenimiento

- Las obligaciones del arrendador deben estar por escrito. En los arrendamientos comerciales no existe un deber “implícito” de hacer reparaciones.
- El arrendador debe mantener y reparar la “estructura” del edificio, los sistemas del edificio y las áreas comunes.
- El arrendador debe tener la obligación de minimizar la interferencia en el negocio.
- Si la reparación de un artículo que se encuentra dentro del local es fundamental, se puede negociar el derecho a hacer el trabajo y recibir una deducción en el arrendamiento.
- Los arrendadores opondrán resistencia a las solicitudes del arrendatario de poner término al arrendamiento u obtener derechos de deducción en dicho arrendamiento.
- Los contratos de servicio o mantenimiento del arrendatario se deben revisar cuidadosamente con regularidad.

Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Incumplimiento

- ¿Qué hechos pueden provocar un incumplimiento?
 - No pagar el arrendamiento.
 - No cumplir con las obligaciones.
 - Desalojar o abandonar el local (estipulación típica del formulario preimpreso “estándar”).
- El arrendatario debe recibir una notificación y tener la oportunidad de remediar el incumplimiento.
- El arrendatario debe oponer resistencia a la aceleración del pago del arrendamiento (esto no se incluye en el formulario preimpreso “estándar” pero, a menudo, los arrendadores lo agregan).

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Rescisión o final del plazo

- El arrendatario debe asegurarse de que el arrendador tenga la obligación de devolver el depósito de seguridad con celeridad.
- El arrendatario debe llevar un registro de los pagos de arrendamiento.
- Si el arrendamiento del último mes se pagó al momento de la ejecución del contrato de arrendamiento, el arrendatario no lo debe pagar nuevamente.
- Al final del plazo del arrendamiento, evite cualquier requisito que determine que el arrendatario debe restablecer el sitio al estado original, quitar los elementos de la instalación o realizar otras mejoras.
- Evite multas altas por arrendamiento “extendido” y daños emergentes o indirectos.



Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Otros términos y condiciones fundamentales (continuación)

Derecho de cancelación

- Los arrendadores opondrán resistencia, pero vale la pena solicitar el derecho de cancelación a pesar del costo del ejercicio de este derecho.
 - Este derecho le brinda la posibilidad de poder negociar más.
- Por supuesto, el costo será menor que seguir teniendo la obligación del arrendamiento.

Restricciones específicas de uso

- En un marco de venta al por menor, esto puede restringir a quién se puede ofrecer el local.
- Cláusulas de funcionamiento y uso continuo
 - Estas cláusulas establecen que el negocio debe permanecer abierto y, por ello, deben evitarse en el caso de un negocio estacional.
- Si no se realizan las provisiones para el cierre y las renovaciones después de una venta de liquidación, el arrendatario puede estar en incumplimiento.
- Si se trata de un negocio estacional, es posible que se deban excluir determinados meses (por ejemplo, en el caso de una heladería, los meses de invierno).

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Derechos de cesión o subarrendamiento

Si se negocian efectivamente, estos derechos son las estrategias más sólidas de un arrendatario para salir del contrato del arrendamiento o permitir a alguien que lo utilice.

- Las estipulaciones típicas de subarrendamiento y cesión de contrato de arrendamiento no le brindan al arrendatario derechos significativos.
- El arrendatario debe negociar estos términos y condiciones desde el comienzo.
- En algunos casos, no se deben requerir el consentimiento del arrendador.
 - Dichos casos incluyen fusiones, adquisiciones y ventas de negocios.

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Derechos de cesión o subarrendamiento (continuación)

- Se deben limitar los análisis del patrimonio neto como condición del consentimiento del arrendador.
- El arrendatario debe limitar la capacidad del arrendador de participar en las ganancias y asegurarse de recuperar los costos.
- ¿Cuáles serán las responsabilidades después de la cesión o el subarrendamiento?
 - Si el propietario ha dado una garantía, el arrendatario debe tener derecho a proporcionar un nuevo garante y quedar eximido.

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Derechos de cesión o subarrendamiento (continuación)

- Además, los arrendadores agregan disposiciones que dificultan aún más la cesión o el subarrendamiento del local por parte del arrendatario.
- Las disposiciones incluyen:
 - El arrendador puede recuperar el local. Si esto ocurre, el arrendatario ya no tiene derecho a subarrendar o ceder el local.
 - > Se deben limitar los derechos de recuperación al cese del arrendamiento, no al “retroarrendamiento”. En un “retroarrendamiento”, el arrendador subarrienda el local nuevamente al arrendatario, lo que mantiene al arrendatario sujeto a las obligaciones según el arrendamiento.

Términos y condiciones del arrendamiento (continuación)

Derechos de cesión o subarrendamiento (continuación)

- Disposiciones (continuación)
 - El arrendador tiene derecho a participar en las ganancias que obtenga el arrendatario por subarrendar el local o asignar el arrendamiento.
 - No es obligación del arrendador responder dentro de un período razonable a la solicitud del arrendatario de subarrendar o ceder el local.
 - No es obligación del arrendador ser razonable en cuanto a otorgar el consentimiento.
 - El local sólo se puede subarrendar o el arrendamiento sólo se puede ceder para el “uso permitido”.
 - > Por ejemplo, si el uso permitido del local únicamente es para una librería, la capacidad de subarrendar el local o ceder el arrendamiento estará limitado sólo a otra librería, lo que puede resultar difícil o imposible, y restringe injustificadamente la flexibilidad del arrendatario.

Impedimentos típicos del arrendador para las estrategias de salida del arrendatario

Traslado

- Es posible que el arrendador tenga derecho a trasladar al arrendatario a cualquier otro lugar dentro del edificio.
 - ***El arrendatario debe oponerse con firmeza a este tipo de disposición.***
- Si el arrendador insiste:
 - Es posible que el arrendatario quiera considerar otro edificio, en especial en el caso de los negocios de venta al por menor que desean desarrollar una base de clientes.
 - La ubicación dentro del edificio de un nuevo local será fundamental.
 - El arrendatario debe tener derecho a aprobar la configuración, el tamaño y la distribución de todas las instalaciones nuevas.
 - El arrendatario no debe trasladarse hasta que las instalaciones nuevas estén completamente terminadas a cuenta del arrendador.
 - El arrendador debe pagar todos los gastos de traslado, directos e indirectos.

Impedimentos típicos del arrendador para las estrategias de salida del arrendatario (continuación)

Derechos del arrendador a la rescisión del contrato por demolición u otros motivos

- Esto puede representar un golpe mortal para un negocio en sus comienzos.
- Se deben incorporar períodos prologados de notificación y otras condiciones objetivas.
- Al igual que en el caso del traslado, el arrendador puede negociar los costos asociados con el traslado.

Garantía personal de los propietarios individuales

- Es normal que el arrendador requiera una garantía personal, en especial si el arrendatario es una sociedad anónima o una sociedad de responsabilidad limitada.
- El director y los directivos de entidades sin fines de lucro deben oponerse con firmeza a cualquier responsabilidad personal.
- Se debe limitar la extensión de la garantía.
- En el caso de abandono o cesión del arrendamiento, se deben prever garantes sustitutos.

Impedimentos típicos del arrendador para las estrategias de salida del arrendatario (continuación)

Garantía personal (continuación)

- Si el garante sustituto aceptable no está disponible, se debe proporcionar un depósito de seguridad más elevado.
- La llamada garantía de “buena persona”
 - No es una garantía de arrendamiento total.
 - Dicho garante únicamente es responsable del arrendamiento hasta la entrega del arrendamiento por parte del arrendatario (o de un período determinado después de la entrega del arrendamiento).
 - El arrendatario no queda eximido.
 - El arrendatario debe excluir expresamente cualquier “aceleración” del arrendamiento después del cese del contrato de arrendamiento.

Restricciones a la renovación y las opciones de expansión

- A menudo, el arrendador intenta limitar estos valiosos derechos del arrendatario.
- La capacidad de transferir estos derechos a la persona a la que el arrendatario vende el negocio puede ser clave para cerrar o anular la negociación.

Lo que debe y no debe hacerse en las estrategias de arrendamiento

Lo que debe hacerse

Evalúe cuidadosamente sus necesidades en función del crecimiento y las contracciones económicas.

Involucre a agentes inmobiliarios y abogados en la primera fase.

- La experiencia de los abogados a la hora de detectar posibles problemas de costos puede compensar sus honorarios con creces.
- En general, el arrendador paga a los agentes inmobiliarios aunque representan a los arrendatarios.

Exija flexibilidad de asignación y subarrendamiento.

Revise con frecuencia los acuerdos existentes para conocer sus derechos.

Intente limitar la extensión de las garantías y el monto del depósito de seguridad.

Lo que debe y no debe hacerse en las estrategias de arrendamiento (continuación)

Lo que debe hacerse

Exija el derecho a “cerrar las puertas”.

- Aunque el negocio siga pagando el arrendamiento, esto puede disminuir de manera considerable los gastos operativos y, provisionalmente, darle tiempo al negocio de recuperarse.

Intente restringir los costos iniciales en efectivo.

- Se pueden restringir dichos costos cuando el arrendador realiza las obras o proporciona concesiones.
- Esto protege las líneas de crédito y los ahorros ante la posibilidad de contracciones económicas.

Obtenga todo por escrito.

Sea colaborador y comunicativo al tratar de encontrar una solución.



Lo que debe y no debe hacerse en las estrategias de arrendamiento (continuación)

Lo que no debe hacerse

- **No esté** apurado.
 - En este mercado, estarán disponibles muchas ubicaciones buenas.
 - Tenga en cuenta que esto puede llevar varias semanas o varios meses, entre los términos y condiciones de la negociación, el arrendamiento y la construcción.
 - Considere este plazo de tiempo en el plan comercial.
- **No considere** una ubicación sólo por los términos y condiciones del arrendamiento.
- **No pase por alto** la necesidad de obtener las aprobaciones o los permisos pertinentes, y el impacto en los tiempos.
- **No firme** el formulario del arrendador sin negociar y tratar las disposiciones importantes para proteger las estrategias de salida.



Lo que debe y no debe hacerse en las estrategias de arrendamiento (continuación)

Lo que no debe hacerse

- **No dude** en hablar con el arrendador sobre las concesiones durante las negociaciones del arrendamiento o en los tratos existentes.
 - Es posible que el arrendador prefiera tener el local ocupado en lugar de tenerlo vacío, incluso si recibe un monto menor de arrendamiento.
 - Conocer los acuerdos y la exposición mediante los depósitos de seguridad o las garantías puede darle al negocio una ventaja considerable.
- **No confíe** en los acuerdos orales.
- *"El que no pide no obtiene".*

Instrucciones para Descargar Las Presentaciones de Hoy

Para obtener una copia de esta presentación o cualquier otro documento utilizado como parte del Seminario para Asociaciones de Empresas Latinas, por favor visite el sitio web del evento en:

www.nyc.gov/latinobusiness

