

# Sobre Los Contratos de Arrendamiento Commercial

Por Lic. Mauricio R. Hernández

Algo que mucho me encanta es ver la realización de los sueños de un individuo con ambición y deseo de mejorar económicamente cuando abre su tienda, restaurante o taller. En la mayoría de los casos es el logro de una esperanza mantenida por largo tiempo con privaciones y sacrificios hasta pasar años de una vida. Lleno de energía, optimismo y con el rasgo propio de ser bien trabajador, el Latino de negocios no cuenta suficientemente con las ventajas de dominar adecuadamente el Inglés o de tener la experiencia y conocimiento de cómo funcionan los comercios en los Estados Unidos. En muchos casos, esas desventajas resultan en problemas requiriendo consejo legal por lo que se firmo sin saber de antemano las consecuencias por el incumplimiento de los términos de un convenio o contrato.

Entonces, las sorpresas ocurren hasta después. Además de otras dificultades que puedan resultar en abrir negocios, se presentan problemas acerca el arrendamiento del lugar comercial para tal negocio. Lo malo es que en vez de impedir problemas *antes* de firmar el convenio con el arrendador, no se les ocurre a los negociantes a buscar el consejo legal para comenzar. Puede ser que muchos piensan que el gasto en consejo legal es mas lujo que necesidad en el presupuesto de operaciones.

Para negocio nuevo, es mejor idea alquilar en vez de comprar propiedad comercial. Después de todos, cuando no se sabe como va resultar la empresa, no es lógico comprometer tanto dinero que puede servir como capital de trabajo.

## **Son Pocos Las Protecciones del Arrendatario Comercial**

Las relaciones entre propietario e inquilino cuando pertenece al domicilio de uno son extensas pero distintas al área comercial. A propósito, el gobierno tiene interés

en proteger los derechos del habitante casero principalmente para mantener la orden, salud, y la seguridad del pueblo. Al contrario, hablando del aspecto comercial, aunque hagan leyes exigiendo ciertas obligaciones, mas que otra cosa, la ley de contratos domine las relaciones entre el arrendador y el arrendatario en este mundo de negociantes.

A pesar de lo anterior, en un aspecto importante, como inquilino prospectivo de espacio comercial, el individuo tiene mas libertad de acción para negociar. Esta cierta libertad no lo tiene el inquilino residencial. Es axiomático que a comenzar tratos con arrendador comercial o su agente, le van a presentar con un contrato redactado e impreso con todas las ventajas y beneficios a favor del arrendador. Lo que más desean es que el inquilino prospectivo simplemente haga nada mas que firmar el contrato como esta — sin cualquier cambio, objeción o queja. Desdichadamente, así pasa en la mayoría de los casos. Al contrario, lo que más les disgusta, es tener que negociar con un inquilino prospectivo con experiencia, sofisticación y con abogado protegiendo sus derechos y intereses. Por ejemplo, el año pasado, tuve un cliente que me empleo para negociar su renovación del convenio de arrendamiento. El arrendador se puso bien enojado cuando supo que su inquilino había involucrado un abogado. A pesar de su cólera, seguimos de frente. ¡La ironía fue que el tal arrendador era abogado también!

Por eso, antes de lanzar un establecimiento, hay que entender varias cosas. Y mas que otra, es reconocer el valor del

consejo legal. Un abogado presta una asistencia formidable en las negociaciones del contrato de arrendamiento comercial. Y aunque tal vez le parezca caro emplear abogado, reconociendo lo que sucede después de firmar el contrato sin tal ayuda legal, los resultados muchas veces son todavía mas costosos.

### **Lo Básico**

Hay que recordar que la ley explicada en este articulo es muy general y que se incluye solo para poder explicar lo básico que debe gobernar las relaciones entre el propietario comercial y el arrendatario. El que tiene un problema o pregunta relacionada a este asunto debe consultar con un abogado.

Las relaciones deben ser gobernadas por medio de un acuerdo o un contrato por escrito. Además de los puntos siguientes, hay que investigar varias cosas, por ejemplo, como la edad del edificio y la responsabilidad por la calefacción y quién va ser responsable por mantenimiento. También, ¿que es el término de la renta y qué sucede si el dueño vende el edificio mientras que usted está bajo renta? ¿Como esta la situación de bienes raíces comerciales en esa arrea?


Las posibilidades, sugerencias y oportunidades son extensas y lo siguiente no es todo pero si son otros puntos que deben de acordar:

- 1) ¿Cuándo se paga la renta? ¿Cuales son los aumentos y debajo de cual calendario se van a subir? ¿ A que nivel están las rentas por espacios comparables en su arrea?
- 2) ¿ Que es el termino del arrendamien-

- to? ¿Cuáles son las circunstancias y condiciones para renovar el contrato?
- 3) ¿ Incluye la renta los gastos de luz, calefacción, electricidad y telefono?
  - 4) ¿ Quién será responsable por el pago de impuestos de propiedad y de seguro?
  - 5) ¿Esta requerido un deposito o se puede usar una carta de crédito del banco?
  - 6) ¿Qué es la descripción del espacio que va rentar? ¿Esta de acuerdo con las medidas, comodidades, servicios y los espacios de estacionar autos?
  - 7) ¿Cuáles son las circunstancias para terminar el contrato de arrendamiento?
  - 8) ¿Tiene garantías del arrendador que el edificio y su espacio están en conforme con reglamentación urbanística?
  - 9) ¿Tiene derechos de exclusividad el inquilino? ¿Por ejemplo, si usted abre un restaurante Mejicano o un taller de tapicería, esta asegurado por cláusula de contrato que el arrendador no rentara espacio a un competidor con

negocio igual o parecido?

- 10) ¿ Tiene derecho de primera denegación al espacio adyacente para que el inquilino pueda ampliar el espacio adyacente?
- 11) ¿Tiene el contrato la cualidad legal que permite que el espacio de transfiera, asigne o ceda a otro? ¿También, se puede subalquilar el espacio?
- 12) ¿Hay protecciones de sus derechos para anunciar su negocio? ¿Por ejemplo, se pueden poner rótulos en las ventanas?

Es preferible aprender de las experiencias y errores de otros en vez de cometerlas uno mismo. Esto es verdad especialmente en evitando problemas que ocurren después de firmar el contrato de arrendamiento. Cuando se ha firmado el contrato, son pocos los instantes para renegociar. Evite los problemas de otros. Hay un dicho en Ingles que se traduce, "Una onza de la prevención vale una libra de la curación." 

---

*Mauricio R. Hernández es abogado bilingüe localizado en Minden, Nevada en practica general civil acentuando asuntos de comercios, negocios fraudulentos, discriminación en el empleo, acoso sexual, despido injustificado, problemas del consumidor y daños corporales. Su numero de telefono es (775) 782-0195.*



© Copyright 2003 by Mauricio R. Hernandez. All rights reserved.