



Residential, Commercial and Business Brokerage  
Property Management Services  
[www.floridanewdream.com](http://www.floridanewdream.com)

# **Obtenga el mejor “contrato de arrendamiento” para su negocio**

**Presentado por: José Miguel Arreaza  
Florida New Dream - Broker**

# Introducción.

---

**En el arrendamiento, el inquilino se obliga a pagar una renta y cumplir otras condiciones y, el dueño se obliga a dejarlo usar el espacio por un tiempo determinado.**

**Este contrato es un documento muy importante para cualquier negocio (junto con la póliza de seguro y documentos de préstamo).**

**A diferencia de los contratos de arrendamiento residencial, NO existe un contrato de arrendamiento comercial “standard”.**





## 2.1. La clase de espacio usted necesita.

---

**Su negocio necesitará un espacio comercial para funcionar. Una consideración obvia es alquilar ese espacio, considerando ubicación, tamaño, precio, estacionamiento, su competencia, etc.**

**Sin embargo, piense en la posibilidad de tener el negocio en casa, o mejorar el espacio alquilado actualmente, o comprar.**

**Es necesario que usted determine las prioridades de espacio de su negocio.**



## 2.2. Necesidad de contratar un Bróker.



José Miguel Arreaza - Broker  
ABR®, CRB®, e-PRO®, SRS®, TRC, CBI

15800 Pines Blvd., Suite 315  
Pembroke Pines, FL 33027  
www.floridanewdream.com

Off: 954-374-9534  
Cell: 954-404-4673  
Fax: 954-337-3724  
Email: jm@arreaza.com

**Usted puede encontrar el espacio por su propia cuenta:**

- Avisos “For Rent By Owner”.
- Dueños y compañías administradoras.
- Avisos clasificados.
- Amigos.

**El valor de contratar un bróker incluye:**

- Revisa sus prioridades
- Dirige la búsqueda.
- Investiga los detalles.
- Analiza los términos del contrato.
- Compara los espacios y términos.
- Conoce los aspectos claves.
- Negocia el contrato.

## 2.3. Evaluando el espacio.

---

**Visite y evalúe el espacio propuesto.**

**Utilice su lista de prioridades.**

**Tome nota de los detalles (Imagen, daños, plomería, ventanas, seguridad, calentador, aire acondicionado, elevadores, áreas comunes, estacionamiento, etc.).**

**La investigación sigue: Zonificación, permisos del edificio, ordenanzas.**

**Evalúe contratar un inspector, incluyendo problemas ambientales.**

**Use el internet.**



## 2.4. Evaluando al dueño.

---



### Tipos de dueños:

- Individual.
- Asociación simple.
- Corporación.
- Inversionistas institucionales.

Alquilando a un inquilino (sub-alquiler).

Compañías de administración.

Reservando el espacio ... con dinero.

## 2.5. Entender el tamaño y costo real.

Entienda como el dueño mide el espacio:

- Evalúe la necesidad de utilizar espacios no techados.
- Las áreas comunes.
- Mida los pies cuadrados del espacio.
- Tenga en cuenta el diseño de su negocio.

Mas pies cuadrados, mas renta.

Tipos de renta:

- Renta bruta.
- Renta neta (triple net lease).
- Renta variable (compartir ingresos).





## 2.6. Determinar la escena de negociación.



Evalúe su peso específico:

- Su historial como inquilino.
- La imagen de su negocio.
- Sus finanzas personales.
- Mantenga su perspectiva.
- Los beneficios que usted trae.

Executive Order 13224 (Specially Designated Nationals and Blocked Persons - SDNs).

Calcule su punto de equilibrio (extensión, disponibilidad, expansión, renovación).

Carta de Intención (no vinculante).

Posibilidad de contratar un abogado.

## 2.7. Desarrolle su estrategia de negociación.

---

**Su lista de prioridades en la negociación:**

- **Asigne el nombre de cada cláusula a sus prioridades.**
- **Compare sus prioridades con la propuesta de contrato del dueño.**
- **Identifique las cláusulas que necesita cambiar.**
- **Presente las cláusulas que usted necesita añadir.**

**Analice su lista de prioridades (Cláusulas esenciales, de compromiso, inaceptables y OK).**

**Modificación del contrato:**

- **Antes de firmarlo.**
- **Después de firmado (Addendum).**



# 3.1. Términos básicos del contrato



Quien es el dueño.

Quien es el inquilino.

Diferentes formas de entidades:

- Propietario único
- Corporación
- Corporación sin fines de lucro.
- Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad General.
- Sociedad Limitada.

Describe el espacio alquilado.

Cláusula de USO.

Cláusula de EXCLUSIVIDAD.

## 3.2. La extensión del contrato

---

**Cuando inicia y cuando termina su responsabilidad legal:**

- **Inicio simple.**
- **Inicio complicado.**

**Retraso en el inicio.**

**El fin de su contrato.**

**Tenga en cuenta las fechas claves del contrato.**

**Cuando el contrato termina y usted permanece en el local.**



## 3.3. La renta

---



**Para la mayoría de los pequeños negocios, la renta mensual es la obligación económica mas importante.**

**Pagando Renta Bruta.**

- **Formas de escalación.**

**Pagando Renta Neta.**

- **Impuesto a la propiedad como renta adicional.**
- **El seguro como renta adicional.**
- **El condominio como renta adicional.**

**Derecho de auditoría.**

## 3.4. Depósitos de seguridad

---

El dueño puede pedirle un depósito para asegurar que usted pagará la renta u otros pagos conforme el contrato.

Donde el dueño mantendrá el depósito.

Como el dueño utilizará el depósito.

Cuando el dueño puede utilizar el depósito.

El reintegro del depósito al fin del contrato

Carta de crédito como alternativa al depósito en efectivo.



## 3.5. Mejoras y modificaciones

**Su nuevo espacio puede necesitar ser adaptado a las necesidades de su negocio.**

**Que es suyo y que es del dueño.**



**Mejoras al espacio:**

- **Quien diseña.**
- **Quien hace el trabajo.**
- **Quien paga.**
- **Cuando usted inicia el pago de la renta.**

**Modificaciones en la vigencia del contrato:**

- **Menores**
- **Otro tipo de modificaciones.**

## 3.6. Mantenimiento, servicios y códigos

Su contrato describirá su obligación de cuidar el espacio rentado (o toda la unidad si usted es inquilino único).

Mantenimiento, reparaciones y servicios de limpieza.

- Que puede y que no puede usted hacer con el espacio.

Servicios (Gas, electricidad, agua, internet).

- Usted los paga directamente o le paga al dueño que tiene las cuentas a su nombre.

Cumplimiento de códigos de construcción.

Ley de Americanos con Discapacidad (ADA).





## 3.7. Estacionamiento, horarios y avisos.



**Si hay estacionamiento disponible, verifique que dice el contrato, incluyendo si usted tendrá espacios designados para uso exclusivo o solo el derecho al área de estacionamiento general.**

**El dueño de un edificio multi-inquilinos (shopping center, etc.) querrá tener control sobre su horario de operación. Revise con cuidado todas las implicaciones de las restricciones de horario.**

**El dueño puede limitar el número, tamaño y apariencia de los avisos que usted pueda exhibir en la propiedad para identificar su negocio.**

## 3.8. Acceso al dueño. Seguridad.

Cuando usted recibe el local, el espacio es suyo. Pero, el dueño siempre podrá entrar por emergencias (fuego, fuga de gas, robo, etc.) o para inspeccionar su uso. Trate de negociar lo siguiente:

- Un aviso con anticipación.
- Cuan sensible es su negocio.
- Cual es el motivo de las visitas.
- Días y horas para las visitas.

Usted necesita proteger a sus clientes, empleados y público en general; entonces debe negociar un sistema de seguridad:

- Acceso al sistema de seguridad.
- Comparta la responsabilidad por seguridad.
- Revise la cobertura de su seguro.



## 3.9. Renovación. Sub-arrendamiento. Otros



### Opción para renovar el contrato:

- Alquilar por un nuevo término (costo).
- Restricciones al ejercicio de esta opción.

### Opción para ampliar/reducir el espacio:

- Describa el espacio.
- Establezca la renta base.

### Sub-arrendamiento/cesión del contrato:

- Diferencias.
- Restricciones al ejercicio.

### Clausula de terminación:

- Específicas y objetivas razones.
- Dueño/inquilino razones para la terminación.

### Opción para comprar.

## 3.10. Seguros

---

**Seguro a la propiedad y responsabilidad civil.**

**Asegure sus equipos e inventario.**

**Seguro por no pago de la renta:**

- **Adecuada cantidad de renta.**
- **Adecuado período de cobertura.**

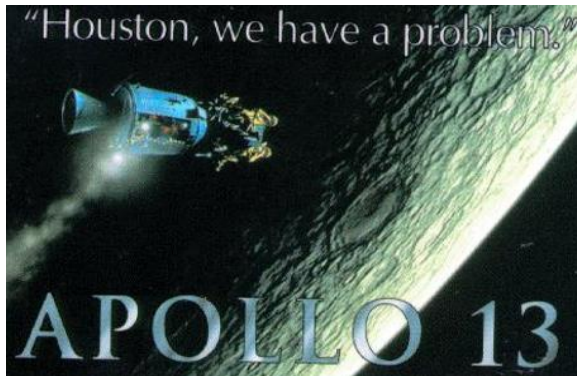
**Seguro por interrupción del negocio.**

**Seguro por las mejoras en el local.**

**Indemnización conjunta al dueño.**



## 3.11. Ruptura. Disputas. Abogados.



**Remedios del dueño si el inquilino no paga la renta o no cumple otro término del contrato:**

- **Aviso de cumplimiento (segundo chance).**
- **El dueño disuelve el contrato.**
- **Terminación del contrato.**
- **Re-captura del local.**

**Remedios si el dueño no cumple el contrato.**

- **Dar al dueño tiempo razonable para cumplir.**
- **El inquilino remedia por si mismo.**
- **Compensación con la renta.**

**Mediación y arbitraje (negocie).**

**Honorarios de abogados:**

- **Que clase de disputas están cubiertas.**
- **Que pasa si no hay acuerdo o se pierde el caso.**

## 3.12. Ejecuciones, condenas, fiadores, otros.

La mayoría de los contratos incluirán este tipo de cláusulas:

- Su derecho a permanecer como inquilino en caso de ejecución hipotecaria.
- Que se hace en caso que la propiedad sea expropiada por el gobierno.
- En que estado el inquilino dejará la propiedad cuando el contrato termine.
- Establecer que el contrato es un “todo”.
- Quien pagará sus obligaciones en caso que el inquilino no lo haga (fiador).
- Que pasa si una parte del contrato se hace inejecutable.

Al final del contrato habrá un lugar para la firma del dueño y usted. Asegúrese que firmen todos los llamados a hacerlo.





**Lo hizo ... ya tiene su negocio.**

---





# Preguntas y Respuestas

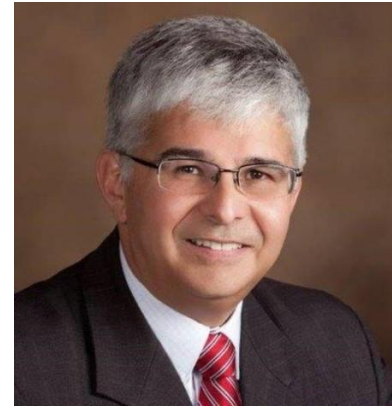
---



# Está disponible y te podemos ayudar

Si desea mas información, con toda libertad podemos reunirnos.

Nuestros datos de contacto son:



## Jose Miguel Arreaza

ABR®, CRB®, SRS®, e-PRO®, TRC, CBI  
Florida New Dream Corp – Broker

\***Coral Springs:** 7401 Wiles Rd Ste 257, Coral Springs, FL 33067

\***Doral:** 8333 NW 53rd St Suite 450, Doral, FL 33166

\***North Miami:** 12955 Biscayne Blvd Ste 410-4 - North Miami, FL 33181

\***Pembroke Pines:** 15800 Pines Blvd Ste 315 - Pembroke Pines, FL 33027

Ph: 954-3749534 | Cell: 954-4044673 | Fax: 954-3373724

[jm@arreaza.com](mailto:jm@arreaza.com) | [www.floridanewdream.com](http://www.floridanewdream.com)

[FACEBOOK](#) | [LINKEDIN](#) | [TWITTER](#) | [YOUTUBE](#) | [INSTAGRAM](#)

