



Katanungang Dapat Tanungin Bago Lumagda ng Pagpapaupa

Karaniwan, ang aming suki ay maliit o walang karanasan sa pamamalakad ng pagpapaupa. Ang sumusunod na sampung punto ay mabuting pasimula para sa hindi lubos na nakakaalam sa pamamalakad ng pagpapaupa.

Gaano Katagal ang Panahon ng Pagpapaupa?

Kinaugalian, ang takbo ng pagpapaupa na komersiyal ay tatlo hanggang sampung taon at ang mga termino ay napagkasunduan sa nagmamay-ari. Mahalaga rin na isulat kung kailan magsisimula ang pagpapaupa at kung kailan ito magwawakas. Maliban na lang kung ang lugar na iyong uupahan ay bakante at akma sa iyong kagustuhan, lahat ng klaseng huling minutong suliranin ay susulpot. Halimbawa, ang dating umuupa ay ayaw umalis; ang pagtatayo ay hindi pa natatapos; ang hindi pagkakasundo ay lilitaw. Kung maaari kang pamasok ng maaga upang ikabit ang kasangkapan at gumawa ng iyong pagbabago.

Ang iyong pagpapaupa ay dapat ipakitang malinaw kung ano ang mangyayari kapag ang lugar ay hindi handa sa araw ng paglipat ang hindi pagbabago sa upa ang gagawin ng may-ari. Mag-ingat sa sugnay na nagbigay pahintulot sa may-ari ng inuupahan ng “kahaliling” lugar kung ang bagong lugar ay hindi pa handa sa oras. Ang panukalang ito ay magdadagdag ng gastos at pagka-abala sa paglipat. Kung ikaw ay may hinala tungkol sa bagong lugar at hindi handa sa oras, bigyan mo ang iyong sarili ng pasobrang daan sa pag-alis sa iyong lumang inuupahan. Kung hindi, maari mong makita na ikaw ay nagtatrabho sa loob ng isang tumatakbong sasakyan habang nagtatalo ang mga abogado tungkol sa pinong printa.

Magkano ang Upa?

Ang upa ay hindi kaparis ng ibang gastos sa negosyo, na may katigasan bahagi ng iyong oberhed at maaring manlinlang.

Ang upang pangkomersiyo ay kadalasang sinusukat sa taunang gastos kada isang talampakanng kuwadrado (square foot) ng lugar (basahin “Gaano ang Lawak na Iyong Inuupahan?”) ngunit mayroong limang paraan na kumakalkula ng upa, bawat isa ay gumagamit ng “square footage” at batayan ng paghahambing.

Kabuuang Pagpapaupa

Dating kinaugaliang bagay para sa lugar ng opisina, ang Gross Leases, ito ay ang pagbabayad ng umuupa ng de-taripa ng buwanang halaga; ang may-ari ng paupahan ang bahala sa lahat ng gastos ng pagpaandar ng gusali, kasama ang buwis, seguro at pagkumpini. (Dahil sa tumataas na gastos sa elektrisidad, marami ngayong may-ari ng paupahan ay niningil ng hiwalay sa elektrisidad na dating kasama sa “gross rent”)



Net Leases

Sa uri ng ganitong pagpapaupa ang gumagamit ng lugar ay nagbabayad ng lahat ng buwis sa “real estate” sa lupa at dagdag sa patungang upa.

Net-Net-Leases

Ang pagpapaupang ito ay isang hakbang paitaas sa Net Lease. Bukod sa patungang halaga ng upa at buwis, ang umuupa ay nagbabayad ng seguro sa lugar na inuupahan.

Net-net-net o “Tatlong net”Leases

Kalimitang nakasulat lamang sa pag-aari ng negosyo. Ang “Triple Leases” ay maybisang ipasa sa lahat ng gastos sa pagpaandar ng gusali , kasama ang pagkumpini at pag-aalaga sa umu-upa.

Percentage Leases

Itong pagpapaupa ay bukod tangi na uri ng pakikipag-ayos ng tumukoy sa tagatingi, lalong lalo na sa maramihang-“tenant malls” o gitna ng pamilihan. Sa bahagyang pagpapaupa , ang umuupa ay nagbabayad ng nakapirming halaga at idagdag ang bahagdan ng kabuuang kita.

Gaano Kalaki ang Pagtaas ng Upa?

Hindi pa natatagalan,ang tumataas na upa sa pagpaandar ng gusali ay maaring mahuli sa pagtaas ng renta tuwing mayroong bagong uupa na papasok o kaya, kung ang pagpapaupa ay inulit. Ngayon, ang gastos sa pagpaandar ng “real estate” ay hindi mahulaan, nadarama ng maraming may-ari ng paupahan na kailangan nila ng proteksyon sa pagbibigay ng sugnay ng pagtaas(escalation clauses).

Isang karaniwang uri ng pagtaas ay regular na pagtaas ng bayad unti-unti sa buhay ng pagpapaupa, ang iba ay ipapasa ayon sa proporsyon sa buwis, init, paggawa at ibang diretsong gastos. Isa pa ay ang “escalation clause” na kusang pagtaas ng upa ayon sa Consumer Price Index o maykahambing na index ng inflation.(Dahil nagpapalabis ng CPI ang epekto ng implasyon, hindi dapat umahon ang umuupa na magbayad na hindi hihigit sa bahagi ng taunang taas ng CPI, lalo na kung ang pagpapaupa ay mayroong pagtaas ng buwis at gastos ng pagpaandar.

Maraming may-ari ay maaring magkasundo sa mahalagang bahagi “ga escalation clause”, kasama ang taon ng pagpatong. Kung ikaw ay lumipat sa kalagitnaan ng local fiscal year, halimbawa, ang iyong patong na buwis ay maaring isa sa tatlong taon – ang huling taon ng buwis, ang kasalukuyang taon ng buwis,o ang sumusunod na buong taon.Ito ay totoo ring para sa gastos ng pag-init at ibang bahagi ng gastos ng may-ari. Isang mahalang bagay, mag-ingat tungkol sa patungong taon kung ikaw ay lilipat sa bagong gusali na maaring maghintay pa ng isa o dalawang taon bago makamit ang



buong kapasidad, dahil ang may-ari ay walang matatag na tala ng gastos sa pagpapaandar ng gagamitin at makatwiran pagbabatayan.

Maari ka bang mag-Sub-lease?

Dalawang taon sa loob ng iyong limang taong pagpapaupa, nakita mo na ang iyong kumpanya ay may hindi pagkakasundo sa paghahatian at panahon upang maghanap ng bagong tirahan. Kung ano ang mangyayari ay nakabatay sa isang delikadong negosasyon sa iyong may-ari ng paupahan kung ano ang uri ng sub-leasing ang sa akala niya ay "makatwiran".

Kahit man lang, dapat magkaroon ng bagong umuupa na tutugon sa kaparis at pantay na binabatayan ng may-ari sa ibang umuupa. Hindi ka makakawala kung makakakita ka ng massage parlour na handang tanggapin ang upa sa tanyag na "shopping mall", o isang rakistang banda na planong gamitin ang iyong lugar para sa praktis. Bukod doon, kung ang iyong "subtenant" ay lumayas ng siyudad, ikaw pa ang mananagot sa pagbabayad ng renta sa iyong orihinal na pagpapaupa.

Ngayon, mayroong bagong suliranin sa tradisyonal ng pakiki-pag-ayos tungkol sa pribilehiyo ng subleasing: ang tanong kung sino ang hahawak ng kita kung ang bagong tenant ay nagbayad ng higit pa sa halaga ng iyong binayad sa upa. Sa higit ng "rental market" ngayon, ang sitwatsyong ganito ay nangyayari ng madalas, at ang may-ari ay sabik na sumulat ng pagpapaupa na nagbibigay sa kanila ng kontrol sa kaayusan ng sub-leasing. Isang umuupa na pinag-isa ang kanyang kumpanya ay nakatanggap ng paunawa ng pagpapaalis sa kanyang koreo. Ang sabi ng may-ari na ang "bagong" korporasyon ay walang bisang pagpapaupa para sa lugar, at dapat siyang magbayad ng mas mataas na upa upang manatili.

Maari ka bang Umulit?

Kapag ang iyong kasalukuyang pagpapaupa ay natapos na, walang legal na obligasyon ang may-ari na mag-alok ng parehong (o iba) espasyo sa iyo. Maliban na lamang kung ikaw ay umayon sa pag-ulit na pormula at mayroong sugnay na nagbibigay ng garantiya na makukuha mo ang unang karapatan sa iyong espasyo pagkatapos ng taning ng pagpapaupa, walang duda na ikaw ay magbabayad ng laganap na marka ng palengke upang manatili.

Kalimitan, ang isang umuupa ay dapat magbigay ng paunawang nakasulat sa paggamit ng opsyon sa pag-ulit ng pagpapaupa, o ito ay kusang natatapos. (Isang taong paunawa para sa pangmatagalang pag-upa, samantala tatlo o apat na buwan sa di saglit na pag-upa.) Ang ibang pagpapaupa ay kusa ang pag-ulit hanggang gumawa ka ng hakbang na ikansela. Magaan na paraan ito para sa mga kumpanya na mayroon maraming lugar ng kanilang sangay, na ayaw kumuha ng panganib na ang kanilang pagpapaupa ay lumampas ng hindi sinadsadya.

Ano ang Mangyayari kung ang May-ari ng Paupahan ay Nalugi?



Ilang taon na ang nakaraan, may isang doktor na lumipat sa isang maliit ,pribadong may-aring medical na gusali at gumasta ng malaki sa pag-aayos at nag-lagay ng kasangkapang “built-in”. Isang umaga, isang opisyal ng bangko ay dumating at sinabi na ang sampung taong pagpapaupa ay walang-bisa, dahil ang gusali ay naremata ng bangko. Maaring tumigil ang doktor kung magbabayad ng doble ng orihinal na halaga, o kaya ay umalis sa loob ng 30 araw.

Maaaring isaalang- alang ng doktor ang kanyang sarili sa paggawa ng pagpapaupa na mayroong karaniwang “recognition” o walang-kaguluhang sugnay. Kung umayaw ang may-ari dito, maaaring wala siyang matatag na pananalapi.

Sino ang Mananagot sa Seguro?

Sa pagmamadali sa paggawa ng pagpapaupa madalang na pansin ang binibigay sa seguro. Ang kalalabasan, maraming gusali lalo na ang maraming umuupa ay sakop na mag -utos na magkasanib at kulang na saklaw. Ito ay hindi lamang magastos,nagiimbata ito ng pinsala. Kung mayroong sunog o malaking kapamahakan sa gusali,maaring tumagal ng ilang taon bago magbukod-bukod ang paghabol at magpasiya kung ano ang saklaw at ano ang hindi saklaw.

Kalimitan ang may-ari ay inaasahang kumuha ng isang malawakang patakaran sa gusali na sakop ng pananagutan ang lugar na ginagamit ng lahat ,gaya ng bulwagan, hagdanan at “elevators” at nagbibigay ng proteksyon sa mapipinsala sa gusali. Mayroon silang karapatan na pilitin ang umuupa na kumuha ng kanilang sariling seguro upang ipagtanggol ang may-ari sa paghabol na maaring mangyayari sa pamamalakad ng kanilang negosyo (isang bisita ay natalisod sa karpeta,halimbawa) at “nilalaman at pagkakapag-ayos” na isaalang- alang ang puhunan sa pagmamay-ari.

Matiyak na ang patakaran ay nagtama-tama ,kahit ito ay talagang trabaho ng sanay na ahente ng seguro o isang abogado na sanay sa seguro. Dapat niyang suriin ang patakaran ng may-ari ng gusali,tumulong takpan ang mapanganib na puwang at pansinin ang hindi kailangang gastos.

Ano ang Serbisyo sa Gusali na Makukuha Mo?

Ang tanging paraan na maaring gawin ng may-ari na naipit ng implasyon na bawasan ang gastos ay sa pagbaba ng “thermostats” at bawasan ang pag-alaga ng gusali. Isang mabuting ideya ay malinaw na sabihin sa isang kasulutan kung anong talaga ang serbisyo na makukuha sa bahagi ng iyong pagpapaupa. Ilang paksa:

Ang elektrisidad ay kalimitang tustos na parte ng serbisyo sa gusali, subalit, maaaring magbigay ng hangganan ang may-ari sa paglalagay ng makinaryang elektrikal o ektrang air conditioning.



Ang heating, bentilasyon at air conditioning (HVAC) ay kalimitang pananagutan ng may-ari. Hindi kagaya ng gusaling paupahan, bihira ang nagbibigay sa lugar na komersiyal ng 24 na oras na serbisyong HVAC. Dapat mong ikabit ang HVAC na talaan sa pagpapauna, at dapat sabihin ang serbisyo na ibibigay sa “statutory holidays” (ang normal na serbisyo ng HVAC ay kalimitang makukuha ng Lunes hanggang Biyernes, mula 8:00 ng umaga hanggang 5:00 ng hapon at Sabado buhat ng 8:00 ng umaga hanggang 1:00 ng hapon).

Ang serbisya sa paglilinis ay mayroong malaking magagawa sa anyo na nais ipakita ng iyong kumpanya sa mga tao, kaya dapat humiling ng partikular na talaan ng paglilinis at kung sino ang gumagawa ng paglilinis ng banyo at nagtatapon ng basura.

Sino pa ang Maaaring Umupa sa Loob ?

Ano ang iyong mararamdaman kung ang iyong kalaban sa negosyo ay lumipat sa iyong kabilang pintuan? O isang negosyo na nagbibigay ng mahiwagang amoy o malakas na ingay? O isang tumatawag ng pansin sa taong masama ang reputasyon? Sa isang anggulo, ang batas na sona ay sinasanga ang negosyo sa “di-akma” na paggamit, gaya ng negosyo ng pagtingi sa gusaling pang-opisina o pagagawa sa lugar ng pagtitingi. Ngunit, maaari ka ring makipag-ayos ng mas mahigpit na hangganan sa patakaran may -ari kung sa akala mo ay kailangan.

Dapat mong tandaan, kung ikaw ay magpasiya ng sublease, ang mahigpit na hangganan na iyong hinihingi sa may-ari ay maaaring dahilan ng pagtanggap ng umuupa na iyong pinili.

Sino ang Magbabayad ng Pagpapa-ayos?

Ang makabagong opisina ng gusali ay karaniwang nagbibigay ng palugit para sa pagpapa-ayos—bagong partisyon, pang-ilaw, karpit, pintura, atbp.—ngunit mayroong pagkakaiba sa pangangailangan ng bawat umuupa at kung ano ang handang ibigay ng may-ari. Walang ibang lugar sa pagpapaupa na bukas sa negosasyon at matinding pag-uusap sa pagitan ng may-ari at umuupa.

Ang kasunduang ito ay may pagka-magulo dahil sa mataas na gastos ng maski na maliit ang konstruksyon na trabaho. Ang isang bagong “electrical outlet” halimbawa, ay maaaring abutin ng \$20 isang metro sa paglalalag, carpets, plasterers at pintero ay maaaring maningil ng \$25 hanggang \$30 ng isang oras. Kung dinadala ng may-ari ng gusali na inayos ng walang-upang bayad habang ginagawa, ang gastos ay maaaring subtansyal.

Mas malaki ang pag-asa mong himukin ang may-ari na magbayad ng malaking renobasyon kung ang pagbabagong nais mo ay akma sa umuupa sa darating na panahon. Hindi-karaniwang pag-partisyon, karpets at papel na pandingding na may kakatwang dibuho o kulay ay hindi magdadagdag sa halaga ng propiedad ng may-ari. Kailangang alisin ito bago maaaring ilagay sa paupahan uli.



Ang kasunduan na tungkol sa renobasyon ay dapat ilagay sa kasulatan, higit na kailangan nang pansin ang floor plan at tasang halaga ng gastos buhat sa isang kontraktor, bago pirmahan ang pagpapaupa. Ang sulating ito ay tinatawag na “workletter” at dapat malinaw na isulat kung sino ang may-ari ng conditioners, light fixtures, shelving, cabinets, kahit iyong sariling opisina at gumagawa ng kasangkapan, ay magiging pag-aari ng may-ari ng paupahan. Isang halimbawa ng isang tao na natuto ng mahirap na aral. Kakabit niya lang ng maganda at bagong reception desk ngunit nadismaya ng malaman na dapat niyang iwanan lahat ito sa paglipat niya. Ang malungkot na parte ay siya ang nagbayad sa pag-aayos na libreng tinanggap ng bagong umuupa.

Gaano ang Lawak ng Iyong Inuupahan?

Kalimitang ang halaga ng upang pangkomersiyal ay batay sa isang metro kuwadrado (square meter), ang halaga ng taunang upa na binabayad ng umuupa sa bawat metro kuwadrado na inuupahan. Ang likas na bodega o lugar na pabrika ay maaring maupahan ng kaunting dolyar kada metro kuwadrado, ang “first-class” na lugar ng opisina o kanais-nais na storefront ay maaaring maupahan ng \$30 hanggang \$40 bawat metro kuwadrado.

Ang metro kuwadrado ang madaling batayan ng paghahambing ng upa. Ngunit hindi lahat ng may-ari ay sinusukat ang metro kuwadrado ng kadulad na paraan, kaya, dapat mong tanungin ang dalawang mahalagang paksa: Gaano ang lawak ng magagamit na espasyo para sa iyong pera? Gaano ang bahagi ng iyong upa na mapupunta sa pampubliko na espasyo gaya ng bulwagan, pasilyo, banyo at mga lugar na mekanikal (25% at 30% ay karananiwan)?

Mayroon ilang modelong pormula na ginagamit ng “real estate professionals” sa pagsukat at ibahagi ang espasyo, lalo na ang modernong mataas na opisina ng gusali. Ang “New York Multiple Tenancy Floor Method”, halimbawa, ay hinahati ang gastos ng bulwagan at banyo sa lahat ng umuupa ng bawat lapag, ngunit hindi sinasama ang elevator shafts at hagdanan. Ang “BOMAS International Method” sa kabilang kamay, ay ipinamamahagi ang lahat ng gastos ng lugar ginagamit ng lahat sa lapag ng multiple-tenant sa kabuoan ng gusali, habang ang “Boston Method” ay sumisingil sa umuupa para sa bulwagan at pasilyo ngunit hindi ang banyo, elevator shafts at mechanical rooms. Dapat mong malaman na kung inuupahan mo lang ang bahagi ng lapag, dahil ang kaibahan ay maaring idagdag hanggang sa malaking pag-iiba sa buhay ng iyong pagpapaupa. May pakinabang kung alam mo ng hustong-husto ang iyong ginagawa.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay



isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.