



## Вопросы перед подписанием арендного договора

Обычно наши клиенты не имеют практически никакого опыта в коммерческих арендных договорах. Следующие десять пунктов послужат хорошими отправными пунктами для тех, кто незнаком с темой коммерческой аренды.

### Продолжительность арендного договора.

Обычно коммерческие арендные договоры действуют от трех до десяти лет. Этот срок обычно оговаривается с владельцем помещения. Также важно определить дату начала аренды, как и дату ее окончания. Кроме тех случаев, когда помещение уже освобождено и отремонтировано под Ваши нужды, может возникать масса непредвиденных проблем. Например, предыдущий арендатор отказывается выехать; сроки окончания строительства задерживаются; возникают разногласия по поводу того, можете ли Вы получить доступ к помещению до начала аренды, чтобы установить крепежное оборудование и сделать ремонт.

Ваш арендный договор должен четко определять, что произойдет в случае неготовности помещения к дате переезда и какие поправки в арендную плату будут сделаны владельцем помещения. Будьте осторожны с положениями, которые разрешают владельцу предоставлять «альтернативное» помещение, если новые помещения не готовы во время. Этот договор может привести к увеличению Ваших расходов и неудобствам переезда. Если у Вас есть сомнения, будет ли готово помещение во время, дайте себе дополнительный запас времени для выезда из старого помещения. Иначе Вы можете начать работу в передвижном вагончике пока юристы будут ссориться из-за текста договора.

### Какова арендная плата?

Арендная плата, в отличие от других расходов бизнеса, это достаточно неизменная часть Ваших накладных расходов и которая может ввести в заблуждение.

Коммерческая арендная плата обычно измеряется стоимостью аренды в год в расчете на квадратный фут площади (смотрите «Какую площадь на самом деле Вы арендуете»), но существует, по крайней мере, пять обычных способов расчета арендной платы, каждый из которых использует квадратный фут как сравнительную единицу.

#### Суммарная аренда

Как самая распространенная форма аренды офисного пространства, суммарная аренда требует от арендатора простую постоянную ежемесячную оплату. Владелец помещения отвечает за все расходы по эксплуатации здания, включая налоги, страхование и ремонт. (Из-за растущих энергетических расходов многие владельцы недвижимости берут теперь отдельную оплату с арендаторов за отопление и освещение, которые раньше включались в суммарную арендную плату)

#### Нетто аренда

Этот тип аренды требует от арендатора оплату за некоторые или все налоги за недвижимость согласно арендуемой площади в добавок к основной арендной плате.

#### Нетто-нетто аренда

Этот тип аренды отличается от нетто аренды тем, что кроме основной арендной платы и налогов, арендатор платит еще за страховку помещения, которое он занимает.



### *Нетто-нетто-нетто или «тройная нетто» аренда*

Обычно используемая только для промышленных помещений, тройная нетто аренда требует от арендатора так же отдельной оплаты за расходы по эксплуатации здания, включая ремонт и техническое обслуживание помещения.

### *Процентная аренда*

Это специальный тип аренды, который используется розничными торговцами, особенно в торговых центрах с большим количеством магазинов. В процентной аренде арендатор платит владельцу фиксированную сумму плюс процентную долю от валового дохода.

## **Насколько увеличится арендная плата?**

Не так давно растущая стоимость эксплуатации здания могла быть компенсирована владельцем с помощью увеличения арендной платы при смене арендатора или при возобновлении арендного договора. Сейчас, однако, эксплуатационные расходы по недвижимости так непредсказуемы, что большинство хозяев помещений требуют дополнительной защиты в форме пунктов об увеличении арендной платы.

Один из типов положений об увеличении арендной платы требует постепенного увеличения на протяжении периода действия договора. Другие рассчитывают процентные соотношения увеличения налогов, оплаты за отопление, техобслуживание и другие прямые расходы. Еще один тип положений о росте арендной платы повышает сумму оплаты в соответствии с потребительским ценовым индексом или инфляционным индексом. (Так как потребительский ценовой индекс преувеличивает воздействие инфляции, арендатор не должен соглашаться больше чем на часть увеличения потребительского ценового индекса, особенно если арендный договор уже содержит положения об увеличении оплаты в случае увеличения налогов и прямых эксплуатационных расходов.)

Большинство владельцев помещений договариваются об основных элементах положений об увеличении арендной платы, включая базовый год. Если Вы занимаете помещение в середине местного финансового года, например, Ваш базовый год для расчета налогов может быть одним из трех лет - предыдущим, настоящим, либо следующим годом. То же самое относится к расходам за отопление и другим элементам накладных расходов владельца помещения. Вы должны обращать особое внимание на базовый год, если Вы въезжаете в новое здание, которое может заработать на полную мощность только через один – два года. Дело в том, что владелец помещения не будет пока иметь стабильную историю эксплуатационных расходов в качестве разумной основы расчетов.

## **Возможна ли субаренда?**

Через два года после начала пятилетнего арендного договора Вы обнаруживаете, что Ваша компания трещит по швам и Вам срочно нужно искать новое место. То, что произойдет потом, зависит от достаточно деликатных переговоров с владельцем помещения вокруг того, какую форму субаренды он считает «допустимой».

Как минимум Вы должны найти нового арендатора, который отвечает тем же требованиям, которые владелец помещения предъявляет к другим арендаторам. Не считайте, что Вы легко отделались, если найдете массажный кабинет, желающий использовать Ваше помещение в престижном торговом центре, или рок-группу, которая планирует использовать Ваше офисное помещение для репетиций. Более того, если Ваш субарендатор решит покинуть пределы города, то Вы все еще остаетесь ответственным за оплату аренды согласно первоначальному договору.



В настоящее время появился новый элемент в традиционных переговорах о привилегиях субаренды - вопрос о том, кто должен оставлять за собой доходы, если субарендатор будет платить больше, чем Вы платили за аренду. В условиях теперешнего тесного арендного рынка такая ситуация случается довольно часто, и владельцы помещений естественно стремятся записать в договор положение, которое дает им больший контроль над условиями субаренды. Один арендатор, который соединился с другой фирмой, недавно получил по почте извещение о выселении. Владелец помещения утверждал, что «новая» фирма не обладает действительным арендным договором на занимаемое помещение и должна платить более высокую арендную плату, чтобы продолжать его занимать.

### **Можно ли возобновить аренду?**

По окончании настоящего арендного договора владелец помещения не обязан по закону предлагать Вам тоже (либо другое) помещение. Если Вы не договорились ранее о схеме возобновления аренды и не включили в договор положение о том, что Вы будете иметь право первой руки после окончания действия договора, Вы, несомненно, будете вынуждены платить за продолжение по преобладающему рыночному курсу.

Обычно арендатор должен письменно уведомить владельца помещения о возобновлении аренды согласно соответствующего положения в арендном договоре. В ином случае договор автоматически прекращается. (В случае долгосрочного договора уведомление посылается за год, а в случае краткосрочного договора уведомление посылается за три-четыре месяца.) Однако, некоторые арендные договоры возобновляются автоматически, при условии, что Вы не предупредите заранее о их прекращении. Такая форма может быть очень удобна для компаний, имеющих несколько филиалов в разных местах. Так Вы не рискуете случайно потерять помещение.

### **Что произойдет, если владелец помещения разорится?**

Несколько лет назад один врач въехал в небольшое помещение частного здания и потратил большие деньги на ремонт и встроенное оборудование. Однажды утром явился служащий банка и заявил, что десятилетний арендный договор врача больше недействителен, так как банк конфисковал здание за долги. Врачу предложили остаться за арендную плату вдвое превышающую первоначальную или выехать в течении 30 дней.

Врач мог бы защитить себя либо наличием в договоре положения о «признании», либо положения о «нарушении прав». Если владелец помещения отказывается от включения таких пунктов, значит, он может вероятно находится в шатком финансовом состоянии.

### **Кто отвечает за страховку?**

В спешке заключения арендного договора, страхование редко получает заслуженное внимание. В результате многие здания, особенно с многочисленными арендаторами, оказываются застрахованными смесью перекрывающих друг друга и неадекватных страховых покрытий. Это не только дорого Вам обходится, это может закончиться катастрофой. В случае пожара или другого бедствия, могут пройти годы, пока различные страховые компании будут разбираться в Вашем случае и решать, что покрыто и что не покрыто страховкой.

Владельцы помещений в основном обладают достаточной страховкой зданий, покрывающей ответственность за помещения общего пользования, такие как коридоры, лестницы и лифты, предусматривают защиту от несчастного случая для самого здания. Они также вправе требовать от арендатора наличия его собственной страховки для защиты владельца



помещения от последствий его бизнеса (например, посетителя фирмы, который споткнется на ковре офиса). Необходимо также иметь страховое покрытие «содержимого и ремонта помещения», которое защищает само имущество.

Однако для того, чтобы убедиться в том, что страховки правильно подобраны, лучше обратиться за помощью к профессиональному страховому агенту или юристу с опытом в страховании. Он (она) сможет разобраться в страховке владельца помещения, поможет устранить любые пробелы и исключить ненужные расходы.

### **Какие услуги включены?**

Наверное, единственным способом для владельца помещения сократить свои расходы в связи с инфляцией, это установить термостат обогрева на более низкую температуру и уменьшить эксплуатацию здания. В этом случае необходимо письменно определить конкретно какие услуги Вы имеете право получать согласно арендного договора. Некоторые замечания:

Часто, электричество предоставляется как составная часть услуг помещения. Однако, владелец помещения может установить лимиты, если Вы собираетесь установить электроемкое оборудование или дополнительное кондиционирование.

Обогрев, вентиляция и кондиционирование воздуха (HVAC) также часто является ответственностью владельца помещения. Хотя, в отличие от квартирных зданий, коммерческие помещения редко предлагают круглосуточные услуги HVAC. Вы должны иметь, в качестве приложения к договору, график HVAC, даже указать какие услуги должны оказываться во время праздников. (Обычно услуги HVAC предоставляются с понедельника по пятницу, с восьми утра до пяти вечера и в субботу с восьми утра до часу дня)

Услуги по уборке помещения могут внести большую разницу в то, как выглядит Ваше помещение для клиентов. Поэтому Вы должны согласовать специфический график уборки и выяснить, кто ответственен за ее детали, такие как уборка туалетов и вынос мусора.

### **Кто Ваши соседи?**

Как Вы отнесетесь к тому, если в соседнее помещение въедет Ваш непосредственный конкурент? Или рядом может оказаться бизнес, издающий странные запахи или громкие звуки, или привлекающий неприятную публику? До некоторой степени законы зонирования защищают бизнес от «несовместимого» использования помещений, например размещения магазинов в офисных зданиях, или производства в зоне розничной торговли. Но Вы можете оговорить с владельцем помещения более строгие условия, если необходимо.

Только помните, если Вам придется сдавать помещение в субаренду, эти строгие условия могут дать владельцу помещения повод для отказа вашему субарендатору.

### **Кто платит за ремонт?**

Современные офисные здания обычно позволяют делать разные усовершенствования: новые стенные перегородки, освещение, ковровое покрытие и т.д. Но потребности разных арендаторов отличаются оттого, что владелец помещения готов предоставить. Только этот раздел арендного договора дает столько возможностей для торга между владельцем помещения и арендатором.



Этот договорный процесс усложняется высокими ценами даже на незначительные строительные работы. Например, новая электрическая розетка может потребовать прокладку кабеля стоимостью 20 долларов за метр. Штукатуры и маляры могут запросить за свое время от 15 до 30 долларов в час.

Вам лучше убедить владельца помещения самому заплатить за ремонт, если те усовершенствования, о которых Вы просите, будут устраивать также и будущих арендаторов. Необычная планировка, ковровое покрытие и обои странных цветовых гамм не увеличивают ценность имущества владельца. Их даже может быть придется убрать перед тем, как сдавать помещение заново.

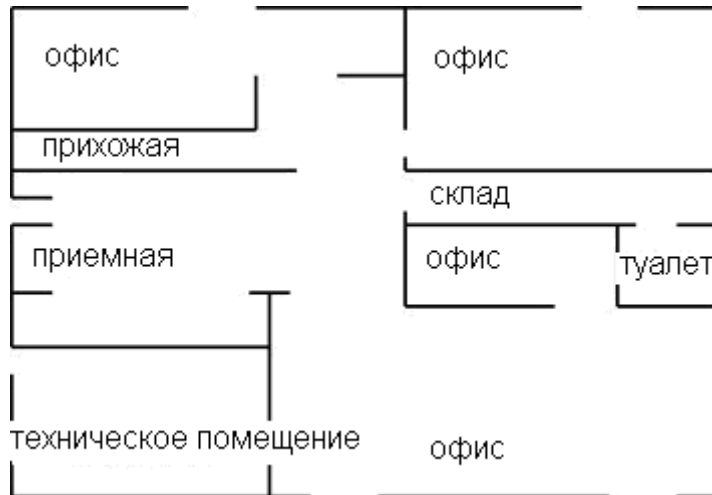
Перед подписанием арендного договора все договоренности по ремонту и усовершенствованию помещения должны быть записаны, по возможности, с детальной планировкой и примерной сметой расходов от строительной организации. Этот документ, который называется «описание работ», должен также обозначать то, кому принадлежат усовершенствования. Если не оговорено иначе, любые вещи, которые арендатор прикрепляет к занимаемому помещению (например, кондиционеры, светильники, полки, шкафы, даже свое офисное оборудование), в итоге переходит в собственность владельца помещения. Вот пример человека, который получил свой тяжелый урок. Он установил красивый новый стол в приемной и перед переездом был разочарован тем, что его придется оставить. Самое неприятное в этой ситуации это то, что он заплатил за усовершенствование помещения, которым воспользуется даром новый арендатор.

### **Какую площадь на самом деле Вы арендуете?**

Коммерческая арендная плата почти всегда оценивается за квадратный метр, что выражается в годовой сумме за квадратный метр арендуемой площади. Сырьевой склад или производственное помещение можно арендовать за всего лишь несколько долларов за квадратный метр. Первоклассное офисное помещение или магазин с витриной могут быть сдан за 30-40 долларов за квадратный метр.

Квадратный метраж это удобная мерка для сравнения арендной платы. Но не все владельцы помещений измеряют квадратный метраж одинаково. Поэтому Вам нужно задавать два главных вопроса: Сколько полезной площади Вы получите за свои деньги? и Какая часть Вашей арендной платы относится к местам «общего пользования», как коридоры, лестницы, прихожие, туалеты, технические площади (обычно 25%-30%)?

Существует несколько стандартных формул, которые используют профессионалы рынка недвижимости для измерения и разделения площади, особенно в современных высотных офисных зданиях. Например, «Нью-Йоркский метод» ("New York Multiple Tenancy Floor Method") делит расходы на коридоры и туалеты между арендаторами на каждом этаже, но не включает шахты лифтов и лестничные пролеты. Международный метод «BOMAS», с другой стороны, распределяет все расходы на места общего пользования в многоэтажном здании на всех арендаторов в здании в целом. «Бостонский метод» предусматривает арендную плату за коридоры и прихожие на каждом этаже, но не включает туалеты, шахты лифтов и технические помещения. Если Вы арендуете только часть этажа, обратите внимание, как на протяжении аренды, будут появляться различные изменения и добавления. Всегда стоит знать, что именно Вы получаете.



Центр услуг предпринимательству «Канада-Онтарио» (COBSC/CSECO) предоставляет деловую информацию на официальных языках Канады – английском и французском. Некоторые из самых полезных наших документов переведены также в порядке любезности и на ряд других языков. За дополнительной информацией по предпринимательству просьба обращаться к сотруднику информационной службы COBSC/CSECO по телефону 1-888-576-4444.