

# 商业租户资源指南

## 指南 2: 商业租约谈判

- 商业租约概览
- 常见条款及术语说明

2022

## 二：商业租约谈判

### 什么是商业租约？

商业租约是您和房东之间的(租用)合约，用于规范您和房东的互动和应尽义务，明确规定了租约的条款及条件。大部分租户保障都会纳入到租赁协议的条款中。

在租约续期或订立新租约时，了解租约内容以及怎样认真争取对自己最有利的条款非常重要。

合约中几乎所有内容都可商议，但这取决于多种因素，例如业务类型、财务约定、经营者的经验、市场情况及房东试图通过其物业达成目标的展望。大部分房东会把自己标准格式的租约交给租户签字。通常房东谨慎修改标准租约格式。对于商业租约，并没有具约束力的标准格式或省法规要求，因此您的租约可以与其他租约极为不同。我们强烈建议您寻求专业协助，以达成对您最为有利的租约。

### 资源指南概览

指南 1 商业租赁概要

指南 2 商业租约谈判

指南 3 搬迁及寻找新址

指南 4 重建时间表及程序

指南 5 办理市政府许可证及执照

指南 6 支持、资源及专用词汇表

封面图片: [Joe Mabel, creative commons](#)

商业租约列明了协议条款，例如：

- 租约的开始和结束日期
- 付款和终止细则
- 其他使用空间的条件，以及
- 房东和租户双方的义务。

### 什么是租赁要约？

- 在签署租约前，一般做法是以租赁要约作为谈判和把房东与租户之间的协议记录成文的起点。在订立租约前，租赁要约通常提出待解除条件，让租户有机会进行尽职调查并谈妥详尽的商务条款及条件。
- 这份文件包含房东和租户之间的详尽商务条款，例如开始日期、基本租金、额外租金、续租选项、泊车和租户改造完善。
- 租户尽职调查的例子包括：确认租户将可取得温哥华市政府的批准占用该物业；审查并同意房东的租约、审查和批准承租方改造完善工程的设计、成本和时间安排，检查物业和安排财务。
- 租赁要约由双方履行完毕后由租约取代。



**我们强烈建议您就任何有关租约和搬迁的问题寻求专业意见。** 有关如何获得支持的其他信息，请参阅[指南 6: 支持、资源及专用词汇表](#)。

请注意：本指南旨在为经营者提供协助和服务，不应当作为法律或其他专业意见。

市政府职员建议您在有需要时寻求合适意见。

## 洽谈您的商业租约：续租、终止及通知期

您可以和房东就您的商业租约进行谈判。不要假设房东的租约格式无法谈判更改。但我们强烈建议您在谈判时寻求专业意见。

例如，房东向您提出的租约可能或没有包括以下各项：

- 在租约期满后**续租**的选项
- **终止租约的最短通知期**



**1. 续租:** 如果您有现时有效的租约，不要假设租约会自动续期。我们建议您在租约期间定期向房东查询确认，特别是您现有的租约并无关于续租或通知终止的条款的情况下。如果您现有的租约有续租条款而您想续租，便应确保您在租约续租条款规定的通知期之前提出。否则可能令续租条款无效。



**2. 租约终止/通知期:** 在租约期满前，通常可按照租约内订明的条件终止租约。为避免租约意外终止，我们一般建议您确保在租约内订明终止通知期。终止通知可以针对整份合约，及/或就不同情况订明不同的通知要求（同时参考以下部分）。例如，很多租约订明了“拆除条款”，允许房东在进行拆除重建时要求租户搬离。如果没有规定最短通知期的字眼，房东实际上可以一通知您就要求立即搬出物业。



**3. 通知期:** 房东出于租约内列出的原因（例如重建）而终止租约必须满足最短通知期要求。最短通知期的目的是让您有充分时间搬迁。所有通知期都应纳入合约，而且可以商议。市政府曾对业界最佳实践进行的研究发现通常结束营运和寻找到新地点的标准时间为三至四个月。但餐厅等生意可能需要更多时间以便安装厨房设备。

如果要提供更大确定性并保障不会在短时间通知的情况下终止租约，其中一种最佳做法是尝试在租约中议定较长的通知期。



**我们强烈建议您就任何有关租约和搬迁的问题寻求专业意见。** 有关如何获得支持的其他信息，请参阅[指南 6：支持、资源及专用词汇表](#)。

请注意：本指南旨在为经营者提供协助和服务，不应当作为法律或其他专业意见。

市政府职员建议您在有需要时寻求合适意见。

## 一些常见的提前终止租约的原因：



- **重建/拆除/出售:** 允许房东在决定开发、拆除、装修或出售您租用的建筑物时终止您的租约。这类条款一般是不可谈判的，特别是当房东早已考虑日后重建时。如果租约包含这项条款，便应尽量确保您能接受通知期条款。您应留意房东对建筑物的计划。虽然加入拆除条款有机会降低租金，但也可能令租约缩短或没有续租选项。如果建筑物要拆掉重建，您将需要搬迁。即使您计划搬至新建的建筑物，此前仍然需要找寻临时地点，直至新建筑物适合使用。



- **欠租:** 如果您无法支付租金，房东可有权“重返”该物业，这通常包括更换门锁和禁止您继续占用。规范这些行动的具体说明会纳入至租约。一旦房东采取这些行动，租约便会终止，租户也无法再进入物业。有些情况下，房东也可能无需通知而重返物业，没收并出售您的财产以抵销欠租。



- **“严重违反”租约:** 商业租约会订明您需要承担的义务。如果您无法履行这些义务，或者有租约中严格禁止的行为，房东可终止租约并收回物业。但在这样做时房东也必须遵从相关法规，例如《商业租约法案》。由于是否违反租约有时并不一定很清楚，在部分情况下房东可能会向法庭申请裁决，以判定您是否违反了租约。如果裁决您违反了，租约便可以终止。如果房东向法庭提出申诉，您有权就诉讼进行抗辩。您也应该寻找法律援助以在诉讼中代表您。严重违反租约的常见例子包括欠租、未经房东批准分租、未经房东批准更改用途，以及未经房东批准进行租户改善工程（装修工程）。

## 商业租约中的其他常见条款和考虑

您可以和房东商议您的商业租约。不要假设房东的租约格式不能通过谈判更改。以下是一些常见的条款：



- **营业场所描述:** 租约中应包含营业场所的准确描述，并通过租约附件平面图作为参考。租约中用以定义“可租用范围”的测量数据通常决定了租赁场所的平方面积，以及决定了租户按比例支付的额外租金。这些测量数据应准确，以避免日后有争议，但营业场所在进行建筑或装修工程时，有时候很难确认测量数据。我们需要明白用以测量零售空间、办公室空间和工业用空间的方法不同，因此租户应寻求专业意见。就多种物业类型提供[一套地面测量标准](#)。



- **转让及分租:** 确保租户有权把公司的租约出售或转让给第三方，或者分租全部或部分营业场所。部分房东可能希望在租户要求房东同意转让或分租时有权取消租约，或者提出其他不利于租户的条件。



- **使用条款:** 确保租约不会对租户的业务营运带来过份限制, 有助于日后转让或分租。在理想情况下, 这项条款的措辞不应该限制性太强, 还要能让租户对未来的业务转变作出相关适应调整。



- **优先承租权:** 让您有权选择在大楼重建后返迁回旧址。这表示您将有权优先接受日后新大楼的预租合同。您可以在日后才决定是否使用此项权力。



- **租赁期:** 较长的多年租约相比于较短的按月租约提供了更大稳定性。但较长期的租约租金可能较高, 同时可能在租约期内上调。



- **续租选项:** 在租约完结时的续租条款。应特别留意续租通知、自动续租和加租等内容。

请注意, 新楼在建期间, 您需要找寻临时的营业场所或者其他暂时性的解决方法。确保您的商业计划书考虑到这一点。



- **有利终止条文:** 对于允许房东终止租约的条文, 应考虑加入对租户的奖励措施, 例如租金宽减、免租或现金奖励。您也可以考虑双方同意提早终止时的奖励措施。



- **您无法控制的情况:** 包含出现您无法控制的情况时的租金宽减条文, 例如当有限制性卫生行政命令 (例如疫情期间) 或自然灾害 (例如地震) 时。

如要查看租约模版以及通常包含的内容, 可以参考卑诗省律师会 [有关草拟商业租约的实用检查清单](#)。该清单为律师而设, 不能取代专业协助。



租户在一般租约内的应付租金可细分为以下类别:

**基本租金 (或最低租金):** 租户应付的基本年租。

**额外租金 (通常称为三重净租金):** 在基本租金以外租户需另缴付的所有费用和开支, 不包括商品及服务税 (GST)。有时候这也称为三重净租赁, 意思是除了基本租金外, 租户也需要承担税项和物业营运开支 (例如物业税、保险、保养及维修费)。

这类租约是业界标准做法, 因为能把成本增加的风险转嫁至租户。换句话说, 虽然租金标准 (基本租金) 在租约期间保持不变, 其他开支产生的收费可能会随时间而增加。请注意在部分情况下, 房东的租约设定为“完全净租赁”。这表示租户需负责固定资产开支, 例如更换屋顶、结构性维修及机械维修 (例如暖气及冷气设备)。有关三重净租赁的详细说明请参阅[这里](#)。

**总租金 (不常使用):** 相反, “总”租合同在合同期内不会改变, 这是因为所有预计开支已计算在总租金之内。总租赁可保障租户不受预期以外的开支上涨 (例如物业税) 所影响。由于总租赁会对房东构成较大风险 (当开支增加比预期快), 租金叫价可能会比三重净租赁较高。总租赁和三重净租赁的租金一般都可续租时重新商议。

**百分比租金 (有时用于购物中心租约):** 多用于购物中心, 指明除了固定的最低租金外, 可向租户收取销售额的一个百分比。租约有时会指明租户需缴付最低租金或百分比租金中较高的一项。这个百分比因生意类别而异, 每个租赁年度中当租户的总收益超过预先商定的金额时便需要缴付。



**请注意:** 以上并未尽列所有情况, 针对您特定的生意类别和经营方法, 可能还有其他重要事项需要考虑。我们强烈建议您就个别情况获取专业意见及/或法律咨询。