

Impormasyon para sa mga Commercial Tenant

Guide 2: Negosasyon Para sa Commercial Lease

- Tungkol sa Commercial Leases
- Paliwanag ng Common Clauses at mga Termino

2. Negosasyon Para sa Commercial Lease

Ano ang isang Commercial Lease (kontrata ng pag-upa para sa puwestong komersyal)?

Ang commercial lease ay isang kontrata sa pagitan ninyo ninyo at ng inyong landlord na nagpapatnubay sa mga interaksyon at mga obligasyon sa pagitan ninyo ninyo at ng inyong landlord. Inilalarawan nito ang mga tadhana at mga kondisyon ng inyong pag-upa. Ang karamihan ng mga proteksyon sa tenant ay isinisulat sa mga clause sa lease agreement (kasunduan sa pagpapapaup).

Kapag nagre-renew ng lease o nagsisimula ng isang bagong lease, mahalagang-mahalaga na maunawaan kung ano ang nakasulat sa loob ng lease at kung paano maingat na gawin ang negosasyon para sa pinakamainam na mga tadhana para sa inyong sarili.

Halos lahat ng nasa kontratang iyon ay maaaring idaan sa negosasyon pero ito ay depende sa maraming variables tulad ng uri ng negosyo, financial covenant, experience ng magpapalakad ng negosyo, mga kondisyon sa merkado, at ang pananaw na nais makamit ng landlord sa kanyang building.

Gumagamit ang karamihan ng mga landlord ng kanilang sariling standard form of lease na siyang pinapresenta nila sa tenant upang mapirmahan. Kadalasan ay nag-aalinlangang baguhin ng mga landlord ang kanilang standard form of lease. Walang nagbubuklod na standard form o legal na requirement ng province para sa commercial leases, kaya ang inyong lease ay maaaring malaki ang pag-kakaiba sa ibang mga lease. Lubusan naming inirerekomenda na kumuha kayo ng propesyonal na tulong upang gawin ang negosasyon para sa pinakamainam na lease para sa inyo.

Overview ng mga Resource Guide

- Guide 1 Mga Pangunahing Bagay na Dapat Maunawaan
- Guide 2 Negosasyon Para sa Commercial Lease**
- Guide 3 Paglipat at Paghanap ng Pwesto
- Guide 4 Proseso at Tiempo ng Redevelopment
- Guide 5 Paano Kumuha ng City Permit at Lisensiya
- Guide 6 Suporta, Resources, at Glosaryo

Retrato sa cover: [Joe Mabel, creative commons](#)

Itinatakda ng isang commercial lease ang mga tadhana ng kasunduan, tulad ng:

- petsa ng simula at katapusan ng kasunduan
- mga detalye tungkol sa paybayad at termination (pagtapós ng pag-upa)
- iba pang mga kondisyon para sa paggamit ng pwesto, at
- mga obligasyon ng landlord at tenant sa isa't-isa.

Ano ang ibig sabihin ng Offer to Lease?

- Bago kayo pumirma ng lease, karaniwang gumagamit ng isang Offer to Lease bilang simula para sa negosasyon at pagdokumento ng kasunduan sa pagitan ng landlord at ng tenant. Bago kayo mag-commit sa isang lease, ang Offer to Lease ay karaniwang mapapailalim sa mga kondisyon na magbibigay sa tenant ng pagkakataon na gawin niya ang kanyang due diligence (masigasig na eksaminasyon) at pagkasunduan ang importateng business terms and conditions ng lease (mga mahalagang tadhana at kondisyon ng lease para sa negosyo).
- Ito ay isang dokumento na naglalaman ng importateng business terms sa pagitan ng landlord at ng tenant tulad ng petsa ng simula ng kasunduan, base rent, karagdagang rent, mga opsyon para mag-renew, paradahan, at tenant improvements.
- Ilang halimbawa ng tenant due diligence: pagkompirma na matatanggap ng tenant ang approval ng Lungsod ng Vancouver para ma-okupa nito ang lugar; review at approval ng lease ng landlord, review at approval ng design, gastos, at timing ng leasehold improvements, inspeksyon ng property, at pag-ayos ng financing.
- Oras na ang Offer to Lease ay naisagawa na ng magkabilang partido, ito ay papalitan ng lease.



Lubusan naming inirerekomenda na humingi kayo ng propesyonal na payo para sa anumang bagay hinggil sa inyong tenancy at paglipat ng lokasyon. Para sa karagdagang impormasyon tungkol sa kung paano kumuha ng suporta, mangyaring tingnan ang [Guide 6: Suporta, Resources, at Glosaryo](#).

Mangyaring tandaan: Nilalayan ng patnubay na ito na makatulong sa mga nagpapalakad ng negosyo. Hindi ito dapat asahan para sa legal o iba pang propesyonal na payo.

Inirerekomenda ng tauhan ng Lungsod na humingi kayo ng angkop na payo kapag ito ay kinakailangan.

Negosasyon sa inyong Commercial Lease: Renewal, Termination (Pagtapos ng Lease, at Notification Period)

Maaari pagkasunduan ninyo at ng inyong landlord ang inyong commercial lease. Huwag isipin na ang form of lease ng inyong landlord ay hindi maaaring baguhin sa pag-gamit ng negosasyon. Gayunman, lubusang inirerekomenda na humingi kayo ng propesyonal na payo upang gawin ito. Halimbawa, ang lease na prinesenta ng landlord ay maaaring mayroon o wala nito:

- Mga opsyon para sa **renewal** ng lease kapag natapos na ang term o panahon ng lease
- Isang minimum **notice period** for **termination (panahon ng pagbigay ng paunawa ng pagtatapos ng lease)**



1. Renewal: Kung mayroon kayong kasalukuyang lease, huwag ipalagay na ang inyong lease ay awtomatikong magre-renew – inirerekomenda namin ang mga regular na check-in sa inyong landlord sa buong panahon ng inyong tenancy, lalo na kung ang inyong kasalukuyang lease ay walang probisyon para sa renewal o notice of termination (paunawa ng pagtatapos ng pag-upa). Pero kung mayroon kayong renewal clause sa inyong kasalukuyang lease, siguraduhin na kung balak ninyong ninyong mag-renew, gagawin ninyo ninyo ito bago ng petsa sa pagbigay ng notice na nakasulat sa renewal clause ng lease. Kapag hindi ninyo ginawa ito, ang renewal term ay maaaring mawalan ng bisa.



2. Termination of Lease/ Notice Period (Pagtatapos ng Lease / Panahon ng Pagbigay ng Paunawa): Ang lease ay karaniwang maaaring tapusin bago matapos ang term, sa ilalim ng mga kondisyon na nakapahayag sa lease. Upang maiwasan ang biglaang pagtatapos ng lease, karaniwan naming inirerekomenda na siguraduhin ninyong may termination notice period na nakapahayag sa lease. Ang termination notice ay maaaring tumukoy sa buong kontrata, at/o maaari itong magtakda ng iba't-ibang notice requirements para sa iba't-ibang events (tingnan din sa ibaba). Halimbawa, maraming mga lease ang may 'demolition clauses' na nagpapahintulot sa landlord na paalisin ang tenant para sa redevelopment (ipagiba ang building at magpatayo ng bago). Kung walang pahayag na nangangailangan ng minimum notice period, maaari kayong bigyan ng landlord ng notice na agad umalis sa pwesto.



3. Notice period (panahon ng pagbigay ng paunawa): nagbibigay ng minimum na panahon kung kailan dapat sabihan kayo ng landlord bago niya i-terminate o tapusin ang lease para sa mga dahilang nakapahayag sa lease (hal., redevelopment). Ang layunin ng minimum notice period ay upang bigyan kayo ng sapat na panahon upang lumipat. Ang lahat ng mga notice period ay dapat nakasulat sa kontrata at dapat negotiable. Ayon sa research ng Lungsod tungkol sa industry best practices, karaniwang tatlo hanggang apat na buwan ang itinuturing na standard time period para itigil ang trabaho at humanap ng bagong lokasyon. Para sa ilang mga negosyo tulad ng mga restaurant, maaaring mangailangan ng karagdagang panahon upang instalahin ang equipment tulad ng mga kusina.

Ang isa sa mga pinakamainam na paraan upang magbigay ng kasiguruhan at proteksyon mula sa biglaang lease termination ay ang subukang mag-negotiate upang makakuha ng mas mahabang notice period sa inyong lease.



Lubusan naming inirerekomenda na humingi kayo ng propesyonal na payo para sa anumang bagay hinggil sa inyong tenancy at paglipat ng lokasyon. Para sa karagdagang impormasyon tungkol sa kung paano kumuha ng suporta, mangyaring tingnan ang [Guide 6: Suporta, Resources, at Glosaryo](#).

Mangyaring tandaan: Nilalayan ng patnubay na ito na makatulong sa mga nagpapalakad ng negosyo. Hindi ito dapat asahan para sa legal o iba pang propesyonal na payo.

Inirerekomenda ng tauhan ng Lungsod na humingi kayo ng angkop na payo kapag ito ay kinakailangan.

Ang ilang mga halimbawa ng karaniwang dahilan para sa maagang termination (pagtapos ng pag-upa):



- **Redevelopment / Demolition / Sale:** pinahihintulutan nito ang landlord na tapusin ang inyong lease kung nagpasiya siyang i-develop, i-demolish, i-renovate o ibenta ang building kung saan kayo naka pwesto. Ang ganoong probisyon ay maaaring non-negotiable, lalo na kung pinag-iisipan na ng landlord ang redevelopment. Subukang siguraduhin na sumasang-ayon kayo sa isang notice period provision kung may ganitong clause na isinama. Alamin ang mga plano ng inyong landlord para sa building. Bagamat ang isang demolition clause ay maaaring magpahintulot ng mas abot-kayang renta, maaari rin itong mauwi sa mas maikling lease o walang mga opsyon para sa renewal. Kung ang building ay na-demolish at na-redevelop, kailangan kayong lumipat. Kahit na plano ninyong lumipat sa bagong building, kailangan ninyo pa rin humanap ng isang pansamantalang pwesto hanggang handa na ang bagong building na maokupahan.



- **Hindi pagbayad ng renta:** Kung hindi kayo nagbayad ng renta, ang inyong landlord ay maaaring karapat-dapat na mag re-enter o pumasok muli sa inyong inu-upa na pwesto; karaniwang nangangahulugan ito na papalitan niya ang kandado at hahadlangan kayo niyang gamitin ang lugar. Ang ispesipikong wika para patnubayan ang aksyon na ito ay isusulat sa lease. Gayunman, oras na ginawa ng isang landlord ang aksyon na ito, natapos na ang lease at nasaraduhan na ang tenant. Sa ilang mga kaso, ang isang landlord ay maaari ring makapasok muli sa lugar, nang walang abiso, upang kumpiskahin at ibenta ang inyong pag-aari para sa rentang hindi ninyo binayaran.



- **“Material breach” ng lease:** Ang commercial lease ay maglalaman ng mga obligasyon na magiging inyong responsibilidad. Kung hindi ninyo tutuparin ang mga ganoong obligasyon, o kung mayroon kayong ginawa na mahigpit na ipinagbabawal sa lease, maaaring i-terminate ng inyong landlord ang tenancy at maaari niyang kunin ang pwestong inu-upa ninyo. Gayunman, upang gawin ito, ang inyong landlord ay dapat tumutupad sa batas, tulad ng Commercial Tenancy Act. Dahil hindi laging malinaw na malalaman kung may paglabag sa isang lease, sa ilang mga kaso, ang landlord ay maaaring mag-apply sa isang hukuman upang pagpasiyahan ng isang huwes kung nilabag ninyo ang lease, at kung gayon, upang ipa-terminate niya ang lease. Kung ang landlord ay nag-apply sa hukuman, mayroon kayong karapatang ipagtanggol ang kaso. Mainam kung hihingi kayo ng legal na tulong upang ipresenta ang inyong kaso. Ang mga karaniwang halimbawa ng material breach of lease ay ang hindi pagbayad ng renta, pag-sublet nang walang pahintulot ng landlord, pagbago ng paggamit nang walang pahintulot ng landlord, at tenant improvements (renovations) nang walang pahintulot ng landlord.

Iba pang mga karaniwang clause at mga dapat isipin sa Commercial Leases

Maaari ninyo at inyong landlord pagkasunduan ang inyong commercial lease. Huwag isipin na ang form of lease ng inyong landlord ay hindi maaaring baguhin gamit ng negosasyon. Eto ang ilang mga karaniwang sugnay:



- **Paglalarawan ng Lugar:** ang isang wastong paglalarawan ng lugar o pwesto na pinapaupa ay dapat kasama sa lease, at tinutukoy bilang isang site plan sa isang iskedyul na nakakabit sa lease. Ang mga sukat na ginamit upang ilarawan ang “Rentable Area” (Mauupahang Lugar) na tinutukoy sa lease ang posibleng magtitiyak sa square footage ng uupahang premises, at titiyakin din nito ang pro rata share ng tenant sa karagdagang renta na binayaran. Mahalaga na ito ay wasto upang maiwasan ang anumang pagtutunggali sa darating na panahon. Minsan ay mahirap komfirmahin kung ang lugar ay under construction o renovation. Mahalagang maunawaan na ang paraan na ginamit upang sukatin ang retail space, office space, at industrial space naiiba at ang tenant ay dapat humingi ng propesyonal na payo. Ang BOMA ay may [suite of floor measurement standards](#) para sa iba't-ibang uri ng property.



- **Assignment at Subletting:** tinitiyak nito na ang tenant ay may karapatang ipagbili o i-assign ang lease ng kanilang negosyo sa ibang partido o i-sublet ang kabuuan o isang bahagi ng lugar. Maaaring maghangad ang ibang mga landlord ng karapatan na kanselahin ang lease kapag humingi ang tenant ng pahintulot para sa assignment o sublease, o kaya'y maaaring may mga ibang kondisyon na hindi pabor sa tenant.



- **Use Clause:** upang tiyakin na hindi sobra ang paghihigpit ng lease para sa pagpapalakad ng negosyo ng tenant. Dapat din nitong padaliin ang assignment o subletting sa hinaharap. Sa pinakamainam na sitwasyon, ang clause na ito ay dapat nakasulat sa paraang hindi magiging sobra ang paghihigpit at sa paraang magpapahintulot sa tenant na magawa at makaangkop sa mga pagbabago sa kanilang negosyo sa hinaharap.



- **First right of refusal:** nagbibigay ng opsyon na bumalik sa inyong lumang address kung sakaling ang inyong building ay na-redevelop. Ibig sabihin ay magkakaroon kayo ng prioridad sa pre-leasing sa bagong building sa darating na panahon. Maaari kayong magdesisyon kung nais ninyong gamitin ang opsyon maya-maya



- **Panahong itatagal ng lease:** ang mas mahahabang multi-year (pangmaramihang taon na) leases ay nagbibigay ng higit na katiyakan kaysa sa mga mas maikling month-to-month leases (mga lease na kada buwan). Gayunman, ang mga rate ay maaaring mas mataas para sa isang longer-term lease at maaaring i-adjust pataas sa loob ng kabuuan ng term.



- **Mga opsyon para mag-renew:** Mga term (tadhana) para sa renewal sa katapusan ng lease. Kailangang bigyan ng atensyon ang renewal notice (abiso sa pag-renew), automatic renewal, at mga pagtaas ng rate.

Mangyaring tandaan na habang ang isang bagong building ay ginagawa, [mangangailangan kayo ng pansamantalang lugar o kailangan ninyong humanap ng pansamantalang solusyon](#) – siguraduhin na ito ay nasa inyong business plan.



- **Favourable termination provisions (Mga kanais-nais na probisyon para sa termination):** Para sa mga probisyon na nagpapahintulot sa landlord na i-terminate ang lease, isaalang-alang ang pagsama ng tenant incentives tulad ng rent forgiveness, free rent, o cash. Maaari ninyo ring isaalang-alang ang incentives para sa napagkasunduang maagang termination.



- **Mga sitwasyong hindi ninyo kontrolado:** kabilang dito ang mga probisyon para sa rent forgiveness sa panahon ng mga pangyayaring hindi ninyo kontrolado tulad ng restrictive health orders (halimbawa, sa panahon ng isang pandemya) o mga natural na kalamidad (tulad ng lindol).

Upang makita kung ano ang maaring itsura ng isang lease at kung ano ang karaniwang napapaloob dito, tingnan ang [practice check-list for drafting commercial leases](#) ng BC Law Society. Ang naturang checklist ay inilalaan sa mga abogado at hindi ito kapalit ng pangangailangan ng propesyonal na tulong.



Ang **rentang dapat bayaran** ng tenant gaya ng itinakda sa loob ng isang karaniwang lease ay hinati-hati sa mga sumusunod na kategorya:

Basic Rent (o minimum rent): basic rent sa isang taon na dapat bayaran ng tenant.

Karagdagang Renta (kadalasang tinatawag na Triple-net): Ang lahat ng gastos na dapat na bayaran ng tenant bukod pa sa basic rent, maliban ang GST. Ang tawag dito minsan ay triple-net lease, na nagpapahiwatig na ang mga buwis at operating costs (halimbawa, property taxes, insurance, mga gastos sa maintenance at repair) ay inilipat sa tenant na dagdag pa sa basic rent.

Ang uri ng lease na ito ay ang industry standard dahil inililipat nito sa tenant ang panganib ng pagtaas ng mga gastos. Sa madaling salita, habang ang standard lease rate (base rent) ay pareho pa rin sa kabuuang panahon ng lease, ang singilin para sa mga ibang gastos ay maaaring tumaas sa katagalan ng panahon. Tandaan na sa ilang kaso, ang lease ng landlord ay nakatakda sa "fully net" basis. Sa gayon, ang tenant ang mananatagot para sa capital costs tulad ng roof replacement, structural repairs at mechanical replacements tulad ng heating at air conditioning equipment. (May karagdagang impormasyon [dito](#) tungkol sa triple-net leases).

Gross Rent (hindi karaniwang ginagamit): Salungat dito, ang isang 'gross' lease ay hindi nagbabago sa buong panahon ng lease dahil ang lahat ng inaasahang gastos ay napapasaloob na sa kabuuang bayad ng renta. Pinoprotektahan ng isang gross lease ang tenant mula sa mga di-inaasahang mga pagtaas ng gastos, tulad ng property taxes. Dahil ang gross lease ay may karagdagang panganib para sa landlord (kung sakaling ang mga gastos ay mas mabilis tumaas kaysa sa inaasahan), ang asking rate ay maaring mas mataas kaysa sa para sa isang triple-net lease. Ang mga rate kapwa para sa mga gross lease at mga triple-net lease ay karaniwang ni-rerenegotiate sa panahon ng renewal.

Percentage Rent (ginagamit minsan sa mga shopping centre lease): Ginagamit sa mga shopping centre at nagtatakda na ang tenant ay maaaring singilin batay sa porsyento ng sales bukod pa sa isang fixed minimum rent; itinakda minsan ng lease na babayaran ng tenant kung alinman ang mas mataas sa basic rent o sa percentage rent. Ang porsyentong ito ay mag-iiba-iba batay sa business category at ito ay dapat nang bayaran kapag ang gross revenue ng tenant ay lumampas na sa isang napagkasunduang halaga sa loob ng isang rental year.



Mangyaring tandaan: Ang listahan sa itaas ay hindi komprehensibo at maaaring mayroong iba pang mahahalagang konsiderasyon para sa inyong partikular na uri ng negosyo o operasyon. Lubusan na inererekomenda na kumuha ng propesyonal na payo at/o legal counsel para sa inyong indibidwal na sitwasyon!