

Qué debemos tener en cuenta a la hora de alquilar una oficina

Claves para que el contrato de alquiler sea un documento claro y sin lagunas.

Cuando alquilamos una oficina a través de un portal inmobiliario como misoficinas.es, donde la comunicación entre propietario y cliente final es directa, sin intermediarios, muchas veces nos surgen dudas sobre los aspectos que rodean al contrato de arrendamiento, si estará todo en orden y si refleja todos los aspectos que la ley exige.

Los puntos a tener en cuenta a la hora de redactar y firmar un contrato son varios. Si vamos por partes y paso a paso todo será más fácil y no nos dejaremos nada en el tintero. Lo importante es que incluyamos en el contrato todo aquello que si no está contemplado en el mismo nos puede dar algún quebradero de cabeza futuro.

Es importante tener en cuenta, en cualquier caso, lo siguiente.

DURACIÓN: El plazo de duración del arrendamiento de un inmueble para uso distinto del de vivienda no se encuentra sujeto a los límites mínimos que señala el legislador para el arrendamiento de vivienda. Sin embargo, lo habitual es que los contratos contengan lo que se conoce como período de “**Obligado Cumplimiento**”.

OBLIGADO CUMPLIMIENTO: hace referencia al tiempo que, por contrato, se obliga al arrendatario a mantener el contrato de alquiler. Normalmente suele ser de 5 años, aunque ante la situación actual del sector inmobiliario en general se pueden encontrar obligados cumplimientos de 3, o incluso 2 años. En función del obligado cumplimiento se podrán establecer **carencias** de renta o incluso **ayudas a la implantación** por parte del propietario.

CARENCIA: Es el periodo de tiempo libre de coste, que el arrendador concede al arrendatario normalmente en los primeros meses del contrato. Normalmente va ligado al obligado cumplimiento (3 años de O.C. supondrían, normalmente, 3 meses de carencia) y, aunque no hay una regla cerrada, suele ser un mes de carencia por cada año de obligado cumplimiento que se firme. Otros factores que influyen en la negociación de la carencia son: la superficie total contratada, empresa arrendataria, garantías, inversión a realizar por parte del arrendatario en el acondicionamiento de la oficina, etc.

AYUDAS A LA IMPLANTACIÓN: Concepto bastante extendido hoy en día, que implica que el propietario asume parte del coste de implantación del nuevo inquilino. Puede ser un tipo fijo (x miles de Euros), o variable en función de la superficie contratada (x.ej: 20€ por cada m2 arrendado). Se suele usar, junto con la carencia, en escenarios donde el propietario del inmueble no puede justificar disminuciones de renta, como por ejemplo Fondos de inversión o patrimoniales cotizadas. De esta forma conseguimos una disminución de la renta real efectiva durante el periodo de tiempo pactado, sin alterar la renta nominal del inmueble (x €/m2/mes). Tomando un ejemplo de una oficina de 1000 m2 a 10€/m2/mes:

Renta anual: $10€ \times 1000 \text{ m}^2 \times 12 \text{ meses} = 120.000 \text{ €}$

Aplicando una carencia de 3 meses (30.000€):

Renta anual = 90.000€ por lo que la Renta real efectiva será: $90.000€ / 1000 \text{ m}^2 / 12 \text{ meses} = 7,5 \text{ €/m}^2/\text{mes}$ el primer año

Si aparte incluimos una ayuda a la implantación de 20€ por m2 contratado (20.000€ por tanto), y el propietario nos lo abona en dos años, la renta anual serán 80.000€ el primer año (120.000 - 30.000 de carencia - 10.000 de ayuda a la implantación). Lo que hace que el primer año tengamos una renta real de (6,67 €/m2/mes) y 110.000€ el segundo (120.000 - 10.000 de ayuda a la implantación abonado el 2º año (9,17 €/m2/mes).

Con esto hemos conseguimos **disminuir la renta real**, y **distribuir el coste de traslado** en el tiempo.

GARANTÍAS: las que ofrece el arrendatario al arrendador para, en caso de incumplimiento de contrato, se apliquen para hacer frente a las responsabilidades contraídas en virtud del contrato firmado. Pueden ser en efectivo, a través de un depósito a favor del arrendador constituido en el momento de la firma del contrato, o bien mediante avales.

LOS AVALES: pueden ser Bancarios, lo que suele implicar una pignoración del importe avalado por parte de la entidad avalista, más un tipo de interés; lo que implica además, un coste financiero. Hay otro tipo de aval, aunque es menos común, que se suele usar en entornos multinacionales, en los que la filial de una Empresa multinacional es la arrendataria, y la Matriz la que avala la operación. Sólo se suelen aceptar si la empresa es muy conocida a nivel internacional y de reconocido prestigio, y suelen causar bastantes reticencias por parte de los arrendadores.

SUBARRENDAMIENTO: Es ilícito aceptar un contrato de subarrendamiento o de arrendamiento vinculado a otro de franquicia, aunque por norma se suelen incluir una cláusula en el contrato de arrendamiento, en el que se elimina esta facultad, salvo que sean empresas del grupo o vinculadas del arrendatario, y siempre supeditado al consentimiento del arrendador.

ACTIVIDAD: La cesión de la actividad profesional o empresarial junto con el contrato de arrendamiento no tiene porqué ser consentida por el arrendador salvo que así lo hayan pactado. En su defecto, deberá únicamente serle comunicada fehacientemente en el plazo de un mes desde que se haya efectuado la cesión o el subarrendamiento y si es total o parcial, puesto que tendrá derecho a la elevación de la renta en un 10% si fuese parcial o al 20% si fuese total.

ARRENDATARIO: Si la arrendataria es una persona jurídica, su transformación, escisión o fusión no es considerada como una cesión del contrato a una persona jurídica diferente.

ARRENDADOR: Si la persona que desempeña la actividad fuese física y no jurídica, su muerte no produce la extinción del contrato de arrendamiento ni modifica sus condiciones.

INDEMNIZACIONES: Existe una indemnización por clientela si en el inmueble se ha venido desarrollando una actividad comercial de venta al público y cumple los requisitos exigidos por la Ley. **Normalmente no procede, ya que nos estamos centrando en oficinas.** Y es excepcional el caso en que se dedican a la venta al público. De hecho, la licencia de actividad no lo suele permitir.

Así, lo primero es leer el contrato e incluir todo aquello que consideremos necesario, aunque nos pueda parecer una minucia, como puede ser la decoración, las zonas comunes, zonas de acceso...y por supuesto podemos pedir que se incluyan planos u otra documentación que queramos que quede reflejada.

Debemos estar atentos a que el contrato refleje el destino del inmueble, es decir qué uso se le va a dar, para evitar problemas de licencias, impuestos, etc...y del mismo modo, debemos asegurarnos que se tienen las licencias correspondientes y en caso de no ser así debe quedar bien definido quién se encargará de conseguirlas.

Una vez que tenemos claro qué elementos queremos añadir al contrato, nos hemos asegurado de que el uso del inmueble es el adecuado y que el tema de las licencias queda reflejado, debemos centrar nuestra atención en los **gastos**, luz, comunidad, seguros,... ¿quién los paga? ¿Cómo se hace el reparto?

GASTOS: La distribución de gastos inherentes a la superficie arrendada sólo la conoce el propietario del inmueble, y las suele repercutir en función de los metros cuadrados contratados respecto del total del edificio. Los **gastos más comunes** con las tasas de Basuras, El IBI, los

vados de los aparcamientos, el consumo energético, la seguridad y la limpieza de las zonas comunes, etc. Existen otros gastos que se devengan en función de la tipología de edificio, como pueden ser la calefacción o incluso el AA si las bombas de frío/calor estuvieran centralizadas. La inclusión de todos estos conceptos bajo el epígrafe de 'Gastos no incluidos en la renta' es perfectamente normal, y lo que pretenden es la contribución de todos los inquilinos al sostenimiento y perfecto funcionamiento del edificio.

Por último, a la hora de firmar debemos asegurarnos que la **persona que va a firmar tiene poder para ello**, que legalmente su firma da validez al contrato, esto se puede encontrar en la escritura de constitución de la compañía, en el nombramiento de un administrador, o en un poder especial que haya sido otorgado ante notario.