



**CITY OF DORAL
NOTICE OF PUBLIC MEETINGS**

Notice is hereby given that the following public meetings will be held throughout the month of April 2017:

Wednesday, April 12, 2017 at 10:00 am
Council Meeting (Morning Session)
*Council Chambers

Wednesday, April 12, 2017 at 6:00 pm
Council Meeting (Evening Session)
*Council Chambers

Tuesday, April 18, 2017 at 6:00 pm
Public Arts Program Advisory Board Meeting
**3rd Floor Training Room

Wednesday, April 19, 2017 at 6:30 pm
Parks & Police 4 Kids Foundation Board Meeting
***1st Floor Multipurpose Room

Thursday, April 20, 2017 at 2:00 pm
Special Magistrate Hearing
*Council Chambers

*The Council Chambers is located at the City of Doral,
Government Center, 3rd Floor,
8401 NW 53rd Terrace Doral, FL 33166

**The 3rd Floor Training Room is located at the City of
Doral, Government Center, 3rd Floor,
8401 NW 53rd Terrace Doral, FL 33166.

***The 1st Floor Multipurpose Room is located at the
City of Doral, Government Center, 1st Floor,
8401 NW 53rd Terrace Doral, FL 33166.

NOTE: All meetings are subject to change and additional public meetings may take place throughout the month. Please refer to the City's website at www.cityofdoral.com for regular updates.

If a person decides to appeal any decision made by the City Council with respect to any matter considered at a meeting or hearing, that person will need a record of the proceedings and, for such purpose, may need to ensure that a verbatim record of the proceedings is made, which includes the testimony and evidence upon which the appeal is to be based.

The City of Doral complies with the provisions of the Americans with Disabilities Act. Individuals with disabilities requiring special accommodations or assistance should contact the City of Doral at (305) 593-6725 of such need at least three (3) business days in advance.

**Connie Diaz, CMC
City Clerk, City of Doral**



Renovación de contratos de arrendamiento de oficinas



**JM Padrón, CCIM /
jpadron@remax.net**

En general, los inquilinos de oficinas se encuentran en desventaja con el propietario (Landlord)

al momento de la renovación de sus contratos de arrendamiento, pues la mayoría de estos suelen favorecer en especial con las cláusulas de renovación u otras opciones, por lo que el dueño tiende a tomar ventaja porque sabe que el ocupante no querrá dejar el espacio y mudarse incurriendo así en gastos considerables y en una interrupción de sus operaciones. En ese momento, el inquilino debe contratar los servicios de un corredor comercial experimentado que pueda realizar un estudio de rentas en el área, presentárselo al dueño y enseñarle que su espacio actual tiene competencia y que se podrían obtener mejores beneficios financieros mudándose a otro lugar.

Este estudio es complejo y no abarca sólo el valor de las rentas, sino que también incluye el valor de las mejoras, periodo de gracia, créditos por la mudanza, depósitos o fianzas, carteles de señalización y demás opciones, lo cual representa el primer paso a seguir en ese proceso de renovación que se debe iniciar temprano y evitar dejarlo para última hora, pues toma tiempo y no debe basarse en ensayo-error, ya que si no se llega a las condiciones económicas óptimas, el inquilino deberá estar preparado para mudarse, lo cual implica otra negociación casi paralela a la que se tiene con el propietario.

A lo largo de mi carrera, he visto casos en los que el inquilino termina aceptando las nuevas condiciones del propietario actual porque llegó al punto en el que no tuvo el tiempo necesario para negociar otro arrendamiento satisfactorio a sus necesidades, incluyendo las mejoras pertinentes. El proceso de negociación es un arte y debe partir con la oferta del propietario, pues es importante conocer dónde estamos parados y cuáles son sus intenciones, para luego proponer una contraoferta con la cual tenemos que ser muy cuidadosos, evitando que sea tan baja que le ponga punto final a la negociación.

Por estos motivos, es de suma importancia preparar el análisis de renta en la zona para poder contraofertar con propiedad, por ejemplo, digamos que el propietario viene con una oferta de \$25.00 por pie cuadrado por año, y la tasa promedio del mercado es de \$24.00; por lo que una buena contraoferta sería de \$22.00 por pie cuadrado por año.

En este sentido, es importante resaltar que bajo ningún concepto el inquilino debe mostrar sus emociones con referencia al apego, uso y costumbre del espacio actual, sino que por el contrario lo recomendable es que demuestre que un cambio podría ser beneficioso para sus operaciones al ofrecerle un edificio más nuevo, mejores amenidades, un estacionamiento más grande, etc.

El alquiler de oficinas es un negocio que produce ingresos al propietario, por lo que el inquilino no debe usar el argumento de que ha estado allí durante tantos años y que ha pagado bien, pues es un alegato débil y contraproducente, ya que éste debe tener en cuenta que está compitiendo con arrendatarios potenciales con status iguales o mejores que el suyo, y que están dispuestos a pagar la renta requerida por el propietario.

En ocasiones y especialmente en edificios de gran tamaño, el inquilino se ve obligado a tratar con una compañía de arrendamiento que representa al dueño, pero en casos como estos lo mejor es lidiar directamente con el propietario, mientras que el ocupante debe estar siempre representado por su broker. Así, una vez negociados los términos básicos a satisfacción del inquilino, generalmente, el propietario elabora el borrador del contrato de arrendamiento para que éste lo revise, momento en el que es importante contar con un abogado de bienes raíces comerciales que tenga experiencia en la Ley de Representación Propietario-Inquilino.

Cierro mi sección aconsejándoles que contraten los servicios de un broker comercial experimentado que pueda asistirles en este complejo proceso de renovación, y que busquen un CCIM o un SIOR que los represente.

**Si tiene alguna duda y/o comentario por favor no dude contactarme, JM Padrón, CCIM jpadron@remax.net
Tel: 954-868-5863**

