

1. قبل التوقيع على عقد إيجار تجاري أو محل



باختصار

- التعهد بدفع الإيجار بانتظام هو أحد الشروط الأساسية في عقد الإيجار.
- قد توفر استشارتك لمحامي قبل التوقيع على العقد الكثير من الوقت والمال والقلق على المدى الطويل.
- قم بإعداد خطة واقعية للمشروع أو استعن بشخص مختص يستطيع أن ينصحك عما إذا كان المشروع يعتبر استثماراً جيداً أم لا.
- من المهم أن تراجع البلدية المحلية قبل التوقيع على أي عقد للتأكد مما إذا كانت هناك موافقة مكتوبة تحتاجها لنوع المشروع الذي تخطط لعمله أم لا.

أو تواجه مشاكل عائلية أو صحية. غير أنه في بعض الأحيان وحتى مع حصولك على أفضل النصائح المالية، يمكن حدوث أمور غير متوقعة. فإذا عجزت عن دفع الإيجار أو أصبح من الصعب عليك دفعه في وقته، من المهم أن تتصل بالمالك وتحاول أن تتفاوض معه. وإن لم تستطع القيام بعمل ذلك بنفسك، يجب عليك طلب النصيحة والمساعدة من مكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز.

عنوان البريد الإلكتروني:

we.assist@smallbusiness.nsw.gov.au

تليفون: 1300 795 534

يعتبر عقد الإيجار اتفاقية قد لا تستطيع أن تنتهيها مبكراً

يعتبر التوقيع على عقد إيجار التزام مالي خطير، فالتعهد بدفع الإيجار بانتظام هو أحد الشروط الأساسية في عقد الإيجار. وفي خلال مدة العقد ستجد أن إجمالي الإيجار الشهري قد يصل إلى مئات الآلاف من الدولارات. فعندما توقع على عقد ما، معنى هذا أنك موافق على دفع الإيجار خلال مدة العقد كلها. فإذا كان الإيجار 320 دولاراً في الأسبوع لمدة ثلاث سنوات، معنى ذلك أنك اتفقت مع المالك على دفع ما يقارب من 50,000 دولاراً، وذلك بغض النظر عما إذا كان مشروعاً ناجحاً أم لا.

والتأخر في دفع الإيجار قد يمكن المالك من أخذ المبنى ومنعك من الدخول (بدون إخطار مكتوب)، ومع ذلك يطالبك بدفع الإيجار إلى أن يجد مستأجراً آخر. وإيجاد مستأجر جديد قد يستغرق بعض الشهور في الظروف التجارية الصعبة، وقد تطالب بدفع الإيجار خلال مدة الإيعاف من الإيجار في العقد الجديد.

وعندما تفكر في المبلغ الذي ستدفعه للمالك، ستدرك أن عقد الإيجار يعتبر التزام مالي خطير. وقد توفر استشارتك لمحامي قبل التوقيع على العقد الكثير من الوقت والمال والقلق على المدى الطويل. فالمحامي يمكنه الاطلاع على العقد وإعطائك المشورة حول متطلبات العقد لكلا الطرفين. ومن المهم جداً أن تفحص العقد بدقة وتفهمه وتتأكد من أنك تستطيع الالتزام بكل شروطه.

التخطيط من أجل النجاح

عند عمل مشروع ما، هناك العديد من التكاليف التي قد تؤثر على قدرتك على دفع الإيجار. لذا قبل التوقيع على عقد الإيجار، فكر في مقدار الوقت والمال المطلوبين لعمل مشروع ناجح. وتأكد من أن مشروعك له سند مالي قوي. كذلك قم بإعداد خطة واقعية للمشروع أو استعن بشخص مختص يستطيع أن ينصحك عما إذا كان المشروع يعتبر استثماراً جيداً أم لا.

وليس على المالك أن يخفض قيمة الإيجار لو كان مشروعك غير ناجحاً، كما لا يتعين عليه أن يلغي عقد الإيجار معك إذا كنت تعاني من خسارة مالية

مراجعة البلدية المحلية

من المهم أن تراجع البلدية المحلية قبل التوقيع على أي عقد للتأكد مما إذا كانت هناك موافقة مكتوبة تحتاجها لنوع المشروع الذي تخطط لعمله أم لا.

إذا كنت تخطط للقيام بعمل تجهيزات أو أي عمل بنائي آخر، ينبغي عليك مراجعة 'مسنول التخطيط' بالبلدية للتأكد مما إذا كنت في حاجة إلى التقدم بطلب للحصول على موافقة للتطوير أم لا. ولا يجب أن تعتمد على معرفة المالك بقواعد البلدية، حيث أن قواعد تقسيم المناطق والتخطيط قد تكون تغيرت. فإذا بدأت عملاً بنائياً ما بدون موافقة، قد تمنع البلدية من تجارتك وتأمرك بإنهاء المشروع والتوقف عن العمل.

وإذا كنت في حاجة إلى موافقة البلدية للقيام بعمل بنائي ما، ضع في اعتبارك مقدار الوقت الذي سوف تستغرقه في الحصول على موافقة التطوير وإنهاء العمل. وأثناء وقت الإعداد هذا، قد تواجه بتكاليف عديدة مع عدم وجود دخل. وقد يمكنك التفاوض مع المالك للحصول على مدة معفاة من الإيجار في بداية العقد. عليك أيضاً التفكير فيما ستفعله إذا قابلتك مشاكل أو معطلات وذلك لأن التزامك بدفع الإيجار قد يبدأ قبل الإنتهاء من العمل وقبلما تستطيع أن تبدأ تجارتك.

احصل على نصيحة حول شروط العقد

من المهم أن تعرف أنه بمجرد أن يبدأ عقد الإيجار،

باختصار

- احرص على أن تفهم ما إذا كان يجب عليك أن تدفع أية نفقات ومصاريف إصلاحات وصيانة للعين.
- عند بدء التفاوض حول عقد الإيجار، فكر في طلب خيار العقد الجديد.
- احتفظ بمذكرات مفصلة عن كل محادثة أو مقابلة مع المالك أو الوكيل منذ بداية التفاوض إلى أن تنتقل إلى المكان المؤجر.

في " دليل مستأجري محلات البيع بالتجزئة ".

وفي نهاية العقد، إذا وافق المالك على تجديده، قد تكون هناك زيادة شديدة في الإيجار. وإذا كانت العين موجودة في سوق تجاري، فمن المحتمل أيضاً أن تطالب بعمل تجهيزات إضافية.

قد تكون هناك ثقة متبادلة بينك وبين المالك في بداية الإيجار، إلا أن الظروف قد تتغير خلال مدة العقد. فعلى سبيل المثال، قد يتم بيع العين لمالك جديد يكون لديه خططاً مختلفة للبناء. كما يمكن حدوث أشياء أخرى تؤثر على علاقتكما ببعض بحيث يصبح من الصعب عندها التفاوض حول عقد جديد.

لمنع حدوث النزاع

احتفظ بمذكرات مفصلة عن كل محادثة أو مقابلة مع المالك أو الوكيل منذ بداية التفاوض إلى أن تنتقل إلى المكان المؤجر. وكتب في مذكراتك من كان حاضراً، كذلك دون الوقت والتاريخ والمكان وما تم مناقشته، وأهم شيء ما تم الاتفاق عليه. ويساعدك ذلك عند حدوث أي شيء غير مرغوب فيه، فستتوفر لديك عندئذ الطريقة التي تثبت من خلالها سبب اتخاذ قرارات معينة وحرص الطرفين وقتها. بينما محاولة تذكر ما تم في الماضي بعد حدوثه بفترة سيكون غير دقيق وغير موثوق به. قم بطرح أسئلة هامة على المالك أو الوكيل وكتب إجاباتهم.

وفيما يلي بعض الأمثلة:

- من كان آخر مستأجر للمحل ولماذا أنهى العقد؟
- هل كان مشروعه ناجحاً أم فاشلاً؟ وحتى إذا سمعت منهم أن المستأجر السابق فشل بسبب ضعف مهاراته التجارية، قد يكون من المهم أن تفحص الأمر بنفسك.
- إذا كنت تفكر في تأجير محل في السوق التجاري، أسأل عن المحلات التي فشلت في السابق خلال السنتين الماضيتين.
- إذا كان المحل يقع في منطقة بها حركة مرور كبيرة، فكيف إذا كان هؤلاء الناس يمكن أن يصبحون زبائنك في المستقبل أم لا. وهل سيكون لديك زبائن كثيرين ممن هم في طريقهم إلى العمل ورجوعاً منه، بينما ستقل زبائنك خلال النهار؟ فكر في أي وقت من النهار يُحتمل فيه مجيء الزبائن إليك.
- إنها مخاطرة أن تعتمد فقط على رأي المالك أو الوكيل في الحصول على المعلومات الهامة. لذا يجب عليك أن تزور المنطقة في أوقات مختلفة من النهار لترى الجو العام التي تبدو عليه وكذلك احصل على نصيحة المختصين وقم بعمل بحث بنفسك.

يجب على الطرفين الالتزام بشروطه (للحصول على معلومات محددة عن الوقت الذي يبدأ فيه عقد إيجار المحل، يمكنك الاطلاع على "قواعد إضافية لعقود إيجارات المحلات"). ولهذا السبب، عليك التأكد من أنك تتفاوض بحرص وأن العقد ينص على ما تم الاتفاق عليه، وأنت تستطيع الالتزام بشروط العقد؛ وذلك قبل التوقيع عليه أو حصولك على المبنى.

احرص على أن تفهم ما إذا كان يجب عليك أن تدفع أية نفقات و مصاريف إصلاحات وصيانة للعين، بما في ذلك التركيبات والتجهيزات (للمزيد من المعلومات، اطلع على جزء 'الإصلاحات والأضرار' الموجود في 'دليل مستأجري محلات البيع بالتجزئة').



فكر في كل جزء من أجزاء العقد من حيث مدى تأثيره على مشروعك، أخذاً في اعتبارك الاستثمار الذي تقوم بعمله، والباقي يمكن التفاوض فيه.

فإذا كان العقد يحتوي على بند خاص بالنقل أو الهدم، توقع من الاتفاق الذي تقوم بعمله أن المالك سينهي العقد مبكراً.

في نهاية العقد

قبل البدء في المشروع، احسب ما إذا كان المبلغ الذي تتكلفه لبدء المشروع سيسمح لك أن تحقق ربحاً خلال المدة الأولى من العقد أم لا. يعد الإطار الزمني هذا مهماً لأن المالك لا يتعين عليه إعطائك عقداً جديداً في نهاية المدة الأولى. ومن شبه المستحيلات أن تتبع مشروعك بدون عقد. وإذا كان لا يزال عليك دين بعد المدة الأولى، قد تفوتك فرصة تعويض تلك الخسارة.

عند بدء التفاوض حول عقد الإيجار، فكر في طلب خيار العقد الجديد. ويساعدك هذا على حماية استثمارك، وذلك بإعطائك شيئاً تبيعه على أمل أن تحصل على مقابل لما بذلته من وقت ومال لبناء المشروع. للمزيد من المعلومات حول ممارسة الخيار، راجع جزء "إذا تضمن العقد الخيار" وذلك

باختصار

- يجب عليك أن تزور المنطقة في أوقات مختلفة من النهار لترى الجو العام التي تبدو عليه وكذلك احصل على نصيحة المختصين وقم بعمل بحث بنفسك.
- إذا أردت أن توقع على عقد محل مدته تقل عن خمس سنوات، فإنك مطالب بموجب القانون بتقديم شهادة جزء 16 للمالك.
- ممكن أن تكون تكاليف التركيبات والتجهيزات كبيرة، ومن المحتمل أن يتحمل المستأجر تكاليف إزالتها في نهاية العقد، إلا إذا كان هناك اتفاقاً مكتوباً ينص على أنه يمكن الإبقاء عليها.



هل لديك عقداً تجارياً أم عقد محل؟

إذا كان نوع المشروع الذي تقوم به هو أحد المشروعات المدونة في جدول 1 من قانون عقود محلات البيع بالتجزئة لسنة 1994 (القانون)، إذا فهو ينطبق على عقدك. يحتوي عقد المحل على قواعد أكثر حول عملية الإيجار. وقد لا يكون نوع مشروعك ضمن المشروعات المدونة، لكنه مع ذلك قد يطبق عليه القانون إذا كان موجوداً في السوق التجاري. وقد تحتاج إلى المشورة إذا كنت غير متأكدًا من نوع العقد الذي ستحصل عليه.

1. يجب أن تكون عقود إيجارات المحلات على الأقل لمدة خمس سنوات

إذا أردت أن توقع على عقد محل مدته تقل عن خمس سنوات، فإنك مطالب بموجب القانون بتقديم

قواعد إضافية لعقود إيجارات المحلات

يبدأ عقد إيجار المحل عند توقيع العقد، عندما يبدأ المستأجر في دفع الإيجار أو عند استلام المحل - بناءً على ما يحدث أولاً.

في أي سوق تجاري، غالباً ما يقوم المالك بتبليغ المستأجرين بتكاليف إعداد المحل للتجهيزات، وتُعرف هذه بأعمال المالك. ويوضح بيان إفصاح المؤجر (المالك) للمستأجر تكاليف أعمال المالك وطريقة حسابها. ويجب على المالك أن يقدم لك هذه المعلومات كتابةً قبل بدء العقد.

شهادة جزء 16 للمالك. ولا يستطيع توقيع هذا المستند لك إلا محامي أو كاتب ووثائق نقل الملكية. أما إذا لم تقدم هذا المستند إلى المالك، فقد تجد نفسك ملزماً بعقد مدته خمس سنوات، سواء أردت أو لم ترد. مع ملاحظة أن شهادة جزء 16 تنطبق فقط على عقود المحلات ولا تنطبق على العقود التجارية.

3. الإفصاح عن المعلومات

يجب على المالك تقديم بيان إفصاح المؤجر قبل بدء عقد المحل بسبعة أيام على الأقل. ويحتوي هذا البيان على معلومات هامة عن المحل والعقد، لذا احرص على اعتباره كجزء من الاتفاقية الملزمة قانوناً للطرفين.

قم بقراءة بيان إفصاح المؤجر بعناية، وتأكد من أنه يحتوي على ما تم الاتفاق عليه أثناء التفاوض وأنه يتضمن كل الوعود التي قدمت إليك. وإذا لم تفهم البيان أو لم توافق عليه، أخبر المالك في الحال. وإذا لزم الأمر، أطلب من المالك بيان إفصاح جديد ومعدل.

2. التجهيزات

عادةً ما يدفع المستأجر بعض تكاليف التركيبات والتجهيزات الخاصة بالمحل أو كلها. ويمكن أن تكون تكاليف التركيبات والتجهيزات كبيرة، ومن المحتمل أن يتحمل المستأجر تكاليف إزالتها في نهاية العقد، إلا إذا كان هناك اتفاقاً مكتوباً ينص على أنه يمكن الإبقاء عليها.

ويمكن أن يستغرق الإنتهاء من تركيب تلك التجهيزات بعض الوقت، وفي أثناء ذلك لا يقوم المحل بأي نشاط تجاري. لذا فتأكد أنك تستطيع أن تدفع الإيجار أو تفاوض مع المالك حول الحصول على مدة معفاة من الإيجار.

عادةً ما يكون لدى السوق التجارية معايير بنائية خاصة بتجهيزات المحلات. ويجب على المالك (أو وكيل الإيجار) أن يزودك بالمعايير الخاصة بهم حتى يمكنك أن تقرر ما إذا كنت قادراً على دفع تكاليف التجهيزات أم لا.

4. بيان إفصاح المستأجر

في خلال سبعة أيام من استلام المستأجر لبيان إفصاح المالك، يجب عليه أن يقدم للمالك بيان

إفصاح المستأجر، أو يطلب تمديداً لتقديم هذا المستند.

اطلع بحرص في بيان الإفصاح هذا على جميع الالتزامات المفترمة من المالك أو وكيله. وإذا لم تقم بتدوين الوعود الهامة التي يقدمها المالك، سيكون من الصعب عليك جداً أن تطالبه بتنفيذها في المستقبل. احرص على أن تكتب في البيان أي شيء يقوله المالك (أو الوكيل) أثناء التفاوض حول العقد (للمزيد من المعلومات حول ما يجب كتابته، انظر في جزء "معرفة الحقائق مقدماً" الموجود في "دليل مستأجري محلات البيع بالتجزئة").

5. الزيادة في الإيجار

راجع ما ينص عليه العقد بخصوص الزيادة في الإيجار والطريقة التي ستتم بها الزيادة خلال مدة العقد. وهناك عدة قواعد للطريقة التي يحدث بها ذلك:

- بصفة عامة، يمكن زيادة الإيجار مرة واحدة فقط كل 12 شهراً؛
- لا يمكن أن يتم استخدام طريقتين في أية مرة من المرات لاحتساب التغيير في الإيجار، معطين طرف واحد حق اختيار الطريقة التي يتم تطبيقها، أي أنها لا يمكن أن تكون خمسة في المئة أو جدول تسعيرة المستهلك، أيهما أعلى؛

• ولا يمكن أن ينص العقد على أن الإيجار لا يقل عند استخدام طريقة واحدة (أي أنه لا يمكن أن ينص على "مراجعة السوق الحالي للإيجارات لكن فقط إلى حد عدم تخفيض الإيجار").

وإذا نص العقد على أن الإيجار يزداد طبقاً لمعدل الغلاء كل عام، وفي حالة إذا لم يخطر المستأجر بالزيادة في الإيجار، فإنه قد يظل من حق المالك الحصول على تلك الزيادة عند مطالبته بها. فيموجب اتفاقية العقد، يعرف المستأجر أن الإيجار يزداد بازدياد الغلاء وقد وافق على دفع الزيادة بتوقيعه على العقد.

إذا تراكمت عليك مبالغ كبيرة مطلوب دفعها للإيجار أو للمصروفات ولم تطالب بها من قبل، قد يمكنك التفاوض حول خطة للدفع. فإذا قابلت موقفاً مثل هذا، اتصل بمكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز إذا احتجت إلى المساعدة أو النصيحة.

6. المصروفات

المصروفات هي نفقات متعلقة بالمحل وافق المستأجر على دفعها بالإضافة إلى الإيجار. ويتم إعطاء المستأجر إخطاراً بالمصروفات في عقد الإيجار وبيان إفصاح المؤجر. وينص قانون عقود محلات البيع بالتجزئة على أن المصروفات يجب أن تكون:

- متعلقة بالمحل بصورة مباشرة ومعقولة؛ كذلك
- لها علاقة بتشغيل أو صيانة أو إصلاح المبنى أو السوق التجاري الموجود فيه محل البيع بالتجزئة.

تعتبر تلك المصروفات تكلفة أخرى كبيرة على المستأجر، لذا يجب عليك أن تفهم هذه التكاليف قبل التوقيع على العقد، وأن تتأكد من أنك قادر على دفعها.

يجب على المالك إعطاؤك تقديرات بالمصروفات قبل نهاية السنة المالية وكذلك كشوف المراجعة في خلال ثلاثة أشهر من إنتهاء السنة المالية. إلا أنه هناك كشوف لا تحتاج المراجعة إذا كانت المصروفات محدودة وكان قد تم إعطائك نسخة من الكشوف أو التقييم أو الإيصالات.

وفي حالة عدم حصولك على التقييمات أو الكشوف، اكتب للمالك واطلبهم منه. أما إذا لم يعطك المالك إياهم خلال عشرة أيام عمل من مطالبتك بهم، يمكنك التوقف عن دفع المصروفات إلى أن تستلمهم. وبمجرد إعطائك المالك إياهم، يتعين عليك دفع المصروفات الموقوفة خلال 28 يوماً. ويتم تطبيق عملية الإخطار هذه ووقف الدفع ومعاودته مرة أخرى أيضاً عندما يحتاج المستأجر إلى التأكد من أن المالك سيعطيه خطط التسويق والكشوف.

7. مصاريف إعداد العقد

بموجب القانون، لا يلتزم المستأجر بدفع تكاليف تعاقد المالك، ويتضمن ذلك تكاليف إعداد العقد ومصاريف موافقة المرتهن. وإذا طالبك المالك بدفع تلك المصروفات، رد عليه كتابةً مشيراً إلى جزئي 14 و24A من القانون. إلا أنه هناك استثناء واحد وهو بعد رد بيان إفصاح المستأجر للمالك، قد يُطالب المستأجر بالدفع عن التغييرات المطلوبة. فقد يُطالب المستأجر بدفع مصارف تسجيل العقد. وتسجيل العقد بالنسبة للعقود التي تزيد مدتها عن ثلاث سنوات (بما في ذلك أية مدة خيار) يحمي مصالح كل من المستأجر والمالك.

8. الضمان

قد يطلب منك المالك (أو وكيله) أن تقدم شكل من أشكال الضمان عند التفاوض على العقد. وقد يكون هذا الضمان كالتالي:

- ضمان نقدي؛
 - ضمان بنكي، وهو وعد من البنك الخاص بك بسداد مبلغ يصل إلى حد متفق عليه وذلك في حالة عدم التزامك بشروط العقد؛
 - ضمان طرف ثالث، وهو وعد من قبل شخص ما بالسداد للمالك إذا لم تلتزم بشروط العقد.
- ولا يقدم الضمان النقدي بغرض أن يستخدمه المالك كبديل عن دفع الإيجار في وقته. فحتى مع تقديم الضمان، إذا حدث تأخر في دفع الإيجار، قد يحق

باختصار

- اقرأ بيان إفصاح المؤجر بعناية
- احرص على أن تكتب في البيان أي شيء يقوله المالك (أو الوكيل) أثناء التفاوض حول العقد
- راجع ما ينص عليه العقد بخصوص الزيادة في الإيجار والطريقة التي ستتم بها الزيادة خلال مدة العقد.
- تعتبر تلك المصروفات تكلفة أخرى كبيرة على المستأجر، لذا يجب عليك أن تفهم هذه التكاليف قبل التوقيع على العقد، وأن تتأكد من أنك قادر على دفعها.

باختصار

- حتى مع تقديم الضمان، إذا حدث تأخر في دفع الإيجار، قد يحق للمالك أن ينهي العقد ويمنع المستأجر من دخول العين ويحتفظ بالضمان النقدي أو البنكي، ومع كل ذلك، يمكنه أيضاً ملاحقة المستأجر قانوناً عن الأضرار الحادثة.
- للتقدم بطلب للضمان، يجب أن تملأ (أصل) **استمارة لمحلات البيع بالتجزئة موقعة من كلا الطرفين (المالك أو الوكيل والمستأجر)**. وتحتوي كل استمارة على رقم كودي خاص وذلك لتسهيل متابعة النفود. وتوجد استمارة الطلب على الإنترنت على الموقع الإلكتروني الخاص بمكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز على العنوان: www.smallbusiness.nsw.gov.au
- كما يمكن طلب الاستمارات أيضاً بالبريد الإلكتروني أو الاتصال بالمكتب. عنوان البريد الإلكتروني: we.assist@smallbusiness.nsw.gov.au
- تليفون: 1300 795 534
- بعد الانتهاء من ملأ الاستمارة والتوقيع عليها، يجب أن يرفق شيك الضمان مدفوعاً لمكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز، ويتم إرساله على العنوان الموجود في أعلى الاستمارة من الناحية الشمال. وعليه، سيتسلم المستأجر والمالك (أو الوكيل المسئول) إخطاراً (إشعاراً بطلب الضمان) ورقم الضمان خلال أسبوعين تقريباً.
- ويمكن تنزيل استمارة الطلب من العنوان الإلكتروني التالي الخاص بالمكتب: www.smallbusiness.nsw.gov.au
- إذا قام أحد الطرفين فقط بالتوقيع على مطالبة الضمان، فإنه يتم إخطار الطرف الآخر بوجود مطالبة للضمان. وفي حالة عدم اعتراض الطرف الآخر على مطالبة الضمان، يتم دفع المبلغ خلال 14 يوماً. أما إذا كان هناك نزاعاً، فإنه يتم التحفظ على المبلغ إلى أن يُحل النزاع.
- **ملاحظة هامة:** عند انتقالك من العين المؤجرة، قَدِّم طلب بتغيير العنوان من خلال مكتب البريد وذلك حتى يتم إخطارك عندما يقدم المالك/الوكيل بمطالبة للضمان.

9. تقديم طلب الضمان والمطالبة به

للتقدم بطلب للضمان، يجب أن تملأ (أصل) استمارة طلب الضمان لمحلات البيع بالتجزئة موقعة من كلا الطرفين (المالك أو الوكيل والمستأجر). وتحتوي كل استمارة على رقم كودي خاص وذلك لتسهيل متابعة النفود. وتوجد استمارة الطلب على الإنترنت على الموقع الإلكتروني الخاص بمكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز على العنوان: www.smallbusiness.nsw.gov.au

كما يمكن طلب الاستمارات أيضاً بالبريد الإلكتروني أو الاتصال بالمكتب.

عنوان البريد الإلكتروني:

we.assist@smallbusiness.nsw.gov.au

تليفون: 1300 795 534

بعد الانتهاء من ملأ الاستمارة والتوقيع عليها، يجب أن يرفق شيك الضمان مدفوعاً لمكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز، ويتم إرساله على العنوان الموجود في أعلى الاستمارة من الناحية الشمال. وعليه، سيتسلم المستأجر والمالك (أو الوكيل المسئول) إخطاراً (إشعاراً بطلب الضمان) ورقم الضمان خلال أسبوعين تقريباً.

ويمكن تنزيل استمارة الطلب من العنوان الإلكتروني التالي الخاص بالمكتب:

www.smallbusiness.nsw.gov.au

إذا قام أحد الطرفين فقط بالتوقيع على مطالبة الضمان، فإنه يتم إخطار الطرف الآخر بوجود مطالبة للضمان. وفي حالة عدم اعتراض الطرف الآخر على مطالبة الضمان، يتم دفع المبلغ خلال 14 يوماً. أما إذا كان هناك نزاعاً، فإنه يتم التحفظ على المبلغ إلى أن يُحل النزاع.

ملاحظة هامة: عند انتقالك من العين المؤجرة، قَدِّم طلب بتغيير العنوان من خلال مكتب البريد وذلك حتى يتم إخطارك عندما يقدم المالك/الوكيل بمطالبة للضمان.



للمالك أن ينهي العقد ويمنع المستأجر من دخول العين ويحتفظ بالضمان النقدي أو البنكي، ومع كل ذلك، يمكنه أيضاً ملاحقة المستأجر قانوناً عن الأضرار الحادثة.

ينص العقد على أن جميع الضمانات النقدية التي تم استلامها والخاصة بعقد إيجار محل بيع بالتجزئة، يتم إيداعها في برنامج ضمان محلات البيع بالتجزئة بنيو ساوث ويلز، وذلك خلال 20 يوماً من الاستلام. وفي حالة عدم إيداع الضمان، قد يتلقى المالك غرامة كبيرة.

لاحظ أن القانون لا يطالب بتقديم ضمانات نقدية للبرنامج بالنسبة للعقود التجارية، إلا أنه إذا اتفقا طرفي العقد التجاري على إيداع ضمان في البرنامج، يمكنهما عمل ذلك.

يتم إصدار الضمان البنكي من قبل البنك ويحتفظ المالك بورقة الضمان. وإذا قام المالك بتقديم طلب لسحب قيمة الضمان، يدفع له البنك القيمة، سواء رضي المستأجر أم لم يرض، أو حتى إذا حصل على إخطار بأن الدفع جاري. فإذا قَدِّمَت للمالك ضماناً بنكياً لضمان حقه، يجب أن تحصل على اتفاق مكتوب بأن المالك سيقوم بفك الضمان خلال مدة معينة من تاريخ تركك للمحل. وبدون الاتفاق، يواجه المستأجرون صعوباتاً من أجل الحصول على المبلغ المحتجز مقابل فك الضمان البنكي.

دليل مستأجري محلات البيع بالتجزئة

احرص على قراءة دليل مستأجري محلات البيع بالتجزئة المنفصل. حيث يلخص الدليل الأجزاء الهامة من القانون التي تنطبق على إيجار محل بيع بالتجزئة. ويمكن إيجاد نسخة من هذا الدليل بالإضافة إلى معلومات مفيدة أخرى على الموقع الإلكتروني:

www.smallbusiness.nsw.gov.au

كما يمكن تنزيل بياني إفصاح المؤجر والمستأجر من ذلك الموقع أيضاً.

ولدى مكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز وحدة حل النزاعات، وتتضمن هذه وحدة إيجارات محلات البيع بالتجزئة السابقة. وهم يمكنهم، بالإضافة إلى ردهم على الأسئلة، مدك بالنصائح الاستراتيجية والإجرائية، وبمعلومات خاصة بمشاكل الإيجار، وقانون إيجارات المحلات، وأمور أخرى متعلقة بمشروعك. وهذه الخدمة متاحة لكل من المستأجرين والملاك والوكلاء والمحامين والمحاسبين وكل الأطراف المعنية بمجال إيجار المحلات وقطاع المشروعات الصغيرة.

مكتب مفوض المشروعات الصغيرة بنيو ساوث ويلز
(Office of the NSW Small Business
Commissioner)

تليفون: 1300 795 534

عنوان البريد الإلكتروني:

we.assist@smallbusiness.nsw.gov.au

الموقع الإلكتروني:

www.smallbusiness.nsw.gov.au