

# The Knowledge Report

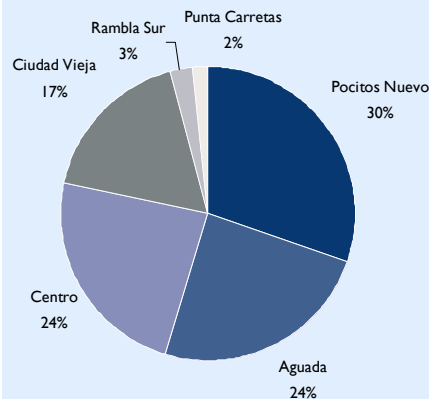
OFFICE | FOURTH QUARTER | 2007



## MARKET INDICATORS



## INVENTARIO INVENTORY



## Escasa oferta de oficinas para una demanda que crece continuamente *Scarcity of office space offers for a continuous demand growth*

### OFERTA

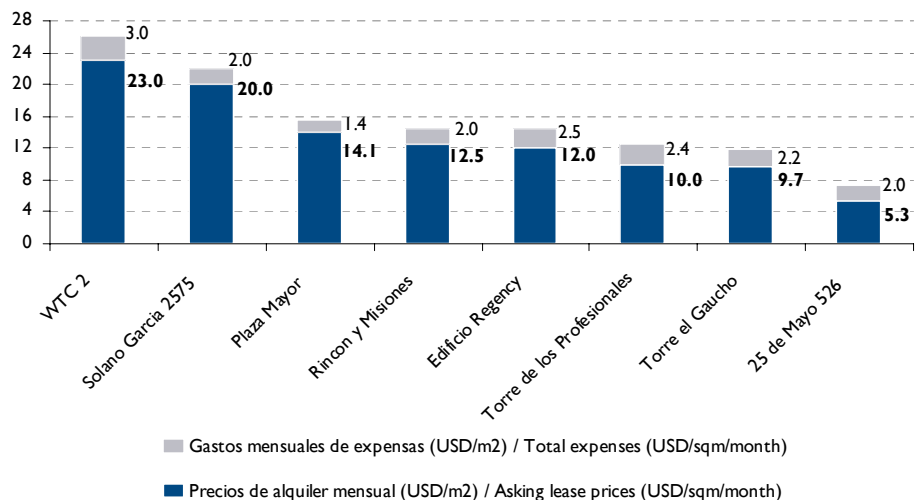
El mercado de oficinas de Montevideo es reducido y se encuentra disperso en distintas zonas de la Ciudad. El inventario esta formado en su gran mayoría por edificios antiguos categoría B o C y recién en 1994 comienzan a surgir los edificios de oficinas categoría A.

El stock actual de edificios categoría A+ y A es de solamente 80.000m<sup>2</sup> distribuidos en 10 edificios. El 34% corresponde a 2 edificios corporativos, Torre Antel (ocupada por el servicio de Telecomunicaciones que controla el Estado) y el banco ABN ubicado en Av. 18 de Julio esquina Julio Herrera y Obes.

Los edificios categoría A+ cuentan con una superficie de 11.000 a 19.000 m<sup>2</sup>, mientras que los categoría A tienen un promedio de 6.000m<sup>2</sup>.

Por lo general, los desarrolladores entregan solo los espacios comunes y áreas de servicios terminados y dejan a cargo del inquilino las adecuaciones de los espacios a tomar. De esta manera, los locatarios se ven obligados a invertir en las mejoras (piso técnico, cielorraso, luminarias, alfombra, aire acondicionado, sistemas de seguridad, etc.), quedando como atributo de la negociación, la posibilidad de lograr una gracia en el pago del canon locativo con la finalidad de reducir dicha inversión inicial.

## PRECIOS PROMEDIOS DE ALQUILER Y GASTOS DE EXPENSAS AVERAGE LEASE PRICES AND TOTAL EXPENSES



## EN SINTESIS

▪El stock actual de edificios categoría A+ y A es de solamente 80.000m<sup>2</sup> distribuidos en 10 edificios.

▪La demanda se mantiene en aumento, debido al crecimiento económico del país y tiene dificultades para expandirse porque la oferta de oficinas de categoría es escasa.

▪Los precios fueron recuperándose desde el año 2002, pero aun son un 20% inferior a lo registrado durante el 2001.

▪En varios de los edificios en construcción o en etapa de proyecto quedan muy pocas oficinas disponibles. O sea que antes de ser terminados ya están vendidos.

## SUPPLY

*The office market in Montevideo is a reduced one, and spread out over various zones of the City. The inventory is mostly made up of old Class B or C buildings, and only in 1994 the first Class A office buildings started to appear.*

*The present stock of Class A+ and A buildings, only consists of 80,000 sqm, distributed over 10 buildings. A 34% corresponds to two corporate buildings, the Antel Tower (occupied by Telecommunication Services, controlled by the State), and the ABN Bank, located on 18 de Julio Avenue, on the corner of Julio Herrera y Obes.*

*The Class A+ buildings, offer an area of 11,000 to 19,000 sqm, whilst the Class A buildings offer an average of 6,000 sqm.*

*Generally, the developers only deliver common spaces and finished service areas, and the tenant is in charge of fitting and adapting the spaces rented. Therefore, the tenants are obliged to invest in improvements, such as, technical floors, ceilings, lighting, carpeting, air conditioning, security systems, etc. Therefore, one of the main negotiation attributes, is the*

*possibility of obtaining a “compensation” on the payment of rental taxes, with the objective of reducing the aforementioned initial investment.*

## DEMANDA

La demanda se mantiene en aumento, debido al crecimiento económico del país y tiene dificultades para expandirse porque la oferta de oficinas de categoría es escasa.

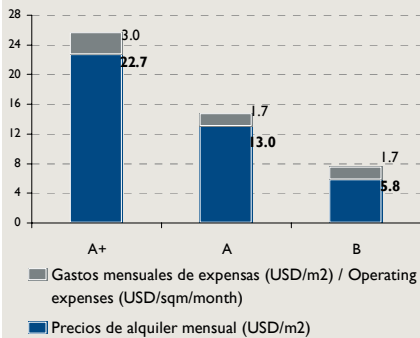
Varias empresas internacionales tienen una necesidad inmediata de 2.000 a 5.000m<sup>2</sup> de oficinas y no encuentran buenas alternativas donde localizarse.

Esta demanda insatisfecha no encontrará solución en el corto plazo y entonces deberán analizar otras alternativas si desean continuar con sus planes de expansión. Una de las opciones será alquilar o comprar un edificio antiguo o abandonado y luego reciclarlo para adecuarlo a sus necesidades. Otra posibilidad es alquilar espacios chicos para destinarlos a algún área específica y esperar que en mediano o largo plazo aparezca alguna buena alternativa que permita concentrar todas las funciones en un mismo edificio.

## ESTADISTICAS DE MERCADO – EDIFICIOS CLASE A Y A+ MARKET OVERVIEW – CLASS A AND A+ BUILDINGS

| CORREDOR                | CANTIDAD DE EDIFICIOS | INVENTARIO (m <sup>2</sup> ) | SUPERFICIE DISPONIBLE EN ALQUILER (m <sup>2</sup> ) | TASA DE VACANCIA EN ALQUILER (%) | SUPERFICIE OCUPADA (m <sup>2</sup> ) | ABSORCION NETA (m <sup>2</sup> ) | PRECIO PROMEDIO DE RENTA (USD/m <sup>2</sup> ) |
|-------------------------|-----------------------|------------------------------|---|----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|--|
| SUB MARKET              | QUANTITY OF BUILDINGS | INVENTORY (sqm)              | AVAILABLE LEASE AREA (sqm)                          | VACANCY LEASE RATE (%)           | OCCUPIED SPACE (sqm)                 | NET ABSORPTION (sqm)             | AVERAGE ASKING LEASE PRICE (USD/sqm)           |
| 1 AGUADA                | 1                     | 19,459                       |   | 0.0%                             | 19,459                               | 19,459                           |  |
| 2 CENTRO                | 2                     | 18,820                       | 254   | 1.3%                             | 18,566                               | 18,566                           | 10.0   |
| 3 CIUDAD VIEJA          | 2                     | 13,870                       | 711   | 5.1%                             | 13,159                               | 13,159                           | 14.1   |
| 4 POCITOS NUEVO         | 3                     | 24,183                       | 1,099   | 4.5%                             | 23,084                               | 23,084                           | 22.7   |
| 5 PUNTA CARRETAS (GOLF) | 1                     | 1,315                        |   | 0.0%                             | 1,315                                | 1,315                            |  |
| 6 RAMBLA SUR            | 1                     | 2,108                        |   | 0.0%                             | 2,108                                | 2,108                            |  |
| <b>TOTAL</b>            | <b>10</b>             | <b>79,755</b>                | <b>2,064</b>  | <b>2.6%</b>                      | <b>77,691</b>                        | <b>77,691</b>                    | <b>18.2</b>                                    |

Precios promedios de alquiler y gastos de expensas  
(USD / m<sup>2</sup> / mes)  
Average lease prices and total expenses  
(USD / sqm / month)



## IN SHORT

▪The present stock of Class A+ and A buildings, only consists of 80,000 sqm, distributed over 10 buildings.

▪Demand continues to increase, due to the economic growth of the country, but is faced with difficulties for expansion, due to the scarcity of offers for offices of better categories.

▪Even though prices have slowly recovered since 2002, they are still a 20% lower than those recorded during 2001.

▪In several of the buildings under construction, or in the project stage, very few offices remain available. Or be it that before they are completed, they have already been sold.

## DEMAND

*Demand continues to increase, due to the economic growth of the country, but is faced with difficulties for expansion, due to the scarcity of offers for offices of better categories.*

*Various international firms, require an immediate need for offices of 2,000 to 5,000 sqm and they are unable to find good alternatives to locate their installations.*

*This unsatisfied demand shall not be solved on a short term basis, so other alternatives must be analyzed, if they wish to continue with their expansion plans. One option is to rent or buy an old or abandoned building, and then recycle it, adapting it to their requirements. Another possibility is to rent smaller spaces, and destine them to a specific area, and hope that in the medium and long term future, another good alternative may appear, that will allow them to concentrate all their operations in the same building.*

## PRECIOS

La diferencia de precios promedios de alquiler entre edificios categoría A y A+ es superior al 30%, mientras que la diferencia de los clase A respecto a los B puede estar por arriba del 100%.

Hay una gran amplitud de valores de alquiler, desde los USD/m<sup>2</sup> 5 hasta los USD/m<sup>2</sup> 23 y esto depende principalmente de 4 factores:

- Categoría del edificio (A+, A, B o C).
- Zona de ubicación (Ciudad Vieja, Pocitos Nuevo, Centro, etc.)
- Antigüedad.
- Estado de conservación.

Ya existen proyectos de oficinas categoría B, con muy buena ubicación y con finalización de obra prevista para el 2009 que se ofrecen en alquiler a precios superiores que algunos edificios clase A localizados en la zona de Ciudad Vieja.

La devaluación Argentina del 2002 afectó directamente la economía de Uruguay produciendo una crisis que impactó en los precios de alquiler del mercado de oficinas. Del 2001 al 2003 los valores locativos bajaron entre un 35% a un 70%. Los edificios de mayor categoría son los que mejor resistieron la reducción de precios, mientras que aquellos no tan bien ubicados y con mayor índice de vacancia tuvieron que ofrecer valores muy bajos para poder mantener ocupados la mayor cantidad de espacios.

Los precios fueron recuperándose desde el año 2002, pero aún son un 20% inferior a lo registrado durante el 2001.

## PRICES

*The difference of the average rental prices between Class A and A+ buildings, is over 30%, whilst the difference between Class A buildings with respect to Class B, may be above 100%.*

*A wide range of rental values exist, from USD/sqm 5 to USD/sqm 23, mainly depending on 4 factors:*

- Category of building (Class A+, A, B or C)*
- Location zone (Ciudad Vieja, Pocitos Nuevo, Downtown, etc)*
- Age of building.*
- Conservation conditions.*





*Projects already exist for Class B offices, at good locations, with a termination date of the works foreseen for 2009, which are offered for rent, at higher prices, than some Class A buildings, located in the Ciudad Vieja zone.*

*The Argentine devaluation of 2002, directly affected Uruguay's economy, producing a crisis which resulted in an important impact on office market lease prices. From 2001 to 2003, rental values dropped between a 35% to a 70%. The buildings of higher categories, are those that best resisted the price reductions, whilst those which are not so well located, and with a greater vacancy index, were obliged to offer very low values, in order to be able to maintain the highest possible quantity of spaces occupied. Even though prices have slowly recovered since 2002, they are still a 20% lower than those recorded during 2001.*

## PROYECCION

La solidez política y económica genera confianza. Muchos inversores extranjeros ingresan al país con interés en la construcción de edificios en las ciudades de Montevideo y Punta del Este.

Un dato interesante es que en varios de los edificios en construcción o en etapa de proyecto quedan muy pocas oficinas disponibles. O sea que antes de ser terminados ya están vendidos. En el 2008 el stock de oficinas categoría A+ y A se incrementará en mas de un 50% y para el 2011 llegará a ser un 150% mas grande.

Es importante considerar que de los 53.000m<sup>2</sup> que ingresarán en el 2008, 29.600m<sup>2</sup> corresponden a la Torre

Ejecutiva y estará ocupada en un 60% por Presidencia de la Nación, quedando 12.000m<sup>2</sup> disponibles para ofrecer al mercado "de manera muy selectiva".

Los 18.575m<sup>2</sup> de World Trade Center 3 que se estrenarán en 2008 ya están vendidos y solo resta saber cual es el porcentaje final de pequeños inversores que destinarán espacios para la renta.

## FORECAST

*A solid political and economical stability generates confidence. Many foreign investors arrived in the country, interested in constructing buildings in the cities of Montevideo and Punta del Este.*

*An interesting fact is that in several of the buildings under construction, or in the project stage, very few offices remain available. Or be it that before they are completed, they have already been sold. In 2008, the stock of Class A+ and A offices, will increase by more than a 50%, and for 2011, this inventory should be 150% greater.*

*It is important to consider, that of the 53,000 sqm to be incorporated in 2008, 29,600 sqm correspond to the Executive Tower and shall be 60% occupied by the Presidency of Uruguay. The remaining 12,000 sqm available, shall be offered in the market "in a very selective manner".*

*The 18,575 sqm of the World Trade Center 3, which are to be inaugurated in 2008, have already been sold, and it only remains to be seen which is the final percentage of small investors, who shall allot their spaces for rent.*

241 OFFICES IN 54 COUNTRIES  
ON 6 CONTINENTS

USA 98  
Canada 18  
Latin America 14  
Asia Pacific 46  
EMEA 65

\$54 billion in annual transaction volume  
55.7 million square meters under management  
9,327 Professionals

## CONTACT INFORMATION

Montevideo  
Uruguay  
Ituzaingó 1324  
Piso 8  
Montevideo CP 11000  
Tel: (5982) 9162121  
Fax: (5982) 9163583

Preparado por / Prepared for:  
Arq. Gerardo Viñoles

Las consultas relacionadas con información de este documento deben dirigirse al Área de Investigación y Desarrollo, al número antes mencionado. Este documento ha sido preparado por Colliers International con fines publicitarios y de información general solamente. Colliers International no garantiza esta información ni hace declaraciones de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la misma, incluyendo a título enunciativo solamente, garantías de contenido, precisión y confiabilidad. Toda parte interesada debe realizar sus propias investigaciones respecto de la exactitud de la información. Colliers International excluye claramente todos los términos, condiciones y garantías inferidos o implícitos que surjan de este documento, y toda responsabilidad por pérdidas y daños derivados de aquéllos. Colliers International es una empresa mundial de compañías afiliadas de titularidad y operación independientes.

Questions related to information herein should be directed to the Research Department at the number indicated above. This document has been prepared by Colliers International for advertising and general information only. Colliers International makes no guarantees, representations or warranties of any kind, expressed or implied, regarding the information including, but not limited to, warranties of content, accuracy and reliability. Any interested party should undertake their own inquiries as to the accuracy of the information. Colliers International excludes unequivocally all inferred or implied terms, conditions and warranties arising out of this document and excludes all liability for loss and damages arising there from. Colliers International is a worldwide affiliation of independently owned and operated companies.

COLLIERS  
INTERNATIONAL