



MERCADO DE OFICINAS | MONTEVIDEO

WORKPLACE REPORT

OFFICE | FOURTH QUARTER | 2011



Buenas noticias para instalar una empresa Good news for installing an enterprise OFERTA

Desde que comenzamos con el Reporte Anual de Oficinas a fines del año 2007, la oferta de oficinas ha evolucionado de manera notable. A principios del año 2009 contábamos con 68.575 m² de oficinas clase A y A+ mientras que a fines del año 2011 fueron 190.460 m² de acuerdo al inventario relevado. Esto quiere decir que el mercado de oficinas en 3 años (2009, 2010 y 2011) tuvo una expansión de 2,78 veces.

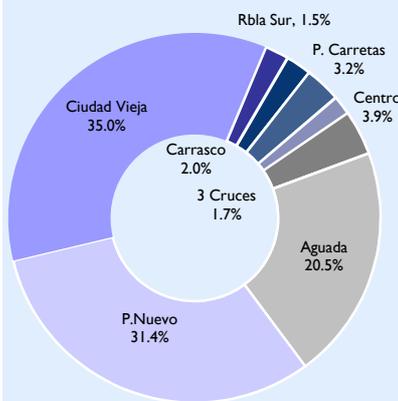
La justificación de esto es la importante inversión realizada en los tres epicentros ejecutivos más importantes de la ciudad. En el barrio Aguada, la torre Aguada Park I, en Pocitos Nuevo las torres WTC 3 y 4, en Ciudad Vieja la Torre Ejecutiva, además de otros edificios que han aportado en el entorno de 5000 m² como Torre Mapfre, Torre 58 e Imperium Buiding.

Lo fundamental de este crecimiento es que se ha dado respuesta a la situación de escasez encontrada por aquellos años, y en el presente podemos asegurar que Montevideo cuenta con espacios de trabajo de última generación, con excelente imagen corporativa y que han ido incorporando las tendencias internacionales de edificios verdes pautado por el USGBC (*United States Green Buiding Council*). La arquitectura sustentable ya está en los manuales de procedimiento de las multinacionales y es una condición indispensable para ser competitivos en la oferta regional de oficinas. Dos edificios en construcción van por ese camino: Costa Carrasco *Building* (foto en titulares) y Art Business Carrasco.

MARKET INDICATORS

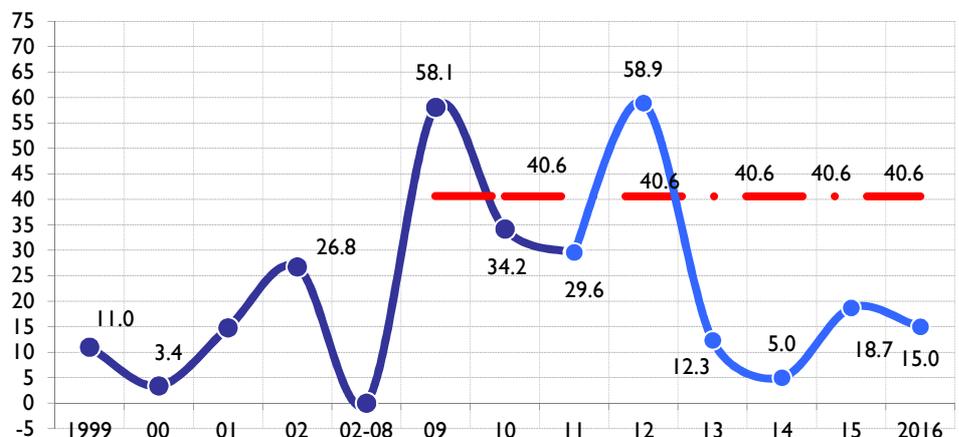


INVENTARIO A, A+ (año 2011)
INVENTORY A, A+ (year 2011)



Distribución del inventario por zona en %
Inventory distribution by area in %

INCORPORACIÓN DE NUEVAS OFICINAS CLASE A A+ Y B+ POR AÑO
INTRODUCTION OF NEW OFFICES AND CLASS A, A+, B+ a YEAR



● Nuevas oficinas por año (en miles de m2)
— Promedio anual 2009 a 2011 de nuevas oficinas (en miles de m2)
○ Proyeccion de nuevas oficinas (en miles de m2)

EN SINTESIS

- El mercado se consolidó con un importante stock de oficinas A y A+ (190.000 m²).
- La absorción neta promedia los 43 mil m² anuales
- La vacancia aumentó debido a los 121.000 m² incorporados en el período 2009 / 2011.

VACANCIA POR ZONA A,A+ en 2011
Vacancy by area A, A+ in 2011

Barrio	Superficie m2	Vacancia %
Ciudad Vieja	68,373	12%
Pocitos Nuevo	58,480	19%
Aguada	38,174	5%
Centro	7,300	0%
Rambla Sur	4,102	36%
Tres Cruces	3,156	19%
Punta Carretas	5,875	64%
Carrasco	3,800	36%
Ciudad de la Costa	6,000	0%
Totales	195,260	21%

SUPPLY

Since we started with the Office Annual Report in late 2007, the offices supply of has evolved significantly. In early 2009 we had 68,575 sqm Class A+, A offices while in late 2011 were 190.460 sqm according to the inventory released. This means that in 3 years (2009, 2010 and 2011) the office market had 2.78 times expansion.

The explanation to this is the significant investment in the three executives epicenters of the city. In the Aguada district, Aguada Park Tower I, Pocitos Nuevo, WTC towers 3 and 4, in Old Town Executive Tower, and other buildings that have contributed in the vicinity of 5000 sqm like Mapfre Tower, 58 tower and Imperium Building.

The essence of this growth is that it has responded to the shortage found in those years and we can ensure that Montevideo has workspaces, with excellent corporate image and have been incorporating international trends green buildings scheduled by the USGBC (United States Green Building Council). Sustainable architecture is already in the multinationals operating procedures and is a prerequisite for being competitive in the regional office supply.

Two buildings under construction are on that road: Costa Carrasco Building (photo titles) and Art Business Carrasco.

DEMANDA

Para conocer la demanda debemos introducir el concepto de absorción neta, entendiéndose como tal el cambio en el número de m² de espacio ocupado en un periodo determinado de tiempo. En definitiva mide cuantos m² de oficina se ocuparon. Este concepto es importante porque podremos comparar el ritmo de crecimiento de la oferta y el ritmo de crecimiento de la demanda.

De acuerdo a los datos medidos del 2009-2011 se establece que el promedio de absorción neta es de 43 mil m² por año registrándose una baja en el año 2011.

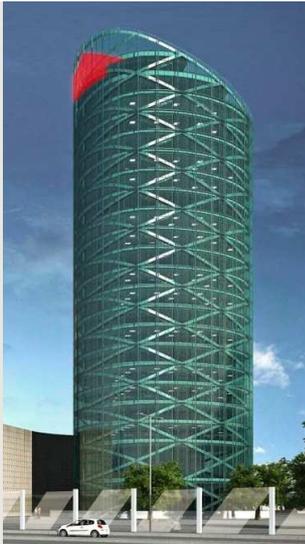
Las empresas están atravesando un proceso de cambio en las condiciones espaciales y esto se refleja en los m² de oficinas nuevas instaladas en el 2009 y 2010. Empresas enteras se mudan a edificios clase A+ o A, buscando mejor versatilidad y eficiencia de la planta.

Los edificios de categoría A+ y A son requeridos por empresas multinacionales (78%) y nacionales (22%).

La vacancia promedio actual del mercado de oficinas es de 21% para edificios A+ y A.

ABSORCIÓN NETA DE EDIFICIOS CLASE A+, A
NET ABSORPTION FOR CLASS A, A+ BUILDINGS





Torre Lobraus / Proyecto.

IN SHORT

- The market was consolidated with a large stock of offices A and A + (190,000 m²).
- Net absorption averages 43 000 m² per year
- The vacancy increased due to the 121,000 m² built in the period 2009/2011.

Precios promedios de alquiler mensual por categoría de edificios de oficinas (USD/m²)



DEMAND

To meet demand we must introduce the net absorption concept, meaning the change in the number of sqm of space occupied in a given period of time. It measures how many sqm of office is occupied. This concept is important because we can compare the rate of supply growth and the pace of demand growth.

According to the measured data of 2009-2011 states that the net absorption rate is 43 thousand sqm per year with a fall in 2011.

Enterprises are undergoing a change process in the spatial conditions and this is reflected in the new office sqm installed in 2009 and 2010. Companies move to class A + or A buildings, looking for better versatility and efficiency of the layout.

Category A + and A buildings are being required by multinational companies (78%) and national (22%). The current average vacancy of the office market is 21% for buildings A + and A.

PRECIOS

El nivel de precios han tenido un leve aumento con respecto al año 2010 y en promedio el precio solicitado para oficinas clase A+ es de USD/ m² 25 mientras para clase A es de USD/ m² 19,5.

Los precios varían de forma importante en cada zona dependiendo del régimen fiscal y del stock disponible. Como ejemplo, los edificios "zonas francas" tiene precios que varían de USD/ m² 35 a 25.

En el año 2012 ingresarán en el mercado paulatinamente 58.000 m² por lo tanto la oferta superará el ritmo de absorción de la demanda.

Si las condiciones coyunturales se mantuvieran, es de esperar que los precios estén estables hasta fines de año teniendo en alguna zona (donde ingresa mayor stock) un leve descenso.

PRICES

The price level has seen a slight increase over 2010 and the asking price for Class A+ offices is in average USD/sqm 25 while for Class A is USD/sqm 19.5.

Prices vary significantly on each area depending on the tax system and the available stock.

For example, "free zone" buildings have prices ranging from 35 to 25 USD / sqm.

During 2012 will enter gradually to the market 58,000 sqm, so the supply will exceed the rate of absorption of the demand.

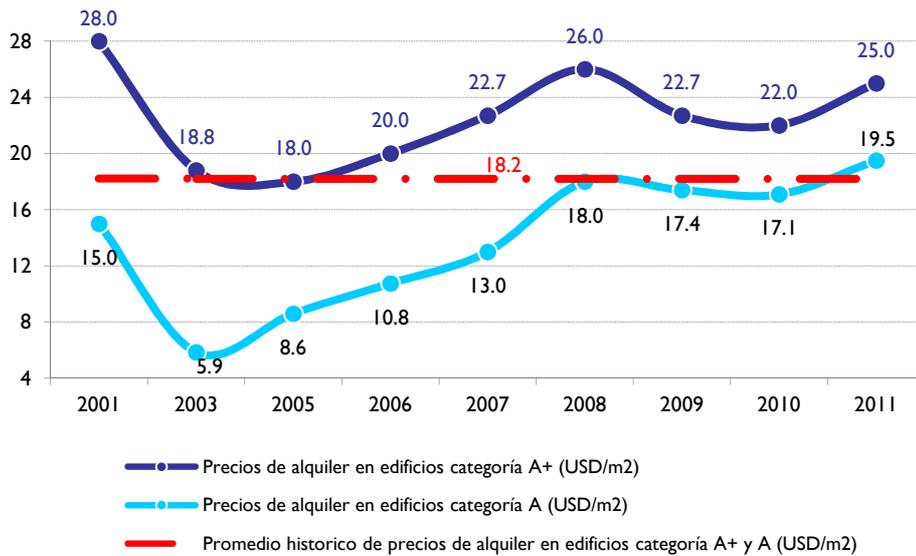
If the cyclical conditions were maintained, it is expected that prices are stable until the end of the year, taking in some area a slight decrease.

Edificio Omega / Ciudad Vieja



Edificio Stella Park / Carrasco





PROYECCIÓN

La construcción proyectada hasta el 2016 (a razón de 22000 m² por año) será inferior al promedio anual registrado en el período 2009-2011 (40.600 m²).

En el 2016, el mercado de oficinas A+ y A será de 300.500 m² y considerando los edificios B será de 375.000 m².

De los 110.000 m² que ingresarán en el período 2012-2016, el 44,5% corresponde a proyectos ubicados en Pocitos Nuevo, 17% de proyectos en La Aguada y 11,5% corresponden a Ciudad Vieja. Esto reforzará los centros ejecutivos más importantes que tenemos actualmente.

Si la demanda continuara con niveles de absorción neta similares al 2010 (26.000 m²) las nuevas oficinas se irán alquilando a medida que se desarrolle el proceso de comercialización (generalmente una torre de 20.000 m² se ocupa en 2 años).

Es importante saber que existen 105.000 m² de proyectos que no tienen fecha de comienzo de sus obras, y podrían lanzarse a medida que encuentren niveles de riesgo adecuados para su inversión.

FORECAST

The projected construction until 2016 (at a rate of 22000 sqm per year) will be less than the annual average in 2009-2011 (40,600 sqm).

During 2016 the A+ and A office market will be about 300,500 sqm and if we consider class B buildings will be of 375,000 sqm.

The 110,000 sqm that will enter in the 2012-2016 period, 44.5% affect projects located in Pocitos Nuevo, 17% projects in La Aguada and 11.5% in Old Town. This will strengthen the most important business parks we actually have.

If demand continued with similar net absorption levels to 2010 (26.000 sqm) new offices will be renting as they develop the marketing process (usually a tower of 20,000 sqm deals in 2 years).

Is important to know that there are 105,000 sqm related to projects that have non starting date of their works and will be launched when they found appropriate risk levels for their investment.

CONTACT INFORMATION

Arq. Gerardo Viñoles Gil, MBA

t. +598 99 694656

gerardo@vinoles.com [Linked in](#)

Facility Manager (FM)
Consultor en Real Estate Corporativo
Proyectos de Inversión

Charrúa 2609 | Montevideo / Uruguay

Trabajo actual profesional

2006-2012 Asesor en trabajos de consultoría y brokerage para Colliers Internacional Argentina, empresa mundial de Real Estate dedicada exclusivamente al mercado de oficinas, mercado industrial y mercado comercial. www.colliers.com

2011-2012 Facility Manager de FedEx Corporation Uruguay para los locales de la empresa.

2007-2012 Arquitecto, consultor del Banco Mundial para el desarrollo de la publicación anual llamada Doing Business. www.doingbusiness.org/contributors/doing-business/uruguay

2012 Servicios de consultoría y Brokerage (representación Listing y Tenant)

Estudios

2001 Arquitecto, Universidad de la República
2005 Tasador de inmuebles. ADM.
2010 Facility Manager. ISEDE
2011 Master en gerencia y administración (MBA), Universidad de la República.

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 Gerardo Viñoles con fines publicitarios y de información general solamente. Gerardo Viñoles 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. Gerardo Viñoles 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. Gerardo Viñoles es un profesional independiente que obtiene información a través de un proceso anual de investigación de mercado. Desde el año 2007 al 2010 Gerardo Viñoles realizó el informe anual conjuntamente con la empresa Colliers Internacional y a partir de esta edición 2011 de manera independiente.