



COLLIERS INTERNATIONAL | MONTEVIDEO

The Knowledge Report

OFFICE | FOURTH QUARTER | 2009



MARKET INDICATORS

2009 I 2009 4

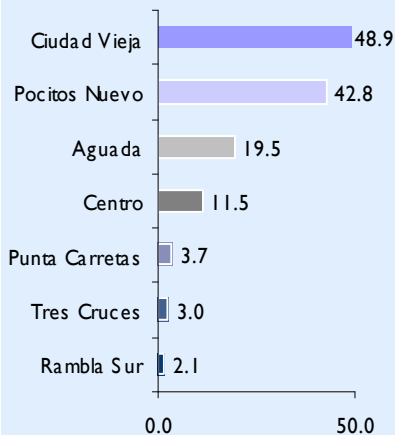
VACANCIA VACANCY  

ABSORCION NETA NET ABSORPTION  

CONSTRUCCION CONSTRUCTION  

PRECIOS PRICES  

INVENTARIO A, A+ (año 2009)
INVENTORY A, A+ (year 2009)



Superficie en miles de m2
Surface in thousands of sq.m

El mercado de oficinas comienza a renovar su oferta The office market begins to renew its offer

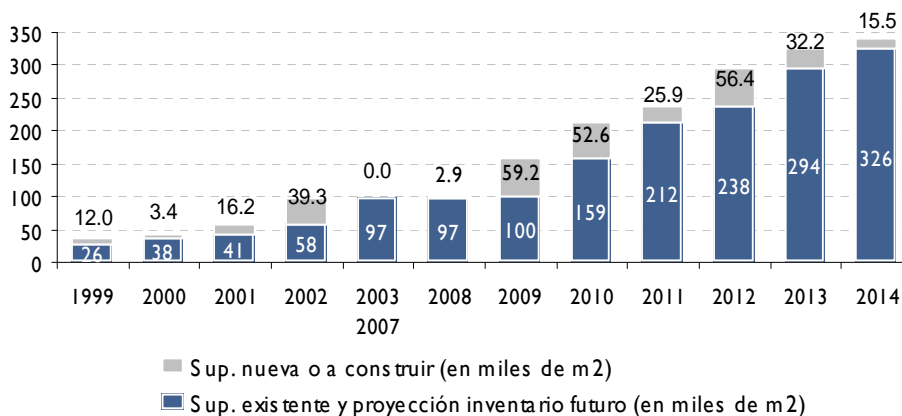
OFERTA

El año 2009 marca el comienzo de un proceso de renovación del mercado de oficinas de Montevideo, que empieza a expresarse con el inicio de obras del WTC III en el año 2007. Al finalizar el último trimestre del año 2009 se han inaugurado 2 edificios A+ que incorporaron 48.175 m² al mercado de oficinas y 3 edificios clase A que aportaron 9.798 m². Para el año 2010 culminarán el proceso de construcción 8 nuevos proyectos de interesante imagen corporativa.

Los nuevos edificios proyectados incorporan estándares cada vez más exigentes, lo que hace que las categorías que se le asignan a los edificios ya sea A+, A, B o C vayan modificándose de acuerdo a los nuevos parámetros. Los desarrolladores empiezan a preocuparse por el medio ambiente y los recursos renovables acompañando la tendencia internacional en la materia: certificar estos nuevos edificios dentro de las normas LEED desarrolladas por el *United States Green Building Council*. El sistema de certificación LEED evalúa seis aspectos de los edificios: la sustentabilidad del proyecto, la eficiencia en agua, la eficiencia energética, el uso de recursos y materiales renovables, la calidad medioambiental interior y la innovación en tecnología y procesos.

La oferta actual de oficinas se ha enriquecido y las empresas nacionales y multinacionales podrán, a corto plazo, satisfacer sus requerimientos. Encontramos en el mercado oficinas disponibles y a estrenar clase A+, ya sea en régimen común o de zona franca, clase A y B en centros neurálgicos.

EVOLUCIÓN DEL INVENTARIO DE OFICINAS CLASE A, A+ Y B
EVOLUTION OF CLASS A, A+, AND B OFFICE INVENTORIES



■ Sup. nueva o a construir (en miles de m2)
■ Sup. existente y proyección inventario futuro (en miles de m2)

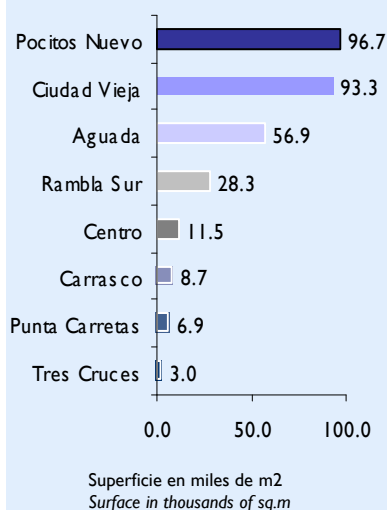
COLLIERS
INTERNATIONAL

Our Knowledge is your Property

EN SINTESIS

- El stock de oficinas se está renovando, en 2009 se incorporaron 5 edificios nuevos.
- La demanda tomará lentamente los nuevos edificios en 2010.
- Nuevos regímenes y formas contractuales estimulan la construcción de oficinas.

INVENTARIO FUTURO A,A+ en 2014
Future INVENTORY A, A+ in 2014



SUPPLY

Year 2009 is the beginning of a renovation process of office market in Montevideo, which starts with the start of WTC III building works in the year 2007. Completing the last quarter of 2009, 2 A+ buildings have been opened adding 48.175 sq.m into the office market and 3 class A buildings have contributed with 9.798 sq.m. By 2010, 8 new projects of interesting corporate image will be finished.

New projected buildings incorporate increasingly demanding standards, which causes that categories already assigned to the buildings -A+, A, B or C- are being modified in order to the new parameters. The developers start worrying for the environment and the renewable resources going with the international trend in the matter: to certify these new buildings inside the LEED standards developed by the United States Green Building Council. The LEED certification system evaluates six aspects of the buildings: the projects sustainability, the efficiency in water, the energetic efficiency, the use of renewable resources and materials, the environmental interior quality and the innovation in technology and processes.

The current supply of offices has been enriched and either national or international firms will be able to satisfy, in the short term, their requirements.

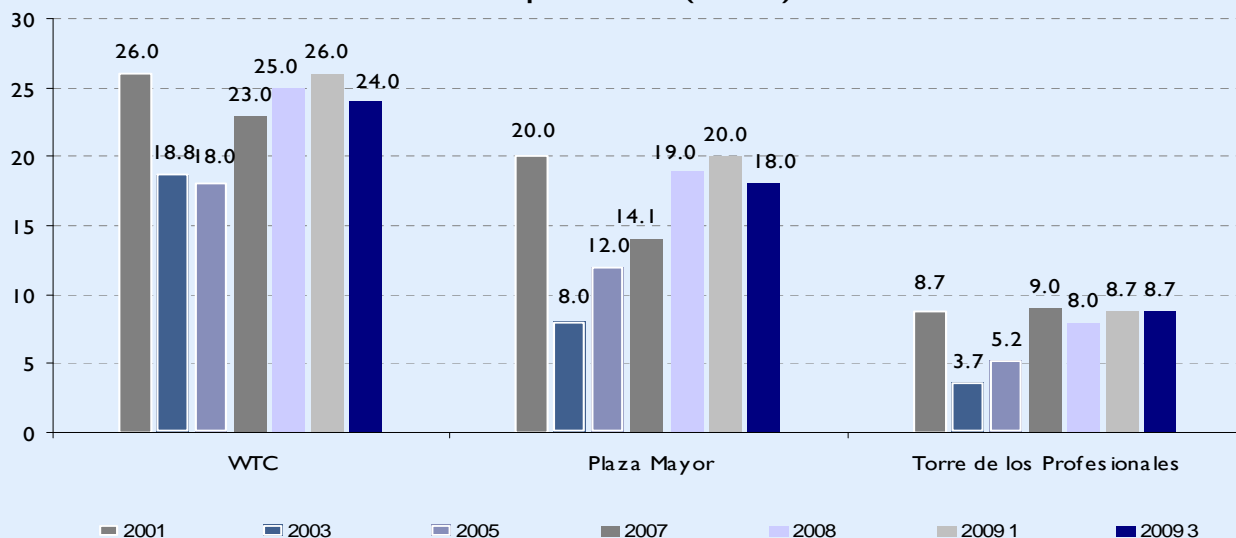
Available offices and new class A+ can be found in the market, either in common regime or duty-free zone, class A and B in neuralgic centers.

DEMANDA

La crisis mundial que se estableció en los años anteriores y que aún permanece en algunos sectores productivos ha afectado el comportamiento de empresas de primera línea que habitualmente requieren oficinas corporativas de categoría clase A y A+. Además las elecciones nacionales contribuyeron a acrecentar la incertidumbre en el mercado. Consecuencia de lo anterior, el último cuatrimestre y especialmente los últimos meses de 2009 han sido de muy poco movimiento y mínimos cambios en cuanto a los espacios corporativos. Algunas torres que están comercializando sus productos desde mediados de año han recurrido a promociones para despertar a las empresas antes del receso estival. De todas maneras, los edificios existentes presentan una vacancia nula o inferior al 5% en algunos casos. Se prevé un aumento de la absorción neta para los nuevos edificios a medida que las empresas tomen confianza y continúen creciendo.

ESTADISTICAS DE MERCADO – EDIFICIOS CLASE A+, A y B
MARKET OVERVIEW – CLASS A, A+ AND B BUILDINGS

Evolución de precios de alquiler mensual promedio en (USD/m²)



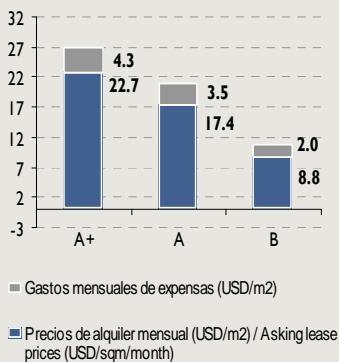


Marigot Office / Rambla Sur.

IN SHORT

- The office stock is being renewed, during 2009, 5 buildings have joined.
- Demand will take slowly the news buildings during 2010.
- New regime and contractual methods, stimulate office construction.

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



DEMAND

The world crisis that has been established in the previous years and that still remains in some productive sectors has affect first line companies that usually need class A and A+ category corporate offices. Besides, national elections have helped increasing uncertainty on the market. Consequence of this, the last four-month period and specially last months of 2009, have had very little movement and minimal changes in reference to corporate spaces. Some towers that are commercializing their products since mid year 2009 have resorted to promotions to wake up to the companies before summer recess. Anyway, the existing buildings present null vacancy or lower than 5 % in some cases. There is foreseen an increase of the net absorption for new buildings as the companies take confidence and continue growing.

PRECIOS

Los valores promedios de las diversas categorías han tenido un leve descenso comparado con el último trimestre de 2008. El aumento de superficie disponible de 99.888 m² a 159.088 m² y la coyuntura nacional e internacional que ha tenido congeladas a las multinacionales, han presionado a la baja los precios en algunas de las zonas de oficinas de Montevideo, en cambio, en otras se han mantenido. En general se manifiesta un 5% promedio a la baja.

Encontramos en el mercado un abanico muy grande de precios considerando las diferentes promociones que los desarrolladores hay planificado en su marketing mix. Como ejemplo, los precios de la oferta varían para un edificio clase A desde 14 U\$\$ en zonas como Tres Cruces hasta U\$\$ 28 en Ciudad Vieja.

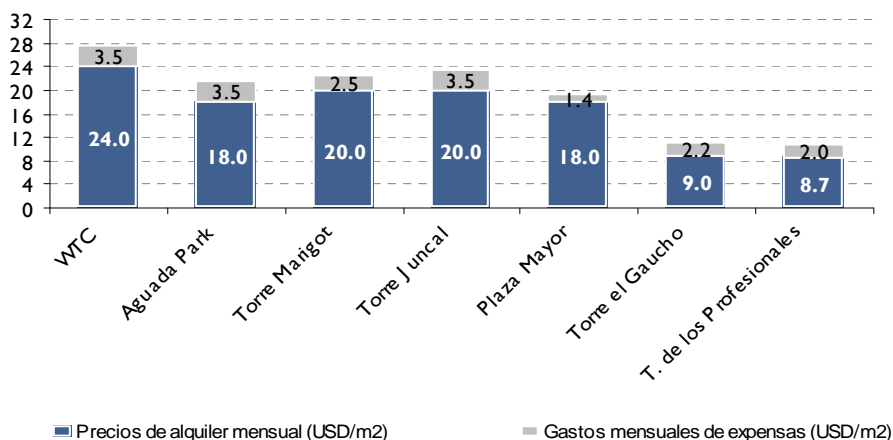
PRICES

The average values of the different categories have had a slight decrease compared with last quarter of 2008. The increase of available surface from 99.888 sq.m to 159.088 sq.m and the national and international juncture that has had multinationals frozen, have pressed downwards the prices in Montevideos offices zones, on the other hand, in others have been kept. In general there is a 5 % average downwards.

On the market can be found a very big range of prices considering the different promotions that the developers have planned in their marketing mix. For example, supply prices vary for a class A building from 14 U\$\$ in zones like Tres Cruces up to U\$\$ 28 in Ciudad Vieja.



Precios promedio de alquiler de la oferta actual
(USD/m²)



PROYECCION

El 2010 será al igual que el 2009 un año de enriquecimiento de la oferta de oficinas: se incorporarán 52600 m² en 8 nuevos edificios. Contando el 2009 y lo que proyectamos que se incorporará en 2010, el mercado de oficinas se duplicará y llegará a 211677 m².

En cuanto al proceso de construcción encontramos nuevos métodos como *Build to suite lease*. Esta forma contractual considera un desarrollador que construye a una empresa en particular un proyecto a medida -incluido el terreno- con la seguridad de establecer un contrato entre las partes desde el inicio del proyecto de inversión de la obra. Los contratos pueden ser de 5 años o más dependiendo del monto invertido luego de terminada la obra.

Con respecto a precios, la nueva oferta presionará a la baja mientras en contrapartida las empresas irán reduciendo los metros vacantes acompañando las tendencias corporativas. Es difícil prever qué puede pasar cuando se triplica la superficie disponible en 4 años.

FORECAST

Year 2010 will be like 2009, a year of enrichment of the office supply: 52600 sq.m will join in 8 new buildings. Keeping in mind what happened in 2009 and what we project to join in 2010, the office market will double itself and come up to 211677 sq.m.

Regarding the construction process, we find new methods as "build to suite lease". This contractual form considers a developer who constructs a specific project -included the area- to a company with the safety of establishing a contract between parts from the beginning of the work investment project. Contracts, after the work has been finished, can be 5 years or more depending on the invested amount.

Concerning to prices, the new supply will press downwards while in compensation, companies will be reducing vacant meters accompanying corporate trends. It is difficult to foresee what can happen when the available surface trebles in 4 years.

293 OFFICES IN 61 COUNTRIES
ON 6 CONTINENTS

USA 94
Canada 22
Latin America 17
Asia Pacific 64
EMEA 97

\$1.6 billion in annual revenue
1.1 billion square meters under
management
12,000 Professionals

CONTACT INFORMATION

Buenos Aires / Argentina
Maipú 1300
Piso 16
Ciudad de Buenos Aires C1006ACT
Tel: (54 11) 4315 – 2100

Montevideo / Uruguay
Charrúa 2609
Tel: (598) 99 694656

Preparado por / Prepared by:
Arq. Gerardo Viñoles Gil, MBA
gerardo@vinoles.com

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 implícitos 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.

