



Presentación a Inversionistas

Junio 2025

Disclaimer

Esta presentación está dirigida exclusivamente a inversionistas que califican como inversionistas institucionales, según se define en la Regla 144A ("Regla 144A"), de la Ley de Valores de 1993 (Securities Act of 1993) de los Estados Unidos y sus respectivas modificaciones ("Ley de Valores"), o a personas no estadounidenses con base en la Regulación S de la Ley de Valores ("Regulación S"), únicamente con el propósito de proporcionar información general sobre Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Fideicomiso F/3277, un fideicomiso mexicano de inversión en bienes raíces, conocido como FIBRA EDUCA ("FIBRA EDUCA"), a la fecha de esta presentación. La información contenida en esta presentación es en forma resumida y no pretende ser completa. El contenido de esta presentación no debe interpretarse como asesoría de inversión, legal, fiscal o de otro tipo, y usted debe consultar a sus propios asesores en cuanto asunto comerciales, legales, fiscales y otros relevantes en relación con cualquier inversión en los valores de FIBRA EDUCA. No se realiza ninguna declaración, expresa o implícita, sobre la exactitud, imparcialidad o integridad de la información aquí presentada. Toda información contenida en esta presentación está sujeta a verificación, corrección, compleción y cambio sin previo aviso.

Cualquier oferta de valores se realizará únicamente mediante (i) una oferta pública en México a través de un prospecto en español y (ii) una oferta internacional concurrente a través de un memorándum de oferta (offering memorandum) (a) en Estados Unidos a compradores institucionales calificados en operaciones exentas de registro conforme a la Ley de Valores, y (b) en otros países distintos a México y los Estados Unidos a personas no estadounidenses con base en la Regulación S. A la fecha de esta presentación no se ha preparado dicho ningún memorándum de oferta. Esta presentación no constituye un prospecto y en ninguna circunstancia debe entenderse como una oferta de venta o la solicitud de una oferta de compra de valores, ni habrá venta de valores en ningún estado, provincia o jurisdicción en la que la oferta o venta sea ilegal. Esta presentación es únicamente para fines informativos e incluye un resumen de parte de la información contenida en el prospecto presentado a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (la "CNBV"), en relación con la oferta pública de certificados bursátiles fiduciarios inmobiliarios (los "CBFIs"), mismo que se encuentra disponible en el sitio web: stivconsultasexternas.cnbv.gob.mx. En la medida en que se publique una nueva versión del prospecto preliminar o del prospecto definitivo, la información contenida en los mismos prevalecerá sobre la aquí contenida, y cualquier persona interesada deberá consultar y leer, en detalle, el prospecto preliminar y/o el prospecto definitivo antes de comprar o vender los CBFIs, o de realizar cualquier inversión, decisión de inversión o recomendación a un tercero para realizar una inversión en relación con los CBFIs descritos en esta presentación y en el prospecto preliminar.

Al realizar esta presentación, ni FIBRA EDUCA ni ninguna de sus afiliadas, directores, funcionarios, agentes o empleados asumen cualquier obligación de proporcionar al destinatario acceso a información adicional, de actualizar esta presentación o cualquier información contenida en ella, o de corregir eventuales inexactitudes. La información proporcionada en esta presentación por fuentes distintas a FIBRA EDUCA no ha sido verificada de manera independiente. Las diferencias entre el desempeño pasado y los resultados actuales pueden ser materiales y adversas. Ciertas declaraciones contenidas en esta presentación son "de carácter prospectivo". Aquellas expresiones que no sean claramente de naturaleza histórica se consideran prospectivas, e incluyen términos como "anticipar", "creer", "continuar", "esperar", "estimar", "pretender", "planear", "proyectar", "objetivar" y expresiones similares, así como verbos en futuro o condicional, tales como "será", "podría", "debería", "podría", "tal vez", "potencial", "puede", "podrá", o sus formas negativas o expresiones similares suelen usarse para identificar declaraciones prospectivas.

Dichas declaraciones prospectivas se refieren únicamente a la fecha de esta presentación y se sustenta en los planes y expectativas actuales de FIBRA EDUCA, que están sujetas a diversas incertidumbres y riesgos conocidos y desconocidos, muchos de los cuales están fuera del control de FIBRA EDUCA. En consecuencia, los planes actuales, las acciones anticipadas, la posición financiera futura y los resultados operativos pueden diferir significativamente de lo expresado en cualquiera de las declaraciones prospectivas aquí contenidas. Se aconseja no depender indebidamente de dichas declaraciones al evaluar la información presentada, y se rechaza cualquier obligación de actualizar estas declaraciones prospectivas.

Esta presentación contiene ciertas medidas financieras no conformes a las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) y otros indicadores, incluidos ratios y métricas específicas del sector inmobiliario, tales como el ingreso operativo neto (NOI), los fondos de operaciones (FFO), los fondos ajustados de operaciones (AFFO) y las tasas de capitalización, las cuales no han sido objeto de auditoría financiera en ningún periodo y, en algunos casos, se basan en la información y estimaciones financieras de la dirección. Estas medidas financieras no NIIF carecen de un significado estandarizado, no son indicadores de liquidez o de desempeño operativo conforme a las NIIF, y no deben considerarse de forma aislada ni como sustitutos de otros indicadores financieros que se hayan divulgado conforme a las NIIF. Las medidas financieras no NIIF incluidas en esta presentación pueden no ser comparables con medidas financieras con las mismas denominaciones reportadas por otras compañías.

Ni esta presentación ni la información contenida en ella puede ser copiada, reproducida, divulgada o distribuida, total o parcialmente, sin el consentimiento previo y por escrito de FIBRA EDUCA.

Al aceptar esta presentación, el destinatario reconoce y acepta que la misma y toda la información aquí contenida son estrictamente confidenciales. Sin perjuicio de lo anterior, el destinatario se compromete a no reproducir esta presentación, total o parcialmente, y a mantener en estricta confidencialidad toda la información contenida en la misma.

Presentadores



41

Raúl Martínez Solares

Director General

- Experiencia previa:
 - Nacer Global
 - Afore XXI (fondo de pensiones mexicano)
 - Mexicana de Becas (programa de ahorro educativo para preparatoria y universidad)
- Profesor en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)



25

Laura Montes

Directora Jurídica y Secretaria del Comité Técnico

- Experiencia previa:
 - Grupo Carso (uno de los conglomerados más grandes de América Latina)



Años de Experiencia



PRIMERA Y ÚNICA FIBRA CON UN ENFOQUE PREDOMINANTE EN EL SECTOR EDUCATIVO EN MÉXICO

ESCALA	ESTABILIDAD	CREENCIERTE	FLEXIBILIDAD
OPI (2018) ~us\$1.2bn Cap. de mercado con 31.6% de float 52 Propiedades 353,179 m ² de ABR	IT25 ~us\$3.7bn Cap. de mercado con 31.8% de float 72 Propiedades 590,405 m ² de ABR	24.3 Años de WALT ² remanente 100% Ocupación promedio	86.6% Margen de NOI ³ ~4.6x Cobertura de EBITDAR ⁴
3.1x	1.4x	11.7% TCAC de NOI desde la OPI ⁵ 67.2% Crecimiento de ABR desde la OPI ⁷	81.2% Crecimiento de los Activos desde la OPI ⁵ 1.7x Apalancamiento ⁸
			19.6% LTV ⁹ AA+ De Moody's ⁹ AAA De HR Ratings ¹⁰

Nota: (1) Datos de mercado a fecha del 31 de marzo de 2025; (2) El plazo promedio ponderado pendiente de arrendamiento "WALT", a fecha del 31 de marzo de 2025, incluye opciones de extensión que están únicamente a discreción de FIBRA EDUCA; (3) Últimos doce meses "LTM" de NOI/Ingreso por arrendamiento a 1Q25; (4) Refleja las coberturas ponderadas combinadas de alquiler EBITDAR tanto de Nacer Global (~4.4x) como de Lottus Education (~7.8x). Ver la diapositiva 9 para detalles adicionales; (5) Considera los Activos Totales a fecha del 31 de marzo de 2025; (6) Basado en la tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) del NOI anualizado para el periodo de seis meses posterior a la OPI (3Q18 y 4Q18) hasta el NOI de LTM 1Q25; (7) Basado en el GLA a 1Q25 en comparación con el GLA para el periodo posterior a la OPI (3Q18); (8) El apalancamiento representa la Deuda Neta a 1Q25 / LTM EBITDA. El Loan-to-Value "LTV" se calcula como el cociente de (i) la Deuda Total y (ii) los Activos Totales; (9) Considera la calificación local publicada en mayo de 2025; (10) Considera la calificación local publicada en junio de 2025.

El Sector de Educación Privada en México: Resolvemos tus Preguntas Clave desde el Principio

Entendiendo la realidad detrás de la percepción del sector educativo privado en México

Principales Preguntas

1 *¿Cuál es su modelo inmobiliario?*



✓ Campus universitarios de propiedad y operación privada

2 *¿Cómo se financia la educación privada?*



✓ Modelo basado en colegiaturas, sin financiamiento público; la educación privada se financia principalmente con aportaciones directas de las familias

3 *¿Qué sector está impulsando el crecimiento en la matrícula?*



✓ Las escuelas privadas, con un crecimiento compuesto anual (TCAC) de 4.2% vs. 1.7% para las públicas (2015-2024)

4 *¿Cuál es el rol de la educación en línea frente a la presencial?*



✓ La educación presencial sigue siendo y se espera que continúe siendo, el formato dominante en los segmentos de ingresos bajos y medio-bajos, debido a barreras estructurales en el acceso a tecnología que limitan la efectividad de la educación en línea

Ejecutando Exitosamente Nuestra Tesis de Inversión Original

Sentando las Bases: Nuestros Compromisos en la OPI (2018)

1

Primera y única FIBRA enfocada en la educación, posicionada para consolidar el sector educativo altamente fragmentado

2

Ejecutar adquisiciones con un *pipeline* claramente identificado

3

Inquilinos de alta calidad con contratos de arrendamientos a largo plazo

4

Gobierno corporativo alineado con los más altos estándares del mercado

Promesas Cumplidas: Logros desde la OPI



Posicionamiento fortalecido mediante alianzas estratégicas y adquisiciones generadoras de valor



Adquisición por US\$693mm desde la OPI (~US\$116mm por año), habiendo invertido los recursos netos de la OPI en 18 meses



Ocupación del 100% sostenida mediante contratos a largo plazo indexados a la inflación, con una base diversificada de inquilinos solventes y sin incumplimientos de arrendamiento, incluso durante la pandemia de COVID-19



Administración internalizada y reconocimiento internacional por sus prácticas de gobierno corporativo, posicionada como la quinta mejor entre pares de Estados Unidos, Canadá y Europa¹

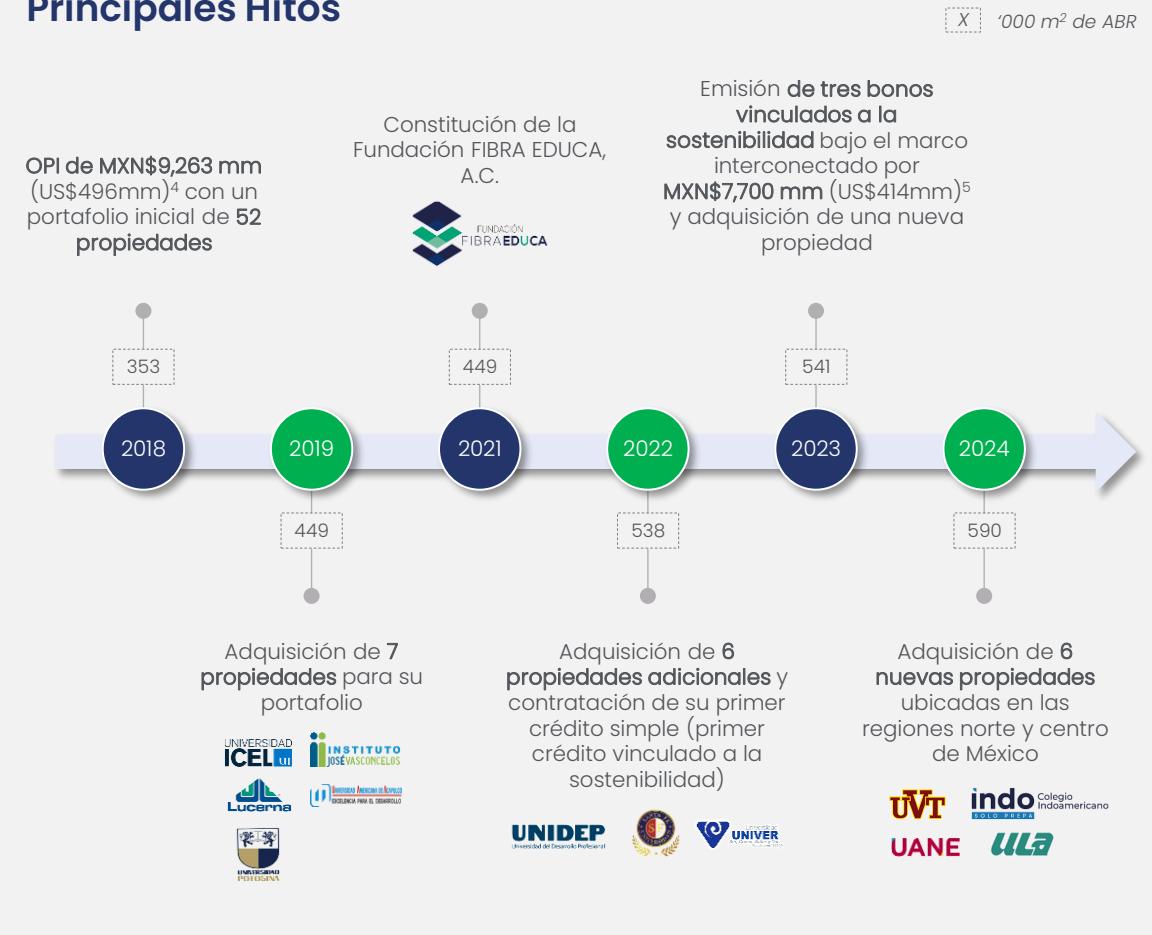
Historia de Éxito de FIBRA EDUCA

FIBRA EDUCA ha logrado escalar de manera disciplinada a través de transacciones acrecentables, respaldadas por un acceso comprobado a los mercados de capital

Evolución del ABR desde la OPI (m^2)



Principales Hitos



Notas: (1) Incluye 2,301 m^2 derivados de expansiones en 2024 y 2025; (2) El valor de adquisición en la OPI refleja el portafolio inmobiliario inicial aportado a un valor de \$20 pesos por CBFI; (3) Los valores de adquisición de 2019 a 2025 incluyen costos de transacción; (4) Cap rate promedio ponderado de adquisiciones entre 2019 y 2024 se calculó con base en el valor de adquisición y doce meses de desempeño realizado, medido contra el precio de adquisición. Para las adquisiciones concretadas en 2024 que aún no han completado un año de operación, el desempeño fue anualizado; (5) Calculado utilizando el tipo de cambio al 27 de junio de 2018; (6) Calculado utilizando el tipo de cambio al 14 de agosto de 2023.

Aliados Estratégicos con Capacidades Únicas que Potencian a FIBRA EDUCA



Ventajas de la Alianza Estratégica



Líder con experiencia: La plataforma de Nacer Global cuenta con más de 35 años de experiencia en la creación, adquisición y operación de activos educativos en México, con presencia complementaria en sectores como medios de comunicación y servicios financieros



Agente económico: Opera como un agente económico cohesivo formado por un conjunto de entidades legales independientes unidas por un propósito económico común



Dos operadores distintos e independientes: Nacer Global aporta estabilidad y flujos de efectivo predecibles, mientras que Lottus Education opera como el brazo de alto crecimiento dentro del portafolio de Nacer Global

Mitigación del Riesgo de Concentración en un Solo Inquilino



Concentración en un solo inquilino: A diferencia de los *holdings* tradicionales, Nacer Global permite que cada escuela opere de manera independiente, adaptándose a sus propias dinámicas de mercado y lógica de negocio. Por su parte, Lottus Education mantiene su propio equipo directivo, estructura de gobierno, modelo de negocio y estrategia de crecimiento



Conflictos de interés: Cualquier transacción con Nacer Global o partes relacionadas solo podrá ser analizada y aprobada por la mayoría de los miembros independientes del Comité Técnico



Rol no operativo: Nacer Global aportó la totalidad de sus inmuebles a FIBRA EDUCA en el momento de su OPI. No participa en las operaciones del día a día de la Compañía y su negocio principal no está enfocado en el sector inmobiliario

FIBRA EDUCA se ha acercado previamente a operadores educativos privados no relacionados con el objetivo de adquirir exclusivamente el componente inmobiliario, como parte de su estrategia para diversificar su base de inquilinos. Sin embargo, dichos operadores han optado por desinvertir por completo y salir también del negocio operativo, dado el posicionamiento sólido de Nacer Global como jugador relevante en el sector educativo. Un ejemplo de esto fue la adquisición del portafolio de Lottus Education

Nacer Global y Lottus Education: Pilares Clave de Crecimiento y Ventaja Competitiva para FIBRA EDUCA

Bien posicionado para capitalizar la consolidación del sector educativo privado en México

Estabilidad Operacional



Estudiantes	~360k
Campus	~137 ¹
Marcas	~17
Ingresos (MXN mm)	~\$26,000
EBITDA (MXN mm)	~\$15,000
Margin EBITDA	~58%
Cobertura de EBITDAR ²	~4.4x
Deuda Neta / EBITDA	(~0.5x) Caja Neta / EBITDA

Plataforma de Alto Crecimiento



Estudiantes	~90k
Campus	~42
Marcas	~7
Ingresos (MXN mm)	~\$3,200
EBITDA (MXN mm)	~\$1,200
Margin EBITDA	~38%
Cobertura de EBITDAR	~7.8x
Deuda Neta / EBITDA	~2.3x



Crecimiento Sostenible



Estudiantes	~450k
Campus	~179
Marcas	~24
Ingresos (MXN mm)	~\$29,200
EBITDA (MXN mm)	~\$16,200
Margin EBITDA	~55%
Cobertura de EBITDAR	~4.6x
Deuda Neta / EBITDA	(~0.3x) Caja Neta / EBITDA

Red de universidades privadas enfocadas en el segmento de ingresos bajo y medio-bajo

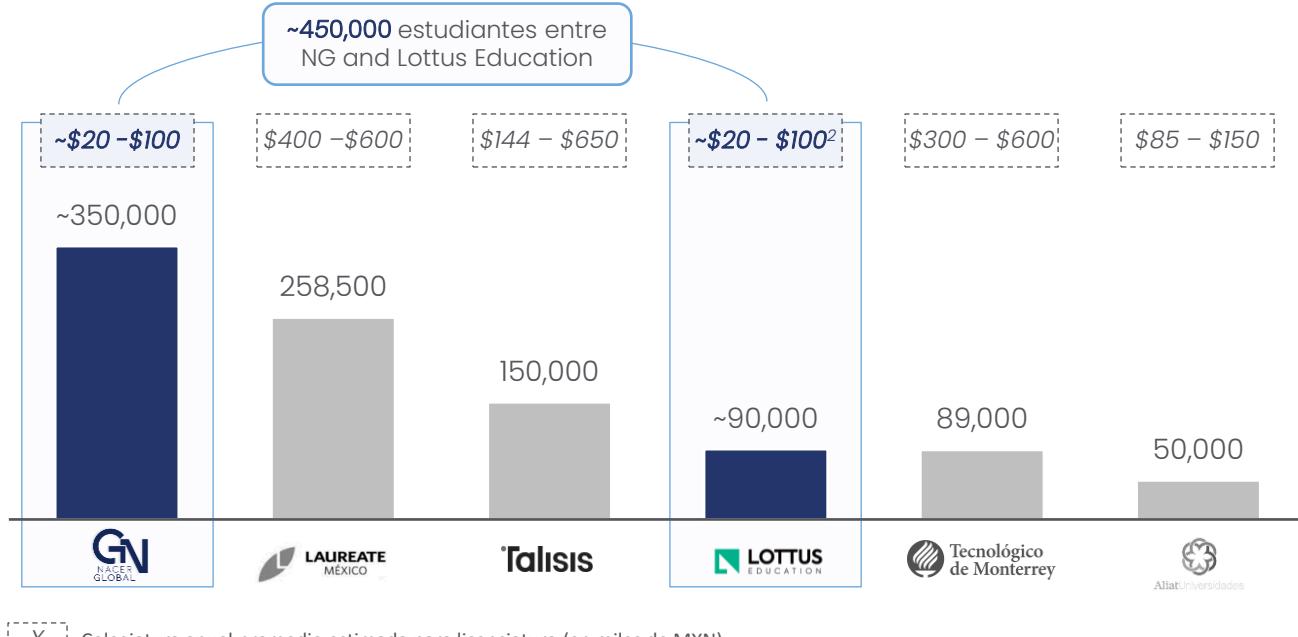
"Educación de alta calidad a un precio accesible"

Fuente: Información proporcionada por Nacer Global y Lottus Education. Los datos estimados relacionados con Nacer Global se presentan al cierre del año fiscal finalizado el 31 de diciembre de 2024, mientras que los datos estimados relacionados con Lottus Education corresponden al ciclo académico completado más recientemente, que abarca el periodo de septiembre 2023 a agosto 2024; Nota: (1) Incluye 67 Centros de Aprendizaje; (2) La razón de cobertura de alquiler sobre EBITDAR se calcula en base al EBITDAR de los inquilinos correspondiente al más reciente periodo de doce meses completado, dividido por el total anual del alquiler pagadero durante dicho periodo. La información relacionada con la cobertura de alquiler sobre EBITDAR ha sido proporcionada por Nacer Global y Lottus Education. Las metodologías utilizadas por Nacer Global y Lottus Education en el cálculo de dicho indicador pueden diferir de aquellas aplicadas por otros participantes del mercado. FIBRA EDUCA no ha verificado de manera independiente la exactitud de esta información; sin embargo, no tiene motivos para creer que sea materialmente inexacta. No obstante lo anterior, si bien FIBRA EDUCA considera que la razón de cobertura de alquiler sobre EBITDAR es un indicador relevante para evaluar el potencial de flujo de caja de sus activos, no se debe depositar una confianza indebida en la precisión o comparabilidad de dicho indicador.

Plataforma Educativa Más Grande en México¹

Grupos de Educación Privada en México¹

(Número de estudiantes)



Ventajas Competitivas Clave en Educación de Bajo Costo y Alto Valor

35+ años
en el mercado
educativo mexicano

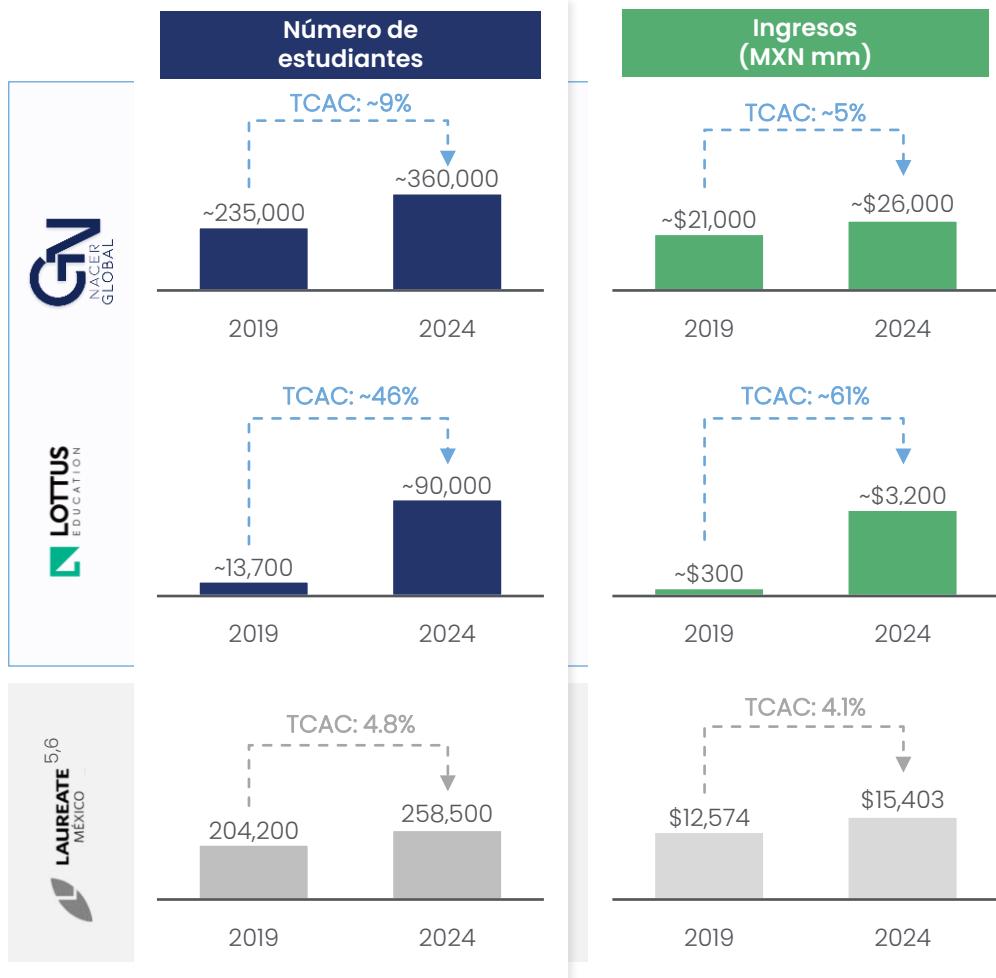
175+ campus³
ubicados
estratégicamente en
todo México

Historial comprobado en la identificación de oportunidades de crecimiento, con más de 18 marcas⁴ adquiridas en la última década

Eficiencia operativa de primer nivel por estudiante, lo que permite colegiaturas accesibles que promedian entre MXN\$20K-\$100K anuales

Desempeño Histórico de Indicadores Clave

Superando significativamente a competidores privados



Fuente: Reportes corporativos e información proporcionada por Nacer Global y Lottus Education. Los datos estimados relativos a Nacer Global se presentan con base en el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2024, mientras que los datos estimados correspondientes a Lottus Education se refieren al ciclo escolar más reciente, que abarca el periodo de septiembre de 2023 a agosto de 2024. Notas: (1) Por número de estudiantes; (2) El rango de colegiaturas excluye ciertos programas de Ciencias de la Salud en la Universidad Latinoamericana, los cuales pueden distorsionar el rango típico de colegiatura anual del mercado objetivo de Lottus Education. Las colegiaturas en dichos programas pueden alcanzar hasta MXN 450,000; (3) Incluye 67 Centros de Aprendizaje; (4) Incluye siete marcas del portafolio de Lottus Education; (5) Laureate México incluido únicamente con fines comparativos; compañía listada en bolsa enfocada en educación en América Latina; (6) Los ingresos fueron calculados utilizando los tipos de cambio promedio correspondientes a 2019 y 2024.



1

Administración internalizada, con un equipo directivo altamente experimentado y un gobierno corporativo de clase mundial

2

Contratos de arrendamiento de largo plazo e inquilinos de alta calidad con un desempeño operativo impecable y de alta rentabilidad

3

Portafolio bien diversificado, con escala a través de diferentes segmentos educativos, sociodemográficos y geografías, con un enfoque clave en la sostenibilidad

4

Historial probado en la creación de valor y distribución consistente de dividendos, respaldado por un balance financiero sólido

5

Tendencias favorables del sector en una industria bien posicionada para la consolidación, con múltiples canales de crecimiento

1

Equipo Directivo Altamente Experimentado

Sólido historial en el desarrollo, gestión, financiamiento y operación de activos inmobiliarios

Raúl Martínez Solares Piña

Director General

41

6



Experiencia previa:



Laura Montes Bracchini

Directora Jurídica y Secretaria del Comité Técnico

25

6



Experiencia previa:



José Luis Juárez Olvera

Director de Operaciones

46

6



Experiencia previa:



Juan Galindo Valadez

Director de Administración y Finanzas

33

6



Experiencia previa:



Tomás Moctezuma Delgado

Director de Auditoría Interna

28

6



Experiencia previa:



Angie Ramos Garduño¹

Relación con Inversionistas

10

2



Experiencia previa:



● Años de experiencia

● Años en FIBRA EDUCA

Notas: (1) No integra la alta dirección (C-Suite) de la compañía.

Sólida combinación de experiencia relevante:



Gestión de Activos Inmobiliarios



Adquisiciones



Desarrollo



Gestión Corporativa



Operación Educativa



Relaciones con Inquilinos

Mejores Prácticas de Gobierno Corporativo

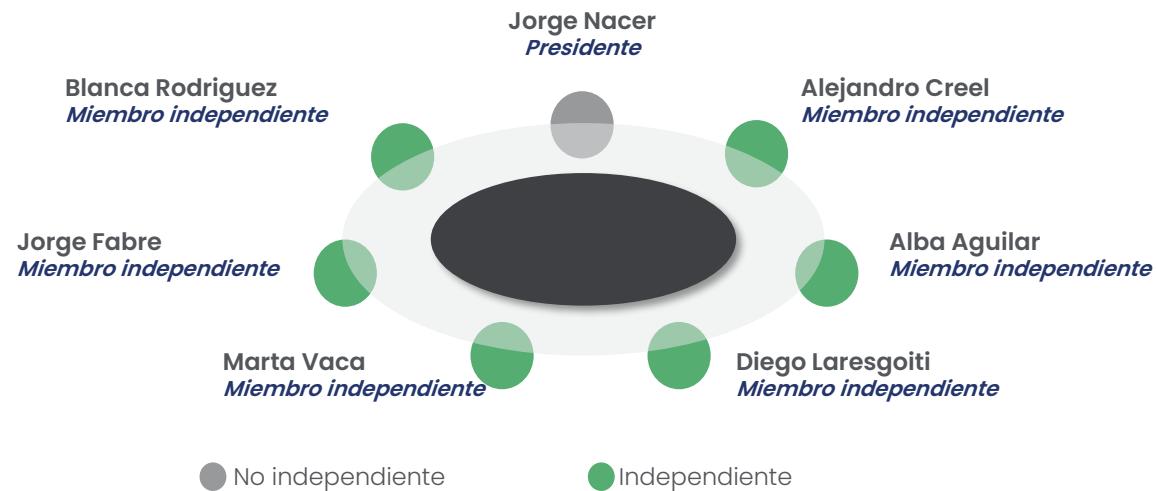
 Administración totalmente internalizada desde la OPI

 +85% de los miembros son independientes, y el 50% son mujeres

 Miembros designados por tenedores de CBFIs y ratificados anualmente

 El CEO no forma parte del Comité Técnico

Composición del Comité Técnico



Notas: (1) 67.2% de participación accionaria a la fecha, al 31 de marzo de 2025.

Mecanismos claros para evitar conflictos de interés

Estructura de Votación

- Fideicomiso Nacer ejerce sus derechos de voto independiente de la siguiente manera:
 - >40% participación: Excedente del 40% votará en línea con las minorías

Marco de Compensación por Incentivos Alineado con los Inversionistas

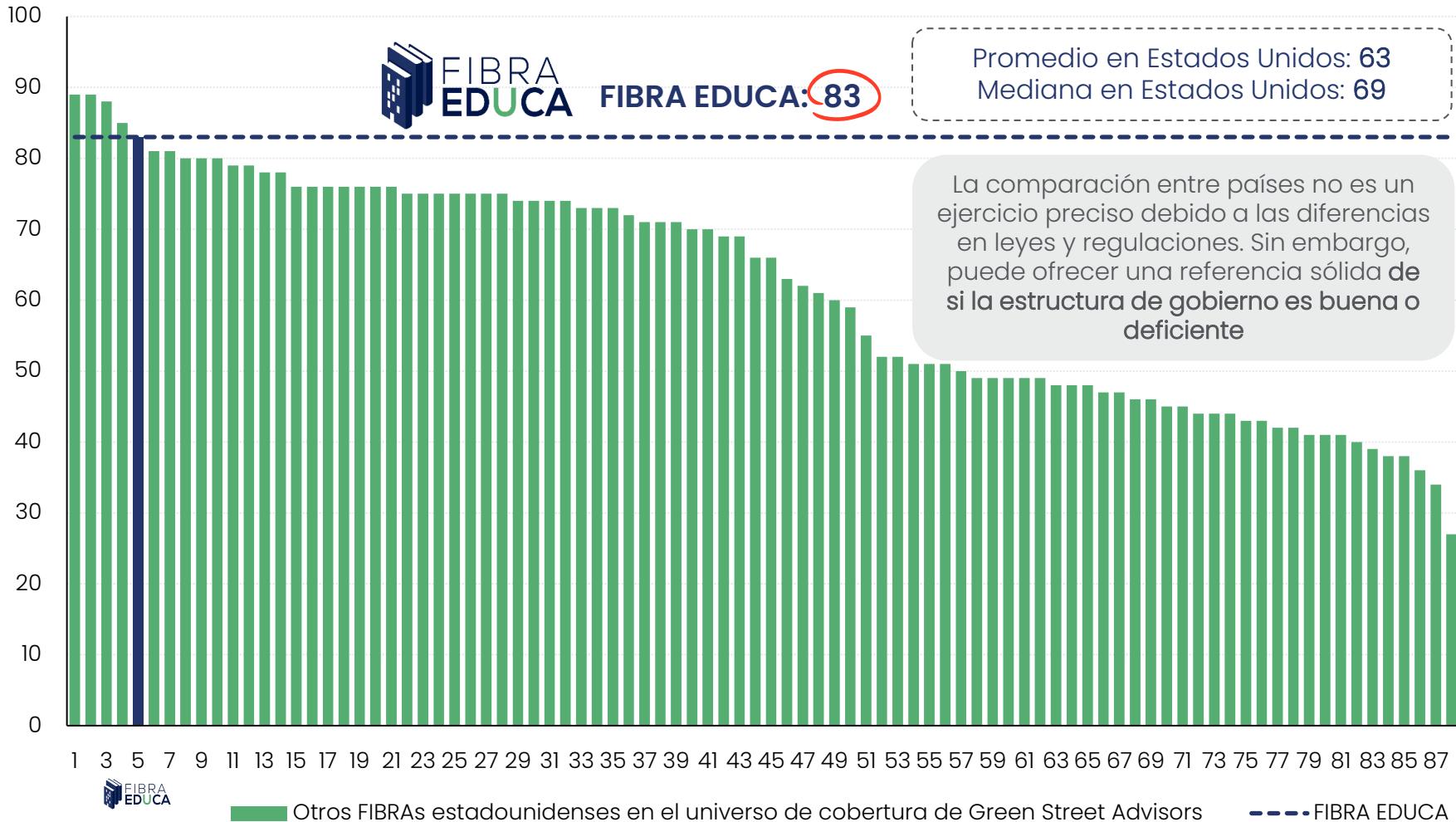
- Miembros del Comité Técnico: 50% de la compensación pagada a los miembros independientes del comité se entrega en CBFIs, sujeto a un periodo de bloqueo de 12 meses
- Equipo Directivo: Bonos anuales de desempeño pueden alcanzar hasta cuatro meses de salario base y se pagan en una proporción de 3:1—tres partes en CBFIs y una parte en efectivo—with un periodo de bloqueo de 18 meses sobre la porción en CBFIs

Procedimientos en Adquisiciones con Partes Relacionadas

- Cualquier transacción con Nacer Global u otras partes relacionadas será analizada y aprobada únicamente por los miembros independientes del Comité Técnico
- No existen más inmuebles educativos propiedad de Nacer Global

Excelencia Comprobada: Green Street Advisors Valida Nuestro Liderazgo en Gobierno Corporativo

Calificaciones de Gobierno Corporativo dentro del Universo de Cobertura de Green Street Advisors



Notas: La calificación para FIBRA EDUCA es realizada por el equipo asesor de Green Street Advisors.



Green Street

Referente Mundial: La puntuación ubica a FIBRA EDUCA en el quinto lugar entre los REITs dentro del universo de cobertura de Green Street Advisors, que incluye empresas de Estados Unidos, Canadá y Europa

El gobierno corporativo de FIBRA EDUCA fue reconocido como uno de los mejores dentro del ranking elaborado por Green Street Advisors, firma líder a nivel mundial en análisis de mercados inmobiliarios comerciales, tanto públicos como privados

Puntuación Destacada de Gobierno Corporativo: FIBRA EDUCA obtuvo una puntuación de 83 sobre 100 en una evaluación de gobierno corporativo realizada por Green Street Advisors en 2024



Flujos de Caja Estables Indexados a la Inflación

Términos Clave de los Contratos

-  Contratos de arrendamiento a **15 años**, con **posibilidades de extensión automática** con opción del arrendador¹
-  **Revisión de la renta cada 5 años** (con ajuste solo a la alza)
-  **Indexados a la inflación** (ajuste anual)
-  **Garantías cruzadas** entre inquilinos
-  **100% de protección sobre el pago de renta** en caso de terminación anticipada
-  Rentas denominadas en **Pesos mexicanos**

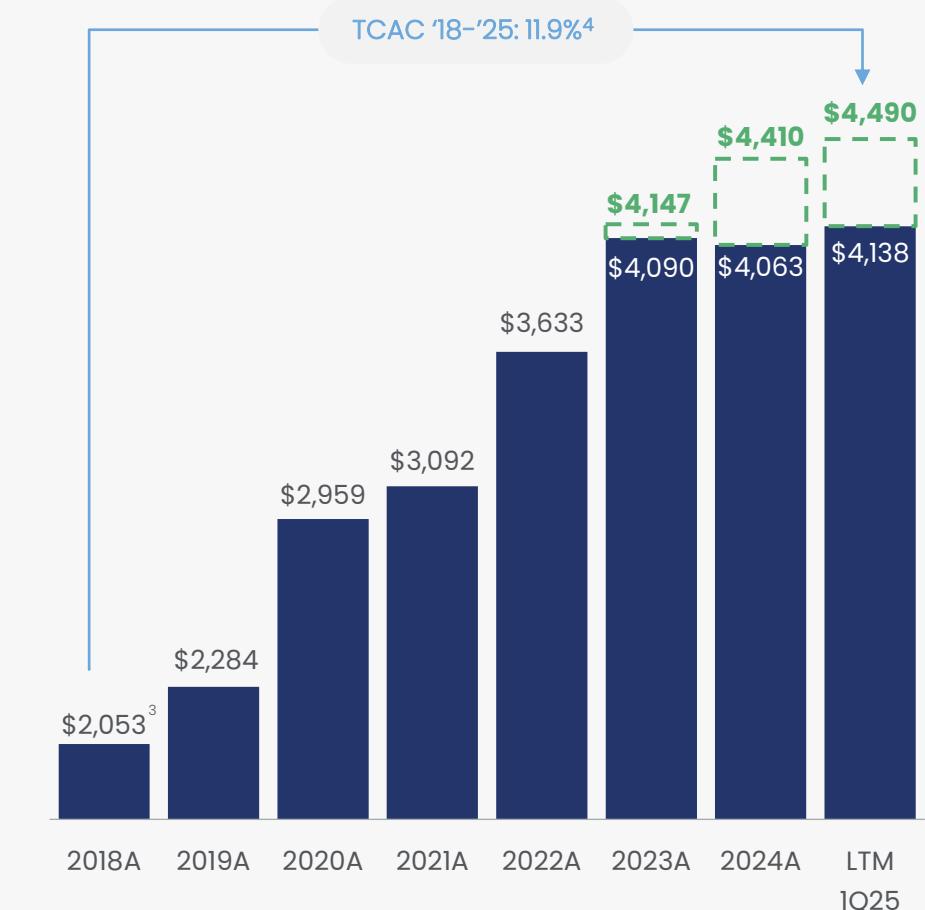
Visibilidad a Largo Plazo de los Flujos de Caja

-  **10.5% TCAC** en el ingreso por arrendamiento ('18-'25)²
-  **Ningún inquilino ha incumplido** con sus pagos, ni siquiera durante la pandemia
-  **Inquilinos solventes**, con una **cobertura de renta EBITDAR** de ~4.4x (Nacer Global) y ~7.8x (Lottus)

Notas: (1) Algunos contratos de arrendamiento están limitados a cinco años para cumplir con regulaciones estatales locales; (2) Corresponde a los últimos doce meses al 1T25; (3) Considera la renta anualizada para el periodo de seis meses posterior a la OPI (3T18 y 4T18); (4) Tasa compuesta anual (TCAC) de 13.3% para los ingresos proforma por arrendamiento.

Ingresos por arrendamientos (MXN mm)

 Ingresos pro forma sin el impacto del huracán Otis



2

Inquilinos de Alta Calidad con un Desempeño Operativo Impecable

FIBRA EDUCA arrienda sus propiedades a 20+ marcas privadas¹, con un plazo de arrendamiento promedio ponderado remanente de 24.3⁷ años



20+
marcas privadas

24.3 años
de plazo promedio
ponderado remanente
de arrendamiento⁷

Perfil de vencimiento de arrendamientos (% de ABR que vence cada año)

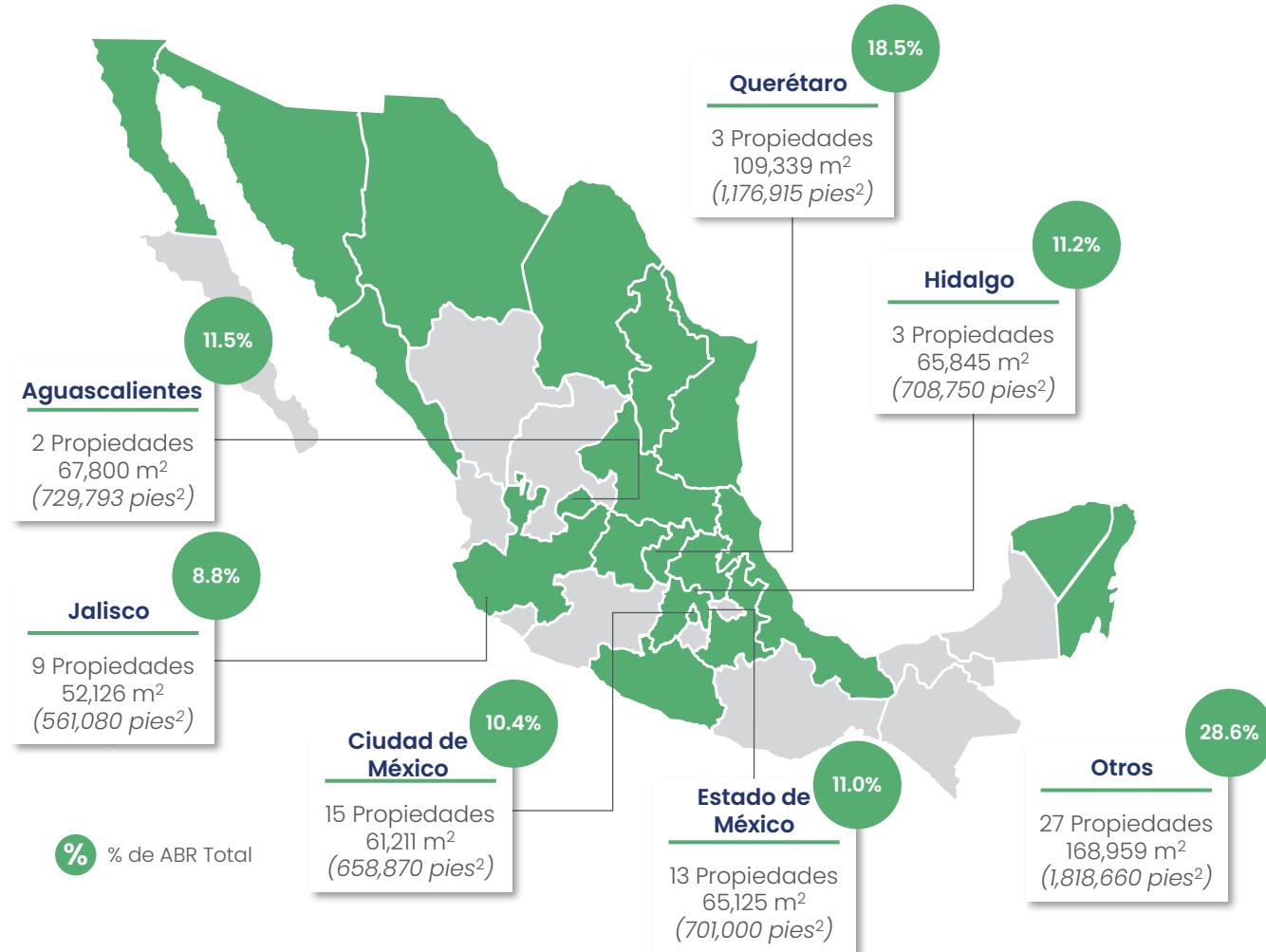
Año	ABR (m ²)	% ABR Total
2033	35,202	60.1%
2034	96,592	16.4%
2035	--	--
2036	--	--
2037	89,186	15.1%
2038	2,255	0.4%
2039+	47,467	8.0%
Total	590,405	100%

	Inquilinos	PORTAFOLIO DE MARCAS			# de Campus	PORTAFOLIO DE PROPIEDADES		
		Año de Fundación	Año de Incorporación ³	# total de Campus		Duración promedio restante del arrendamiento	% de Ingresos ⁶	% de ABR ⁶
Planteles Universitarios	Universidad de Santa Fe	2014	2022	1	1	12.2 + Extensión ⁵	14.3%	11.4%
	Universidad Victoria	2005	2016	4	4	8.2 + Extensión ⁵	12.0%	10.4%
	Universidad UNIVER	1955	2008	6	3	9.9 + Extensión ⁵	10.8%	9.9%
	Corporativo UNE	1994	2016	4	4	8.2 + Extensión ⁵	10.0%	11.7%
	Universidad ICEL	1990	1990	11	2	8.7 + Extensión ⁵	9.7%	8.2%
	Universidad Lucerna	1991	2008	1	1	9.7 + Extensión ⁵	8.2%	3.9%
	Instituto Patria	1979	2016	1	1	8.2 + Extensión ⁵	7.6%	6.4%
	Universidad LAMAR	1979	2015	5	1	8.2 + Extensión ⁵	5.7%	6.5%
	Universidad Potosina	2001	2019	1	1	9.6 + Extensión ⁵	3.5%	2.0%
	Universidad Jose Vasconcelos	2005	2019	3	1	9.7 + Extensión ⁵	2.8%	1.1%
	Universidad America del Noroeste	1974	2023	8	3	14.4 + Extensión ⁵	1.5%	4.5%
	UNIDEP	2003	2013	21	6	11.7 + Extensión ⁵	1.5%	3.7%
	Colegio Indoamericano	1975	2023	1	1	14.4 + Extensión ⁵	0.7%	2.3%
	Universidad Latinoamericana	1976	2023	5	1	14.4 + Extensión ⁵	0.2%	0.8%
Centros de Aprendizaje	Universidad del Valle de Toluca	1976	2024	1	1	14.1 + Extensión ⁵	0.2%	0.4%
	Universidad America de Acapulco	1991	2019	1	1	9.2 + Extensión ⁵	0.0%	7.1%
Oficinas	Quick Learning	1984	2016	70	35	8.2 + Extensión ⁵	3.4%	3.8%
	Portafolio de oficinas	1990 ²	2008 ²	5 ⁴	5 ⁴	8.2 + Extensión ⁵	8.0%	5.9%

Notas: (1) Considera tres marcas universitarias, incluyendo Universidad de Nuevo México, Universidad Corregidora de Querétaro y Universidad Allende; (2) Se refiere a El Economista; (3) Se refiere al año en que la marca se incorporó a Nacer Global; (4) Edificios; (5) Arrendamientos de 15 años con prórrogas automáticas a opción del arrendador, sujetos a ciertos términos y condiciones; (6) Al 31 de marzo de 2025; (7) Incluye prórroga automática de 15 años.

3

Portafolio Diversificado por Segmento, Geografía y Nivel Socioeconómico



FIBRA EDUCA tiene presencia en 20 de los 32 estados

Notas: (1) Calculado utilizando el tipo de cambio promedio del año calendario 2024; (2) Considera las instalaciones universitarias a 31 de marzo de 2025. La región oeste incluye Querétaro, Guanajuato, Aguascalientes y Jalisco; la región norte incluye Tamaulipas, San Luis Potosí, Coahuila, Baja California, Sonora y Sinaloa; la región centro incluye Ciudad de México, Hidalgo y Estado de México; la región sur incluye Yucatán, Guerrero y Veracruz.

72 Propiedades
(27.8% de crecimiento desde la OPI)

MXN\$ 4,138 mm
(US\$202 mm¹)
UDM 1T25 Ingreso por Arrendamiento
(~50% de crecimiento desde la OPI)

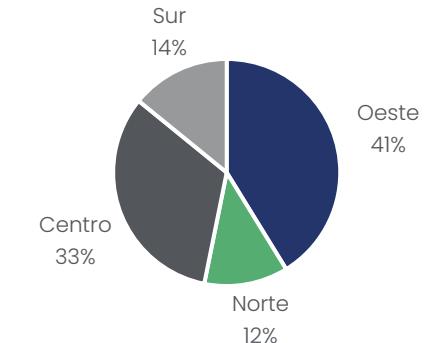
590,405 m²
(6,347,510 pies²)
de ABR
(67.0% de crecimiento desde la OPI)

86.6% margen de NOI
1T25 UDM
NOI / Ingreso por arrendamiento

ABR por marca²



ABR por geografía²



Lo Que Hacemos Marca la Diferencia... Primera FIBRA en Emitir Bonos Vinculados a la Sostenibilidad con 3 KPIs en la Bolsa Mexicana de Valores

Construyendo la Base para el Futuro de la Educación

En la educación, el **usuario final es un catalizador que desbloquea un potencial ilimitado para generar un impacto futuro**

Mayor acceso a servicios básicos: el **78% de las becas se han otorgado a mujeres**

El 50% de los estudiantes de FIBRA EDUCA son de primera generación, impulsando un crecimiento exponencial

La sostenibilidad es el núcleo de nuestra misión para beneficiarnos del crecimiento inclusivo

Logros Destacados de ESG

100%
de los inquilinos reportan su consumo de energía y de agua



Publicamos un informe anual de sostenibilidad alineado con los estándares GRI y SASB. También obtenemos un aseguramiento limitado de Deloitte sobre nuestros tres KPIs



Completamos la primera fase de nuestra Evaluación de Vulnerabilidad ante el Cambio Climático, realizada conforme a la metodología estándar del TCFD¹. Identificamos el estrés hídrico como nuestro principal desafío. Seguimos avanzando en la implementación de estrategias de mitigación



Datos a diciembre de 2024



KPI 1

Becas

Meta 2030:
963 Becas Activas



KPI 2

Certificación de ABR

Meta 2030:
30% de ABR Certificada²



KPI 3³

Energía Renovable

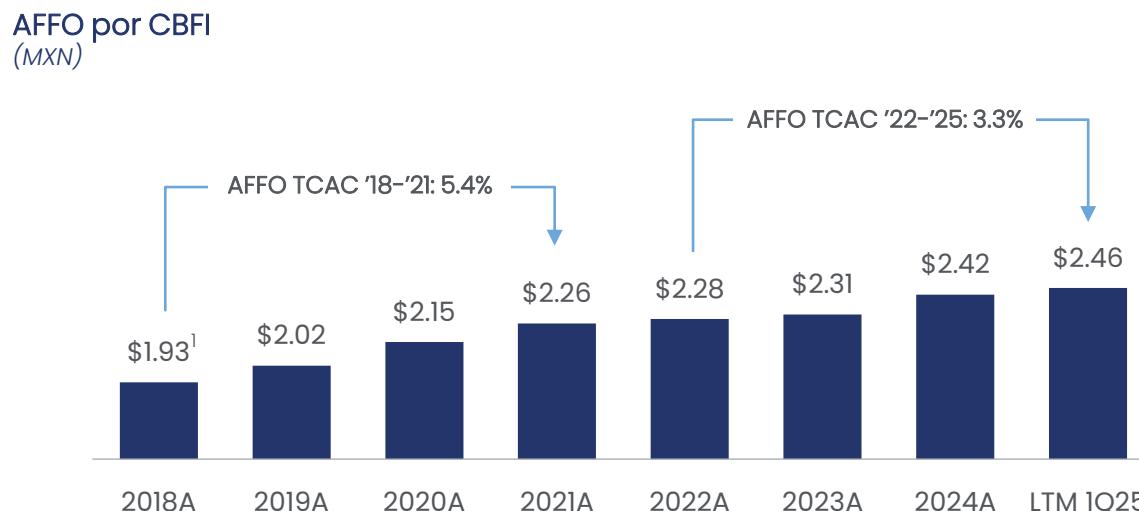
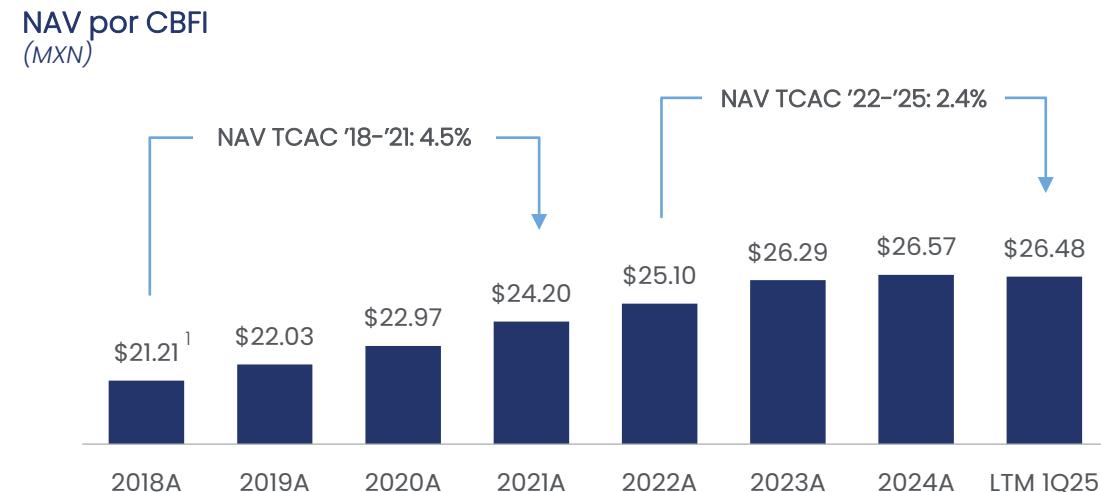
Meta 2030:
45% del consumo de energía proviene de fuentes renovables²



MXN\$7,723 mm

Historial Probado de Creación de Valor

FIBRA EDUCA ha aumentado constantemente su escala y retornos cada año desde la OPI; EDUCA pagó el 98% del AFFO 2024 a través de distribuciones

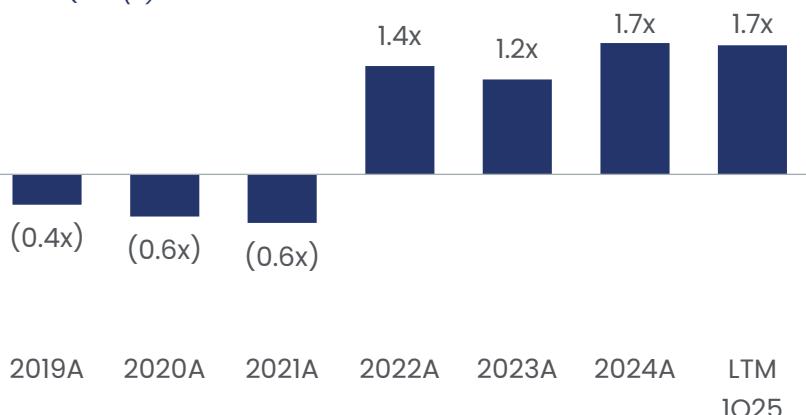


Notas: AFFO representa FFO ajustado por CAPEX, gastos de estrategia de sostenibilidad, gasto en paneles fotovoltaicos y distribución de efectivo excedente; consulte la conciliación del AFFO en la página 40. (1) Considera seis meses anualizados; (2) Representa solo dos meses de distribuciones; (3) Representa la distribución del 1T25 anualizada.

Estructura Financiera Robusta con Capacidad de Apalancamiento Adicional

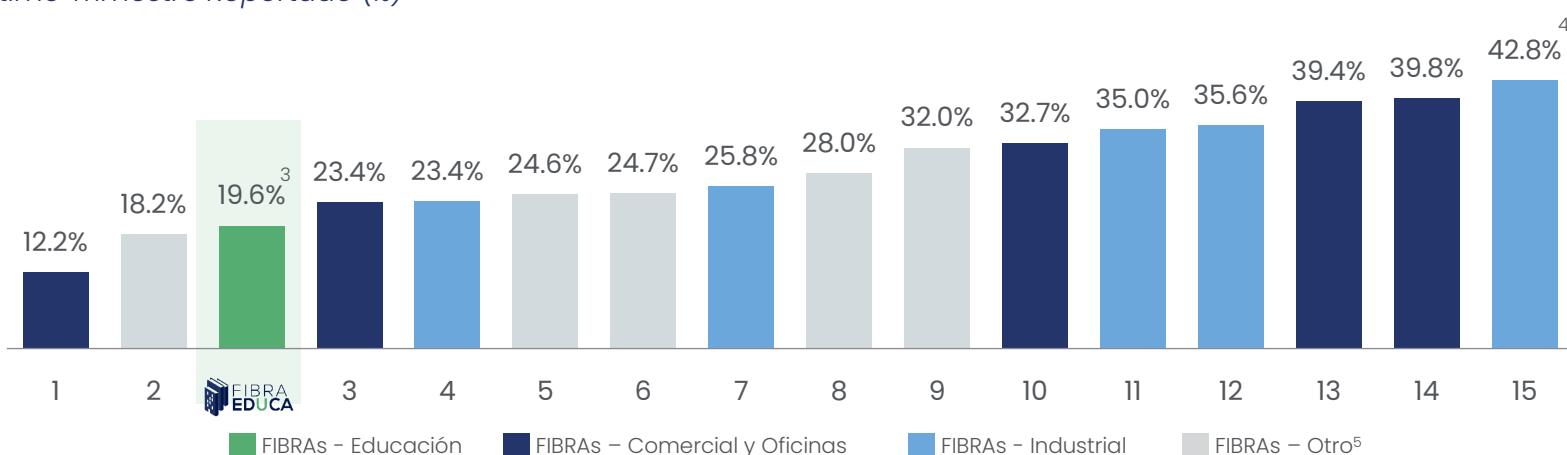
Deuda Neta / EBITDA¹

Al 1Q25 (x)



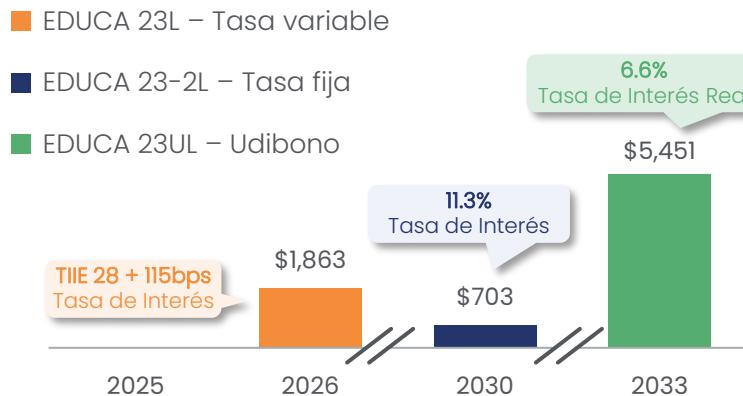
Uno de los LTVs² Más Bajos entre Todas las FIBRAs

Último Trimestre Reportado (%)



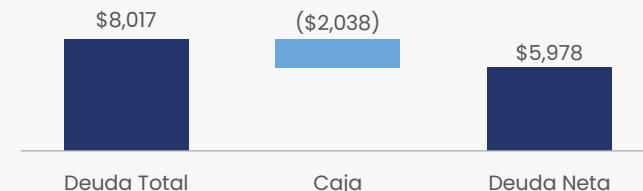
Perfil de Vencimientos de Deuda

Al 1Q25 (MXN mm)

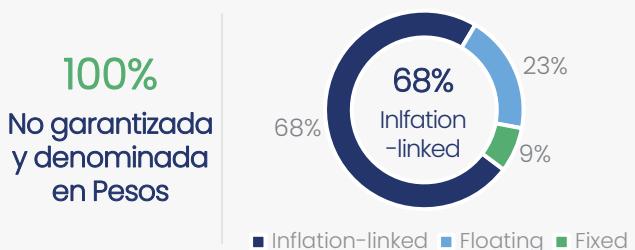


Perfil de Deuda

Deuda Total y Deuda Neta (MXN mm)



Deuda por Tipo de Deuda



100%

No garantizada
y denominada
en Pesos

Moody's

AA+
(Calificación Local)
Mayo 2025



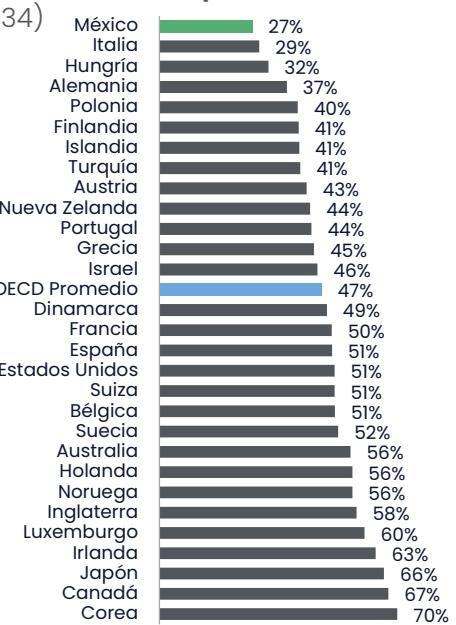
AAA
(Calificación Local)
Junio 2025

Tendencias Favorables Detrás del Crecimiento de la Educación en México

Penetración Educativa

Baja penetración poblacional comparada con otros países

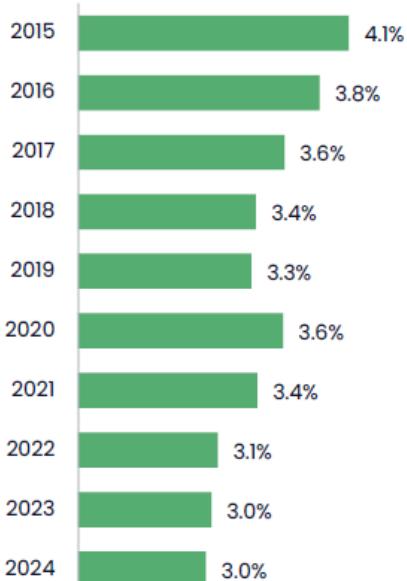
% de la Población con Educación Superior (edades 25 a 34)



Gasto Público

La reducción del gasto público en educación ha incrementado la demanda por educación privada

Gasto Público como % del PIB



Perfil Demográfico

Tendencias demográficas positivas en los segmentos en los que FIBRA EDUCA se enfoca

Participación Creciente de la Población en Edad Universitaria (edades 20 a 24)



Mayor Proporción de la Población con Ingresos Bajos a Medios (ingreso mensual promedio < MXN\$22,297)



Retornos Mincerianos

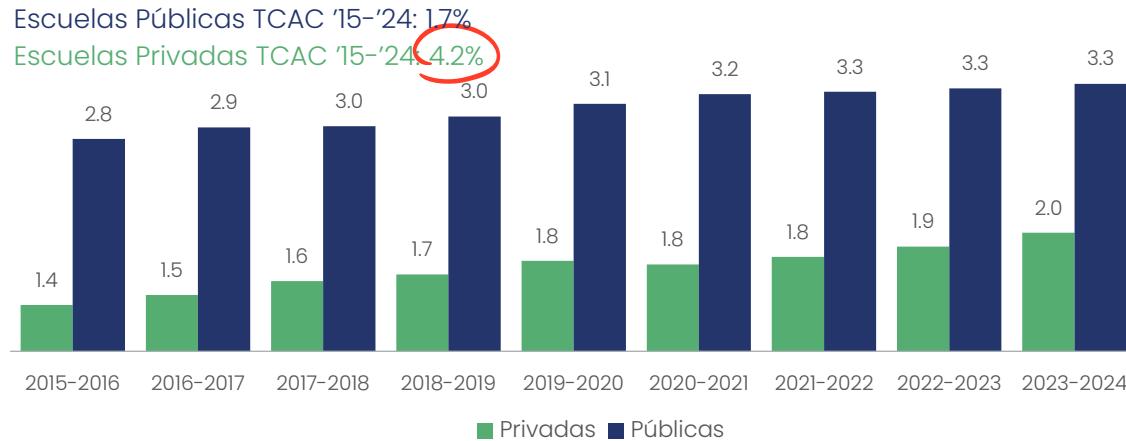
En los últimos 3 años, un título universitario generó un salario 2.3 veces mayor que un diploma de secundaria

Salario promedio según nivel educativo



El Sector Privado Compensa el Rezago de la Inversión Pública en Infraestructura Educativa en México

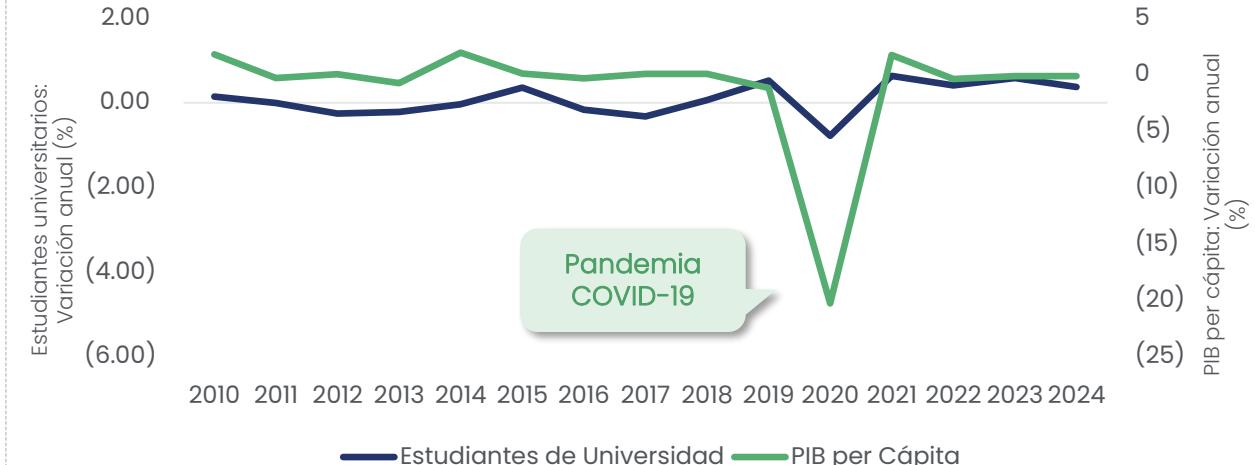
La matrícula privada ha crecido 2.8 veces más rápido que la matrícula en escuelas públicas
(Millones de estudiantes por ciclo escolar)



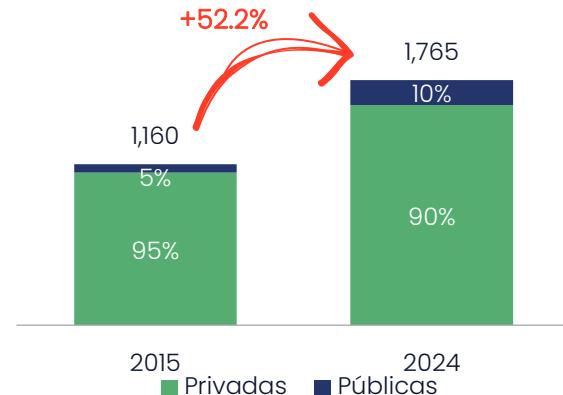
El número de escuelas privadas ha crecido 1.6 veces más rápido que el de las escuelas públicas...



El sector educativo demuestra un comportamiento anticíclico en diferentes entornos económicos
(Tasa de variación anual)



..Con 487 universidades privadas abiertas en los últimos 8 años

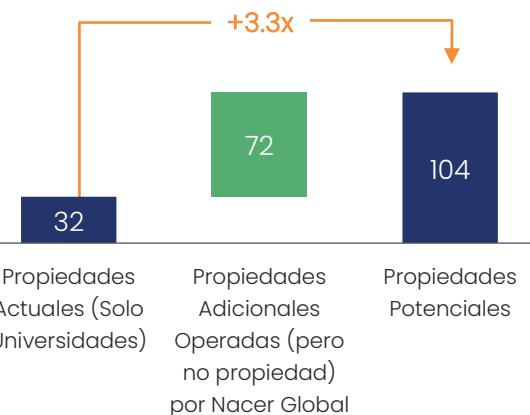


Oportunidad de Crecimiento Significativa a Tráves de Adquisiciones y Desarrollo



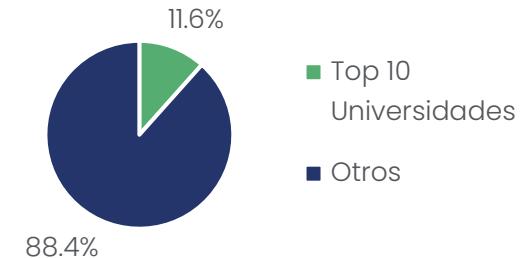
Adquisición de Propiedades Operadas (pero no propiedad) por Nacer Global y Lottus

- ✓ Aprovechar la alianza estratégica con la segunda plataforma educativa más grande de México
- ✓ Al 1T2025, FIBRA EDUCA ha adquirido 32 planteles universitarios, con la **posibilidad de adquirir 72 más** de un total de 104 planteles potenciales



Adquisición, Financiamiento para Desarrollo y/o Mejoras de Activos de Otras Plataformas Educativas

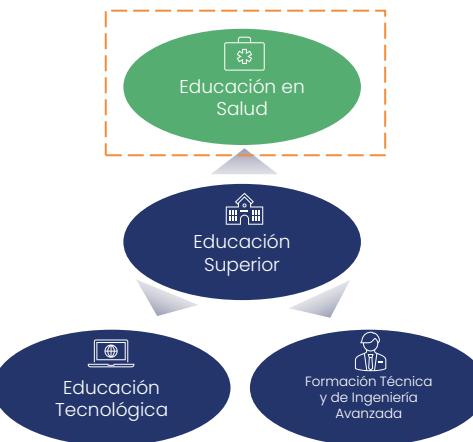
- ✓ Sector educativo altamente fragmentado en México
- ✓ Las top 10 universidades representan el 11.6% de todos los estudiantes
- ✓ Gran oportunidad de mercado para seguir escalando a través de adquisiciones y del financiamiento de nuevos desarrollos para terceros



Actualmente, hay 3,258¹ universidades privadas en México

Expansión Hacia Negocios Adyacentes en Educación Superior

- ✓ Los negocios tienen las mismas características que los campus universitarios
- ✓ Las propiedades suelen estar ubicadas cerca de los campus



Crecimiento Orgánico a Tráves del Desarrollo

- ✓ Oportunidad de expansión orgánica en los campus actuales
- ✓ Identificación de oportunidades de mejora por un total de 2,241 m²

Universidad	ABR Inicial	ABR Final	% Incremento de Renta
Universidad Tlaquepaque	11,186	11,761	1.9%
Universidad Querétaro	46,802	47,825	1.7%
Universidad Potosina	5,456	6,099	7.9%

Cada oportunidad de crecimiento es analizada por el equipo de FIBRA EDUCA, considerando un umbral mínimo de retorno y la creación de valor incremental para los tenedores de certificados de FIBRA EDUCA

5

Oportunidades Potenciales de Inversión Identificadas al Día de Hoy

~90

Propiedades

23

Marcas

22

Estados

~105,000

Estudiantes

20

Nuevas Marcas

~500K¹

m² ABR



FIBRA
EDUCA

Canales de Crecimiento

Adquisición, Financiamiento para Desarrollo y/o Mejoras de Activos de Otras Plataformas Educativas

Adquisición de Propiedades Operadas (pero no propiedad) por Nacer Global y Lottus

Crecimiento Orgánico a Través del Desarrollo

Expansión Hacia Negocios Adyacentes en Educación Superior

Propiedades

~35

~45

n.a.

~5

ABR (m²)

~260,000

~210,000

~11,000

~6,000

Contribución ABR

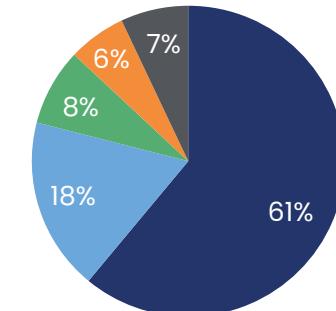
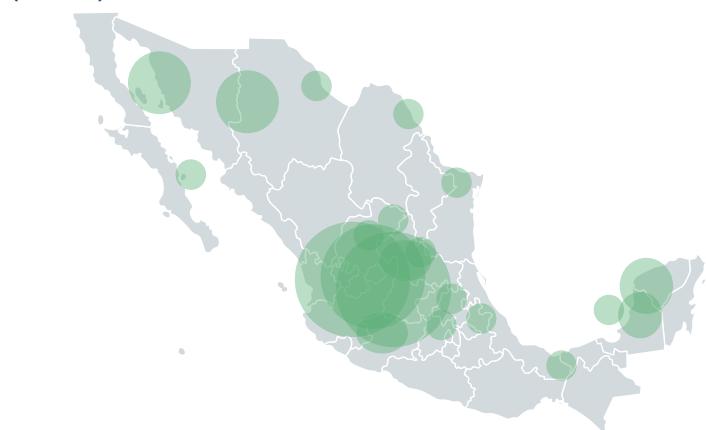
~54%

~43%

~2%

~1%

Contribución por Geografía (% ABR)



5 nuevos estados donde FIBRA EDUCA no está presente actualmente

Más de ~MXN\$9,000mm (~US\$450mm) en oportunidades de inversión potenciales e identificadas al día de hoy

5

Hechos, No Palabras – Ejecución Probada

Enfoque disciplinado y compromiso con la creación de valor a largo plazo

Portafolio Lottus Education

Diversificación de inquilinos mientras se fortalecen las alianzas estratégicas

Agosto 2024

Adquisición – No fue publicado¹

5
Propiedades adquiridas

45,121 m²
ABR

10.5%
Cap rate de adquisición²

88.8%
Margen NOI

15 años
Contrato de arrendamiento con opción de extensión por 15 años⁶



Universidad Santa Fe

Marca la adquisición de cartera más grande hasta la fecha

Junio 2022

Adquisición – US\$234 millones³

1
Propiedades adquiridas

67,167 m²
ABR

10.8%
Cap rate de adquisición⁴

89.5%
Margen NOI

15 años
Contrato de arrendamiento con opción de extensión por 15 años⁶



Universidad Potosina

La expansión completada en 2024 agregó 643 m² de ABR, resultando en un aumento del 7.9% en los ingresos por renta

Noviembre 2019

Adquisición – US\$50 millones⁵

1
Propiedades adquiridas

11,186 m²
ABR

11.7%
Cap rate de adquisición⁴

88.7%
Margen NOI

15 años
Contrato de arrendamiento con opción de extensión por 15 años⁶



Notas: (1) Consulte el estudio de caso en el apéndice para obtener detalles adicionales; (2) Calculado en base anual utilizando siete meses de desempeño realizado (a partir de septiembre de 2024), medido contra el valor de adquisición; (3) Calculado utilizando el tipo de cambio al 23 de junio de 2022, con base en MXN 4,689.5 millones; (4) Calculado con base en doce meses de desempeño realizado, medido contra el valor de adquisición; (5) Calculado utilizando el tipo de cambio al 4 de noviembre de 2019, con base en una inversión total de MXN 960.4 millones; (6) Incluye una prórroga adicional de 15 años más allá del plazo inicial, sujeta a ciertos términos y condiciones.

FIBRA EDUCA: Oportunidad Atractiva de Crecimiento con Bajo Riesgo

¿Qué Refleja Implícitamente Nuestra Valuación de Mercado?



	FIBRA Industrial A	FIBRA Industrial B ⁴	FIBRA Industrial C	FIBRA Industrial D		
Escala (Mkt. Cap US\$)	~\$3,700	✓	~\$5,100	~\$4,500	~\$1,200	~\$1,000
Ocupación	100%	✓	98.8%	95.4%	92.3%	94.4%
WALT Remanente ¹ (años)	24.3	✓	3.6	3.9	4.9	3.4
Margen EBITDA ²	86.6%	✓	78.7%	74.3%	84.3%	78.8%
Apalancamiento (LTV) ³	19.6%	✓	23.4%	42.8%	25.8%	35.0%
Gobierno Corporativo	Interno	✓	Externo	Externo	Internos	Externos
Exposición a Riesgo Macro y Político	Aislado de los vaivenes macroeconómicos y políticos (anticíclico)	✓	Expuesto a volatilidad de aranceles y riesgo de política exterior			
Dinámicas del Sector	Mercado altamente fragmentado, con competencia limitada y un enfoque disciplinado para adquisiciones	✓	Entorno altamente competitivo que amenaza márgenes y compresión de retornos			
Certidumbre de Crecimiento en Rentas	Alto: Rentas ligadas a inflación ⁵	✓	Inciso - Depende en gran medida de la trayectoria de crecimiento del sector			

Fuente: INEGI y datos financieros a fecha del 31 de marzo de 2025. Notas: (1) WALT restante calculado como la duración media restante de los arrendamientos ponderada por los ingresos por renta al 1T25; (2) Para FIBRA EDUCA, tanto el NOI como el EBITDA se consideran equivalentes, ya que se derivan de los mismos componentes conciliados del beneficio operativo. El margen EBITDA se muestra para los otros pares industriales; (3) LTV calculado como el cociente de (i) Deuda Total y (ii) Activos Totales. El cálculo de LTV de FIBRA EDUCA incluye los intereses devengados por pagar; (4) FIBRA diversificada con una mezcla de activos industriales, de oficinas y comerciales; (5) La tasa de inflación anual promedio de México fue de aproximadamente 4.67% de 2015 a 2024.

La Única FIBRA Enfocada en el Sector Educativo en México, Capturando las Ventajas Competitivas de ser la Pionera

Contratos de largo plazo

Sin historial de rotación de inquilinos ni riesgo de vacancia a la fecha

Potencial de crecimiento y escala

Gobierno corporativo de clase mundial

Flujos de efectivo visibles con alta rentabilidad

Salud financiera sólida de los inquilinos

No participamos en procesos de adquisiciones competitivos

Portafolio de tamaño considerable y bien diversificado

Inquilinos de alta calidad



Apéndice



Muestras de Activos del Portafolio

Universidad Victoria



UNIDEP Hermosillo



Universidad Univer



Universidad Americana del Noreste



Universidad Potosina

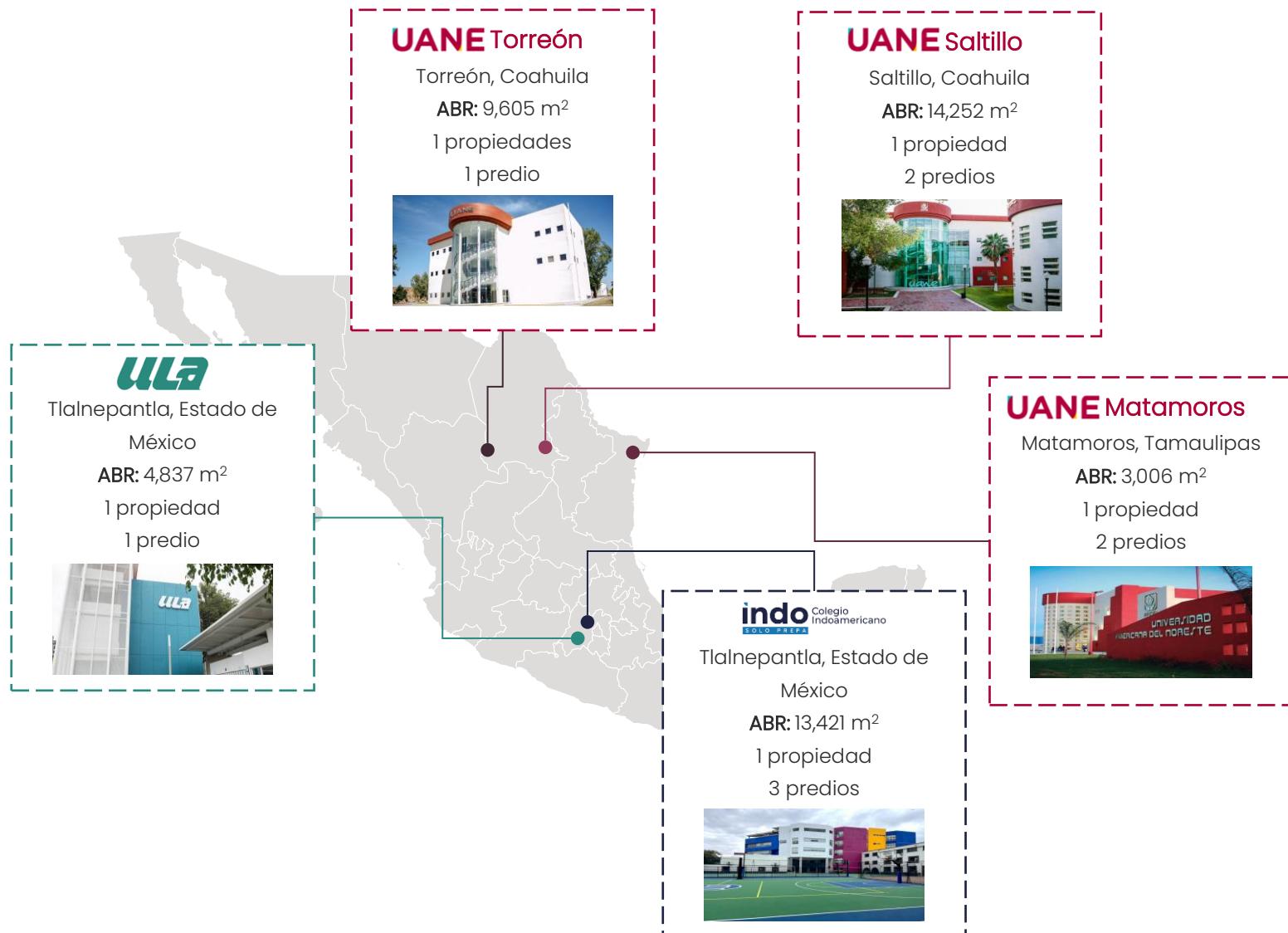


Universidad Lucerna



Caso de Estudio de Adquisición

Adquisición Lottus – Tramo I



Agosto 2024
Fecha de adquisición ¹
45,121 m²
ABR
10.5%
Cap rate de adquisición ²
88.8%
Margen NOI
Secundaria y educación superior
Niveles educativos ofrecidos
5
Propiedades adquiridas
15 años
Contrato de arrendamiento con opción de extensión por 15 años

Notas: (1) Hemos firmado un acuerdo con Lottus Education para adquirir el segundo y último tramo del portafolio inmobiliario previamente aprobado por nuestro Comité Técnico. En relación con esta posible adquisición, se realizó un pago de compromiso por MXN 350,000,000. Este segundo y último tramo del portafolio de Lottus Education ha sido aprobado por la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) sin observaciones. La transacción sigue sujeta a la formalización de cierta documentación habitual de cierre; (2) Calculado en base anual utilizando siete meses de desempeño realizado (a partir de septiembre de 2024), medido contra el valor de adquisición.

Estructura Corporativa de FIBRA EDUCA



Notas: (1) Órgano de gobierno responsable de supervisar las operaciones, la estrategia y el cumplimiento del fideicomiso.

Estructura del Comité Técnico



Comparación del Sistema Educativo de México Frente a Otras Regiones

				
Modelo Inmobiliario	Campus universitarios operados por grupos de educación privada	Campus urbanos son operados por programas de inversión pública privada (PPs) orientados a la demanda	Enfoque en vivienda estudiantil; infraestructura académica mayormente de propiedad pública	Campus propiedad de universidades públicas; capital privado enfocado en vivienda estudiantil
Financiamiento de Infraestructura	Dirigido por el sector privado debido a la insuficiente inversión pública	Modelo mixto público-privado; expansión impulsada por la demanda respaldada por subsidios estudiantiles	Combinación de financiamiento público y privado	Campus son financiados con fondos públicos; el sector privado participa activamente en vivienda
Participación del Gobierno	Mínimo en educación privada; solo supervisión regulatoria	Los programas de vales (FIES, ProUni) permiten el acceso al sector privado	Gran involucramiento a través de préstamos federales, subvenciones e infraestructura	Alto financiamiento público
Financiamiento Educativo	Basado en matrículas , sin financiamiento público en el sector privado	El gobierno subvenciona el acceso a universidades privadas	Los estudiantes dependen de préstamos/subvenciones federales	Los préstamos estudiantiles y los subsidios públicos financieran la mayoría de los costos
En línea vs. Presencial	El modelo presencial domina en el segmento bajo-medio por brechas tecnológicas	Crecimiento de la educación en línea, especialmente en ciudades secundarias	Generalización del aprendizaje en línea e híbrido	El modelo híbrido está en crecimiento; persiste una fuerte cultura en los campus
% de estudiantes de bajos ingresos con acceso a computadora / internet	~40-45% ¹	~40% ²	~95%	~98%

Impulsado por un modelo liderado por el sector privado y una creciente demanda de inscripciones, el sector educativo en México depende en gran medida de campus físicos, lo que genera una oportunidad inmobiliaria única

El Factor Macroeconómico Más Relevante de México: El Nearshoring Impactará el Mercado de la Educación Superior en el Corto Plazo

	Descripción de la tendencia	Impacto potencial
Mayor Crecimiento Económico	<ul style="list-style-type: none">✓ Se estima que el nearshoring podría incrementar el PIB de México en un 3% en los próximos 5 años¹✓ Las exportaciones podrían aumentar de ~US\$0.6 mil millones en 2024 a más de US\$1.1 mil millones en 2030	<ul style="list-style-type: none">✓ Mayor ingreso disponible para individuos y familias, lo que se espera impulse el consumo, incluyendo el gasto en educación
Aumento de la Inversión Extranjera Directa	<ul style="list-style-type: none">✓ La inversión extranjera directa en México se ha disparado, con el sector manufacturero creciendo en promedio un 20% anual desde 2019✓ La afluencia de inversión se debe a que las empresas buscan diversificar sus cadenas de suministro y capitalizar ventajas competitivas	<ul style="list-style-type: none">✓ Aumenta la demanda de mano de obra altamente calificada, lo que impulsa la necesidad de inversiones en educación superior✓ Se espera que las inversiones en educación privada llenen el vacío necesario para satisfacer esa demanda laboral
Manufactura como Factor Clave	<ul style="list-style-type: none">✓ Actualmente, la manufactura representa más del 50% de la IED y se espera que esta tendencia siga en aumento✓ La manufactura podría llegar a constituir más del 80% del total de exportaciones del país	<ul style="list-style-type: none">✓ Hay una mayor demanda de mano de obra técnica e ingeniería, especialmente en estados con un fuerte enfoque en la manufactura (por ejemplo, Nuevo León, San Luis Potosí, Coahuila, etc.)
Oportunidad para la Ciencia, la Investigación y la Innovación	<ul style="list-style-type: none">✓ Surgirán nuevos desafíos en términos de optimización, gestión de cadenas de suministro y desarrollo de modelos matemáticos para satisfacer las demandas del nearshoring (por ejemplo, asignación de conductores, optimización de redes, etc.)	<ul style="list-style-type: none">✓ Habrá una mayor demanda de científicos de datos e ingenieros que puedan ayudar a las empresas a resolver complejos problemas de cadena de suministro e identificar patrones para satisfacer sus necesidades

Fuente: Deloitte, Secretaría de Economía, Bain & Company. Nota: (1) Segundo Deloitte, el impacto estimado en el PIB con base en la tendencia creciente de empresas que reubicaron operaciones más cerca del mercado estadounidense para fortalecer la resiliencia de las cadenas de suministro y aumentar el potencial de inversión.

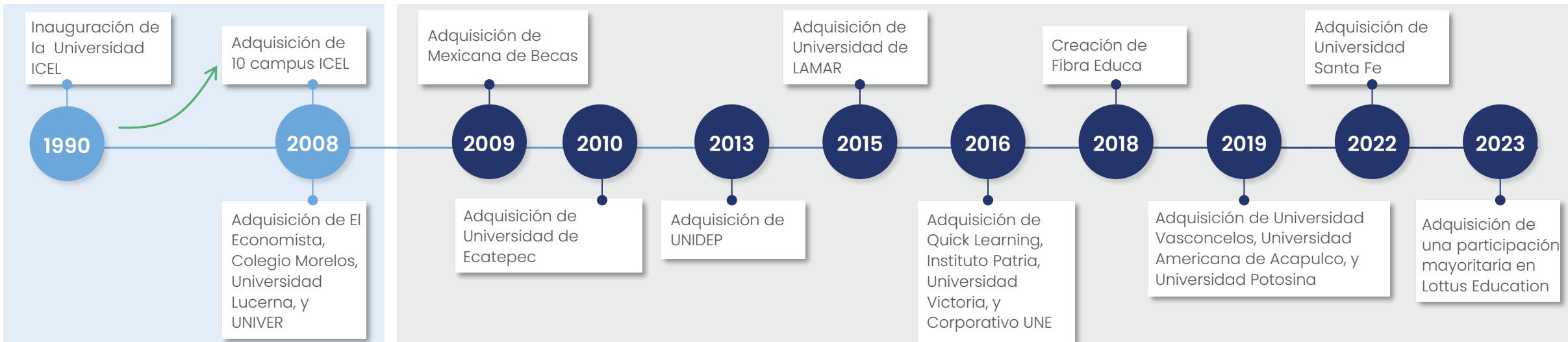
Grupos de Educación Privada en México¹

						
Estudiantes	~360 mil	más de 250 mil	150 mil	~90 mil	89 mil	50 mil
Segmentos	<ul style="list-style-type: none"> ● Preescolar ● Preparatoria ● Universidad ● Maestría ● Lenguas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Preparatoria ● Universidad ● Maestría ● Especialidad ● Doctorado 	<ul style="list-style-type: none"> ● Preescolar ● Preparatoria ● Universidad ● Maestría ● Lenguas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Preparatoria ● Universidad ● Maestría ● Especialidad ● Doctorado 	<ul style="list-style-type: none"> ● Preparatoria ● Universidad ● Maestría ● Especialidad ● Doctorado 	<ul style="list-style-type: none"> ● Preparatoria ● Universidad ● Maestrías ● Especialidad ● Doctorado
Marcas (No exhaustivo)	<p>~17</p> <p>UNIVERSIDAD ICEL  QUICK LEARNING   </p>	<p>2</p> <p>UVM LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES UNITEC Universidad Tecnológica de México</p>	<p>5</p> <p>harmon hall :ADVENIO  :IESALUD  :U-ERRE UNID</p>	<p>~7</p> <p>ULA  indo Colegio Indoamericano  UTEC Centro Universitario  UANE  B+EDU </p>	<p>3</p> <p>Tecnológico de Monterrey   PrepaTec </p>	<p>7</p> <p>CORBUSE  cest.  ETAC  UNEA  UNIVERSIDAD TANGAMANGA </p>
Planteles	<p>70 planteles 67 centros de aprendizaje</p>	30	<p>más de 50 planteles más de 100 centros de aprendizaje</p>	~42	25 campus/colegios	28
Estados	24	19	23	~8	Ofrece varios títulos y cursos en línea	13
Colegiatura Promedio Anual ¹	\$20 mil -100 mil	\$440 mil -612 mil	\$144 mil -648 mil	\$20 mil – 100 mil ²	\$300 mil – 600 mil	\$85 mil – 150 mil

Inquilinos de FIBRA EDUCA

Fuente: Sitios web de las empresas, ANUIES. Nota: (1) Por número de estudiantes; (2) El rango de colegiaturas excluye ciertos programas de Ciencias de la Salud en la Universidad Latinoamericana, los cuales podrían distorsionar el rango típico de colegiatura anual del mercado objetivo de Lottus Education. Las colegiaturas de estos programas pueden alcanzar hasta MXN 450,000.

Cronología de Nacer Global



Primera Etapa

(Desarrollo de la Plataforma)

Periodo de crecimiento acelerado con la expansión de ICEL.

Esta etapa se centró en:

- Identificar las necesidades del mercado
- Ampliar la oferta académica
- Operar de manera ágil y eficiente para mantener bajos los costos operativos en un segmento del mercado sensible al precio

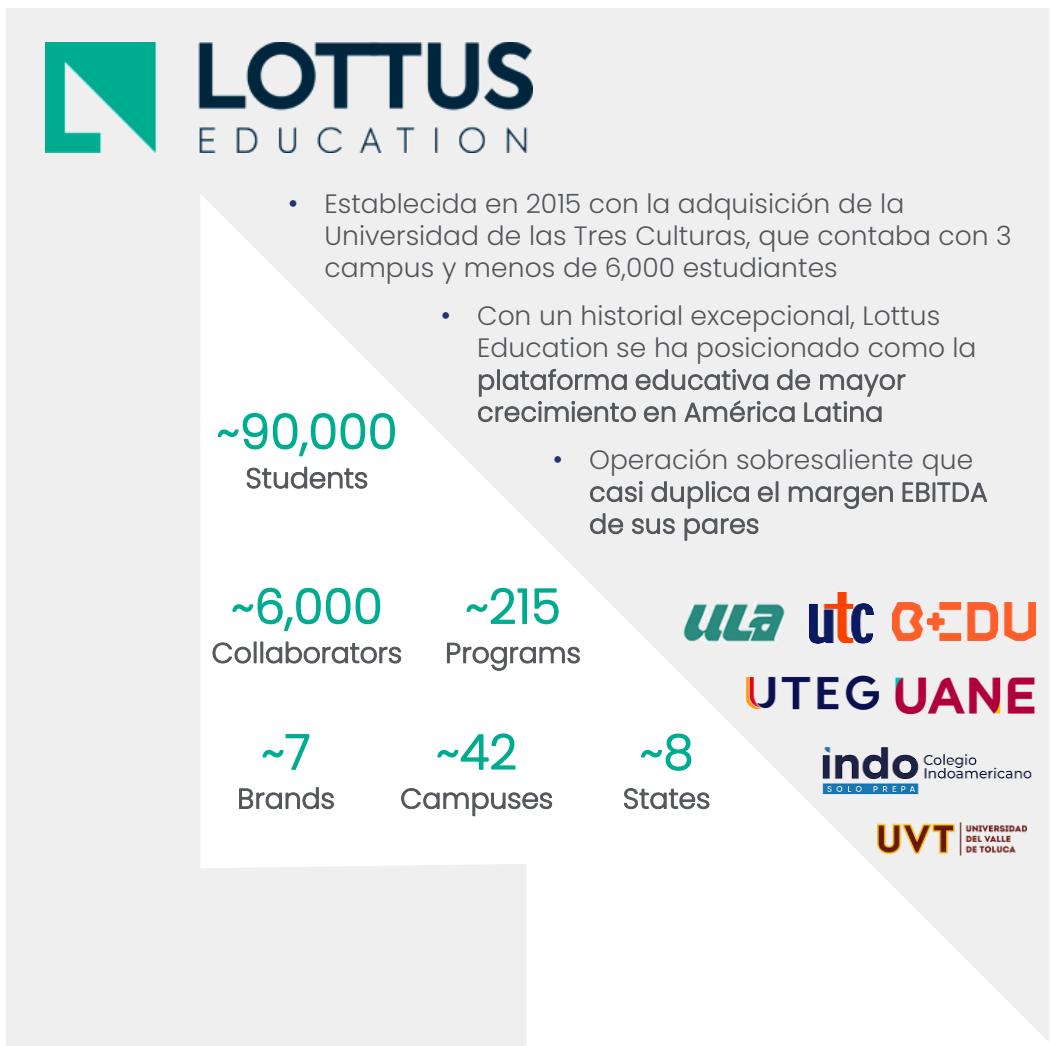
Segunda Etapa

(Crecimiento, Inversión e Institucionalización)

Después de comprender las oportunidades derivadas de la fragmentación del mercado, los cambios en la expansión y las necesidades educativas en el sector de bajo costo, Nacer Global inició el proceso de adquisición en 2009:

- Incorporó más de 10 universidades
- Incorporó 1 escuela y 1 centro de aprendizaje
- Adquirió una participación mayoritaria en Lottus Education para potenciar aún más su crecimiento

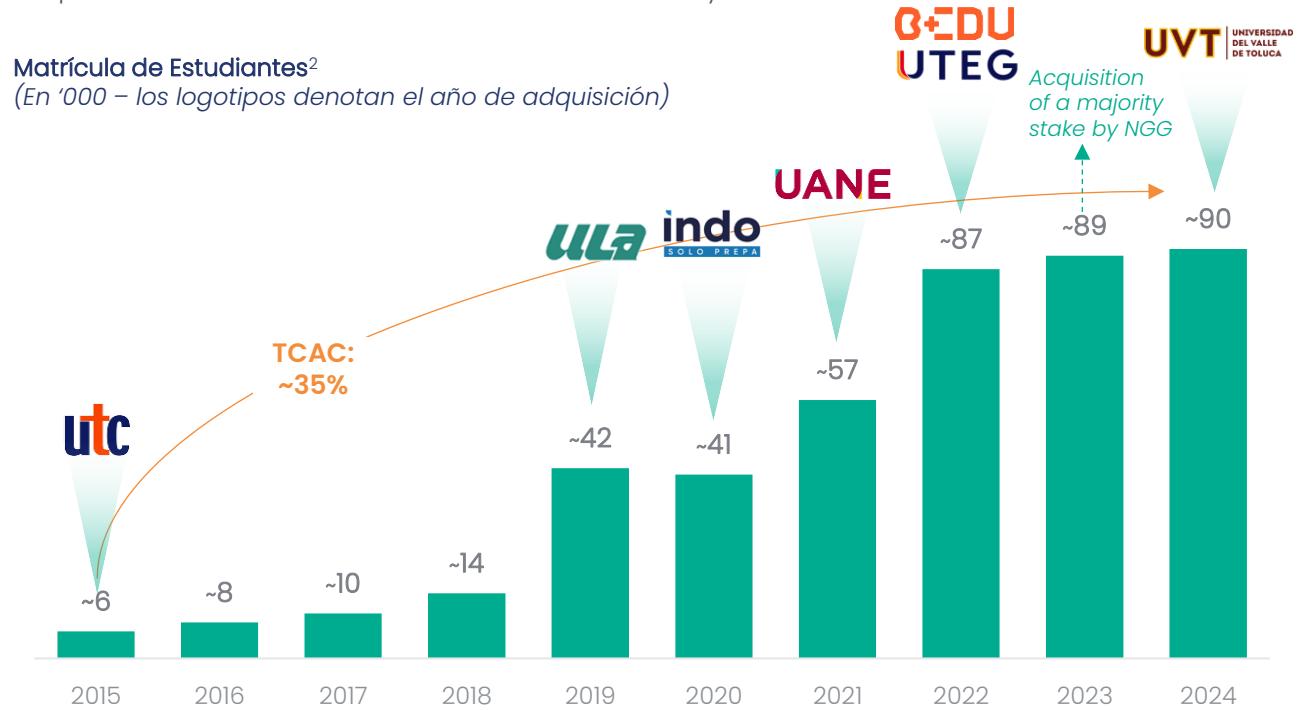
Lottus Education: La Plataforma Educativa de Mayor Crecimiento en América Latina



En 2023, Nacer Global Group (“NGG”) adquirió una participación mayoritaria en Lottus Education, fortaleciendo aún más su posición como la plataforma educativa más grande en México¹

- FIBRA EDUCA inicialmente se acercó a Lottus Education con interés de adquirir el componente inmobiliario, pero los accionistas mayoritarios optaron por una salida del negocio en su totalidad, lo que finalmente resultó en que NGG adquiriera una participación significativa
- El portafolio original de NGG y Lottus Education actualmente operan como empresas completamente separadas (equipo directivo, gobierno corporativo, etc.) con el objetivo final de que Lottus Education sea el vehículo de crecimiento y consolidación

Matrícula de Estudiantes²
(En '000 – los logotipos denotan el año de adquisición)



Note: (1) Con base en el número de estudiantes; (2) Las cifras de matrícula estudiantil corresponden al cierre de cada ciclo escolar, con fecha de corte al 30 de septiembre del periodo correspondiente.

Ingreso y ABR por Estado y por Marca

(MXN miles)		1Q25		2024			2023			2022		
Estado	Marca	ABR	Ingreso	ABR	Ingreso	Cambio	ABR	Ingreso	Cambio	ABR	Ingreso	Cambio
Querétaro	Marca 18	47,825	\$100,590	47,825	\$393,037		46,802	\$368,020		46,802	\$345,788	
	Marca 14	31,514	\$48,670	31,514	\$190,169		31,514	\$181,089		31,514	\$170,149	
	Marca 6	30,000	\$46,332	30,000	\$181,033		30,000	\$172,389		30,000	\$161,975	
		109,339	\$195,592	109,339	\$764,239	5.9%	108,316	\$721,498	6.4%	108,316	\$677,912	--
Aguascalientes	Marca 2	67,167	\$151,575	67,167	\$592,569		67,167	\$564,280		67,167	\$287,099	
	Marca 1	633	\$875	633	\$3,418		633	\$3,255		633	\$3,058	
		67,800	\$152,450	67,800	\$595,986	5.0%	67,800	\$567,534	95.6%	67,800	\$290,157	--
Ciudad de México	Marca 5	31,200	\$76,082	31,200	\$297,275		31,200	\$283,081		31,200	\$265,979	
	Marca 6	22,100	\$56,586	22,100	\$221,098		22,100	\$209,561		22,100	\$197,822	
	Marca 3	3,261	\$7,503	3,261	\$29,318		3,261	\$27,918		3,261	\$26,859	
	Marca 1	4,204	\$7,176	4,204	\$28,039		4,204	\$26,700		4,204	\$25,087	
	Marca 4	446	\$544	446	\$2,125		446	\$2,023		446	\$1,901	
		61,211	\$147,891	61,211	\$577,854	5.2%	61,211	\$549,283	6.1%	61,211	\$517,649	--
Estado de México	Marca 8	22,923	\$86,794	22,923	\$333,678		22,923	\$319,186		22,923	\$295,991	
	Marca 6	9,564	\$24,488	9,564	\$95,682		9,564	\$90,690		9,564	\$85,610	
	Marca 7	6,375	\$13,330	6,375	\$52,509		6,375	\$49,978		6,375	\$46,961	
	Marca 1	5,659	\$9,660	5,659	\$37,743		5,659	\$35,941		5,659	\$33,770	
	Marca 10	13,421	\$7,165	13,421	\$11,480		-	-		-	-	
	Marca 9	2,345	\$2,205	2,345	\$5,690		-	-		-	-	
	Marca 11	4,837	\$2,311	4,837	\$3,703		-	-		-	-	
		65,125	\$145,953	65,124	\$540,487	9.0%	44,521	\$495,795	7.2%	44,521	\$462,332	--

Ingreso y ABR por Estado y por Marca

(MXN miles)		1Q25		2024			2023			2022		
Estado	Marca	ABR	Ingreso	ABR	Ingreso	Cambio	ABR	Ingreso	Cambio	ABR	Ingreso	Cambio
Hidalgo	Marca 7	42,000	\$88,762	42,000	\$346,820		42,000	\$330,261		42,000	\$310,309	
	Marca 12	13,443	\$20,761	13,443	\$81,121		13,443	\$77,247		13,443	\$72,581	
	Marca 11	10,402	\$16,065	10,402	\$62,770		10,402	\$59,773		10,402	\$56,162	
		65,845	\$125,588	65,845	\$490,711	5.0%	65,845	\$467,281	6.4%	65,845	\$439,052	--
Yucatán	Marca 17	38,000	\$80,309	38,000	\$313,790		38,000	\$298,807		38,000	\$280,756	
		38,000	\$80,309	38,000	\$313,790	5.0%	38,000	\$298,807	6.4%	38,000	\$280,756	--
Jalisco	Marca 13	41,507	\$64,625	41,507	\$252,508		41,507	\$240,451		41,507	\$225,925	
	Marca 14	10,619	\$13,733	9,916	\$54,042		9,916	\$51,549		9,916	\$37,556	
		52,126	78,358	51,423	\$306,550	5.0%	51,423	\$292,000	10.8%	51,423	\$263,482	--
San Luis Potosí	Marca 15	11,761	\$36,949	11,761	\$141,878		11,186	\$135,005		11,186	\$122,986	
	Marca 16	6,230	\$30,094	6,230	\$115,892		6,230	\$111,016		6,230	\$102,931	
	Marca 1	727	\$1,005	727	\$3,925		727	\$3,738		727	\$3,512	
		18,718	\$68,047	18,718	\$261,696	4.8%	18,143	\$249,758	8.9%	18,143	\$229,429	--
Guanajuato	Marca 10	13,440	\$20,757	13,440	\$81,103		13,440	\$77,230		13,440	\$72,565	
	Marca 1	637	\$880	637	\$3,439		637	\$3,275		637	\$3,077	
		14,077	\$21,637	14,077	\$84,542	5.0%	14,077	\$80,505	6.4%	14,077	\$75,642	--
Otros	Otras	98,164	\$41,929	98,164	\$126,802	(65.6%)	71,301	\$368,351	(6.8%)	69,046	\$395,434	--
Total		590,405	\$1,057,754	589,701	\$4,062,657	(0.7%)	540,637	\$4,090,813	12.6%	538,382	\$3,631,844	--

Balance General

(Millones de Pesos)	Periodo que termina en Diciembre 31,			
	1Q25	2024	2023	2022
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	\$2,038	\$2,142	\$3,463	\$1,186
Impuestos por Cobrar	–	–	–	254
Propiedades de Inversión	38,486	38,434	36,532	35,246
Derechos de Arrendamiento	25	26	28	31
Otros Activos	379	375	17	16
Total de Activo	\$40,928	\$40,976	\$40,040	\$36,733
Deuda Financiera	8,017	7,962	7,717	5,618
Intereses por Pagar	60	186	177	9
Obligaciones de Arrendamiento	6	36	37	37
Otros Pasivos	141	47	44	8
Total de Pasivo	\$8,224	\$8,230	\$7,975	\$5,672
Patrimonio Contribuido - Neto	20,256	20,642	22,061	23,323
Utilidades Acumuladas	12,448	12,105	10,004	7,738
Total Patrimonio	\$32,704	\$32,746	\$32,065	\$31,061
Apalancamiento (LTV) ¹	19.6%	19.9%	19.7%	15.3%
Apalancamiento ²	1.7x	1.7x	1.2x	1.4x

Nota: (1) Calculado dividiendo la suma del saldo total de deuda financiera pendiente y los intereses acumulados por pagar entre el total de activos; (2) Calculado dividiendo la deuda neta (saldo total de deuda financiera pendiente menos efectivo y equivalentes de efectivo) por EBITDA, que se define como una métrica equivalente al NOI.

Estado de Resultados

En millones de Pesos	LTM 1Q25	Últimos Doce Meses,		
		2024	2023	2022
(+) Ingresos por Arrendamiento	\$4,138	\$4,063	\$4,090	\$3,633
Total Ingresos	\$4,138	\$4,063	\$4,090	\$3,633
(-) Gastos de Operación y Mantenimiento	(467)	(455)	(459)	(409)
(-) Gastos de Administración	(97)	(101)	(77)	(69)
(+) Ajustes por Revaluación de Propiedades	—	777	1,079	1,371
(-) Gastos de Sustentabilidad	(55)	(55)	(47)	(43)
Ingresos Operativos	\$4,296	\$4,228	\$4,586	\$4,484
(-) Intereses Netos	(675)	(621)	(767)	(329)
Ingresos Antes de Impuestos	\$3,621	\$3,608	\$3,819	\$4,155
(-) Impuestos	—	—	—	—
Utilidad Integral	\$3,621	\$3,608	\$3,819	\$4,155
NOI / EBITDA	\$3,583	\$3,514	\$3,558	\$3,158
NOI / EBITDA Margen	86.6%	86.5%	87.0%	86.9%
FFO	\$3,162	\$3,135	\$2,915	\$2,866
FFO por CBF1 ¹	2.58	2.55	2.37	2.33
AFFO	\$3,016	\$2,969	\$2,833	\$2,802
AFFO por CBF1 ¹	2.46	2.42	2.31	2.28

Nota: (1) Considera el total de CBF1 pendientes al final de cada periodo respectivo.

Conciliaciones al NOI, FFO y AFFO

		Últimos Doce Meses			
	(Millones de Pesos, excepto información por CBFIs)	UDM 1Q25	2024	2023	2022
NOI	Ingresos por Arrendamiento	\$4,138	\$4,063	\$4,090	\$3,633
	(-) Gastos de Operación y Mantenimiento	(467)	(455)	(459)	(409)
	(-) Gastos de Administración	(97)	(101)	(77)	(69)
	(+) Ajustes por Revaluación de Propiedades	777	777	1,079	1,371
	(-) Gastos de Sustentabilidad	(55)	(55)	(47)	(43)
	(=) Ingresos Operativos	4,296	4,228	4,586	4,484
	(-) Ajustes por Revaluación de Propiedades – Neto	(777)	(777)	(1,079)	(1,371)
	(+) Gastos de Sustentabilidad	55	55	47	43
	(+) Otros Gastos No Operativos	2	5	--	--
	(+) Depreciación y Amortización ¹	6	3	4	3
	(=) NOI / EBITDA²	\$3,583	\$3,514	\$3,558	\$3,158
	NOI / EBITDA Margen	86.6%	86.5%	87.0%	86.9%
FFO	Utilidad Integral	\$3,673	\$3,608	\$3,819	\$4,155
	(+) Amortización del Costo de Financiamiento	10	11	81	39
	(+) Revaluación de la Deuda Financiera	199	234	46	--
	(-) Ganancia por Ajuste en el Valor Razonable de las Propiedades de Inversión	(777)	(777)	(1,079)	(1,371)
	(+) Otros Gastos No Operativos	2	5	--	--
	(+) Gastos de Sustentabilidad	55	55	47	43
	(=) FFO	\$3,162	\$3,135	\$2,915	\$2,866
AFFO	FFO	\$3,162	\$3,135	\$2,915	\$2,866
	(+) Reparto de Excedente de Efectivo	22	--	65	74
	(-) Reserva para Instalación de Paneles Fotovoltaicos	(7)	(6)	--	--
	(-) Reserva de Capex	(106)	(105)	(100)	(95)
	(-) Gastos de Sustentabilidad	(55)	(55)	(47)	(43)
	(=) AFFO	\$3,016	\$2,969	\$2,833	\$2,802
Número de CBFIs en Circulación³		1,228	1,228	1,228	1,228
AFFO por CBFIs⁴		\$2.46	\$2.42	\$2.31	\$2.28

Nota: (1) La depreciación y amortización se refieren principalmente a la depreciación de los activos de derecho de uso; (2) El NOI y el EBITDA se derivan de los mismos componentes conciliados del resultado operativo y, por lo tanto, son equivalentes en nuestros cálculos; (3) Número de CBFIs pendientes al final de cada periodo; (4) El AFFO se divide entre el número total de CBFIs pendientes al final de cada periodo.