Mensaje del Director General

Estimados inversionistas:

Nuestro primer año se enfocó en construir la plataforma. Estructuramos NEXT, integramos el portafolio industrial de FUNO, consolidamos la operación y cerramos adquisiciones que nos llevaron a 8.2 mm de m² de ABR y 0.5 mm de m² en desarrollo. Esa etapa quedó atrás. A partir de ahora, nuestro enfoque es crecer, con estricta disciplina operativa y una meta clara: más AFFO y más distribuciones por CBFI.

El portafolio adecuado para la demanda que viene

El consumo, el comercio electrónico y los operadores logísticos (3PL) llevan años creciendo aceleradamente, y las naves que los atienden no han crecido al mismo ritmo. En la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, donde se concentra la mayor parte de nuestro portafolio, la demanda neta creció 82% este año, la desocupación está por debajo de 5% y las rentas se mantienen como las más altas del país. En manufactura, nuestros mercados del norte muestran señales de recuperación, encabezados por Monterrey e impulsados por la cadena de suministro de inteligencia artificial, y donde nuestra ocupación es de 98%. La revisión del T-MEC todavía influye en el momento de algunas decisiones, pero 80% de nuestra superficie atiende a la logística y al consumo interno, por lo que los movimientos del comercio exterior nos afectan en menor medida.

Estamos listos para capturar la demanda incremental. Nuestro portafolio es uno de los más jóvenes del sector, con una antigüedad promedio de 14 años, en ubicaciones donde ya no hay terrenos disponibles y donde construir hoy costaría mucho más. Tenemos más de 650 inquilinos bien diversificados; los diez principales representan cerca de 16% de la renta. La ocupación es de 97.8%, la retención fue de 91% en el trimestre y las renovaciones en pesos se firmaron 18% por arriba de las rentas anteriores.

Tres formas de crecer

Orgánico. Nuestras rentas están cerca de 26% por debajo del mercado. Conforme se renuevan los contratos, los ingresos crecen sin nueva inversión.

Desarrollo. Tenemos acceso exclusivo a la reserva territorial de e-Group, de más de 10 mm de m², principalmente en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Los terrenos están listos para construir y no cargamos en nuestro balance ni el costo del terreno ni el riesgo de permisos. Buscamos un rendimiento de 10% sobre el costo y limitamos el desarrollo a entre 10% y 15% de nuestra ABR. Cada US$100 millones que invertimos

valen cerca de US$134 millones una vez rentados, a un cap rate conservador de 7.45%. Es una ganancia de 34%, o de más de 50% sobre nuestro capital cuando una tercera parte se financia con deuda.

Adquisiciones. Contamos con derechos de primera oferta y de preferencia (ROFO y ROFR) sobre las propiedades estabilizadas de e-Group, además de la escala, la velocidad y la presencia nacional para comprar portafolios de terceros, en un momento en que muchos fondos inmobiliarios privados llegan a su vencimiento y venden. Desde nuestra oferta subsecuente hemos comprometido ~US$1.3 mil millones a un cap rate de 9.16%, muy por encima del 7.45% al que el mercado nos valuó.

Disciplina que protege el rendimiento de nuestros inversionistas

Transacciones inteligentes. Cuando compramos a partes relacionadas, pagamos parte del precio en CBFIs a lo largo del tiempo, conforme maduran las rentas, por lo que no hay dilución al cierre. Un comité independiente aprueba cada operación y las partes relacionadas no votan.

Costos bajos. Nuestra administración es interna, sin comisiones por administración de activos. Nuestro margen EBITDA de 86% está entre los más altos del sector, de modo que una mayor parte de cada peso de renta llega a nuestros inversionistas. Este trimestre distribuiremos 97% del AFFO atribuible a nuestros tenedores, equivalente a Ps. $1.6500 por CBFI.

Un balance sólido. En octubre intercambiamos la mayoría de nuestros bonos por US$1.1 mil millones en nuevas notas senior ligadas a la sustentabilidad a 10 y 30 años: más liquidez para los tenedores de bonos y una curva más adecuada para nosotros. Esperamos que la deuda disminuya cerca de US$20 millones, con un impacto neutral en resultados. Una vez que concluya la extensión del crédito Titan, el plazo promedio de nuestra deuda llegará a cerca de 10 años, con vencimientos hasta 2056. Nuestros ingresos en dólares cubren 1.2 veces los intereses en dólares y contamos con calificaciones de BBB- por Fitch y Baa3 por Moody's.

Compartiremos más detalles en nuestro Investor Day en Nueva York el 12 de noviembre. Gracias a nuestro equipo, a nuestros inversionistas y a nuestro Comité Técnico por su confianza.

Atentamente,

Raúl Gallegos, Director General

Esta carta contiene declaraciones sobre eventos futuros; los resultados reales pueden diferir de manera significativa. Fibra NEXT no proporciona guía de resultados.

Fuentes: CBRE Research (MarketView Ciudad de México Industrial 3T2026); Fibra NEXT. El valor de los desarrollos supone un rendimiento sobre costo de 10% y un cap rate de 7.45%; el rendimiento sobre capital supone que 35% del costo se financia con deuda.