

Guía 2026: cuánto cuesta el fit-out de un local comercial en CDMX

Rangos reales por m², lo que de verdad mueve el precio, los errores que cuestan caro y el checklist para firmar la renta sin sustos.

Antes de los números: por qué nadie te da un precio exacto (y nosotros sí te damos rangos)

Si ya preguntaste "¿cuánto me cuesta poner mi local?" y te contestaron "depende", tienen razón. Pero "depende" no te sirve para decidir. Esta guía existe para lo contrario: darte los rangos reales con los que se mueve el mercado en CDMX, explicarte qué los empuja hacia arriba y mostrarte en qué se va el dinero cuando algo sale mal.

Primero, el contexto que explica la prisa. Según datos de la industria, la vacancia en los corredores prime de CDMX ronda el **2%**: los buenos locales no esperan a nadie. El formato más demandado son los **microlocales de 60 a 120 m²**, y quienes lideran esa demanda son los negocios de comida y el retail de nicho. Traducción: cuando aparece el local correcto, tienes días para decidir, no meses. Y decidir rápido sin saber cuánto cuesta habitarlo es firmar a ciegas.

Una nota de honestidad antes de empezar: ningún despacho serio puede darte un precio exacto sin levantar tu local, revisar sus instalaciones y entender tu operación. Lo que sí se puede —y es lo que hace esta guía— es darte el mapa completo para que ninguna cifra te tome por sorpresa: ni en el presupuesto, ni a media obra.

Los rangos 2026: básico, medio y premium (por m²)

La referencia de la industria para fit-out en CDMX —medida sobre proyectos corporativos— se mueve entre **800 y 1,200 USD por m²** (aproximadamente **\$13,700 a \$20,500 MXN** al tipo de cambio de ~\$17.10, agosto 2026), incluyendo obra e indirectos. Un local comercial juega sobre esa misma cancha, con variaciones propias de cada giro; así se acomodan los tres niveles:

- **Básico — el piso del rango, alrededor de 800 USD/m² (~\$13,700 MXN):** el local hereda instalaciones aprovechables y en buen estado, acabados estándar bien resueltos, iluminación funcional, mobiliario de línea. Es digno, opera bien, pero no busca protagonismo.
- **Medio — entre 800 y 1,000 USD/m² (~\$13,700 a \$17,100 MXN):** intervención integral. Instalaciones nuevas o reforzadas, acabados de mayor especificación, iluminación diseñada (no solo instalada) y algunas piezas a medida donde el cliente las ve y las toca.
- **Premium — el techo del rango, de 1,000 a 1,200 USD/m² (~\$17,100 a \$20,500 MXN):** carpintería y herrería a medida, iluminación escénica, elementos únicos que hacen que la gente saque el teléfono: una barra escultural, una cava de cristal, una fachada que detiene al peatón.

Dos advertencias honestas. Uno: un restaurante con cocina completa puede rebasar el techo del rango, porque extracción, gas, tarjas y trampas de grasa son instalaciones que un local de ropa jamás va a necesitar. Dos: en un microlocal de 60-120 m² el costo por m² tiende a subir, porque los costos fijos (proyecto, trámites, baños, cocina) se reparten entre menos metros.

Para aterrizarlo con pura aritmética sobre la referencia anterior: un local de 80 m² en nivel medio anda en el orden de **64,000 a 80,000 USD** (aproximadamente **\$1.1 a \$1.4 millones de pesos**) de obra e indirectos. Ojo con lo que estos rangos **no** incluyen: equipamiento de cocina, mobiliario suelto, depósitos de renta y capital de trabajo van aparte. Presupuéstalos desde el día uno.

Qué mueve el precio de verdad (y qué casi no)

El precio por m² no es una lotería: responde a variables concretas. Estas son las que más pesan, en orden de impacto:

- **El estado de entrega del local.** No es lo mismo obra gris que un local que hereda instalaciones vivas y utilizables. Es la primera pregunta que deberías hacer antes de enamorarte de una ubicación.
- **Las instalaciones.** Capacidad eléctrica contratada, gas, extracción de humos, aire acondicionado e hidrosanitaria. Es lo que no se ve en las fotos y lo que más cuesta corregir tarde.
- **La cocina, si eres restaurante.** Es una proporción grande del presupuesto y define buena parte de la ingeniería del proyecto.
- **Cuánto es a medida y cuánto es de línea.** La carpintería y herrería hechas para tu local elevan el nivel — y el costo—. La clave no es evitarlas: es ponerlas solo donde venden.
- **Fachada y exterior.** Intervenir la cara del local implica obra, permisos y estructura, pero es el metro cuadrado que más trabaja: es el que mete gente.
- **La prisa.** Comprimir el calendario se paga en turnos extra y decisiones apuradas.

¿Y qué casi no mueve la aguja? Pintura, accesorios y los "detallitos" donde la gente cree que está el ahorro. El presupuesto se gana o se pierde en instalaciones y en alcance, no en el color del muro.

Un dato para cerrar la idea: según datos de la industria, rediseñar un espacio con datos mejora su rendimiento entre **10 y 30%**. El fit-out no es un gasto de apertura: es la herramienta que trabaja sobre tu flujo de clientes, su permanencia, el ticket promedio y la rotación de mesas todos los días que estés abierto.

Los errores caros que vemos una y otra vez

Estos son los errores que más dinero destruyen. Ninguno es exótico: los cometen dueños inteligentes con negocios buenos, casi siempre por firmar o arrancar con prisa.

- **Firmar la renta sin revisar factibilidad técnica.** El campeón absoluto. Un local precioso sin capacidad eléctrica suficiente, sin salida de extracción a azotea o sin factibilidad de gas puede volverse un pozo de dinero antes de colocar el primer acabado.
- **Arrancar obra sin proyecto ejecutivo.** "Ya luego lo resolvemos en obra" es la frase más cara del ramo. Cada decisión improvisada a media obra se cobra como extra y como semanas de retraso.
- **Contratar por pedazos.** Uno diseña, otro construye, otro hace las instalaciones... y cuando algo falla, nadie responde. Los huecos entre contratistas se pagan dos veces: en dinero y en tiempo.
- **No alinear los meses de gracia con el calendario real de obra.** Si tu gracia es de dos meses y tu obra dura cuatro, vas a pagar renta de un local cerrado. Negocia la gracia con un calendario de obra en la mano, no con optimismo.
- **Ahorrar en lo invisible para gastar en lo visible.** Recortar en instalaciones para pagar acabados es hipotecar la operación: lo invisible es lo que te cierra el local cuando falla.
- **No dejar reserva para imprevistos.** En locales existentes, los hallazgos ocultos son la regla, no la excepción. Un presupuesto sin colchón es un presupuesto que ya viene roto.
- **Diseñar bonito en lugar de diseñar para vender.** Un local puede ser fotogénico y aún así tener mal flujo, mesas incómodas que nadie ocupa y una caja mal ubicada. Bonito es la consecuencia; vender es el objetivo.

Tiempos típicos: de la firma a la apertura

Cada proyecto tiene su ritmo, pero un fit-out comercial en CDMX suele moverse en estos órdenes de magnitud:

- **Levantamiento y diagnóstico — 1 a 2 semanas.** Medir el local real (no el plano del arrendador), verificar instalaciones y detectar riesgos antes de que sean sorpresas.
- **Diseño y anteproyecto — 3 a 6 semanas.** Aquí se define cómo va a vender tu espacio: flujo, zonas, barra, cocina, fachada. Es la etapa donde cambiar de opinión es gratis; en obra, ya no.
- **Proyecto ejecutivo e ingenierías — 4 a 8 semanas.** Planos de construcción, instalaciones y detalles. Se traslapa parcialmente con la etapa anterior. Es lo que convierte un render en un presupuesto cerrado.
- **Trámites y permisos — en paralelo.** Protección civil, anuncios, autorizaciones del edificio o centro comercial. Su duración varía; lo importante es arrancarlos temprano para que no detengan la obra.
- **Obra — 8 a 16 semanas.** Según tamaño, nivel y estado de entrega. Un microlocal básico va al piso del rango; un restaurante premium con cocina completa, al techo.
- **Equipamiento, pruebas y apertura — 1 a 2 semanas.** Mobiliario, equipos, ajustes finos y marcha blanca.

La lectura completa: de la firma de renta a la apertura, planea en términos generales entre **4 y 7 meses**. Quien te prometa la mitad sin haber visto tu local te está cotizando una fantasía —o preparando los extras.

Cómo se ve el dinero bien invertido: dos casos reales

Los rangos son abstractos hasta que los ves contruidos. Dos proyectos nuestros en CDMX muestran a dónde se va el presupuesto cuando cada peso se pone donde el cliente lo siente:

- **[Spuntino](#) (restaurante de cocina argentina).** Desde la calle, una fachada con velaria y celosía de ladrillo que detiene al peatón. Adentro, una barra escultural iluminada como corazón del espacio, una cava de vino cilíndrica de cristal, una vitrina de licores sobre muro azul, mosaicos de autor en piso, madera cálida y una penumbra íntima que invita a quedarse. Cada elemento premium está ahí con un trabajo asignado: la fachada mete gente, la barra y la cava suben la percepción de valor, la atmósfera alarga la sobremesa.
- **Zampar (restaurante en CDMX).** Una cocina abierta con azulejo verde que convierte la preparación en espectáculo, barra de concreto y luminarias colgantes. Menos elementos, elegidos con precisión: la inversión concentrada en el punto donde el comensal decide si confía en el lugar.

El mismo criterio aplica a otras escalas: hemos construido desde cabinas acústicas para producción de podcast hasta oficinas de nivel luxury. El principio no cambia con el giro ni con el presupuesto: **el dinero se invierte donde el espacio vende, y se ahorra donde nadie lo va a notar**. Eso es diseñar espacios comerciales que venden —no decorar locales.

Cómo comparar presupuestos sin que te mareen

El presupuesto más barato casi nunca es el más barato: suele ser el más incompleto. Antes de decidir con quién construir, exige lo siguiente a cualquier propuesta —incluida la nuestra:

- **Partidas desglosadas.** Demoliciones, instalaciones, acabados, carpinterías, indirectos. Un número global no se puede comparar ni auditar; un desglose, sí.
- **Mismo alcance para todos.** Si un presupuesto incluye la cocina y otro no, no estás comparando precios: estás comparando peras con licuadoras. Iguala alcances antes de mirar totales.
- **Claridad en qué incluyen los indirectos.** Supervisión, fletes, limpieza, seguros. Es donde más se esconden las diferencias entre propuestas.

- **Fechas con nombre y apellido.** Calendario de obra por etapas y qué pasa si no se cumple. Un proveedor que no se compromete con fechas te está avisando algo.
- **Un solo responsable.** Pregunta quién da la cara si algo falla entre diseño, obra e instalaciones. Si la respuesta involucra a tres empresas señalándose entre sí, ya sabes cómo termina.
- **Todo por escrito.** Alcances, exclusiones, forma de pago, garantías y manejo de extras. Lo que no está escrito no existe —y en obra, lo que no existe se cobra.

Nuestro proceso trabaja exactamente así: cinco pasos, un solo interlocutor de principio a fin y todo por escrito. No porque suene bien en una guía, sino porque es la única forma de que un presupuesto de fit-out se cumpla.

✓ Checklist 1 — Antes de firmar la renta

- Verifica que el uso de suelo permite tu giro (y tu horario) ANTES de firmar la renta, no después.
- Confirma la capacidad eléctrica contratada del local contra la que tu operación necesita (cocina, refrigeración, aire acondicionado).
- Si eres F&B: valida factibilidad de gas y salida de extracción de humos a azotea. Sin esto, no hay restaurante.
- Exige por escrito el estado de entrega: qué instalaciones quedan vivas, qué se demuele y qué te toca reponer a ti.
- Negocia los meses de gracia con un calendario de obra realista en la mano, no con optimismo.
- Acuerda por escrito quién paga qué: mejoras que quedan en el inmueble vs lo que puedes recuperar al salir.
- Pide el reglamento del edificio o centro comercial: horarios de obra, accesos, seguros y fianzas pueden mover tu calendario y tu costo.

✓ Checklist 2 — Lo que nosotros revisamos en sitio (de nuestro manual de levantamiento)

Cuando WHarq visita un local antes de cotizar, esto es parte de lo que medimos y verificamos — tal cual viene de nuestro manual interno de levantamientos. Si tu proveedor no revisa esto, lo va a descubrir en obra, con tu dinero:

- **Watts por m² reales del edificio** y porcentaje de energía de emergencia disponible — no lo que dice el folleto de renta.
- **Puntas de HVAC** (aire acondicionado): dónde están, en qué estado, y si alcanzan para tu operación.
- **Protección contra incendios:** puntos de PCI y sistema de detección (FAS) — determinan tramitología y costo.
- **Carga que aguanta la losa** por m²: crítica si llevas cava, equipos pesados o mezzanine.
- **Cuarto de medidores y espacio para transformador/equipos:** si no existen o no alcanzan, el costo cambia de liga.
- **Manual de adecuaciones del edificio:** las reglas del arrendador que definen qué puedes tocar y cómo.

- **Horarios permitidos de obra y maniobras** (materiales, escombros): mueven el calendario y el costo de mano de obra.
- **Elevador de servicio y accesos**: sus medidas definen qué muebles y equipos pueden entrar armados — y cuáles no.
- **Seguro de obra exigido** por el edificio: un costo que casi nadie presupuesta y siempre llega.

✓ Checklist 3 — Antes de arrancar obra

- Haz levantamiento con medidas reales del local; los planos del arrendador casi nunca coinciden con la realidad.
- No arranques obra sin proyecto ejecutivo terminado: cada decisión improvisada en obra se cobra como extra.
- Exige presupuesto con partidas desglosadas y deja una reserva para imprevistos; en locales existentes los hallazgos ocultos son la regla.
- Mapea permisos desde el día uno: protección civil, anuncios y autorizaciones de fachada corren en paralelo, pero solo si los arrancas temprano.
- Firma con un solo responsable de diseño y obra, con alcances, fechas, garantías y manejo de extras por escrito.

Hasta aquí, la guía te dio lo que se puede dar sin conocer tu local: los rangos reales, las variables que los mueven, los errores que cuestan y el checklist para no firmar a ciegas. Úsala aunque no construyas con nosotros; para eso la escribimos. Y si quieres ver cómo pensamos el espacio —no solo el presupuesto—, date una vuelta por nuestro [diseño de locales comerciales en CDMX](#).

Ahora, la parte que ninguna guía puede resolver: **tu número**. Ese sale de tu local, tu giro y tu operación. Si ya tienes un local en la mira —o ya firmaste y quieres arrancar bien—, [cuéntanos tu proyecto](#) o mándanos la ubicación, fotos o planos por WhatsApp al **55 4450 3516** y te decimos con honestidad en qué rango cae, qué riesgos vemos y por dónde empezar. Sin compromiso y sin rodeos: un solo interlocutor y todo por escrito, desde la primera plática.

Las oficinas son nuestro mero mole — y los espacios comerciales que venden, nuestro plato fuerte.