

Inmobiliaria

Max Ricart: nueva etapa de expansión con foco en el mercado internacional

La inmobiliaria barcelonesa amplía y refuerza su estructura con la incorporación de Mohammad Butt como director comercial para acelerar su crecimiento y consolidar su posicionamiento en el mercado internacional

El mercado inmobiliario de lujo en Barcelona atraviesa un momento de fuerte dinamismo. En este contexto, la firma barcelonesa Max Ricart ha apostado por reforzar su estructura para consolidar su crecimiento y potenciar su proyección internacional. La compañía ha incorporado como director comercial a Mohammad Butt, un profesional con experiencia tanto en el sector financiero como en el inmobiliario internacional, con el objetivo de impulsar una nueva etapa en la empresa.

La operación responde a una evolución natural del proyecto empresarial impulsado por Sebastián Ricart y Carolina Cendra, fundadores de la compañía en 2013, que han construido una marca sólida en el mercado residencial de alto nivel en Barcelona. “La empresa se encontraba en un punto en el que quería crecer: atraer más clientes internacionales, propietarios y compradores”, explica Mohammad Butt. “Para ello necesitaba incorporar un perfil que aportara liderazgo, una nueva estructura y una visión más global del negocio”.

Mohammad Butt ha desarrollado buena parte de su carrera en Londres, a caballo entre el sector financiero y el mercado inmobiliario. Posteriormente se trasladó a Barcelona, donde acumula ya casi nueve años de experiencia en el sector de propiedades de alto nivel. “Empecé en Barcelona en 2017 y me incorporé a Max Ricart en septiembre de 2025”, explica. “Mi objetivo es reorganizar la compañía, aportar más estructura, protocolos y flujos de trabajo, tanto en captación como en ventas”.

Su doble experiencia —financiera e inmobiliaria— le permite abordar las operaciones con una perspectiva más amplia. Además, Butt ha colaborado con medios económicos internacionales como el Financial Times o The New York Times, una reputación que refuerza su credibilidad. “Los clientes quieren saber quién está gestionando la transacción de su propiedad. Este tipo de publicaciones ayuda a demostrar experiencia y conocimiento del mercado”, señala.

Transparencia y confianza

Uno de los ejes fundamentales de la estrategia comercial de la compañía es reforzar la filoso-



MAX RICART

fía y manera de actuar propias de la empresa. “El nuestro es un mercado libre, donde puede entrar todo el mundo”, explica Butt. “Por eso, para mí la clave es la transparencia, la profesionalidad y un nivel de servicio muy alto. Estos conceptos, muy básicos, a menudo escasean en este sector”.

En el caso de las propiedades de alto valor, la tasación y la información que se ofrece al cliente son elementos fundamentales. La empresa trabaja con comparativas de mercado, análisis de valor y datos reales sobre el comportamiento de las operaciones. “Lo principal es que el inmueble esté en su precio real de mercado”, afirma. “Debemos explicar al propietario cuál es el *timing* real de venta, cuántas visitas hay, cuántas ofertas llegan o qué condiciones hipotecarias existen. Cuanta más información tenga el cliente, más acertada será su decisión”.

Max Ricart Retail

La empresa ha puesto en marcha una nueva división: Max Ricart Retail, especializada en activos comerciales e inversiones inmobiliarias. El lanzamiento responde a una demanda que ya existía entre los propios clientes de la firma. “Muchos de nuestros pro-

prietarios no solo tienen viviendas, también poseen oficinas o locales comerciales”, explica Butt. “La creación de esta división ha sido muy orgánica”.

El nuevo departamento gestionará oficinas, locales comerciales, traspasos y activos destinados a inversión, ampliando así el alcance de la empresa más allá del residencial. Además, permitirá reforzar lo que en el sector se conoce como venta cruzada. “Tenemos clientes que llegan por una operación residencial pero que también buscan invertir en locales o activos comerciales”, señala.

El plan estratégico contempla ampliar el equipo comercial hasta unas veinte personas e incluso abrir nuevas oficinas en Barcelona. La evolución reciente del mercado respalda esta estrategia. En los dos primeros meses de 2026, la empresa ha cerrado operaciones por valor de más de 26 millones de euros en propiedades de lujo, tanto de venta como de alquiler. Por un lado, la demanda internacional continúa siendo muy activa. Por otro lado, se mantiene el interés de compradores locales: empresarios, directivos y jubilados dispuestos a invertir en vivienda.

Una parte relevante de estas operaciones se realiza fuera

del mercado abierto, mediante lo que se conoce como ventas confidenciales u *off market*. “En el segmento de lujo es muy habitual”, explica.

Un mercado internacional

El atractivo internacional de Barcelona sigue siendo uno de los motores del mercado inmobiliario de alto nivel. Entre las nacionalidades más activas en estos momentos destacan compradores estadounidenses, europeos del norte y clientes procedentes de países del Golfo. El fortalecimiento del dólar frente al euro ha contribuido a aumentar el interés de los compradores americanos.

“El nivel de vida, el clima, el equilibrio entre trabajo y vida personal, la posibilidad de teletrabajar o la calidad del sistema sanitario influyen mucho en la decisión de vivir aquí”, señala. Entre las zonas más demandadas destacan el entorno de Turó Park en la zona alta de la ciudad, el llamado “cuadrado de oro” del Eixample y los nuevos desarrollos vinculados al distrito tecnológico 22@.

La fuerza de una marca local

Si algo caracteriza a Max Ricart es su profundo arraigo en el mercado barcelonés. “Sebastián y Carolina son de aquí y tienen muy buenas conexiones en Catalunya”, explica Butt. “Ese conocimiento local es una de las mayores fortalezas de la compañía”.

La incorporación de un perfil con experiencia internacional pretende precisamente complementar ese posicionamiento. Para Butt, el verdadero factor diferencial sigue siendo la relación con el cliente. “Para nosotros es fundamental responder rápido, entender bien lo que busca cada comprador y ofrecerle solo propiedades que realmente encajen con sus necesidades”, explica.

La previsión de la compañía es que el mercado inmobiliario de Barcelona continúe mostrando una demanda sólida, tanto en compraventa como en alquiler. Uno de los factores clave es la limitada oferta disponible. “Barcelona es una ciudad pequeña y hay escasez de vivienda”, explica Butt. A ello se suma un creciente interés por la vivienda como activo de inversión en un contexto de volatilidad en otros mercados financieros.

Con estos cambios en marcha, la nueva etapa de Max Ricart aspira a consolidar su posición en el mercado barcelonés y ampliar su alcance internacional, apoyándose en una combinación de experiencia local, estructura profesional y una filosofía basada en la transparencia y la confianza.



MAX RICART

Sebastián Ricart y Carolina Cendra, propietarios de la inmobiliaria, han construido una marca sólida en el mercado residencial de alto nivel en Barcelona