# Real Estate Agents and Managers Picture This – Spanish



En la imagen, un agente inmobiliario aparece visiblemente estresado mientras se enfrenta a dos clientes alterados. El agente se sujeta la frente, posiblemente por frustración o cansancio, mientras los clientes hacen gestos animados, posiblemente enfadados. Esta situación sugiere un fallo en la comunicación, posiblemente debido a información errónea, expectativas no cumplidas o un detalle que se ha pasado por alto en el proceso de venta de la propiedad.

Para evitar situaciones como ésta, los profesionales inmobiliarios deben garantizar una comunicación clara y precisa desde el principio. Facilitar información detallada y honesta sobre las propiedades, establecer expectativas realistas y mantener informados a los clientes en cada fase del proceso puede ayudar a evitar malentendidos. Unas buenas habilidades interpersonales y de resolución de conflictos también son esenciales para gestionar las preocupaciones de los clientes con calma y profesionalidad.