



Sólo hay tres en Chile: "Estoy 100% dedicado a esta pega", cuenta Michael Burgos

Publicista se convirtió en embajador de Airbnb: gana 3.000 dólares al mes

Su rol es asesorar a los nuevos anfitriones para tener éxito en su negocio.

BANYELIZ MUÑOZ

Michael Burgos (39), publicista de la Uniacc, lleva largos años dedicándose a la inversión inmobiliaria. Tiene cinco departamentos, todos en buenas ubicaciones: entre ellos, uno en Providencia, otro en Las Condes y uno justo frente al mar en Viña del Mar.

Arrendándolos vía Airbnb, fue calificado como tan buen anfitrión que ascendió a la categoría de "Superhost", que reconoce a quienes brindan un servicio excepcional. Luego, en 2022, escaló a embajador, rango que sólo ocupa un selecto grupo de personas en el mundo; de hecho, sólo hay tres en Chile y uno de ellos es él.

¿Su tarea? Brindar orientación personalizada a los nuevos anfitriones de la plataforma.

¿Cómo ascendió a embajador?

"Airbnb los elige. Debes enviar un video de presentación; ellos envían una encuesta, evalúan y luego informan si estás dentro de este programa de embajadores. Prestamos un servicio a Airbnb y vamos ayudando a los nuevos anfitriones. Para los anfitriones no tiene costo alguno, por eso hay mucha gente que solicita el servicio de ayuda".

¿Cuántos hay por países?

"En Chile somos el grupo más pequeño en proporción al territorio. En México, por ejemplo, son cerca de 40 embajadores; en Argentina, 15; en Colombia, 7; y en Costa Rica son 3".

Para usted esto es un trabajo.

"Sí, gano cerca de 3.000 dólares por atender a unas 200 personas en promedio al mes. La verdad es que pagan bastante bien, por eso mismo dejé un poco de lado mi trabajo. Ahora estoy 100% dedicado a esta pega. Si a los anfitriones les va bien, a mí también me va bien".

¿Qué deben hacer los anfitriones para recibir su orientación?

"Deben ingresar a la página Airbnb, ir a mensajería directa y se pueden poner en contacto con nosotros. También podemos agendar una



"Si a los anfitriones les va bien, a mí también me va bien", dice Michael Burgos.

reunión por videollamada y vamos resolviendo las dudas sobre el anuncio. La idea es que el asesoramiento dure hasta que ellos reciban a sus primeros huéspedes y después continúen solos en todo el proceso. Nosotros los podemos ayudar desde a crear el anuncio, ver el tema de fotografías y darles buenos tips".

¿Qué errores típicos se cometen?

"Muchas personas suben cinco fotos y piensan que con eso ya está listo el anuncio. Y en verdad no, hay que trabajar en él: hay que potenciarlo y crearle ítems. Hay hartos secretitos dentro de la aplicación en donde uno puede ir mejorando el algoritmo. La gracia es que los primeros que aparezcan van a ser los más privilegiados en eso también ayuda a que uno también pueda obtener calificaciones previas".

Arriendo de película

Burgos trabajó durante mucho tiempo como director de arte en

agencias de publicidad; así pudo ahorrar para comprar propiedades. "Es una profesión de muchas tendencias, muy variada, pero siempre siguiendo la moda. Después me dediqué a impulsar mi propia tienda de regalos online mymix.cl. Como en todos los negocios, uno debe diferenciarse del resto, sobre todo considerando la competencia. Sin embargo, ahora estoy dedicado 100% en Airbnb y mantengo la tienda online en un segundo plano".

¿Cómo supo diferenciarse con sus departamentos?

"Hay que saber siempre llamar la atención, hay algo que debe hacer click en esa persona que está buscando un alojamiento para que le reserven a usted y no a otro. Siempre le digo a la gente que ayudo que hay público para todo y por eso hay mucha variedad de precios también. Arrendar un alojamiento es lo mismo que vender una campaña de publicidad o un producto en la tienda. Por eso es importante marcar la diferencia con la atención, personalización y la decoración. En este último punto hay que poner mucho ojo".

¿Por qué?

"Es lo que primero entra a la vista. Por eso es importante poner fotos que sean bien llamativas para la portada y así uno puede llamar la atención en primera instancia. En la decoración se debe considerar hacer un gasto y siempre invertir en productos de buena calidad. Por ejemplo, tengo un departamento

ambientado con temática de cine (https://acortar.link/uTjXxy) con más de 20 detalles de películas; entre ellos, una escoba de Harry Potter y hasta un casco de Darth Vader. Son los detalles los que harán que una persona reserve sí o sí, sobre todo si es fanática del cine. Será una experiencia inolvidable".

¿Cuál es su clave de éxito?

"Siempre voy renovando la decoración o voy cambiando a algo. Me encanta que no sea siempre lo mismo".

¿Cómo logró convertirse en Superhost?

"Esta categoría se gana siendo un anfitrión con excelentes calificaciones: debes mantener una nota sobre 4,8 (el máximo es 5). Al finalizar la estadía, el huésped y el anfitrión se califican mutuamente, y esta calificación no se muestra hasta que ambos realicen su calificación".

¿Qué beneficios trae este nivel?

"En principio, incorpora un ícono que menciona que es un Superhost y eso obviamente lo diferencia del resto. Este ícono da credibilidad, confianza, el anuncio va a tener mayor visibilidad, podrá optar a tarifas más altas y, por supuesto, una mayor ocupación. Además, Airbnb lo puede premiar con un cupón de 100 dólares al año".

Michael Burgos trabaja desde 2022 asesorando a otros anfitriones para potenciar sus propiedades.

» "Arrendar un alojamiento es lo mismo que vender una campaña de publicidad"

Michael Burgos

RICHARD ULLOA