

Título: Arquitecto recibe hasta \$500.000 mensuales extras por ofrecer tours arquitectónicos en Airbnb

La plataforma amplió su oferta y ahora brinda servicios especializados y experiencias

Arquitecto recibe hasta \$500.000 mensuales extras por ofrecer tours arquitectónicos en Airbnb

Esta nueva modalidad abre la puerta a generar ingresos adicionales y aumentar la visibilidad de un negocio.

BANYELIZ MUÑOZ

El arquitecto de la **UDP** Diego Inzunza (34) desde el 2019 ofrece a través de Airbnb (<https://acortar.link/6xKh1Y>) sus servicios de tours por los principales edificios patrimoniales del centro de Santiago. "Descubrí esta prestación cuando hice un viaje a Estados Unidos y contraté una experiencia. Vi que era una buena forma de conocer a la gente de cada lugar".

Trabaja como arquitecto part time y en sus tiempos libres se organiza para brindar estos recorridos. Le ha ido tan bien que ahora también los ofrece por GetYourGuide y espera lanzar su propia agencia independiente.

"Empecé a ofrecer este servicio con la idea de conseguir un ingreso adicional a mi trabajo. Se trata de un tour de tres horas caminables. Va desde Plaza Baquedano hasta La Moneda y baja por Alameda. En el camino hacemos varias paradas y vamos visitando los diferentes barrios y edificios", cuenta.

¿Cómo le va?

"La aplicación descuenta un 25% de lo que uno gana. Cobro \$50.000 por persona; por ende, de cada \$50.000 recibo \$38.000. Cada tour tiene capacidad de hasta ocho personas. Entonces, mientras más personas en un tour, mejor. Además, de cada cuatro personas, tres dan propina. Lo malo es que los ingresos no son muy estables: hay meses muy buenos y otros que no tanto. Hay experiencias que son más masivas. La mía es una actividad más alternativa, por lo que no genera tantas reservas".

¿Cuánto gana al mes?

"Es muy relativo. En temporada alta, que es de noviembre a febrero, puedo hacer hasta \$500.000 mensuales, pero generalmente saco \$100.000 al mes".

¿De dónde son sus clientes?

"La mayoría son de Estados Unidos, Canadá, Australia, Corea, Inglaterra, China. He tenido clientes de unos 20 países en total".



Diego Inzunza (34) cobra \$50.000 por cliente, aunque recibe \$38.000 (25% se queda Airbnb).

La nueva apuesta

Airbnb renovó su modelo de negocios y sumó dos nuevas prestaciones en su aplicación. Una de ellas es servicios, que hoy está vigente en 260 ciudades, la cual brinda la posibilidad de que los viajeros puedan reservar diferentes tipos de especialidades; entre ellas, masajes, entrenamiento personal, pelu-

quería, maquillaje o manicura.

Por ejemplo, en Buenos Aires está habilitada esta categoría, pudiendo acceder a fotografías, chefs y entrenamiento. Si quisiera fotografías profesionales en el Obelisco, hay cerca de diez prestadores certificados. Este tipo de oferta es ideal para quienes buscan un servicio de calidad, puesto que el inte-

resado puede acceder a reseñas y puntuaciones de otros clientes, verificando de esta manera la buena calidad de la prestación.

También se relanzó la categoría de experiencias, que desde el 2016 está operativa en su plataforma (ahora permite que cualquiera que no sea propietario de una vivienda pueda ofrecer este servicio). Dentro de ellas destacan actividades culturales, recorridos gastronómicos y experiencias con famosos.

Como lleva menos de un mes el lanzamiento de ambas categorías, en Chile la oferta solo considera un servicio y de un solo prestador (yoga). Lo que más abundan son experiencias de todo tipo. Hay tours por Santiago, explorar ciudades con lugareños, invitaciones a jornadas de orfebrería, paseos a caballos, hacer empanadas, degustación de vinos, entre otras.

Calidad de anfitriones

Carlos Olivios, director de comunicación corporativa de Airbnb para Latinoamérica, dice que esta nueva modalidad abre la puerta a generar ingresos extras. "Es una forma directa de conectar con nuevos clientes. También puede ampliar el alcance de su emprendimiento".

¿Por qué todavía no hay tantos servicios en Chile?

"Eso depende de la cantidad y calidad de anfitriones locales dispuestos a ofrecer servicios/experiencias verificadas, así como de la demanda turística y el interés de los viajeros en actividades culturales y personalizadas. Airbnb permite desde ya que personas interesadas postulen como anfitriones de servicios y experiencias, lo que sugiere una expansión basada en la iniciativa local".

¿Qué se requiere para empezar a ofrecerlos?

"Cualquier profesional con experiencia puede postularse. Lo único que se requiere es completar un proceso de verificación que garantice la calidad y autenticidad de lo que se ofrece. Esto puede incluir la validación de identidad y, cuando corresponde, licencias o certificaciones. Lo más importante es que ya no es necesario tener una propiedad para emprender con nosotros".

¿Cómo ha sido la marcha blanca de esta nueva propuesta?

"Si bien aún es una etapa temprana, se observa que los usuarios buscan experiencias auténticas, inmersivas y personalizadas".