



HOUSEID.TECH

HouseID Portfolio Playbook

Modellszenarien für Verkaufsgespräche zur
Immobilien- und Betriebsführung.

**Von der ersten Messung bis zur Entscheidung
über das gesamte Portfolio.**



VERTRIEBSBROSCHÜRE / DEUTSCH

Beispiele für jede Art von Kundengespräch.

Die Broschüre führt schnell vom Kundenbedarf zu einem konkreten Pilotprojekt.

01

Gemeinsame Methode

03-04

Daten, Normalisierung und die Interpretation von Abweichungen.

02

Kontrolle und Einsparungen

05-08

Rollen, Dienstleister, Einsparungen und Energiepreise.

03

Hotels

09-12

Zimmer, KPIs, Technik, Betrieb und Einkauf.

04

Restaurants

13-15

Gäste, Küche, Checklisten, Abschriften und Einkauf.

05

Logistikparks

16-18

Hallen, Mieter, Tore, PV, Lastspitzen und SLAs.

06

Bürogebäude

19-21

Belegung, HLK, Komfort, Reinigung und Services.

07

Wohn- und Apartmentgebäude

22-24

Medien, Gemeinschaftsflächen, Mängel und Dienstleister.

08

Weitere Assetklassen

25-27

Retail, Luxusresidenzen, Grundstücke und Projektentwicklung.

09

Portfolio und Einkauf

28-29

Analytik, Benchmarking, Ausschreibungen und Lebenszyklus.

10

Pilot und nächster Schritt

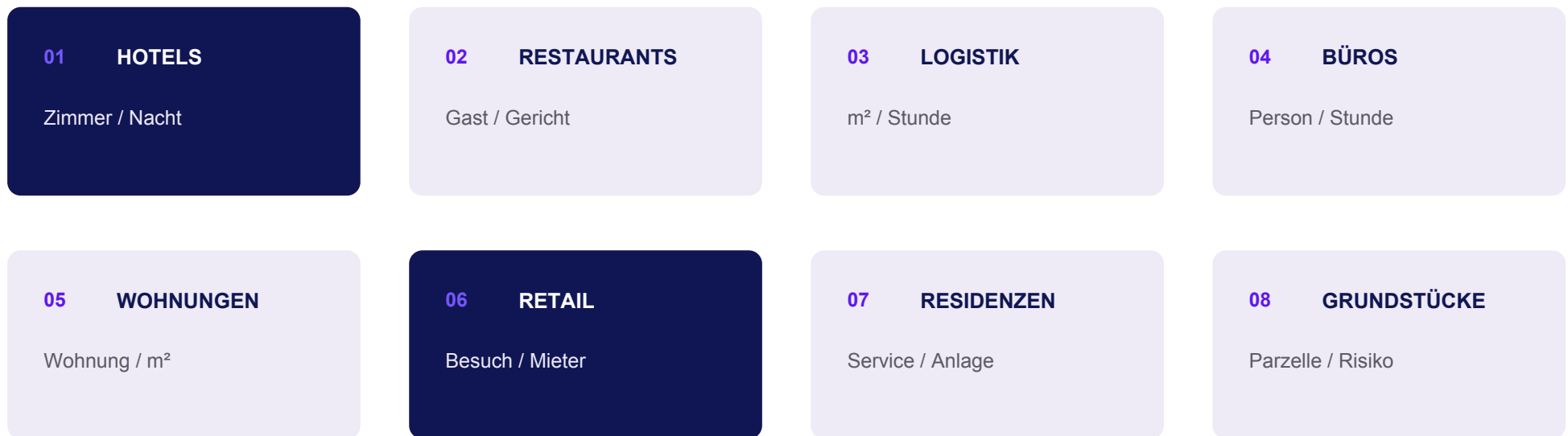
30-31

Implementierung, Vertriebsprozess und Kontakt.

8 ASSETKLASSEN • 1 DATENSTANDARD • 1 ORT FÜR ENTSCHEIDUNGEN

Eine Plattform. Acht unterschiedliche Betriebsökonomien.

HouseID vereinheitlicht die Asset-Identität; Beit bringt die Daten in den täglichen Betrieb.



DATENERFASSUNG



VERGLEICHBARE KENNZAHL

AUFGABE UND
VERANTWORTUNG

GEPRÜFTES ERGEBNIS

Die Beispiele sind modellhaft. Sie enthalten weder interne Kundendaten noch garantierte Einsparungen.

Eine Abweichung eröffnet die Frage. Sie ist noch kein Urteil.

Ein Vergleich ist erst sinnvoll, wenn Preis, Technik, Nutzung und Verhalten getrennt betrachtet werden.

01 RECHNUNG Wie viel das Asset zu welchem Preis bezahlt hat.

02 VERBRAUCH Wie viel Energie, Wasser oder Leistung tatsächlich genutzt wurde.

03 NUTZUNG Belegung, Besucher, Betriebsstunden oder vermietete Fläche.

04 BEDINGUNGEN Wetter, Techniktyp, Leistungsumfang und technischer Zustand.

05 ENTSCHEIDUNG Was geändert wird, wer es umsetzt und wie das Ergebnis geprüft wird.

VERGLEICHSMODELL

HOTEL belegtes Zimmer / Nacht

RESTAURANTS Gast + Öffnungsstunde

LOGISTIK vermietete m² + Betriebsstunde

BÜRO anwesende Person / Stunde

WOHNUNG ZIEL Wohnung + m² + Heiztag
Vergleichbares vergleichen und den Rest präzise erklären

Das Normalisierungsmodell wird stets an Assetklasse, Datenlage und Geschäftsfrage angepasst.

Ein zentraler Ort bedeutet nicht denselben Zugriff für alle.

Der Eigentümer bestimmt, wer auf welches Asset wie lange und mit welchen Rechten zugreift.

01	EIGENTÜMER	gesamtes Portfolio, Finanzen, Freigaben
02	ASSET MANAGER	zugewiesene Assets, KPIs, Verträge und CAPEX
03	BETRIEBSLEITER	Aufgaben, Team, Mängel und Tagesbetrieb
04	TECHNIKER	zugewiesene Anlagen, Service und Dokumentation
05	DIENSTLEISTER	nur Auftrag, Angebot, Protokoll und Rechnung
06	PRÜFER	zeitlich begrenzter Lesezugriff und Audit-Trail

ZUGRIFF BESTEHT AUS FÜNF EBENEN

01	UMFANG	Portfolio / Land / Asset / Raum
02	DATEN	Energie / Finanzen / Verträge / Technik
03	AKTION	lesen / erfassen / freigeben / exportieren
04	ZEIT	dauerhaft / für den Auftrag / einmalig
05	AUDIT	wer was geöffnet, geändert, freigegeben und gesendet hat

VOLLE KONTROLLE DES EIGENTÜMERS • MINIMAL NÖTIGER ZUGRIFF FÜR ALLE ANDEREN

Jeder Dienstleister kann Teil des Prozesses sein. Nicht der gesamten Datenbank.

HouseID unterstützt App-Zugang, einfache E-Mail und Systemintegration.

01

DIENSTLEISTER IN DER APP

Sieht nur zugewiesene Aufträge. Lädt Angebot, Termin, Fotos, Protokoll und Rechnung hoch.

02

DIENSTLEISTER PER E-MAIL

Erhält eine strukturierte E-Mail. Antwort und Anhänge werden ohne eigenes Konto automatisch am Auftrag gespeichert.

03

API / BMS / IoT

Zähler und andere Systeme senden Daten direkt. HouseID wahrt Eigentum, Struktur und Zugriffsregeln.



AUTOMATISCHE HISTORIE

Jede Nachricht, jedes Dokument, jede Freigabe und Terminänderung bleibt am Asset und Auftrag nachvollziehbar.

Ein Dienstleister muss weder das Portfolio noch Daten außerhalb seines Auftrags sehen.

Einsparungen haben eine personelle, technische, zeitliche und finanzielle Ebene.

Eine Änderung kann alle vier Bereiche gleichzeitig beeinflussen.

01 MENSCHEN

Minuten pro Aufgabe weniger Rückläufe bessere Schichtauslastung

02 TECHNIK

kWh pro Einheit weniger Stillstand längere Lebensdauer

03 ZEIT

Freigabegeschwindigkeit Reparaturdauer kürzeres Reporting

04 FINANZEN

Preis pro MWh Servicekosten weniger ungeplanter CAPEX

DATEN



ABWEICHUNG



AUFGABE



ÄNDERUNG



GEPRÜFTE WIRKUNG

Der Energiepreis ist ein Dateninput. Die Einkaufsstrategie ist eine Entscheidung.

Die öffentliche Marktreferenz wird mit realem Lastprofil, Vertrag und Risikotoleranz verbunden.

STROM

AUGUST 2026

116,50

EUR/MWh

Q4 2026

106,50

EUR/MWh

JAHR 2027

67,00

EUR/MWh

MODELLPORTFOLIO

12 GWh

Strom / Jahr

8 GWh

Gas / Jahr

+10 EUR/MWh

= +200.000 EUR
Jahreskosten bei
gleichem Volumen

GAS

AUGUST 2026

58,75

EUR/MWh

Q4 2026

57,11

EUR/MWh

JAHR 2027

42,06

EUR/MWh

MODELL DER VERTRAGLICHEN ENERGIEKOMPONENTE

ASSET A

129 EUR/MWh

ASSET B

118 EUR/MWh

ASSET C

137 EUR/MWh

ASSET D

109 EUR/MWh

AUS DATEN ABLEITEN

Zeiträume und Preisbestandteile angleichen
→ Volumen bündeln → Fix / Index
vergleichen → ausschreiben

Öffentliche Referenz vom 27.07.2026: OMIE Spain Power Base und MIBGAS PVB. Es sind Großhandelspreise; Endrechnungen enthalten weitere regulierte und vertragliche Bestandteile.

Quellen: omie.es, mibgas.es

HOUSEID.TECH

Ein Hotel ist ein System aus Zimmern, Technik und täglichen Entscheidungen.

Der Pilot verbindet Referenzzimmer, Hauptzähler, Belegung und operative Arbeit.

A STADTHOTEL

kurze Aufenthalte und hohe Zimmerrotation

B RESORT

Wellness, Pool, Küche und Saisonalität

C APARTHOTEL

längere Aufenthalte und anderes Verbrauchsprofil

ZIMMER

Strom, Wasser, Wärme / Kälte, Temperatur und Belegungsstatus.

GEBÄUDE

Hauptzähler, Heizzentrale, Lüftung, Pool und Gemeinschaftsflächen.

BETRIEB

Housekeeping, Checklisten, Mängel, Service, Schichten und Material.

WIRTSCHAFTLICHKEIT

Rechnungen, Tarife, Lieferanten, Einkaufspreise und Erneuerungsplan.

EINHEIT: BELEGTES ZIMMER / NACHT • m² • HEIZTAG • LEISTUNGSUMFANG

Der Pilot kann parallel in mehreren Hotels starten und schrittweise auf weitere Zimmer und Anlagen wachsen.

Der Kunde muss wissen, wo Kosten entstehen und was sie wirklich treibt.

Kennzahlen verbinden Preis, Verbrauch, Personaleinsatz, technischen Zustand und Servicequalität.

WICHTIGSTE KUNDENKENNZAHLEN

EUR / ZIMMER / NACHT	trennt Medienpreis, Verbrauch und Leistungsumfang
kWh + I / GAST	zeigt Technik, Betriebsweise und mögliche Verluste
W / LEERES ZIMMER	zeigt Standby-Last und fehlerhafte Absenkung
MIN / ZIMMERREINIGUNG	vergleicht Schichten, Wege, Rückläufe und Qualität
STUNDEN BIS REPARATUR	misst SLA, Stillstand und wiederkehrende Störungen
SERVICE-EUR / ZIMMER	verbindet Verträge, Material und Erneuerungsplanung

TECHNIK UND SCHLÜSSE AUS DEN DATEN

VRF / FAN-COIL / ZENTRALE HLK kWh je Heiztag, Komfort und Laufzeit vergleichen. Regelung oder Erneuerung entscheiden.

GAS / WÄRMEPUMPE / SOLAR Warmwasserkosten, Rücklauftemperaturen, Spitzen und reale Effizienz bewerten.

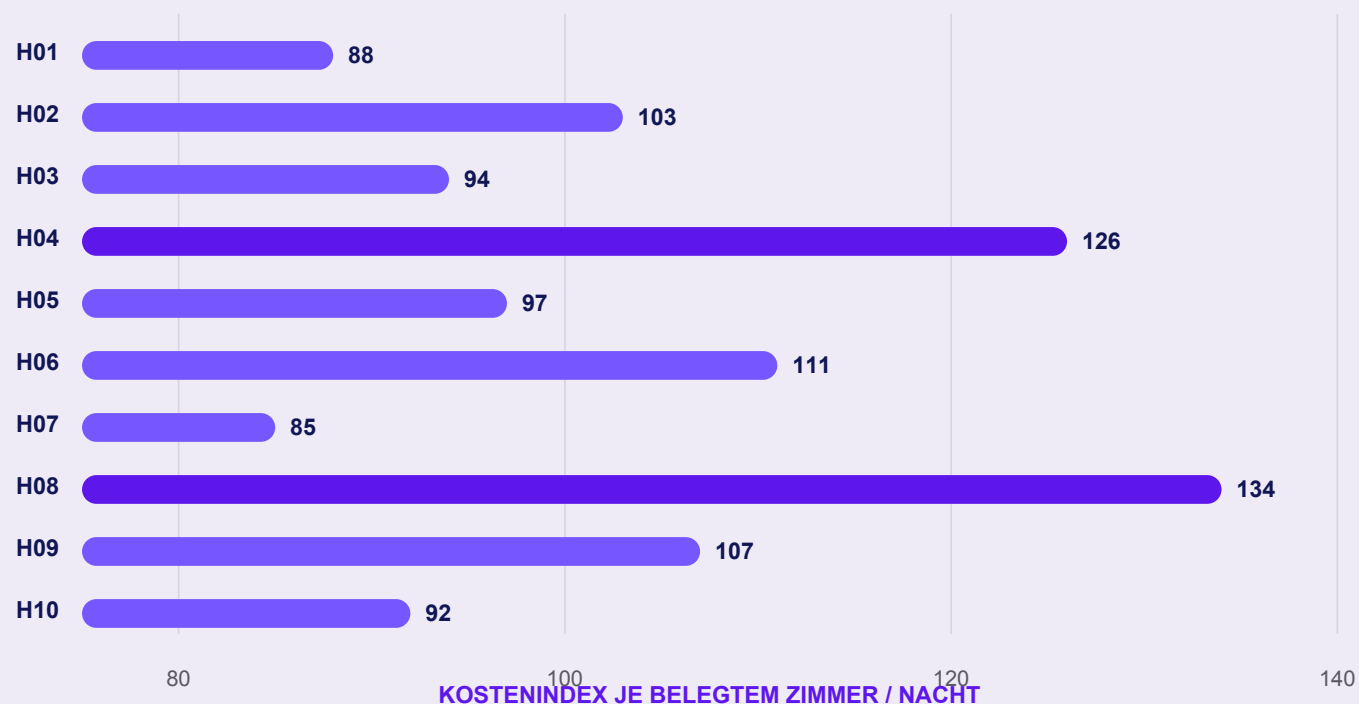
KARTE / SENSOR / MANUELL Grundverbrauch ohne Gast messen und automatische Zimmerabsenkung prüfen.

EIGENE / EXTERNE WÄSCHEREI Medien, Logistik, Personalzeit und Kosten je Kilogramm Wäsche trennen.

MENSCHEN: MINUTEN • TECHNIK: kWh • ZEIT: SLA • FINANZEN: EUR / ZIMMER

Die Kosten pro Zimmer können sich um zweistellige Prozentwerte unterscheiden.

Der synthetische Index kombiniert Medien und Grundbetriebskosten je belegtem Zimmer / Nacht.



+58 %

modellhafte Differenz zwischen
Maximum und Minimum

MÖGLICHE URSACHEN

- 01 Heiz- und Kühltechnik
- 02 Energiepreis und reservierte Leistung
- 03 Belegung, Saison und Aufenthaltsdauer
- 04 Temperatureinstellung und Betriebsweise
- 05 Leckagen, Störungen und Standby-Verbrauch
- 06 Pool, Wellness, Wäscherei und Küche

NORMALISIERUNG: ZIMMER / NACHT • BELEGUNG • WETTER • KATEGORIE • SERVICES

Das Diagramm nutzt einen synthetischen Index. 100 entspricht dem modellhaften Gruppendurchschnitt.

Einsparungen entstehen im täglichen Betrieb.

Messungen liefern das Signal. Der Workflow setzt die Änderung um und prüft sie.

- | | | |
|----|---------------------|---|
| 01 | ENERGIE | Tarif, Lastspitzen, Regelung und gebündelte Portfolionachfrage. |
| 02 | HOUSEKEEPING | Zimmerplan, digitale Checkliste, Qualitätskontrolle und weniger Rückläufe. |
| 03 | MÄNGEL | Meldung aus dem Zimmer, Priorität, Techniker, Material und Anlagenhistorie. |
| 04 | PRÄVENTION | Prüfungen, Filter, Ventile, Klimaanlage, Pool und Lebenszyklusplan. |
| 05 | MENSCHEN | Schichten nach Belegung, Abreisen, Anreisen und realem Aufgabenvolumen. |
| 06 | EINKAUF | Ein Katalog, Freigaben, Preise, Lager und Lieferantenbündelung. |

SIGNAL → AUFGABE → MENSCH → DOKUMENTATION → GEPRÜFTE EINSPARUNG

Ein Restaurant verbindet Energie, Menschen, Technik und Waren.

Der Pilot verfolgt Verbrauch zusammen mit Gästezahl, Öffnungszeiten und Betriebsaufgaben.

A**GANZTÄGIG**

lange Öffnungszeiten, Kühlung und Spülen

B**KÜCHENBETRIEB**

hohe Technikleistung und Vorbereitung

C**KLEINERES KONZEPT**

anderer Gästerhythmus und Grundlast

MESSUNG

Hauptzähler, Küchenkreise, Kühlung, Lüftung und Warmwasser.

GAST

Gästezahl, ausgegebene Gerichte, Öffnungszeiten und Betriebsart.

BETRIEB

Checklisten, Reinigung, Temperaturprotokolle, Mängel und Schichtübergabe.

EINKAUF

Preise, Lager, Abschriften, Wiederholbestellungen und Lieferanten.

EINHEIT: GAST • GERICHT • ÖFFNUNGSTUNDE • m² KÜCHE

Eine digitale Checkliste schafft Nachvollziehbarkeit; gesetzliche, Hygiene- und Sicherheitspflichten bleiben bestehen.

Ein Restaurant muss die Kosten pro Gast kennen, nicht nur die Monatsrechnung.

KPIs verbinden Küchentechnik, Teamleistung, Abfall und Einkaufspreise.

WICHTIGSTE KUNDENKENNZAHLEN

kWh / GAST	vergleicht Konzept, Küche und Gästeverlauf
LITER / GAST	zeigt Spülen, Reinigung, Leckagen und Küchenbetrieb
kWh / ÖFFNUNGSSTUNDE	zeigt Grund- und Nachtlast
GERICHTE / ARBEITSSTUNDE	verbindet Schicht, Vorbereitung und reale Leistung
kg ABFALL / 100 GERICHTE	misst Abschriften, Portionen und Bestellqualität
WARENKORBINDEX	vergleicht gleiche Artikel, Lieferanten und Zeiträume

TECHNIK UND SCHLÜSSE AUS DEN DATEN

GAS / INDUKTION / KOMBINATION

Energie je Gericht, Spitzenleistung, Lüftung und Nutzung der Bereiche vergleichen.

ZENTRALE / PLUG-IN-KÜHLUNG

Standby, Temperaturstabilität, Serviceeinsätze und Kältemittelverluste trennen.

SPÜLMASCHINE MIT / OHNE RÜCKGEWINNUNG

Wasser, Wärme, Zyklen, Wartezeit des Personals und Ergebnisqualität bewerten.

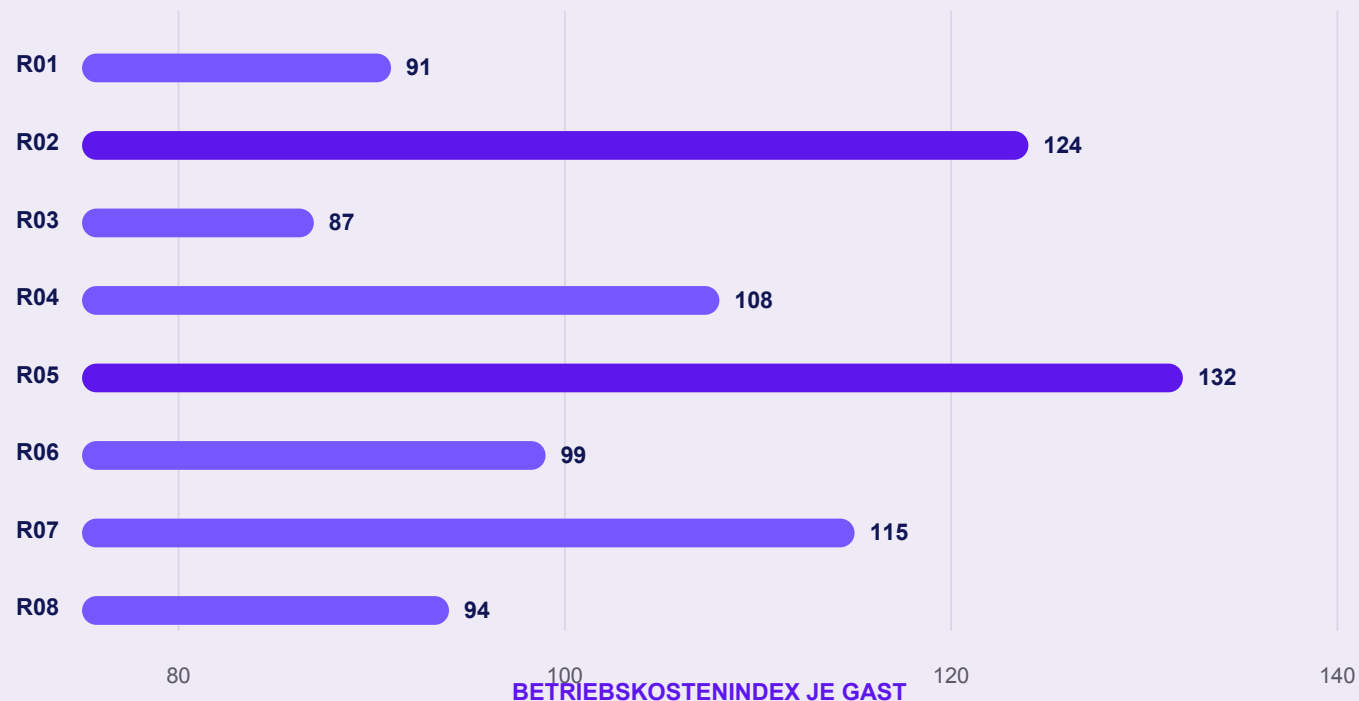
BEDARFSGEFÜHRTE / FESTE LÜFTUNG

Lüftungsleistung mit Küchenbetrieb, Komfort und Öffnungszeiten verknüpfen.

MENSCHEN: GERICHTE / STD. • TECHNIK: kWh / GAST • ZEIT: STILLSTAND • FINANZEN: WARENKORB

Gleicher Umsatz bedeutet nicht gleiche Betriebseffizienz.

Der Modellindex zeigt Medien-, Technik- und Betriebskosten je Gast.



+52 %

modellhafte Differenz zwischen
Maximum und Minimum

MÖGLICHE URSACHEN

- 01 Leistung und Alter der Küchentechnik
- 02 Kühlungs-Standby und Nachtbetrieb
- 03 Spülen, Warmwasser und Zyklen
- 04 Öffnungszeiten und Gästeverlauf
- 05 Abschriften, Abfall und Portionsgröße
- 06 Einkaufspreise und lokale Lieferanten

NORMALISIERUNG: GAST • GERICHT • STUNDE • KONZEPT • SAISON

Das Diagramm nutzt einen synthetischen Index. 100 entspricht dem modellhaften Gruppendurchschnitt.

Eine Halle ist Energiebetrieb, Mietverhältnis und technische Infrastruktur zugleich.

Der Pilot trennt Gebäude-, Mieter- und Technikverbrauch von der realen Flächennutzung.

A**STANDARDHALLE**

Beleuchtung, Heizung und Standardlager

B**CROSS-DOCK**

intensive Tornutzung, Verkehr und schneller Durchsatz

C**TEMPERATURGEFÜHRT**

Kühlung, Dichtheit und Dauerbetrieb

ENERGIE

Hauptanschluss, PV, Batterie, Laden, Spitzen und Netzqualität.

ZONEN

Beleuchtung, Heizung, Kühlung, Tore, Büros und Außenflächen.

BUCHUNG UND BETRIEB

Tore, Zeitfenster, Parkplätze, Ladepunkte und Gemeinschaftsflächen direkt in der App buchen.

MIETER

Unterzähler, Verträge, SLAs, Weiterverrechnung und Gemeinschaftskosten.

EINHEIT: VERMIETETE m² • BETRIEBSSTUNDE • WARENDURCHSATZ • WETTER

In einem gemischten Park werden Eigentümerverbrauch, Mieterverbrauch und gemeinsame Infrastruktur getrennt.

In der Logistik zählen Grundlast, Spitzen und reale Flächennutzung.

KPIs trennen Eigentümerinfrastruktur, Mieter und energieintensive Technik.

WICHTIGSTE KUNDENKENNZAHLEN

kWh / VERMIETETE m²	Basisbenchmark für Gebäude und Mietermix
MAX kW / m²	zeigt Spitzen, Kapazität und Kosten der reservierten Leistung
% PV-EIGENVERBRAUCH	misst Nutzung vor Ort und Einspeisung
kW AUSSER BETRIEB	zeigt Nachtgrundlast, leere Zonen und Zeitplanfehler
MIN TORÖFFNUNG	verknüpft Wärmeverlust und Warendurchsatz
STÖRUNGEN / 1.000 STD.	vergleicht Zuverlässigkeit und reale SLA-Erfüllung
% BUCHUNGS-AUSLASTUNG	Tore, Zeitfenster, Parken, Laden und No-Shows

TECHNIK UND SCHLÜSSE AUS DEN DATEN

LED + SENSOREN / FESTER BETRIEB

Lux-Stunden, Zonenbelegung, Verbrauch und manuelle Eingriffe vergleichen.

GAS / WÄRMEPUMPE

Nach Wetter und Betriebstemperatur normalisieren; Spitzen und Effizienz bewerten.

PV / PV + BATTERIE

Erzeugung, Verbrauch, Laden und Zeitpreise verbinden; passende Kapazität bestimmen.

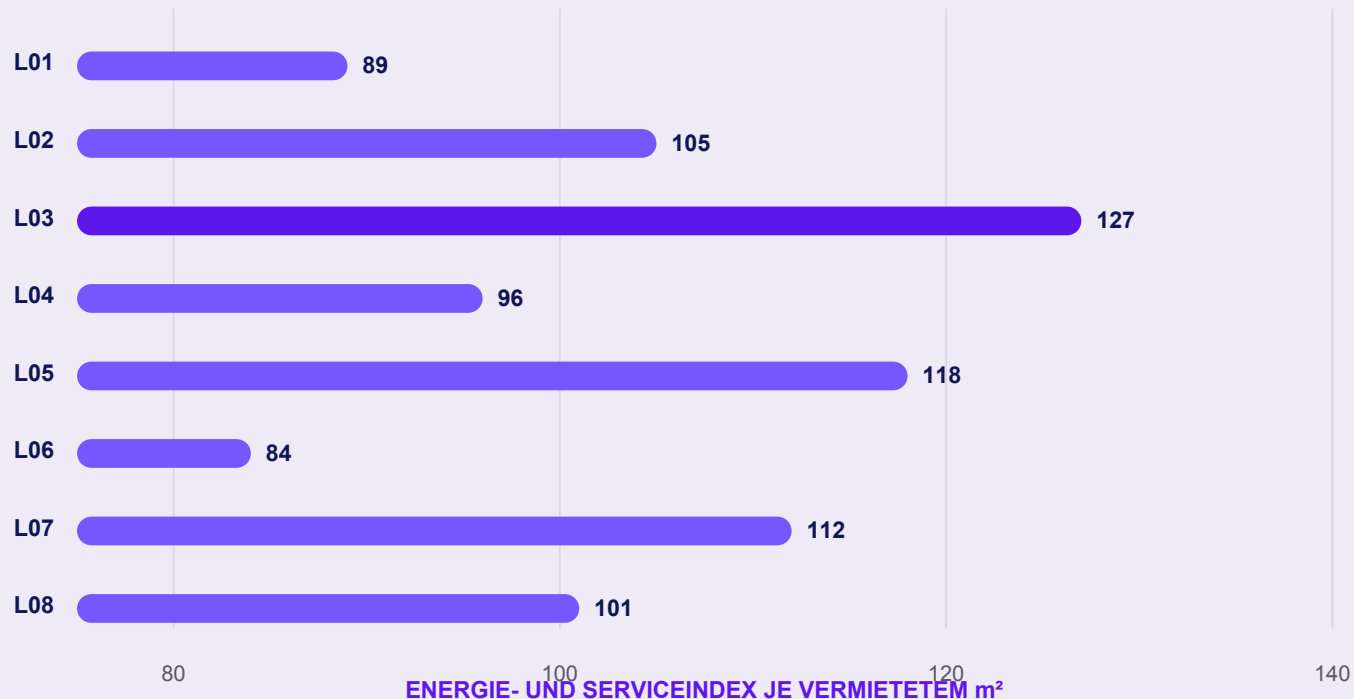
TORABDICHTUNG / LUFTSCHLEIER

Öffnungsdauer, Temperaturabfall, Service und Betriebsdisziplin bewerten.

MENSCHEN: BUCHUNG + EINSÄTZE • TECHNIK: kWh / m² • ZEIT: TORE + SLA • FINANZEN: SPITZE + PV

Die Abweichung entsteht oft außerhalb der eigentlichen Lagerfläche.

Der Modellindex vergleicht Verbrauch und Technikbetrieb je vermietetem m².



+51 %

modellhafte Differenz zwischen
Maximum und Minimum

MÖGLICHE URSACHEN

- 01 Leerstand und Beheizung leerer Zonen
- 02 Beleuchtung und falsche Zeitprogramme
- 03 undichte Tore und häufiges Öffnen
- 04 Kühlung oder Temperierung des Lagers
- 05 PV-Nutzung und Lastverschiebung
- 06 Fahrzeugladen und Lastspitzen

NORMALISIERUNG: m² • STUNDE • TEMPERATUR • BELEGUNG • BETRIEBSART

Das Diagramm nutzt einen synthetischen Index. 100 entspricht dem modellhaften Gruppendurchschnitt.

Ein Bürogebäude bezahlt für Komfort und für ungenutzte Zeit.

Der Pilot verbindet Belegung, Innenraumqualität, Technik und Leistungsumfang.

A**ZENTRALE**

stabile Nutzer und Unternehmensbetrieb

B**MULTI-TENANT**

unterschiedliche Verträge, Zeiten und Standards

C**FLEXIBLER BETRIEB**

variable Belegung und geteilte Arbeitsplätze

BUCHUNG UND BELEGUNG

Arbeitsplätze, Besprechungsräume, Parkplätze, Besucher und Ladepunkte direkt in der App buchen.

KOMFORT

Temperatur, CO₂, Feuchte, Beschwerden und Innenraumqualität.

TECHNIK

HLK, Beleuchtung, Aufzüge, IT-Grundlast und GLT-Zeitprogramme.

SERVICES

Reinigung, Sicherheit, Empfang, Mängel, Service und Weiterverrechnung an Mieter.

EINHEIT: ANWESENDE PERSON / STUNDE • m² • HEIZTAG • BETRIEBSWEISE

Belegungsdaten werden aggregiert zur Gebäudesteuerung genutzt; Datenschutz und Zugriffsrechte sind zu wahren.

Ein Büro muss Komfort mit der realen Gebäudenutzung vergleichen.

Entscheidend sind die Kosten einer belegten Zone und die Kosten ungenutzter Zeit.

WICHTIGSTE KUNDENKENNZAHLEN

kWh / m²	vergleicht Gebäude, Wetter und Technikstandard
kWh / PERSONENSTUNDE	verknüpft Energie mit realer Belegung
% PLATZAUSLASTUNG	zeigt Reserven bei Etagen, Services und Mietflächen
STD. AUSSERHALB KOMFORT	misst Temperatur, CO2 und Nutzererlebnis
% HLK AUSSERHALB BELEGUNG	zeigt falsche Zeitpläne und Wochenendbetrieb
REINIGUNGS-EUR / ZONE	stellt die Leistung von Fläche auf realen Bedarf um
% BUCHUNGS-AUSLASTUNG	Arbeitsplätze, Räume, Parken, Laden und No-Shows

TECHNIK UND SCHLÜSSE AUS DEN DATEN

CAV- / VAV-LÜFTUNG

Luftmenge mit Belegung, Raumqualität, Ventilatorleistung und Beschwerden verknüpfen.

KÄLTEMASCHINE / WÄRMEPUMPE

Teillasteffizienz, Temperaturen und gleichzeitiges Heizen und Kühlen vergleichen.

BELEGUNGSSENSOREN / BUCHUNGEN

Buchungen mit realer Nutzung vergleichen; HLK, Licht, Reinigung, Parken und Laden steuern.

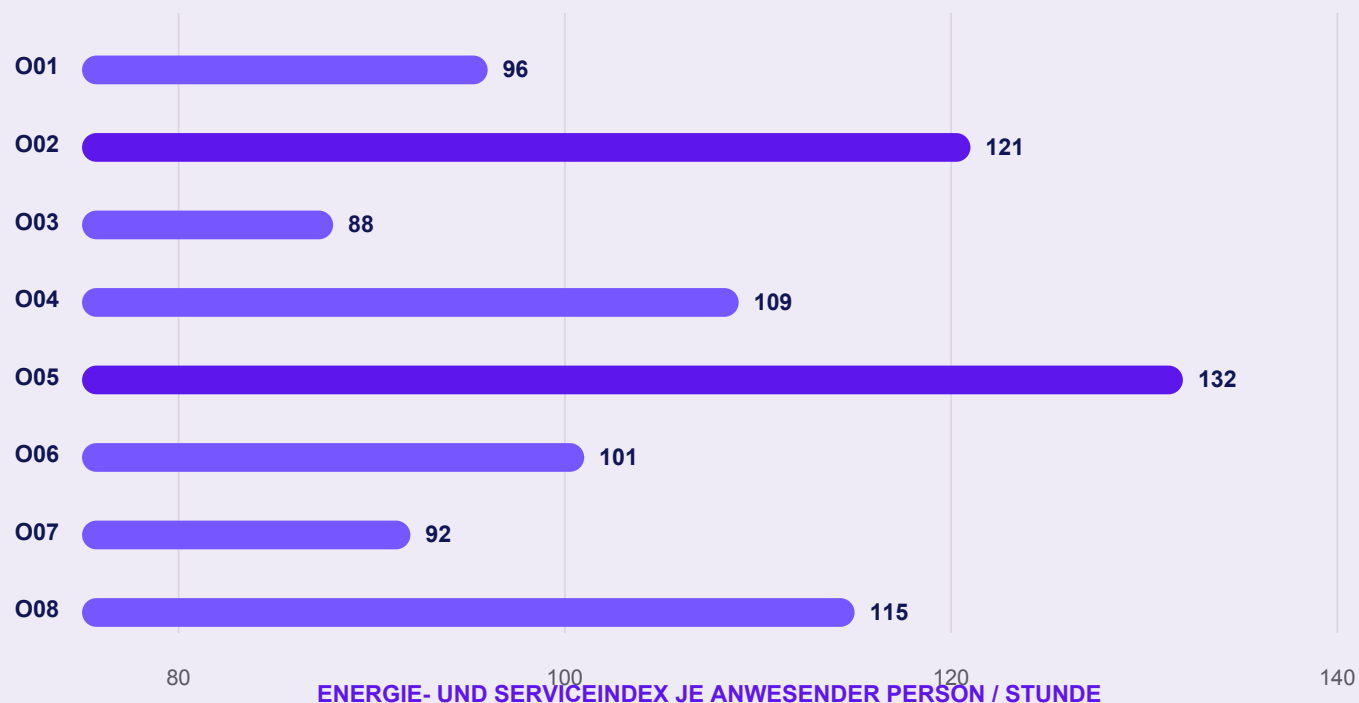
LED + DALI / FESTE SCHALTUNG

Betriebsstunden, Intensität, Tageslicht und manuelle Nutzereingriffe vergleichen.

MENSCHEN: BUCHUNG + BELEGUNG • TECHNIK: KOMFORT / kWh • ZEIT: HLK AUSSER BETRIEB • FINANZEN: EUR / ZONE

Das teuerste Büro kann das am wenigsten genutzte sein.

Der Modellindex rechnet Energie und Services je anwesender Person / Stunde um.



+50 %

modellhafte Differenz zwischen
Maximum und Minimum

MÖGLICHE URSACHEN

- 01 GLT läuft außerhalb realer Arbeitszeiten
- 02 niedrige Belegung bei vollem Gebäudeservice
- 03 Lüftung und Anforderungen an die Innenraumluft
- 04 Fassade, Verschattung und Wärmeeinträge
- 05 IT, Serverräume und Mietertechnik
- 06 Wochenendbetrieb, Reinigung und Sicherheit

NORMALISIERUNG: PERSON / STUNDE • m² • WETTER • STANDARD • MIETER

Das Diagramm nutzt einen synthetischen Index. 100 entspricht dem modellhaften Gruppendurchschnitt.

Ein Wohngebäude braucht Kontrolle über Medien, Services, Mieter und Kommunikation.

Der Pilot verbindet Gemeinschaftsflächen, Verbrauch, Mängel, Vertragskosten und Mieterwechsel.

A**MIETWOHNHAUS**

zentrale Verwaltung, Ummeldungen und Wohnungshistorie

B**APARTMENTGEBÄUDE**

Kurzaufenthalte und Betriebsservice

C**WOHNANLAGE**

mehrere Gebäude, Garagen und Gemeinschaftsflächen

MEDIEN

Haupt- und Unterzählung für Wasser, Wärme, Strom und Gemeinschaftsflächen.

BETRIEB

Reinigung, Aufzüge, Garagen, Beleuchtung, Abfall, Gärten und Zutritt.

MIETER

Online-Endablesung, sofortige Ummeldung, Übergabeprotokoll und neue Zugriffsrechte.

VERTRÄGE

Dienstleister, Prüfungen, Versicherungen, Servicepreise und Langfristplan.

EINHEIT: WOHNUNG • m² • HEIZTAG • BELEGUNG • LEISTUNGSUMFANG

Mieterwechsel: Online-Endablesung → sofortige Ummeldung → digitales Protokoll → neue Zugriffe aktivieren.

Den Eigentümer interessieren Servicekosten je Wohnung und Ursachen wiederkehrender Probleme.

KPIs verbinden Verbrauch, Gemeinschaftsflächen, Mieterwechsel, Reparaturen und Dienstleisterleistung.

WICHTIGSTE KUNDENKENNZAHLEN

WÄRME-kWh / m² / TAG normalisiert nach Wetter und beheizter Fläche

WARMWASSERLITER / WOHNUNG zeigt Zirkulation, Verluste und Nutzungsprofil

GEMEINSCHAFTS-kWh / WOHNUNG vergleicht Aufzüge, Garagen und Beleuchtung

m³ UNGEKLÄRTES WASSER zeigt Leckagen und Differenz zwischen Haupt- und Unterzählern

MÄNGEL / 100 WOHNUNGEN misst Wiederholung, Reaktion und Reparaturqualität

SERVICE-EUR / WOHNUNG vergleicht Verträge, Häufigkeit und Leistungsumfang

MIN / MIETERWECHSEL misst Ablesung, Ummeldung, Übergabe und Zugriffsaktivierung

TECHNIK UND SCHLÜSSE AUS DEN DATEN

GAS / WÄRMEPUMPE / FERNWÄRME

Kosten gelieferter Wärme, Verluste, Spitzen, Service und Preisabhängigkeit vergleichen.

ABGEGLICHEN / NICHT ABGEGLICHEN

Temperaturen, Volumenströme und Beschwerden verbinden; Über- und Unterversorgung erkennen.

FERN- / MANUELLE ABLESUNG

Verwaltungszeit, Fehler, Leckagen und Reaktionsgeschwindigkeit bewerten.

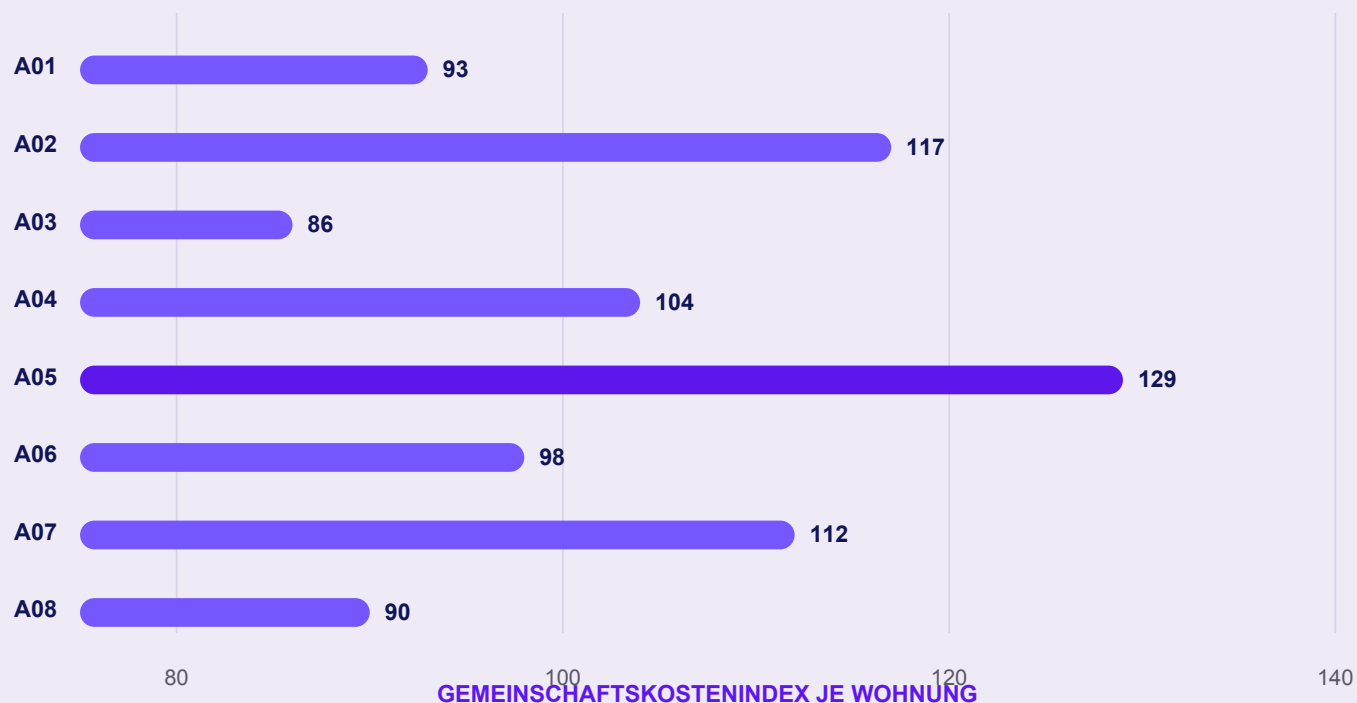
PV FÜR GEMEINSCHAFTS FLÄCHEN

Erzeugung mit Aufzügen, Garagen und Pumpen vergleichen; Eigenverbrauch und Einspeisung bestimmen.

MENSCHEN: MIETER • TECHNIK: WÄRMEQUELLE • ZEIT: UMMELDUNG + REAKTION • FINANZEN: EUR / WOHNUNG

Die gleiche Wohnungszahl bedeutet nicht gleiche Verwaltungskosten.

Der Modellindex kombiniert Medien der Gemeinschaftsflächen, Services, Reparaturen und Betriebsweise.



+50 %

modellhafte Differenz zwischen
Maximum und Minimum

MÖGLICHE URSACHEN

- 01 Gebäudehülle und Wärmequelle
- 02 Warmwasserzirkulation und Druckverhältnisse
- 03 Aufzüge, Garagen und Außenbeleuchtung
- 04 leere Wohnungen und Kurzaufenthaltsbetrieb
- 05 Serviceverträge und Einsatzhäufigkeit
- 06 Leckagen, Regelung und aggregiertes Verhalten

NORMALISIERUNG: WOHNUNG • m² • WETTER • BELEGUNG • GEMEINSCHAFTSSERVICES

Das Diagramm nutzt einen synthetischen Index. 100 entspricht dem modellhaften Gruppendurchschnitt.

Retail verbindet Besucherfrequenz, Mieter und Gemeinschaftskosten.

HouseID trennt Eigentümerbetrieb, Mieterverbrauch und Servicequalität.

WAS ÜBERWACHEN

- | | | |
|----|-------------------------|-------------------------------|
| 01 | BESUCHERFREQUENZ | Besucherstrom, Zeiten, Events |
| 02 | MEDIEN | Mieter, Gemeinschaftsflächen |
| 03 | PARKEN | Belegung, Laden, Beleuchtung |
| 04 | SERVICES | Reinigung, Sicherheit, Abfall |

WAS ENTSCHEIDEN

- | | | |
|----|--------------------------|---|
| 01 | WEITERVERRECHNUNG | Genauigkeit und Nachvollziehbarkeit |
| 02 | ÖFFNUNGSZEITEN | Services nach Besucherfrequenz |
| 03 | MIETER | Ausbau, Mängel und SLAs |
| 04 | EINKAUF | gemeinsame Ausschreibungen und Qualität |

EINHEIT: BESUCH • VERMIETETE m² • BETRIEBSSTUNDE • MIERTERTYP

Eine Luxusimmobilie braucht diskrete Kontrolle, nicht mehr Verwaltung.

Der Eigentümer sieht Zustand und Budget; das lokale Team erhält klare Aufgaben und Verantwortung.

DIGITALER ASSETPASS

- | | | |
|----|------------------|----------------------------------|
| 01 | INVENTAR | Ausstattung, Garantien, Historie |
| 02 | TECHNIK | Pool, HLK, PV, Wasser |
| 03 | DOKUMENTE | Verträge, Prüfungen, Anleitungen |
| 04 | ZUGRIFFE | Rollen, Gäste, Dienstleister |

ONLINE FACILITY MANAGER

- | | | |
|----|---------------------|----------------------------------|
| 01 | VORBEREITUNG | Anreise, Checkliste und Qualität |
| 02 | SERVICE | Garten, Pool, Techniker |
| 03 | EINKAUF | Ausstattung und Preisfreigabe |
| 04 | REPORT | Fotos, Zustand und Budget |

ERGEBNIS: ASSETS, SERVICES UND ENTSCHEIDUNGEN IN EINER VERLÄSSLICHEN HISTORIE

Bei Grundstücken ist verspätete Information die teuerste.

Land Control, Datenpass und BIM schaffen eine durchgängige Linie von der Prüfung bis zum Bau.

LAND CONTROL

- | | | |
|----|----------------------|-----------------------------------|
| 01 | PLAN | Nutzung, Grenzen und Schutz |
| 02 | INFRASTRUKTUR | Netze, Zugang und Kapazität |
| 03 | RISIKEN | Wasser, Brand und Dienstbarkeiten |
| 04 | POTENZIAL | Szenarien und Prüfpriorität |

ENTWICKLUNG UND BIM

- | | | |
|----|----------------------|-------------------------------------|
| 01 | GRUNDLAGE | Scan, Modell und Dokumentation |
| 02 | BUDGET | Mengengerüst, CAPEX und Varianten |
| 03 | AUSSCHREIBUNG | einheitliche Leistungsspezifikation |
| 04 | BETRIEB | Datenübergabe in den Betrieb |

EINE DATENHISTORIE: PARZELLE → PROJEKT → REALISIERUNG → BETRIEBSASSET

Jedes Asset hat eigene Kennzahlen. Das Portfolio spricht eine gemeinsame Sprache.

Hotel und Halle sind nicht direkt vergleichbar. Managementqualität, Risiko und Einsparpotenzial schon.

ASSETKLASSE	DATEN	BETRIEB	KOSTEN	RISIKO	CAPEX
HOTEL	PRIORITÄT	BEOBACHTEN	PRIORITÄT	STABIL	BEOBACHTEN
RESTAURANTS	BEOBACHTEN	PRIORITÄT	PRIORITÄT	BEOBACHTEN	STABIL
LOGISTIK	PRIORITÄT	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN	PRIORITÄT
BÜRO	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN	PRIORITÄT	STABIL	BEOBACHTEN
WOHNUNGEN	BEOBACHTEN	PRIORITÄT	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN
RETAIL	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN	PRIORITÄT	BEOBACHTEN	PRIORITÄT
RESIDENZEN	PRIORITÄT	BEOBACHTEN	BEOBACHTEN	STABIL	PRIORITÄT
GRUNDSTÜCKE	STABIL	STABIL	STABIL	PRIORITÄT	PRIORITÄT

ERGEBNIS FÜR DEN
EIGENTÜMER

Wo heute handeln, was gemeinsam ausschreiben und wohin Investitionen künftig lenken.

Die Matrix ist modellhaft. Reale Scores basieren auf Daten, Eigentümerprioritäten und technischem Zustand.

Daten machen aus Schätzung eine gesteuerte Einkaufsentscheidung.

Ein Standard ermöglicht Volumenbündelung, Angebotsvergleich und Leistungskontrolle.

01**BEDARF**

Realer Verbrauch,
Störungshäufigkeit und
Erneuerungsplan.

02**SPEZIFIKATION**

Einheitlicher Umfang,
Qualität, BIM und
technische Parameter.

03**AUSSCHREIBUNG**

Lokaler, europäischer
oder globaler
Lieferantenvergleich.

04**FREIGABE**

Preis, Risiko, Termin,
Referenzen und Entsch
eidungsdokumentation.

05**KONTROLLE**

SLA, Qualität,
Verbrauch,
Fakturierung und reales
Ergebnis.

ENERGIE**REINIGUNG****SICHERHEIT****SERVICE****MATERIAL****SANIERUNG**

HouseID speichert Anfrage, Angebote, Entscheidung, Vertrag und Auswertung in der Assethistorie.

Konkret starten. Wert zeigen. Dann skalieren.

Ein Pilot muss eine Geschäftsfrage beantworten, nicht nur Software installieren.



Dreißig Tage sind das Zielmodell ab verfügbarem Input. Der reale Termin hängt von Technik, Zugängen und Datenqualität ab.



Jedes Asset ist anders. Kontrolle kann einheitlich sein.

Das Verkaufsgespräch beginnt mit dem, was der Kunde schützen,
vergleichen und entscheiden muss.

ERSTEN ANWENDUNGSFALL
PLANEN

houseid.tech • info@houseid.cz • +420 727 915 489