



HouseID Portfolio Playbook

Escenarios modelo para conversaciones comerciales sobre la gestión de inmuebles y activos operativos.

De la primera medición a las decisiones de toda la cartera.

HOUSEID.TECH



FOLLETO COMERCIAL / ESPAÑOL

Ejemplos para cada tipo de conversación comercial.

El folleto permite pasar rápidamente de las necesidades del cliente a un piloto concreto.

01

Método común

Datos, normalización y cómo interpretar las diferencias.

03-04

02

Control y ahorro

Roles, proveedores, ahorro y precios de la energía.

05-08

03

Hoteles

Habitaciones, KPI, tecnología, operaciones y compras.

09-12

04

Restaurantes

Clientes, cocina, listas de control, mermas y compras.

13-15

05

Parques logísticos

Naves, inquilinos, muelles, FV, picos y SLA.

16-18

06

Edificios de oficinas

Ocupación, HVAC, confort, limpieza y servicios.

19-21

07

Edificios residenciales y de apartamentos

Suministros, zonas comunes, incidencias y proveedores.

22-24

08

Otros tipos de activos

Retail, residencias de lujo, terrenos y promoción.

25-27

09

Cartera y compras

Análítica, benchmarking, licitaciones y ciclo de vida.

28-29

10

Piloto y siguiente paso

Implantación, proceso comercial y contacto.

30-31

8 TIPOS DE ACTIVOS • 1 ESTÁNDAR DE DATOS • 1 LUGAR PARA DECIDIR

Una plataforma. Ocho economías operativas distintas.

HouseID unifica la identidad del activo; Beit lleva los datos a la operación diaria.



CAPTURA DE DATOS → INDICADOR COMPARABLE → TAREA Y RESPONSABILIDAD → RESULTADO VERIFICADO

Los ejemplos son ilustrativos. No contienen datos internos de clientes ni ahorros garantizados.

Una diferencia abre la pregunta. No es el veredicto final.

La comparación solo tiene sentido al separar precio, tecnología, uso y comportamiento.

01 FACTURA Cuánto pagó el activo y a qué precio.

02 CONSUMO Cuánta energía, agua o servicio utilizó realmente.

03 USO Ocupación, visitas, horas operativas o superficie alquilada.

04 CONDICIONES Clima, tipo de tecnología, alcance del servicio y estado técnico.

05 DECISIÓN Qué cambiar, quién lo hará y cómo se verificará el resultado.

MODELO DE COMPARACIÓN

HOTEL habitación ocupada / noche

RESTAURANTES cliente + hora de apertura

LOGÍSTICA m² alquilado + hora operativa

OFICINA persona presente / hora

APARTAMENTO vivienda + m² + día de calefacción
OBJETIVO comparar elementos equivalentes y explicar el resto con precisión

El modelo de normalización se adapta siempre al tipo de activo, los datos disponibles y la pregunta de negocio.

Un único lugar no significa el mismo acceso para todos.

El propietario decide quién accede a qué activo, durante cuánto tiempo y con qué permisos.

01	PROPIETARIO	toda la cartera, finanzas y aprobaciones
02	ASSET MANAGER	activos asignados, KPI, contratos y CAPEX
03	RESPONSABLE DE OPERACIONES	tareas, equipo, incidencias y operación diaria
04	TÉCNICO	equipos asignados, servicio y documentación
05	PROVEEDOR	solo trabajo, oferta, acta y factura
06	AUDITOR	lectura limitada en el tiempo y pista de auditoría

EL ACCESO SE COMPONE DE CINCO CAPAS

01	ALCANCE	cartera / país / activo / estancia
02	DATOS	energía / finanzas / contratos / tecnología
03	ACCIÓN	leer / crear / aprobar / exportar
04	TIEMPO	permanente / durante el trabajo / puntual
05	AUDITORÍA	quién abrió, modificó, aprobó y envió cada elemento

CONTROL TOTAL DEL PROPIETARIO • ACCESO MÍNIMO NECESARIO PARA LOS DEMÁS

Cada proveedor puede formar parte del proceso. No de toda la base de datos.

HouseID admite acceso a la aplicación, correo electrónico e integración de sistemas.

01

PROVEEDOR EN LA APLICACIÓN

Solo ve los trabajos asignados. Carga oferta, fecha, fotos, acta y factura.

02

PROVEEDOR POR CORREO

Recibe un correo estructurado. La respuesta y los adjuntos se guardan automáticamente en el trabajo, sin necesidad de cuenta.

03

API / BMS / IoT

Los contadores y otros sistemas envían datos directamente. HouseID conserva la propiedad, la estructura y las reglas de acceso.



HISTORIAL AUTOMÁTICO

Cada mensaje, documento, aprobación y cambio de fecha queda trazable en el activo y el trabajo.

Un proveedor nunca necesita ver la cartera ni datos fuera del alcance de su trabajo.

El ahorro tiene una dimensión humana, tecnológica, temporal y financiera.

Un cambio puede afectar a las cuatro áreas al mismo tiempo.

01 PERSONAS

minutos por tarea menos repeticiones mejor uso del turno

02 TECNOLOGÍA

kWh por unidad menos paradas mayor vida útil

03 TIEMPO

velocidad de aprobación tiempo de reparación informes más rápidos

04 FINANZAS

precio por MWh coste del servicio menor CAPEX no planificado

DATOS



DESVIACIÓN



TAREA



CAMBIO



IMPACTO VERIFICADO

El precio de la energía es un dato de entrada. La estrategia de compra es una decisión.

La referencia pública de mercado se combina con el perfil real de consumo, el contrato y la tolerancia al riesgo.

ELECTRICIDAD

AGOSTO 2026

116,50

EUR/MWh

Q4 2026

106,50

EUR/MWh

AÑO 2027

67,00

EUR/MWh

CARTERA ILUSTRATIVA

12 GWh

electricidad / año

8 GWh

gas / año

+10 EUR/MWh**= +200.000 EUR de
coste anual con el
mismo volumen**

GAS

AGOSTO 2026

58,75

EUR/MWh

Q4 2026

57,11

EUR/MWh

AÑO 2027

42,06

EUR/MWh

MODELO DEL COMPONENTE DE ENERGÍA CONTRATADO

ACTIVO A

129 EUR/MWh

ACTIVO B

118 EUR/MWh

ACTIVO C

137 EUR/MWh

ACTIVO D

109 EUR/MWh

DEDUCIR DE LOS DATOS

alinear periodos y componentes de precio →
agregar volumen → comparar fijo / indexado
→ licitar

Un hotel es un sistema de habitaciones, tecnología y decisiones diarias.

El piloto conecta una habitación de referencia, contadores principales, ocupación y trabajo operativo.

A**HOTEL URBANO**

estancias cortas y alta rotación de habitaciones

B**RESORT**

spa, piscina, cocina y estacionalidad

C**APARTHOTEL**

estancias más largas y otro perfil de consumo

HABITACIÓN

Electricidad, agua, calor / frío, temperatura y estado de ocupación.

EDIFICIO

Contadores principales, sala técnica, ventilación, piscina y zonas comunes.

OPERACIONES

Housekeeping, listas de control, incidencias, servicio, turnos y material.

ECONOMÍA

Facturas, tarifas, proveedores, precios de compra y plan de renovación.

UNIDAD: HABITACIÓN OCUPADA / NOCHE • m² • DÍA DE CALEFACCIÓN • ALCANCE

El piloto puede implantarse en varios hoteles en paralelo y ampliarse gradualmente a más habitaciones y tecnologías.

El cliente necesita saber dónde se origina el coste y qué lo impulsa realmente.

Los indicadores conectan precio, consumo, trabajo humano, estado técnico y calidad del servicio.

INDICADORES CLAVE DEL CLIENTE

EUR / HABITACIÓN / NOCHE	separa precio del suministro, consumo y alcance del servicio
kWh + I / CLIENTE	muestra tecnología, modo operativo y posibles pérdidas
W / HABITACIÓN VACÍA	detecta standby y reducción automática ineficaz
MIN / LIMPIEZA DE HABITACIÓN	compara turnos, recorridos, repeticiones y calidad
HORAS HASTA REPARACIÓN	mide SLA, parada y averías recurrentes
EUR DE SERVICIO / HABITACIÓN	conecta contratos, materiales y plan de renovación

TECNOLOGÍA Y CONCLUSIONES DE LOS DATOS

VRF / FAN-COIL / HVAC CENTRAL

Comparar kWh por día de calefacción, confort y horas de funcionamiento. Decidir regulación o renovación.

GAS / BOMBA DE CALOR / SOLAR

Evaluar coste del agua caliente, temperaturas de retorno, picos y eficiencia real.

TARJETA / SENSOR / MANUAL

Medir consumo base sin huésped y verificar la reducción automática de la habitación.

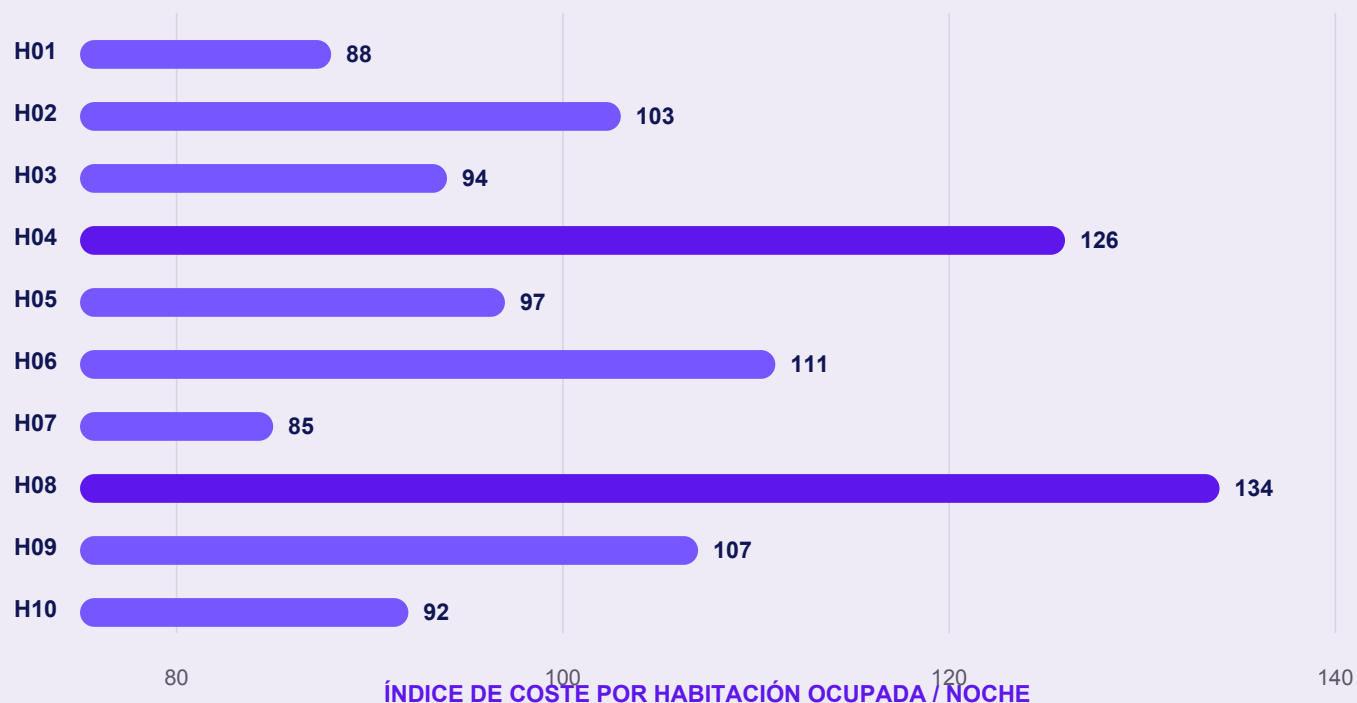
LAVANDERÍA PROPIA / EXTERNA

Separar suministros, logística, tiempo de personal y coste por kilogramo de ropa.

PERSONAS: MINUTOS • TECNOLOGÍA: kWh • TIEMPO: SLA • FINANZAS: EUR / HABITACIÓN

El coste por habitación puede variar decenas de puntos porcentuales.

El índice sintético combina suministros y coste operativo básico por habitación ocupada / noche.



+58 %

diferencia ilustrativa entre
máximo y mínimo

QUÉ PUEDE CAUSAR LA DIFERENCIA

- 01 tecnología de calefacción y refrigeración
- 02 precio de energía y potencia contratada
- 03 ocupación, temporada y duración de la estancia
- 04 ajustes de temperatura y modo operativo
- 05 fugas, averías y consumo en standby
- 06 piscina, spa, lavandería y cocina

NORMALIZACIÓN: HABITACIÓN / NOCHE • OCUPACIÓN • CLIMA • CATEGORÍA • SERVICIOS

El gráfico usa un índice sintético. El valor 100 representa la media ilustrativa del grupo.

El ahorro se genera en la operación diaria.

La medición muestra la señal. El flujo de trabajo ejecuta y verifica el cambio.

- | | | |
|----|---------------------|---|
| 01 | ENERGÍA | Tarifa, picos de demanda, regulación y demanda conjunta de la cartera. |
| 02 | HOUSEKEEPING | Plan de habitaciones, checklist digital, control de calidad y menos repeticiones. |
| 03 | INCIDENCIAS | Aviso desde la habitación, prioridad, técnico, material e historial del equipo. |
| 04 | PREVENCIÓN | Inspecciones, filtros, válvulas, climatización, piscina y plan de ciclo de vida. |
| 05 | PERSONAS | Turnos según ocupación, salidas, llegadas y volumen real de tareas. |
| 06 | COMPRAS | Un catálogo, aprobaciones, precios, almacenes y consolidación de proveedores. |

SEÑAL → TAREA → PERSONA → DOCUMENTACIÓN → AHORRO VERIFICADO

Un restaurante conecta energía, personas, tecnología y materias primas.

El piloto analiza el consumo junto con clientes, horario de apertura y tareas operativas.

A**TODO EL DÍA**

horario amplio, refrigeración y lavado

B**OPERACIÓN DE COCINA**

alta potencia de equipos y preparación

C**CONCEPTO PEQUEÑO**

otro ritmo de clientes y carga base

MEDICIÓN

Contadores principales, circuitos de cocina, refrigeración, ventilación y agua caliente.

CLIENTE

Número de clientes, platos servidos, horas de apertura y tipo de operación.

OPERACIONES

Listas de control, limpieza, registros de temperatura, incidencias y relevo de turno.

COMPRAS

Precios, almacenes, mermas, pedidos recurrentes y proveedores.

UNIDAD: CLIENTE • PLATO SERVIDO • HORA DE APERTURA • m² DE COCINA

Una lista digital mejora la trazabilidad; no sustituye obligaciones legales, higiénicas o de seguridad.

Un restaurante debe conocer el coste por cliente, no solo la factura mensual.

Los KPI conectan tecnología de cocina, productividad del equipo, residuos y precios de compra.

INDICADORES CLAVE DEL CLIENTE

kWh / CLIENTE	compara concepto, cocina y flujo de clientes
LITROS / CLIENTE	detecta lavado, limpieza, fugas y modo de cocina
kWh / HORA DE APERTURA	muestra carga base y nocturna
PLATOS / HORA DE TRABAJO	conecta turno, preparación y rendimiento real
kg RESIDUOS / 100 PLATOS	mide mermas, porciones y calidad de pedidos
ÍNDICE DE CESTA DE COMPRA	compara los mismos artículos, proveedores y periodos

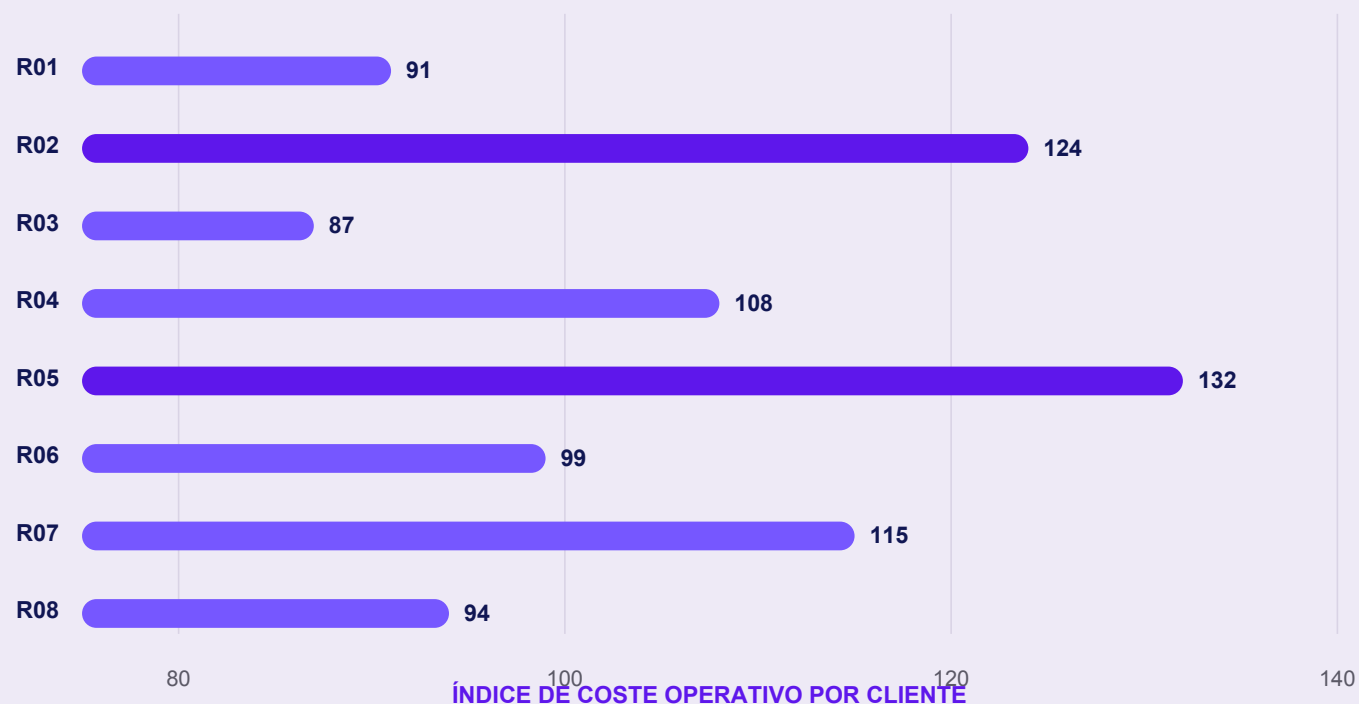
TECNOLOGÍA Y CONCLUSIONES DE LOS DATOS

GAS / INDUCCIÓN / COMBINACIÓN	Comparar energía por plato, potencia máxima, ventilación y uso de cada sección.
REFRIGERACIÓN CENTRAL / PLUG-IN	Separar standby, estabilidad térmica, intervenciones y pérdidas de refrigerante.
LAVAVAJILLAS CON / SIN RECUPERACIÓN	Evaluar agua, calor, ciclos, espera del personal y calidad del resultado.
VENTILACIÓN SEGÚN DEMANDA / FIJA	Relacionar ventilación con operación de cocina, confort y horario.

PERSONAS: PLATOS / HORA • TECNOLOGÍA: kWh / CLIENTE • TIEMPO: PARADA • FINANZAS: CESTA

La misma facturación no implica la misma eficiencia operativa.

El índice ilustrativo muestra el coste de suministros, tecnología y operación por cliente.



+52 %

diferencia ilustrativa entre
máximo y mínimo

QUÉ PUEDE CAUSAR LA DIFERENCIA

- 01 potencia y antigüedad de equipos de cocina
- 02 standby de refrigeración y modo nocturno
- 03 lavado, agua caliente y número de ciclos
- 04 horario de apertura y flujo de clientes
- 05 mermas, residuos y tamaño de ración
- 06 precios de compra y proveedores locales

NORMALIZACIÓN: CLIENTE • PLATO • HORA • CONCEPTO • TEMPORADA

El gráfico usa un índice sintético. El valor 100 representa la media ilustrativa del grupo.

Una nave es una operación energética, una relación arrendaticia y una infraestructura técnica.

El piloto separa el consumo del edificio, de los inquilinos y de la tecnología del uso real del espacio.

A**NAVE ESTÁNDAR**

iluminación, calefacción y almacén estándar

B**CROSS-DOCK**

uso intensivo de muelles, tráfico y tránsito rápido

C**TEMPERATURA CONTROLADA**

refrigeración, estanqueidad y operación continua

ENERGÍA

Suministro principal, FV, baterías, carga, picos y calidad de red.

ZONAS

Iluminación, calefacción, refrigeración, muelles, oficinas y zonas exteriores.

RESERVAS Y OPERACIONES

Reservar muelles, franjas horarias, aparcamiento, carga y espacios compartidos directamente en la aplicación.

INQUILINOS

Submedición, contratos, SLA, refacturación y costes comunes.

UNIDAD: m² ALQUILADO • HORA OPERATIVA • FLUJO DE MERCANCÍA • CLIMA

En un parque mixto se separan el consumo del propietario, el de los inquilinos y la infraestructura común.

En logística mandan la carga base, los picos y el uso real del espacio.

Los KPI separan infraestructura del propietario, inquilinos y tecnología intensiva en energía.

INDICADORES CLAVE DEL CLIENTE

kWh / m² ALQUILADO	benchmark base del edificio y la mezcla de inquilinos
MÁX kW / m²	muestra picos, capacidad y coste de la potencia contratada
% AUTOCONSUMO FV	mide uso local de la generación y excedentes
kW FUERA DE HORARIO	detecta carga base nocturna, zonas vacías y errores de programación
MIN MUELLE ABIERTO	relaciona pérdidas térmicas y flujo de mercancía
INCIDENCIAS / 1.000 HORAS	compara fiabilidad y cumplimiento real del SLA
% USO DE RESERVAS	muelles, franjas, parking, carga y ausencias

TECNOLOGÍA Y CONCLUSIONES DE LOS DATOS

LED + SENSORES / MODO FIJO Comparar lux-horas, ocupación de zona, consumo e intervenciones manuales.

GAS / BOMBA DE CALOR Normalizar por clima y temperatura operativa; evaluar picos y eficiencia.

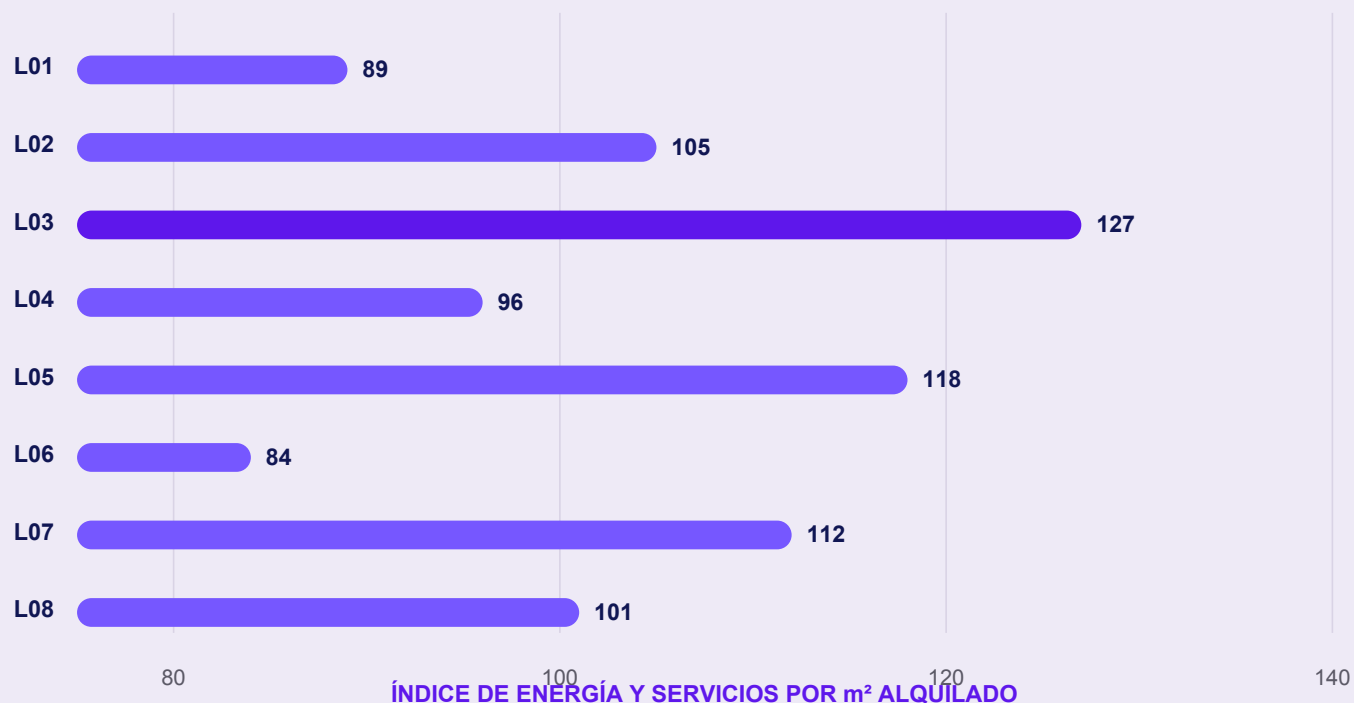
FV / FV + BATERÍA Relacionar generación, consumo, carga y precios horarios; dimensionar la capacidad adecuada.

ABRIGO DE MUELLE / CORTINA DE AIRE Evaluar tiempo abierto, caída de temperatura, servicio y disciplina operativa.

PERSONAS: RESERVAS + ACCIONES • TECNOLOGÍA: kWh / m² • TIEMPO: MUELLES + SLA • FINANZAS: PICO + FV

La diferencia suele originarse fuera de la propia zona de almacenamiento.

El índice ilustrativo compara consumo y operación técnica por m² alquilado.



+51 %

diferencia ilustrativa entre
máximo y mínimo

QUÉ PUEDE CAUSAR LA DIFERENCIA

- 01 vacancia y calefacción de zonas vacías
- 02 iluminación y horarios incorrectos
- 03 muelles sin estanqueidad y apertura frecuente
- 04 refrigeración o mantenimiento térmico del almacén
- 05 uso de FV y desplazamiento del consumo
- 06 carga de vehículos y picos de demanda

NORMALIZACIÓN: m² • HORA • TEMPERATURA • OCUPACIÓN • TIPO DE OPERACIÓN

El gráfico usa un índice sintético. El valor 100 representa la media ilustrativa del grupo.

Un edificio de oficinas paga por el confort y por el tiempo no utilizado.

El piloto conecta ocupación, ambiente interior, tecnología y alcance del servicio.

A**SEDE CENTRAL**

usuarios estables y horario corporativo

B**MULTI-TENANT**

distintos contratos, horarios y estándares

C**OPERACIÓN FLEXIBLE**

ocupación variable y puestos compartidos

RESERVAS Y OCUPACIÓN

Reservar puestos, salas, parking, visitas y carga directamente en la aplicación.

CONFORT

Temperatura, CO2, humedad, quejas y calidad del ambiente interior.

TECNOLOGÍA

HVAC, iluminación, ascensores, carga base de TI y horarios BMS.

SERVICIOS

Limpieza, seguridad, recepción, incidencias, servicio y refacturación a inquilinos.

UNIDAD: PERSONA PRESENTE / HORA • m² • DÍA DE CALEFACCIÓN • MODO OPERATIVO

La ocupación se usa de forma agregada para gestionar el edificio; el diseño debe respetar privacidad y accesos.

Una oficina debe comparar el confort con el uso real del edificio.

La clave es conocer el coste de una zona ocupada y el del tiempo no utilizado.

INDICADORES CLAVE DEL CLIENTE

kWh / m² compara edificio, clima y estándar técnico

kWh / PERSONA-HORA relaciona energía con ocupación real

% USO DE PUESTOS muestra capacidad en plantas, servicios y superficie alquilada

HORAS FUERA DE CONFORT mide temperatura, CO2 y experiencia del usuario

% HVAC FUERA DE OCUPACIÓN detecta horarios incorrectos y operación en fin de semana

EUR DE LIMPIEZA / ZONA cambia el servicio de superficie a necesidad real

% USO DE RESERVAS puestos, salas, parking, carga y ausencias

TECNOLOGÍA Y CONCLUSIONES DE LOS DATOS

VENTILACIÓN CAV / VAV Relacionar caudal de aire con ocupación, calidad ambiental, potencia de ventiladores y quejas.

ENFRIADORA / BOMBA DE CALOR Comparar eficiencia a carga parcial, temperaturas y calefacción y refrigeración simultáneas.

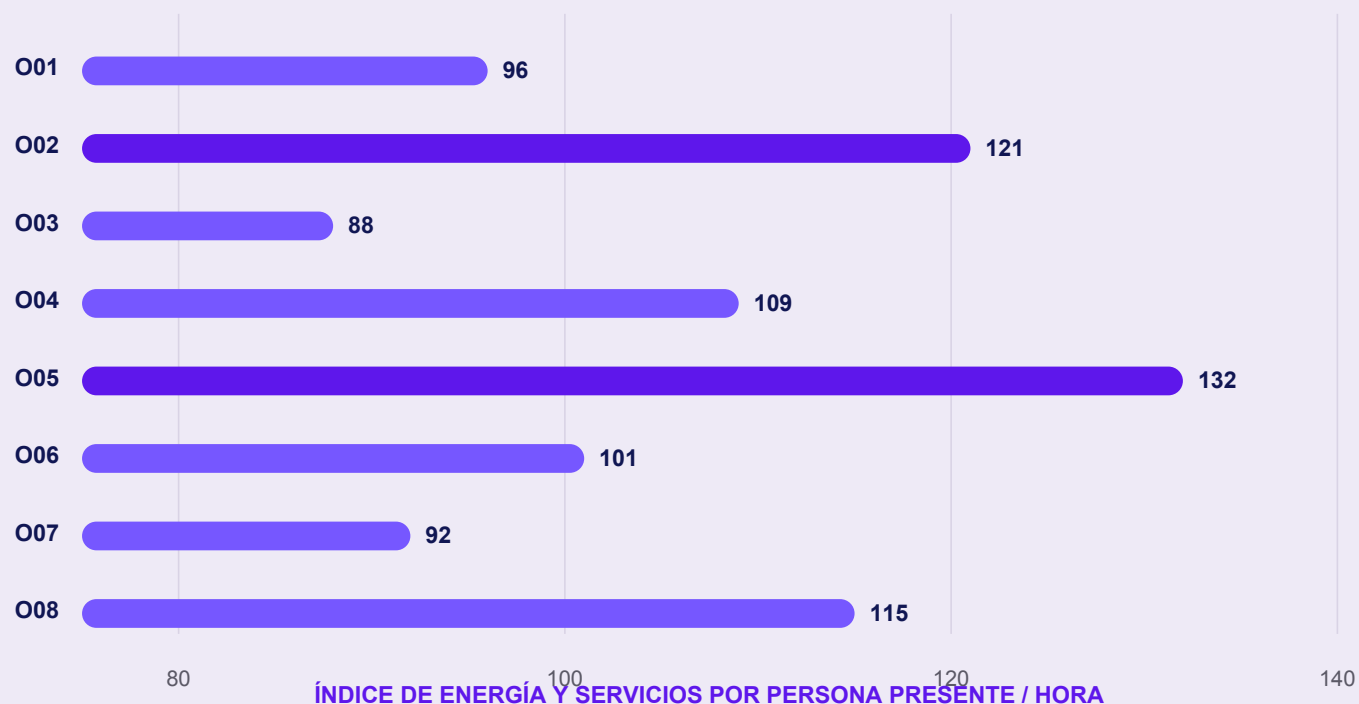
SENSORES DE OCUPACIÓN / RESERVAS Comparar reservas con uso real; gestionar HVAC, iluminación, limpieza, parking y carga.

LED + DALI / CONMUTACIÓN FIJA Comparar horas de uso, intensidad, luz natural e intervenciones manuales.

PERSONAS: RESERVAS + OCUPACIÓN • TECNOLOGÍA: CONFORT / kWh • TIEMPO: HVAC FUERA DE HORARIO • FINANZAS: EUR / ZONA

La oficina más cara puede ser la menos utilizada.

El índice ilustrativo calcula energía y servicios por persona presente / hora.



+50 %

diferencia ilustrativa entre
máximo y mínimo

QUÉ PUEDE CAUSAR LA DIFERENCIA

- 01 BMS funciona fuera del horario real
- 02 baja ocupación con servicio completo del edificio
- 03 ventilación y exigencias de calidad del aire interior
- 04 fachada, sombreado y ganancias térmicas
- 05 TI, salas de servidores y tecnología de inquilinos
- 06 operación de fin de semana, limpieza y seguridad

NORMALIZACIÓN: PERSONA / HORA • m² • CLIMA • ESTÁNDAR • INQUILINOS

El gráfico usa un índice sintético. El valor 100 representa la media ilustrativa del grupo.

Un edificio residencial necesita control sobre suministros, servicios, inquilinos y comunicación.

El piloto conecta zonas comunes, consumo, incidencias, costes contractuales y cambios de inquilino.

A**EDIFICIO DE ALQUILER**

gestión central, cambios de titular e historial de viviendas

B**EDIFICIO DE APARTAMENTOS**

estancias cortas y servicio operativo

C**COMPLEJO RESIDENCIAL**

varios edificios, garajes y zonas comunes

SUMINISTROS

Medición principal y secundaria de agua, calor, electricidad y zonas comunes.

OPERACIONES

Limpieza, ascensores, garajes, iluminación, residuos, jardines y accesos.

INQUILINOS

Lectura final online, cambio de titular inmediato, acta de entrega y nuevos permisos de acceso.

CONTRATOS

Proveedores, inspecciones, seguros, precios de servicio y plan a largo plazo.

UNIDAD: VIVIENDA • m² • DÍA DE CALEFACCIÓN • OCUPACIÓN • ALCANCE

Cambio de inquilino: lectura final online → cambio de titular inmediato → acta digital → activar nuevos accesos.

Al propietario le interesan el coste por vivienda y la causa de problemas recurrentes.

Los KPI conectan consumo, zonas comunes, cambios de inquilino, reparaciones y desempeño de proveedores.

INDICADORES CLAVE DEL CLIENTE

kWh CALOR / m² / DÍA	normaliza por clima y superficie calefactada
LITROS DE AGUA CALIENTE / VIVIENDA	muestra circulación, pérdidas y perfil de uso
kWh ZONAS COMUNES / VIVIENDA	compara ascensores, garajes e iluminación
m³ AGUA NO EXPLICADA	detecta fugas y diferencia entre contador principal y secundarios
INCIDENCIAS / 100 VIVIENDAS	mide recurrencia, respuesta y calidad de reparación
EUR DE SERVICIOS / VIVIENDA	compara contratos, frecuencia y alcance de prestación
MIN / CAMBIO DE INQUILINO	mide lectura, cambio de titular, entrega y activación de accesos

TECNOLOGÍA Y CONCLUSIONES DE LOS DATOS

GAS / BOMBA DE CALOR / RED DE CALOR Comparar coste del calor, pérdidas, picos, servicio y exposición al precio energético.

EQUILIBRADO / SIN EQUILIBRAR Relacionar temperaturas, caudales y quejas; detectar ramas con exceso o falta de calefacción.

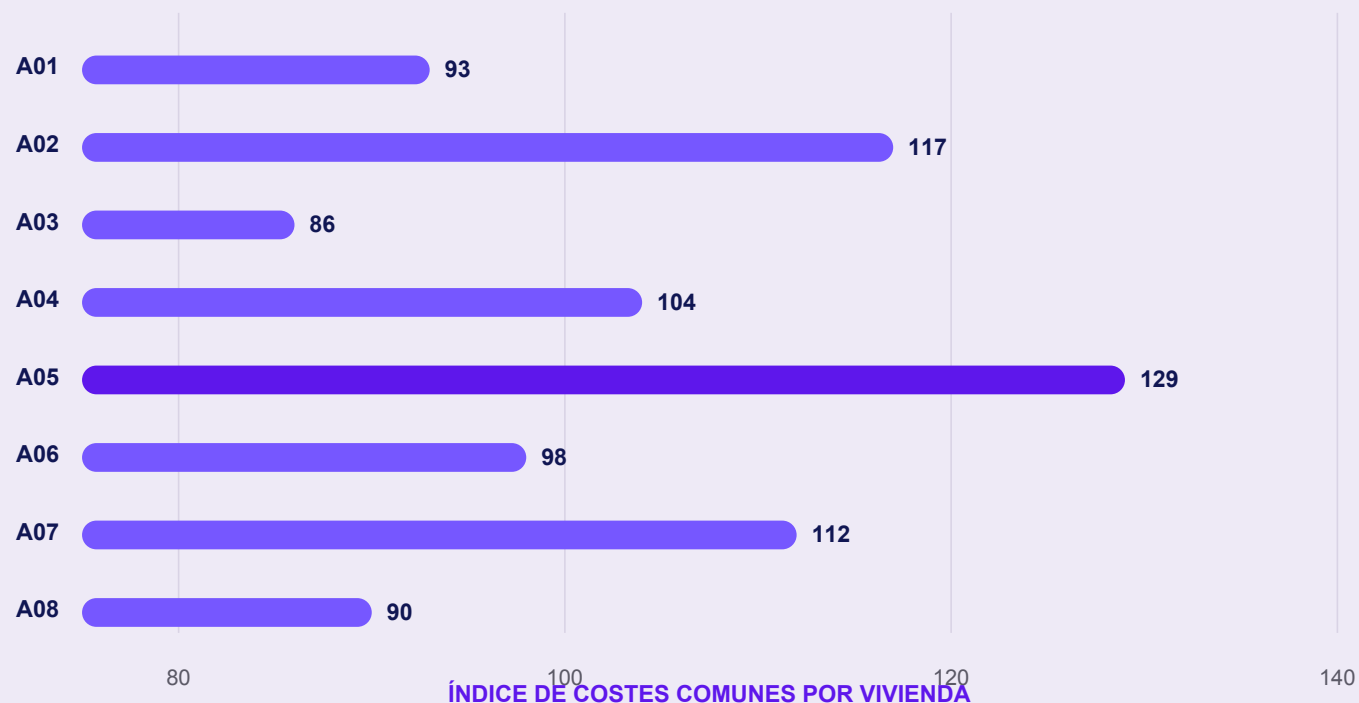
LECTURAS REMOTAS / MANUALES Evaluar tiempo de gestión, errores, fugas y rapidez de respuesta a desviaciones.

FV PARA ZONAS COMUNES Comparar generación con ascensores, garajes y bombas; determinar autoconsumo y excedentes.

PERSONAS: INQUILINOS • TECNOLOGÍA: FUENTE DE CALOR • TIEMPO: CAMBIO + RESPUESTA • FINANZAS: EUR / VIVIENDA

El mismo número de viviendas no implica el mismo coste de gestión.

El índice ilustrativo combina suministros comunes, servicios, reparaciones y modo operativo.



+50 %

diferencia ilustrativa entre
máximo y mínimo

QUÉ PUEDE CAUSAR LA DIFERENCIA

- 01 envolvente del edificio y fuente de calor
- 02 circulación de agua caliente y condiciones de presión
- 03 ascensores, garajes e iluminación exterior
- 04 viviendas vacías y operación de estancias cortas
- 05 contratos de servicio y frecuencia de intervenciones
- 06 fugas, regulación y comportamiento agregado

NORMALIZACIÓN: VIVIENDA • m² • CLIMA • OCUPACIÓN • SERVICIOS COMUNES

El gráfico usa un índice sintético. El valor 100 representa la media ilustrativa del grupo.

El retail combina afluencia, inquilinos y costes de servicios comunes.

HouseID separa operación del propietario, consumo de inquilinos y calidad de servicios.

QUÉ CONTROLAR

- | | | |
|----|---------------------|--|
| 01 | AFLUENCIA | flujo de visitantes, horarios, eventos |
| 02 | SUMINISTROS | inquilinos, zonas comunes |
| 03 | APARCAMIENTO | ocupación, carga, iluminación |
| 04 | SERVICIOS | limpieza, seguridad, residuos |

QUÉ DECIDIR

- | | | |
|----|----------------------|----------------------------------|
| 01 | REFACTURACIÓN | precisión y trazabilidad |
| 02 | HORARIO | servicios según afluencia |
| 03 | INQUILINOS | fit-out, incidencias y SLA |
| 04 | COMPRAS | licitaciones conjuntas y calidad |

UNIDAD: VISITA • m² ALQUILADO • HORA OPERATIVA • TIPO DE INQUILINO

Una propiedad de lujo necesita control discreto, no más administración.

El propietario ve estado y presupuesto; el equipo local recibe tareas y responsabilidades precisas.

PASAPORTE DIGITAL DEL ACTIVO

- | | | |
|----|-------------------|------------------------------------|
| 01 | INVENTARIO | equipamiento, garantías, historial |
| 02 | TECNOLOGÍA | piscina, HVAC, FV, agua |
| 03 | DOCUMENTOS | contratos, inspecciones, manuales |
| 04 | ACCESOS | roles, huéspedes, proveedores |

ONLINE FACILITY MANAGER

- | | | |
|----|--------------------|-------------------------------------|
| 01 | PREPARACIÓN | llegada, checklist y calidad |
| 02 | SERVICIO | jardín, piscina, técnicos |
| 03 | COMPRAS | equipamiento y aprobación de precio |
| 04 | INFORME | fotografías, estado y presupuesto |

RESULTADO: ACTIVOS, SERVICIOS Y DECISIONES EN UN ÚNICO HISTORIAL FIABLE

En un terreno, la información más cara es la que llega tarde.

Land Control, el pasaporte de datos y BIM crean una ruta continua desde la revisión hasta la obra.

LAND CONTROL

- | | | |
|----|-----------------|------------------------------------|
| 01 | PLAN | uso, limitaciones y protección |
| 02 | INFRAESTRUCTURA | redes, acceso y capacidad |
| 03 | RIESGOS | agua, incendio y servidumbres |
| 04 | POTENCIAL | escenarios y prioridad de revisión |

PROMOCIÓN Y BIM

- | | | |
|----|-------------|---|
| 01 | BASE | escaneo, modelo y documentación |
| 02 | PRESUPUESTO | mediciones, CAPEX y alternativas |
| 03 | LICITACIÓN | especificación unificada del suministro |
| 04 | OPERACIONES | entrega de datos a operaciones |

UN HISTORIAL DE DATOS: PARCELA → PROYECTO → EJECUCIÓN → ACTIVO OPERATIVO

Cada activo tiene su propia métrica. La cartera comparte un lenguaje común.

Un hotel no se compara directamente con una nave. Sí se comparan calidad de gestión, riesgo y potencial de ahorro.

TIPO DE ACTIVO	DATOS	OPERACIONES	COSTE	RIESGO	CAPEX
HOTEL	PRIORIDAD	SEGUIR	PRIORIDAD	ESTABLE	SEGUIR
RESTAURANTES	SEGUIR	PRIORIDAD	PRIORIDAD	SEGUIR	ESTABLE
LOGÍSTICA	PRIORIDAD	SEGUIR	SEGUIR	SEGUIR	PRIORIDAD
OFICINA	SEGUIR	SEGUIR	PRIORIDAD	ESTABLE	SEGUIR
APARTAMENTOS	SEGUIR	PRIORIDAD	SEGUIR	SEGUIR	SEGUIR
RETAIL	SEGUIR	SEGUIR	PRIORIDAD	SEGUIR	PRIORIDAD
RESIDENCIAS	PRIORIDAD	SEGUIR	SEGUIR	ESTABLE	PRIORIDAD
TERRENOS	ESTABLE	ESTABLE	ESTABLE	PRIORIDAD	PRIORIDAD

RESULTADO PARA EL
PROPIETARIO

Dónde actuar hoy, qué licitar conjuntamente y hacia dónde dirigir inversiones en los próximos años.

La matriz es ilustrativa. La puntuación real parte de datos, prioridades del propietario y estado técnico.

Los datos convierten la compra basada en estimaciones en una decisión gestionada.

Un estándar permite agregar volumen, comparar ofertas y controlar el cumplimiento contractual.

01**NECESIDAD**

Consumo real, frecuencia de incidencias y plan de renovación.

02**ESPECIFICACIÓN**

Alcance unificado, calidad, BIM y parámetros técnicos.

03**LICITACIÓN**

Comparación local, europea o global de proveedores.

04**APROBACIÓN**

Precio, riesgo, plazo, referencias y documentación de la decisión.

05**CONTROL**

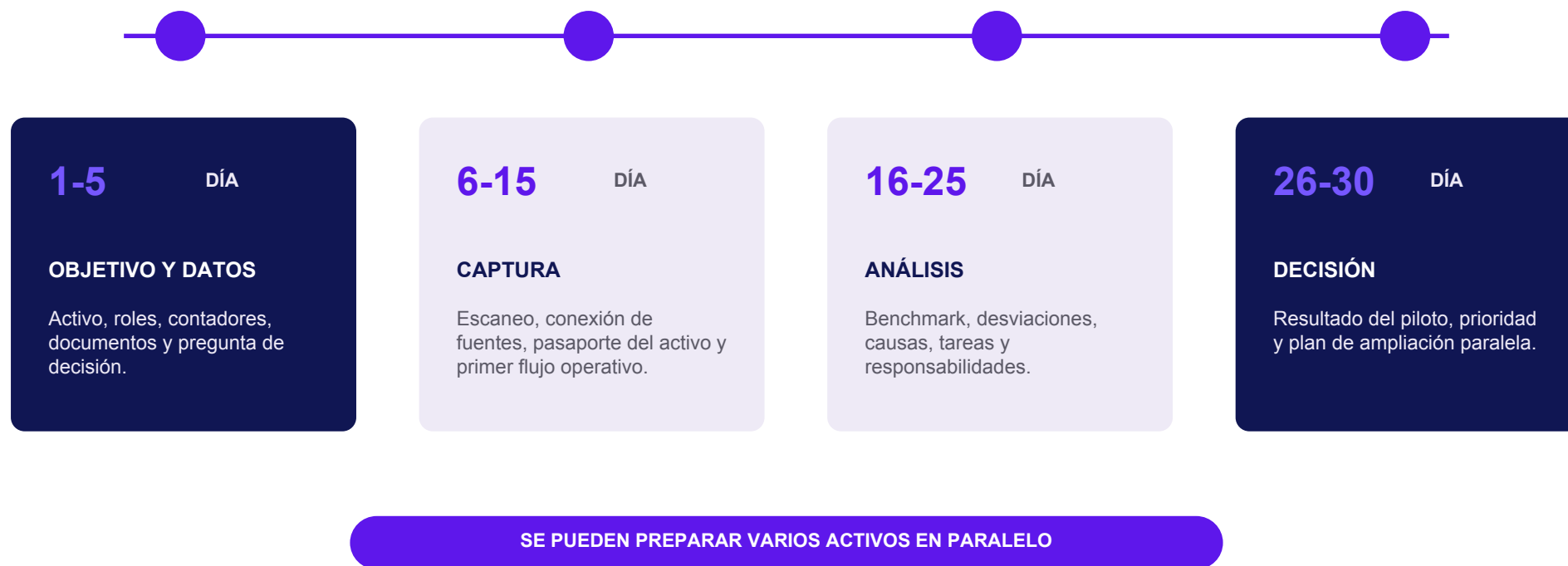
SLA, calidad, consumo, facturación y resultado real.

ENERGÍA**LIMPIEZA****SEGURIDAD****SERVICIO****MATERIALES****REFORMA**

HouseID conserva solicitud, ofertas, decisión, contrato y evaluación posterior en el historial del activo.

Empezar con un caso concreto. Demostrar valor. Después escalar.

Un piloto debe responder a una pregunta de negocio, no limitarse a instalar software.



Treinta días es el modelo objetivo desde la información disponible. El plazo real depende de tecnología, accesos y calidad de datos.



Cada activo es diferente. El control puede ser uniforme.

La conversación comercial empieza por lo que el cliente necesita
proteger, comparar y decidir.

DISEÑAR EL PRIMER CASO

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