



CLIMATIZZAZIONE

Changes for the Better



**HEATING
PARTNER**

ESPERTI DEL CALORE
ALLA MASSIMA EFFICIENZA

Nuova energia alla tua attività.

✓ Il progetto HP

Entra in un network vincente, diventa un **Heating Partner Mitsubishi Electric**.

Essere un **Heating Partner** di **Mitsubishi Electric Climatizzazione** significa accedere a soluzioni tecnologiche all'avanguardia, progettate con l'obiettivo di garantire i massimi livelli di efficienza e affidabilità. Con Mitsubishi Electric, sarete affiancati da un **leader mondiale nell'innovazione** e nel processo di sostenibilità energetica di prodotti ideati per rispondere alle esigenze attuali del settore. Come Heating Partner, potrete beneficiare di numerosi vantaggi: servizi di formazione gratuiti, anteprima di prodotto, estensioni di garanzia fino a 7 anni, allestimento punto vendita, materiali brandizzati Mitsubishi Electric, etc.. Collaborare con Mitsubishi Electric significa non solo aumentare la vostra professionalità, ma anche offrire ai vostri clienti soluzioni all'avanguardia per il futuro e per il benessere della loro vita.

- ✓ ACCORDO COMMERCIALE PRIVILEGIATO
- ✓ ALLESTIMENTO PUNTO VENDITA E MATERIALI DI COMUNICAZIONE BRANDIZZATI
- ✓ CORSI GRATUITI PER TITOLARI E COLLABORATORI
- ✓ ANTEPRIME DI PRODOTTO





Scansiona il QR Code e compila il form
per diventare HP di Mitsubishi Electric

✓ Il valore di essere HP

Dai prestigio al tuo business e alla tua attività scegliendo il marchio Mitsubishi Electric.

Mitsubishi Electric è da sempre sinonimo di affidabilità per gli elevati e consolidati standard di progettazione e costruzione.

Attraverso un impegno costante verso l'innovazione e il miglioramento continuo, offre prodotti di design e qualità superiore.

Grazie alla sua lunga esperienza, Mitsubishi Electric è diventata un punto di riferimento nel settore della climatizzazione, proponendo un'ampia gamma di prodotti eccellenti per abitazioni, uffici e grandi edifici commerciali.

✓ **MITSUBISHI ELECTRIC CLIMATIZZAZIONE,
UNA COMPANY DI FAMA MONDIALE CON OLTRE
100 ANNI DI ESPERIENZA ED INNOVAZIONE.**

 **MITSUBISHI
ELECTRIC**
CLIMATIZZAZIONE

 **HP
HEATING
PARTNER**
ESPERTI DEL CALORE
ALLA MASSIMA EFFICIENZA



✓ I vantaggi del network HP

L'Heating Partner può contare su diversi servizi e programmi di sviluppo esclusivi a lui dedicati che puntano a capacità tecnica, professionalità e qualità del servizio.

✓ Vantaggi commerciali

Un accordo privilegiato di collaborazione commerciale che Mitsubishi Electric stabilisce con l'installatore, per la vendita di prodotti o servizi al pubblico.

L'accordo mira a coniugare l'indipendenza operativa del partner con il supporto all'attività commerciale derivante dall'utilizzo esclusivo del marchio HP Mitsubishi Electric e dalla costante assistenza dedicata per ottenere i migliori risultati reddituali.

✓ Vantaggi promozionali

Mitsubishi Electric, in alcuni periodi dell'anno, lancerà delle campagne di incentivazione per i propri partner HP a condizioni economiche vantaggiose e con benefici aggiuntivi per il cliente finale, al fine di fidelizzarlo e supportare il partner nella proposta commerciale al cliente.



✓ Vantaggi economici

Mitsubishi Electric dedica diverse attività strategiche ai fini dell'ottimizzazione delle performance economiche degli HP, fra le quali:

- **campagne esclusive** per gli HP, stipulando condizioni commerciali aggiuntive e importanti per stimolare la redditività della vendita;
- **disponibilità di prodotti di alta qualità**, con una precisa programmazione degli acquisti, nonché dei ricambi, con attenzione alle specifiche esigenze dei singoli showroom.

✓ Vantaggi gestionali

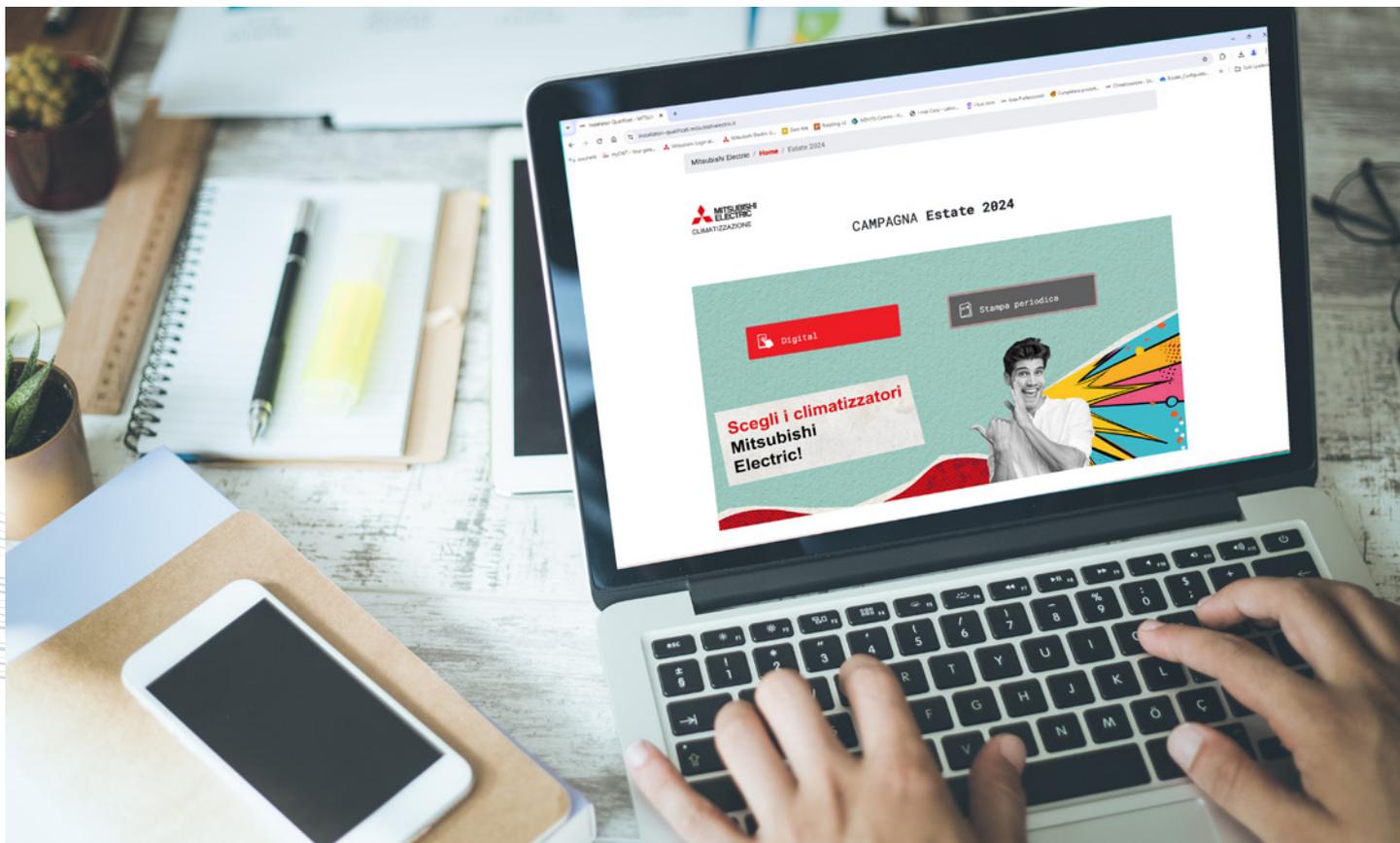
Gli HP e i loro collaboratori possono usufruire di corsi per migliorare le competenze manageriali e di vendita, oltre a ricevere una formazione aggiornata sulle novità del mercato da parte di Mitsubishi Electric.

Inoltre l'azienda elabora piani di sviluppo territoriale per analizzare nel dettaglio le potenzialità delle aree a breve, medio e lungo termine.

Gli HP vengono inclusi nelle riunioni tecnico-commerciali per essere aggiornati su politiche di vendita e su nuovi prodotti, e svolgono frequentemente delle visite in affiancamento al personale Mitsubishi Electric per analizzare l'andamento e lo sviluppo del business.

✔ Materiale promozionale e pubblicitario

Uno starter kit ed un portale a disposizione
per la personalizzazione delle tue campagne.



Kit di benvenuto nel Network HP.

Una volta diventato HP, riceverai un kit di benvenuto con logo Mitsubishi Electric contenente gadget d'ufficio (agende, calendari, penne, block notes etc.).

Inoltre, nel caso disponessi dello spazio adatto, riceverai dei materiali per allestire il tuo punto vendita (totem, vetrofanie, set di cancelleria, etc.).

Portale web per scaricare tutto il materiale per la tua comunicazione.

Avrai accesso ad un portale web riservato e dedicato dove sono disponibili tutte le campagne pubblicitarie realizzate da Mitsubishi Electric Climatizzazione e che offre il materiale utile per sviluppare le proprie attività promozionali.

Basterà selezionare la campagna che tu desideri utilizzare, il tipo di materiale da realizzare (stampa, affissione o digitale) e scegliere il formato più adatto. Tutte le campagne possono essere personalizzate con il logo ed i riferimenti del partner. Troverai inoltre i loghi aziendali, le immagini dei prodotti, le grafiche per personalizzare furgoni e tanto ancora. Sarai in grado di accedere anche ad una specifica sezione per gli HP, dove scegliere i materiali utili per la realizzazione della tua immagine coordinata: biglietti da visita, carta intestata, cartellette e inviti. Insomma, c'è tutto quello che serve per presentarti e distinguerti nel modo più efficace.



✔ Meeting HP

L'appuntamento annuale di Mitsubishi Electric dedicato a tutto il nostro Network HP.



Un'occasione per conoscerci meglio.

Ogni anno Mitsubishi Electric Climatizzazione organizza una convention nazionale con tutti i partner HP.

Tra i tanti obiettivi a cui sicuramente aspiriamo con questa iniziativa c'è quello di conoscerci meglio, stringere dei legami saldi e di fiducia, approfondire il business e introdurre novità legate ai prodotti, promozioni e iniziative.

Analisi di mercato e risultati.

Durante l'incontro sarà dedicato con il nostro reparto vendite un momento di analisi e riflessione sull'andamento di mercato (scenario passato, risultati presenti e prospettive future). Dati alla mano ci sarà l'opportunità di confrontarci e ragionare insieme sulle prossime mosse.

Lancio dei nuovi prodotti.

Mitsubishi Electric Climatizzazione come leader di settore, si impegna sempre a migliorare i propri prodotti e brevettare nuove tecnologie. Per questo motivo durante il meeting HP, avremo l'occasione con i nostri product manager di introdurre tutte le novità di prodotto, i punti di forza e il posizionamento sul mercato.

Iniziative di marketing, comunicazione e trade.

Una panoramica finale sulle iniziative di marketing, campagne di comunicazione e strategie di trade marketing per gli intermediari di settore.

Premiazioni dei migliori HP.

In conclusione dell'evento cogliamo l'occasione di premiare i nostri Partner HP che si sono distinti per le loro capacità e risultati.



✓ Vendita estensione 7 anni di garanzia in esclusiva per i clienti HP

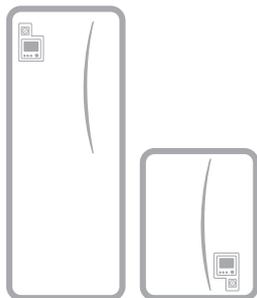
Programma di estensione della garanzia dedicato esclusivamente ai clienti che acquistano pompe di calore residenziali dai nostri partner HP.



Pompe di calore residenziali che possono usufruire dell'estensione garanzia:

- Ecodan SPLIT
- Zubadan SPLIT
- Ecodan PACKAGED
- Ecodan Multi

UNITÀ INTERNA



HYDROTANK PER SISTEMI SPLIT E PACKAGE:

Unità interna con bollitore integrato di acqua calda sanitaria inox da 170, 200, 300 lt con riscaldamento dell'acqua calda sanitaria mediante scambiatore a piastre e sistema di prevenzione calcare brevettato.

HYDROBOX PER SISTEMI SPLIT E INWALL:

Unità interna abbinabile a bollitore esterno di acqua calda sanitaria, dotato di scambiatore di calore, circolatore idraulico, vaso d'espansione, resistenza elettrica integrativa e componenti di sicurezza.

CLIMATIZZATORI D'ARIA PER SISTEMI MULTI:

Unità interna di climatizzazione aria disponibili in svariate potenze e modelli.

BRANCK BOX PER SISTEMI MULTI PUMY-P SMALL Y:

Unità interna per connessione unità interne di climatizzazione ad aria ad espansione diretta.

UNITÀ ESTERNA



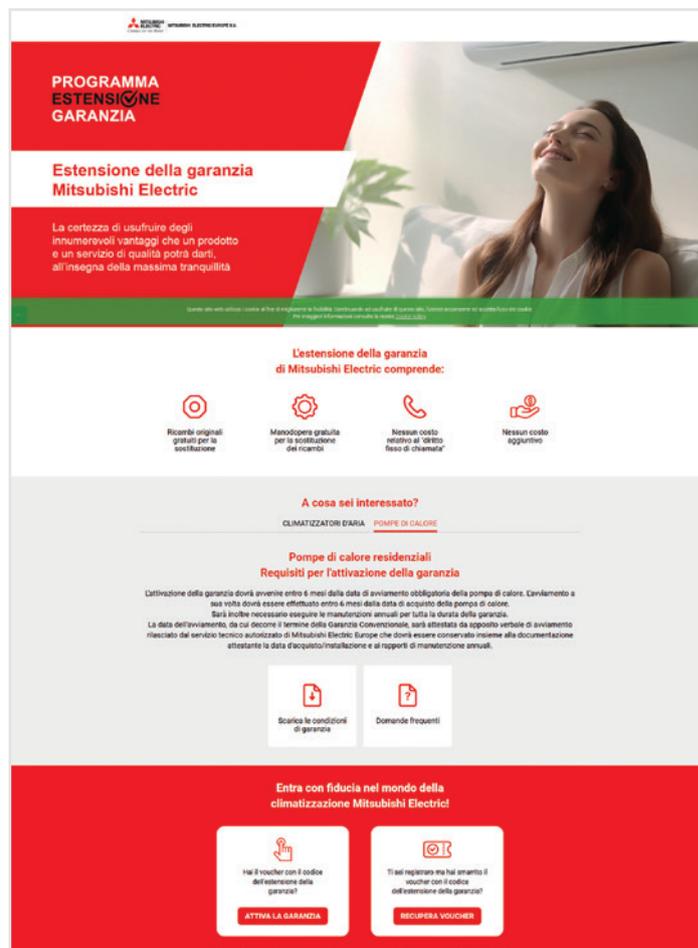
SISTEMA SPLIT, MULTI E INWALL:
Gas refrigerante tra **unità esterna** e **unità interna** o **da incasso**.

SISTEMA PACKAGED:
Acqua tra **unità esterna** e **unità interna**.

Il portale web “Programma estensione garanzia”.

Il cliente HP, seguendo le istruzioni contenute nel voucher acquistato, attiverà direttamente l'estensione della garanzia sul sito dedicato estensionegaranzia.mitsubishielectric.it in pochi e semplici passaggi inserendo i propri dati e le matricole delle unità interne.

L'attivazione della garanzia dovrà avvenire entro 6 mesi dalla data di acquisto della pompa di calore.



PROGRAMMA ESTENSIONE GARANZIA

Estensione della garanzia Mitsubishi Electric

La certezza di usufruire degli innumerevoli vantaggi che un prodotto e un servizio di qualità potrà darti, all'insegna della massima tranquillità.

L'estensione della garanzia di Mitsubishi Electric comprende:

- Ricambi originali gratuiti per la sostituzione
- Manodopera gratuita per la sostituzione dei ricambi
- Nessun costo relativo al costo fissa di chiamata*
- Nessun costo aggiuntivo

A cosa sei interessato?

CLIMATIZZATORI D'ARIA POMPE DI CALORE

Pompe di calore residenziali
Requisiti per l'attivazione della garanzia

Attivazione della garanzia dovrà avvenire entro 6 mesi dalla data di avviamento obbligatoria della pompa di calore. Caricamento a sua volta dovrà essere effettuato entro 6 mesi dalla data di acquisto della pompa di calore.

Sarà inoltre necessario eseguire le manutenzioni annuali per tutta la durata della garanzia.

La data dell'avviamento, da cui decorre il termine della Garanzia Convenzionale, sarà attestata da apposito verbale di avviamento rilasciato dal servizio tecnico autorizzato di Mitsubishi Electric Europe che dovrà essere conservato insieme alla documentazione attestante la data d'acquisto/installazione e ai rapporti di manutenzione annuali.

Scarica le condizioni di garanzia Domande frequenti

Entra con fiducia nel mondo della climatizzazione Mitsubishi Electric!

- Hai il voucher con il codice dell'estensione della garanzia? **ATTIVA LA GARANZIA**
- Ti sei registrato ma hai smarrito il voucher con il codice dell'estensione della garanzia? **RECUPERA VOUCHER**

✓ Auto assistenza HP

Mitsubishi Electric crede nel valore dell'indipendenza dei propri partner.



Un unico riferimento per il cliente.

I partner HP hanno la possibilità di fare auto assistenza sui prodotti da loro venduti ed installati. Un valore aggiunto che distingue la rete HP per professionalità, competenza fornendo un servizio a tutto tondo, fondamentale per la fidelizzazione del cliente.

Documentazione tecnica di prodotto.

Accesso a tutta la documentazione tecnica di prodotto dedicata al service, condizione essenziale per operare in autonomia sui prodotti Mitsubishi Electric.

Riparazioni in garanzia.

Assistenza tecnica verso i propri clienti anche dopo l'installazione del climatizzatore, gestendo in piena autonomia la riparazione in garanzia nel rispetto della garanzia convenzionale di Mitsubishi Electric.

Acquisto ricambi.

Acquisto delle parti di ricambio del climatizzatore direttamente da Mitsubishi Electric.

Supporto tecnico.

Interazione e supporto tecnico dedicato con il reparto Service di Mitsubishi Electric.

✓ Finanziamento

Richiedi un finanziamento a tassi agevolati per voi ed i vostri clienti.



La convenzione per i partner Mitsubishi Electric con un importante istituto bancario vi darà la possibilità di richiedere il finanziamento a tassi riservati per i vostri clienti sia per persone fisiche che per partite IVA.

Il piano di finanziamento potrà essere a scelta di due tipologie*:

- piano finanziario **con interessi** da parte del cliente fino ad un massimo di **31.000 € in 60 rate**;
- piano finanziario a **TAN 0** con vostro contributo fino ad un massimo di **31.000 € in 48 rate**.

* I piani finanziari sono a puro titolo indicativo e soggetti a variazioni nel tempo.

Il personale della Banca si renderà disponibile per una visita in loco al fine di illustrare la convenzione e le procedure ad essa legata e per effettuare la formazione sull'utilizzo del portale/App per la richiesta dei finanziamenti per i vostri clienti.

L'accordo con la banca ha la finalità di fornirvi un supporto e un servizio a condizioni agevolate.

Ricordiamo che Mitsubishi Electric non avrà alcuna visibilità sulle pratiche che verranno caricate sulla piattaforma e tantomeno potrà influire sul processo di finanziamento e nelle relazioni con la banca.

✓ Training Centre

I centri di Vimercate e Roma offrono formazione d'eccellenza per approfondire la conoscenza dei prodotti e migliorare le competenze professionali.

**TRAINING
CENTRE** 
LA FORMAZIONE IL TUO VALORE



Training Centre di Mitsubishi Electric: la formazione di chi guarda al futuro.

I centri di formazione di Vimercate e Roma sono punti di riferimento d'eccellenza, dedicati al potenziamento delle competenze sui prodotti Mitsubishi Electric. Offrono percorsi formativi completi, sia teorici che pratici, volti ad accrescere la professionalità e a garantire un costante aggiornamento sulle novità e sulle tecnologie più avanzate del settore.

I nostri percorsi formativi consentono di ottenere un apprendimento completo e progressivo e sono pensati per trasmettere una conoscenza completa ed una formazione adatta ad ogni tipo di applicazione: residenziale, commerciale, grandi impianti nonché gli ultimi aggiornamenti sulle normative di settore (tecniche, di sicurezza, ambientali ed energetiche).

Mitsubishi Electric crede fortemente che la formazione sia un valore fondamentale e distintivo per la professionalità dei Partner, ha quindi introdotto due importanti vantaggi per gli HP:

Corsi professionali esclusivi gratuiti per HP e collaboratori

Gli HP hanno la possibilità di partecipare gratuitamente ai corsi di formazione dei Training Centre di Vimercate e Roma. Questa possibilità è aperta anche a tutti i collaboratori dei nostri Partner così da garantire loro la massima preparazione su tutti gli aspetti teorici e pratici dei nostri prodotti.

Webinar in anteprima dedicati alle novità di prodotto

Conoscere le novità Mitsubishi Electric in anteprima rispetto al mercato grazie a webinar dedicati avendo la possibilità di interfacciarsi direttamente con i referenti dell'azienda. L'informazione e la formazione prioritaria sono sicuramente un vantaggio competitivo per gli HP che possono conoscere e valutare in anticipo i prodotti in uscita sul mercato.



✓ Mitsubishi Electric Climatizzazione

Nuovi orizzonti del comfort ambientale, nuove tecnologie che guardano al futuro.

Mitsubishi Electric è oggi impegnata nello sviluppo e nell'applicazione di nuove tecnologie basate sull'intelligenza artificiale (IA).

L'azienda si avvale della collaborazione di oltre 145.000 dipendenti nel mondo con una presenza capillare sui principali mercati mondiali.

Nell'area EMEA è presente dal 1969 con venti filiali: Belgio, Repubblica Ceca, Francia, Germania, Olanda, Italia, Irlanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Romania, Russia, Slovacchia, Spagna, Sud Africa, Svezia, Regno Unito, Turchia, Ungheria e UAE (Emirati Arabi Uniti).

La filiale italiana, costituita nel 1985, opera con tre unità di business:

- **Climatizzazione** - climatizzazione per ambienti residenziali, commerciali e industriali, riscaldamento, deumidificazione e trattamento aria;
- **Automazione Industriale e Meccatronica** - apparecchi e sistemi per l'automazione industriale;
- **Automotive** - sistemi e componenti per il controllo dei dispositivi di auto e moto veicoli; viene inoltre supportata la vendita per i **Semiconduttori**.



Apertura della **filiale italiana** di Mitsubishi Electric

Commercializzazione dei sistemi di climatizzazione con **Distributori diretti**

DOMESTIC

1985

1987



Nasce **RMI** (Remote Monitoring Interface) e apertura della sezione Trade Marketing Sales Support

2013



Network **HP** (Heating Partners) apertura canale di vendita riscaldamento per mercato ATW

2014

30° Anniversario Mitsubishi Electric (1985 - 2015)

2015





Vendita diretta in Italia tramite rete di agenzie

1998



Divisione Sistemi dedicata a VRF

2000



Progetto show room IQP (Installatori Qualificati Professionali) e apertura del canale di vendita Consumer

2002



MELIS

Nework assistenza e contratti MELIS

2003

Apertura canale elettrico

2004



TRAINING CENTRE

Inaugurazione del Training Centre di Agrate Brianza

2009

TRAINING CENTRE

Inaugurazione Training Centre e uffici a Roma

2017



CLIMAVENETA



Distribuzione dei marchi Climaveneta e RC e apertura uffici Rosà e Pavia

2018

100 YEARS OF INNOVATION | University

100° Anniversario Mitsubishi Electric (1921 - 2021)

2021



MIRAI BUILDING

Nuovi Uffici Vimercate - nuovo Training Centre

2022



✓ Sostenibilità

La parola chiave per le future generazioni.



La posizione italiana

L'Italia ha adottato il PNIEC (Piano Nazionale Integrato per l'Energia e per il Clima) fissando obiettivi sfidanti, da raggiungere entro il 2030, in termini di riduzione di emissioni, riconversione a produzione elettrica da fonti rinnovabili e miglioramento dell'efficienza energetica.

Near Zero Energy Building

Anche il mercato degli edifici vive una forte evoluzione. A partire dal 1° gennaio 2021, in accordo con il D.L. 63/2013 (convertito in Legge n. 90 del 3 agosto 2013) tutti gli edifici, pubblici e privati, di nuova costruzione o soggetti a ristrutturazione rilevante* dovranno essere nZEB (acronimo di nearly Zero Energy Building).

Un edificio nZEB è un edificio a basso fabbisogno energetico, sia durante il periodo estivo che durante il periodo invernale, caratterizzato da:

- soluzioni di involucro e di isolamento passivo tra le più performanti;
- fonti di energia rinnovabile (es. pannelli solari fotovoltaici);
- sistemi di riscaldamento/raffrescamento/ventilazione che utilizzano energia rinnovabile (es. Pompa di calore).

Il passaggio da apparecchi alimentati a combustibili fossili a quelli alimentati con l'elettricità, che offrono la possibilità sia di riscaldare che di raffrescare, migliora sensibilmente la qualità

della vita. Un chiaro esempio è l'abbandono progressivo delle caldaie a gas in favore di sistemi a pompa di calore. I nuovi edifici vengono progettati per essere full electric: riducono l'impronta ecologica impressa al mondo riducendo la dispersione di calore e ottimizzando di conseguenza i consumi con un positivo impatto sui costi d'esercizio.

La posizione Europea

L'Accordo di Parigi pone ai Paesi EU sottoscrittori l'obiettivo della carbon neutrality: azzerare i gas serra entro il 2050. Per raggiungere tale obiettivo, occorre inevitabilmente decarbonizzare intervenendo sul sistema di generazione e consumo dell'energia nell'atmosfera terrestre.

Fit for 55 e REPowerEU

"Fit for 55" è il piano dell'Unione Europea per ridurre, entro il 2030, le emissioni di gas serra del 55% rispetto al 1990. A questo si aggiunge il piano "REPowerEU", a supporto di "Fit for 55", contenente misure per:

- contrastare l'aumento dei prezzi dell'energia;
- rendere l'Europa indipendente dall'importazione dei

combustibili fossili;

- accelerare la transizione alle energie rinnovabili;
- diversificare le fonti di energia.

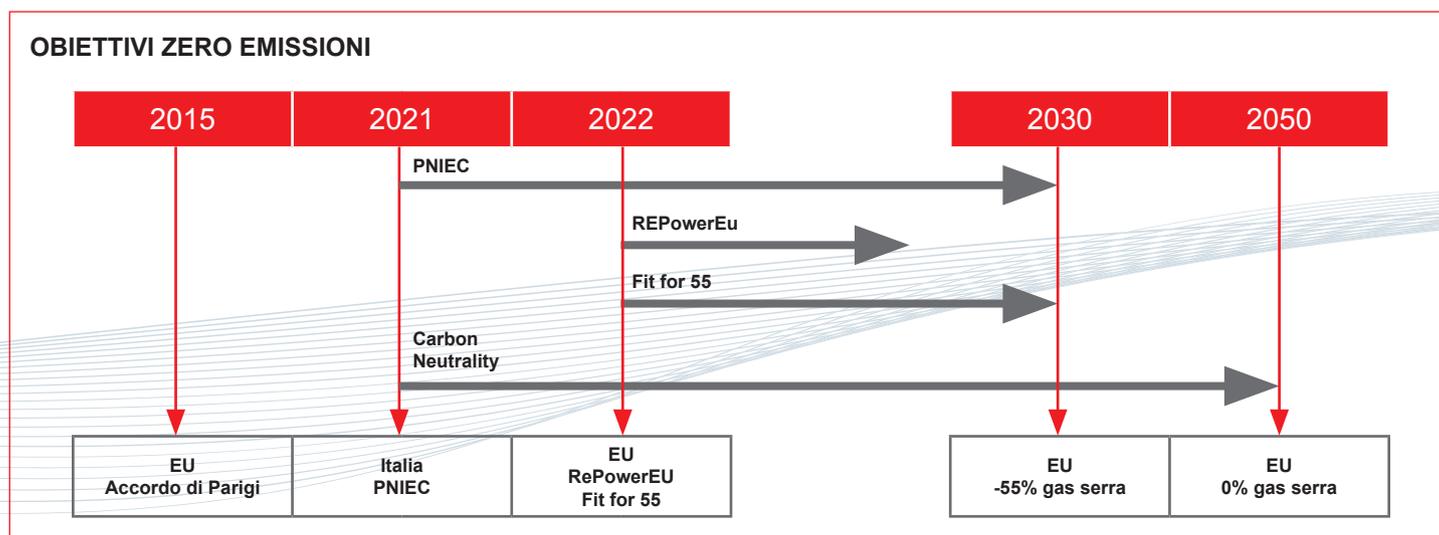
Efficienza, sostenibilità e convenienza ci dicono che l'elettricità, prodotta da fonti rinnovabili, è il vettore energetico più ecologico e a basso impatto ambientale concepibile attualmente.

L'elettrificazione è un concetto ampio che vede un passaggio sempre più esteso all'uso di elettricità da fonti rinnovabili per soddisfare le esigenze di climatizzazione degli edifici, di trasporto e di produzione industriale.

*Quando una ristrutturazione è definita «rilevante»?

In base al D. Lgs. 28/2011 per edificio sottoposto a ristrutturazione rilevante si intende un edificio che ricade in una delle seguenti categorie:

- edificio esistente avente superficie utile superiore a 1000 metri quadrati, soggetto a ristrutturazione integrale degli elementi edilizi costituenti l'involucro;
- edificio esistente soggetto a demolizione e ricostruzione anche in manutenzione straordinaria.



✔ Perché scegliere un sistema in pompa di calore

Efficienza, risparmio energetico e sostenibilità.

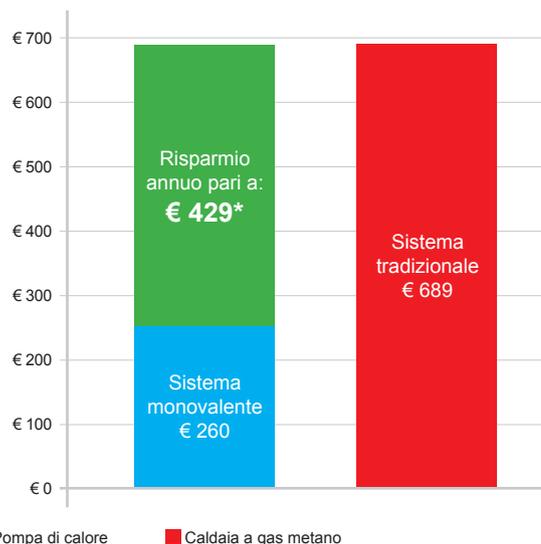


La normativa, l'orientamento europeo/mondiale ed il buon senso spingono verso l'adozione di questa tecnologia per la salvaguardia dell'ambiente. E questo già dovrebbe essere sufficiente per adottare questa tecnologia. Vi è anche un aspetto ulteriore che non bisogna sottovalutare. Un sistema in pompa di calore risulta molto più performante ed economico se comparato ai generatori di calore a combustibili fossili come, ad esempio, le caldaie a gas. La caldaia a gas, per sua natura, è un generato di calore che sfrutta, tramite un processo di combustione, l'energia chimica del combustibile quale ad esempio gas metano o GPL. E da questo processo di combustione ne derivano le emissioni in atmosfera che dobbiamo assolutamente ridurre o, meglio, eliminare definitivamente.

A differenza della caldaia, la pompa di calore è un sistema in grado di trasferire calore dall'esterno agli ambienti interni utilizzando energia elettrica rinnovabile senza alcun processo di combustione. A questo si aggiunge la convenienza economica nell'utilizzo di questo sistema verso le soluzioni tradizionali quali appunto le caldaie a gas. Pur considerando i costi di installazione, sicuramente superiori, la soluzione in pompa di calore permette di risparmiare nei consumi e rientrare nei costi d'investimento iniziali, a maggior ragione se supportati da incentivi fiscali.

POMPA DI CALORE VS CALDAIA A GAS

Grazie alla sua alta efficienza, la pompa di calore permette notevoli risparmi annuali sui costi di riscaldamento dell'edificio.



*Esempio di calcolo considerando un'abitazione in classe energetica D di 100m², con soffitti di 3m nella città di Milano. Prezzo per la pompa di calore ottenuto usando una PUZ-SWM80 con prezzo dell'energia elettrica di € 0,10 al kWh. Prezzo della caldaia ottenuto con un rendimento di 0,85 e prezzo al m³ di € 0,45. In entrambi i casi è considerato l'uso di pavimento radiante.

✓ Una scelta ecologica ed economica con tanti vantaggi.

Per il costruttore

Un'abitazione riscaldata da una pompa di calore consuma meno energia primaria e quindi permette di migliorare la classe energetica dell'edificio.

Per l'installatore

Realizzare un unico impianto a pompa di calore per il riscaldamento, il raffrescamento e la produzione di acqua calda sanitaria semplifica notevolmente l'installazione.

Per l'utilizzatore

La pompa di calore permette di ottenere il tradizionale comfort dei sistemi a combustione unitamente ad un risparmio energetico ed economico in un'abitazione moderna ed ecologica.

✓ Pompe di calore: funzionamento e tipologia di applicazione.



Il principio di funzionamento

Una pompa di calore aria-acqua ha due funzioni principali: riscaldare la casa e, se richiesto, produrre anche acqua calda sanitaria. La pompa di calore estrae calore dall'aria esterna per trasportarlo all'interno l'edificio riscaldandolo in funzione del tipo di impianto e con la possibilità di produrre acqua calda sanitaria tramite un bollitore ad accumulo per uso domestico. Se è reversibile, permette non solo di riscaldare ma anche di raffrescare gli ambienti rendendola utilizzabile durante tutto l'anno per un confort costante.

Ideale e obbligatoria per nuove costruzioni, perfetta per migliore efficienza e risparmio in caso di ristrutturazioni.

La pompa di calore è infatti fonte di risparmio energetico grazie alla sua eccellente efficienza energetica: la quantità di energia termica prodotta è maggiore della quantità di energia elettrica consumata.

La pompa di calore ha al suo interno un circuito chiuso contenente un fluido refrigerante capace di passare dallo stato liquido a quello gassoso e viceversa, determinando variazioni di temperatura e pressione.

Questo processo ha natura ciclica e, grazie alla presenza di componenti quali evaporatore, condensatore, compressore e valvola di espansione permette lo spostamento del calore con il solo utilizzo di energia elettrica, rendendo le pompe di calore abbinabili ad impianti di produzione da energia rinnovabile.

Rispetto ai tradizionali sistemi di riscaldamento si ha un consumo inferiore di energia e una riduzione delle emissioni nocive.

L'energia termica catturata eccede in maniera significativa la quantità di energia elettrica necessaria al suo funzionamento.

Tipologia di applicazione

Le unità esterne e la tipologia d'installazione

Le unità esterne delle pompe di calore si possono suddividere in diverse categorie in base alla tipologia di applicazione:

Impianti con presenza di gas refrigerante tra unità esterna e interna

1. Pompe di calore split
presenza di gas refrigerante tra unità esterna e interna
2. Pompe di calore Multi
presenza di gas refrigerante tra unità esterna e interna

Impianti con presenza di acqua tra unità esterna e interna

1. Pompe di calore packaged
presenza di acqua tra unità esterna e interna
2. Pompe di calore monoblocco
presenza di acqua tra unità esterna e interna

Le unità interne abbinabili

I moduli idronici interni o da incasso offrono una grande flessibilità d'uso per la generazione di acqua calda per il riscaldamento invernale, il raffrescamento estivo con o senza produzione di acqua calda sanitaria.

Caratterizzati da dimensioni compatte, al loro interno racchiudono tutti i principali componenti dell'impianto idraulico per una semplice e rapida installazione ed un utilizzo pratico ed immediato.

In relazione alla pompa di calore scelta, è possibile abbinare le differenti unità interne o da incasso (vedi tabella a piede pagina)

PER RISCALDAMENTO/RAFFRESCAMENTO AD ACQUA CON PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA	PER RISCALDAMENTO/RAFFRESCAMENTO AD ACQUA CON PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA OPZIONALE	PER RISCALDAMENTO/RAFFRESCAMENTO AD ACQUA CON PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA
<p>Hydotank con accumulo acqua calda sanitaria integrato</p>  <p>Hydotank</p>	<p>Hydrobox collegabile ad accumulo esterno opzionale</p>  <p>Hydrobox</p>	<p>Incasso Inwall con accumulo acqua calda sanitaria integrato</p>  <p>Inwall 2.0</p>
<p>Abbinando all'unità esterna il modulo interno Hydotank è possibile soddisfare tutte le esigenze di riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda integrata.</p>	<p>Abbinando all'unità esterna il modulo interno Hydrobox è possibile soddisfare tutte le esigenze di riscaldamento e raffrescamento.</p>	<p>Sistema ad incasso completo di tutti i componenti necessari per le esigenze di riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda integrata.</p>







CLIMATIZZAZIONE

Mitsubishi Electric Europe B.V. filiale italiana

Via Energy Park, 14
20871 Vimercate (MB)
Telefono: +39 039 60531
Fax: +39 039 6057694
e-mail: clima@it.mee.com

SEGUICI SU



SCARICA LE APP UFFICIALI



Le apparecchiature descritte nella presente brochure contengono gas fluorurati ad effetto serra di tipo HFC o HFO con GWP > 1.
L'installazione di tali apparecchiature dovrà essere effettuata da personale qualificato ai sensi dei regolamenti europei 303/2008 e 517/2014.

BROCHURE HP (2024)
I-2411203 (18829)

Mitsubishi Electric si riserva il diritto di modificare
in qualsiasi momento e senza preavviso i dati del presente stampato.

Ogni riproduzione, anche se parziale, è vietata.



I-2411203



climatizzazione.mitsubishielectric.it