

Anche una petroliera venduta “in remoto”

La trattativa sviluppata completamente via internet

MONTECARLO – Si chiamava “Cape Beira”, è stata ribattezzata “Rolls I”. Ed è probabilmente la prima nave cisterna, una tanker da 40.000 tonnellate a passare di mano “in remoto”: il closing, o meglio, l'E-Closing per la vendita di questa nave, oggi sotto le insegne della Sea World Management di Montecarlo che la gestisce per conto di un grup-

po di investitori, è infatti avvenuto totalmente in videoconferenza, con rilascio in rete, in tempo reale di

tutta la documentazione incluso lo scambio delle garanzie, i pagamenti e la conferma degli stessi.

Il Covid-19 e le sue conseguenze sulle normali procedure operative hanno fatto quindi irruzione anche nel mondo dello shipping andando a modificare uno dei momenti più delicati della vita di una nave, la transazione per il cambio di proprietà. Attraverso il sistema Zoom

sono rimasti interconnessi per ore il venditore (in collegamento da Singapore), il compratore (nel

Principato di Monaco), la banca del compratore in Svizzera e quella del venditore ad Amburgo; inoltre i legali specializzati in ship financing, Marco Manzone

partner di Dardani-studio legale a Genova per il compratore e lo studio Allen&Gledhill a Singapore per i venditori.

La “Rolls I” che ora è gestita dalla Sea World Management, è passata in consegna a Gibilterra, ed è stata subito noleggiata time-charter per

un anno con opzione per un secondo, e con operatività prevalente nelle aree del Mediterraneo e del Nord Europa.

Sea World Management che è guidata da Roberto Corvetta, anche alla luce della crescita in atto del business sulle tre tipologie di navi che gestisce, le tanker handysize, le drybulk e le unità posa cavi, ha ulteriormente rafforzato in questi giorni il suo team, specializzato nello ship management in questi tre mercati di riferimento.

