

Ai tempi del coronavirus le navi si vendono in video conferenza / La storia

07 MAGGIO 2020 - Redazione



Milano – 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 gruppo di investitori, è infatti avvenuto totalmente in video conferenza, 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 shipfinancing, Marco Manzone partner di Dardani-studio legale a Genova per il compratore e lo studio Allen&Gledill 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 shipmanagement in questi tre mercati di riferimento.