

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Navimar pronta a proporre nuova finanza all'armamento tricolore

Nicola Capuzzo · Monday, May 11th, 2020

“La finanza per gli armatori non si è fermata, è solo cambiata ma bisogna saperla trovare”.

Con queste parole Nicola Frandoli, general manager della società svizzera Navimar Sa, commenta a SHIPPING ITALY l’operazione appena conclusa da Sea World Management (l’acquisto della nave cisterna Cape Beira) a cui la società da lui guidata ha prestato la propria assistenza come intermediario con l’istituto di credito finanziatore e con i cinque diversi studi legali coinvolti per la gestione della contrattualistica. Navimar Sa, società svizzera con sede a Mendrisio, nata storicamente in supporto all’attività di Cornèr Bank Limited, propone oggi al mondo armatoriale consulenze finanziarie per l’erogazione di varie forme di finanziamento, sia per operazioni ordinarie come la compravendita, sia in scenari particolari di ristrutturazione del debito .

“Con Sea World Management abbiamo una collaborazione di lunga data e siamo stati davvero soddisfatti per essere riusciti a portare a termine nei tempi previsti un’operazione resa particolarmente complicata dal momento di crisi generato dall’emergenza Covid-19” spiega Frandoli. In effetti le prime indiscrezioni sull’acquisto della nave in questione erano emerse a metà marzo e il closing è avvenuto la settimana scorsa. Il tutto, quindi, nel momento più delicato per la diffusione del virus in Sud Europa che ha infatti imposto di dover chiudere l’affare completamente a distanza e in collegamento video ([nello specifico utilizzando la piattaforma Zoom](#)).

Ma la novità più importante che Frandoli tiene a evidenziare è che “nello shipping c’è sempre più richiesta di expertise finanziario e noi in questo momento stiamo proponendo al mercato armatoriale italiano nuovi soggetti interessati ad agire come capital provider. A dimostrazione del fatto che, seppure ci siano quantitativamente meno banche interessate in Europa a erogare credito, negli ultimi tempi sono emersi alcuni canali differenti dove trovare finanza per operazioni di questo tipo è possibile”.

Il numero uno di Navimar non può e non vuole sbilanciarsi troppo, la società è pur sempre svizzera con tutto ciò che ne consegue in termini di prudenza e riservatezza, però qualche dettaglio sull’identikit di questi nuovi finanziatori lo rivela: “In questo periodo stiamo ad esempio discutendo con diversi soggetti italiani per presentargli una investment bank globale che è interessata a lavorare con il mercato armatoriale locale. Le fonti di finanziamenti possono essere le più diverse tra cui anche fondi d’investimento e private investor come family office che in questo

momento hanno interessare a diversificare i proprio investimenti. Far dialogare fra loro e trovare il giusto punto di contatto fra armatori e finanziatori “è sempre stata la chiave di successo di Navimar” conclude Frandoli.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, May 11th, 2020 at 10:16 pm and is filed under [Interviste](#), [Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.