PERIODICO MARITTIMO INDIPENDENTE A DIFFUSIONE INTERNAZIONALE
A BILINGUAL SHIPPING NEWSPAPER
L'INFORMATORE NAVALE
FONDATO NEL 1964 di NAPOLI

d'AMICO INTERNATIONAL SHIPPING ANNUNCIA LA VENDITA DELLE 2 NAVI MEDIUM RANGE MT HIGH ENDURANCE E MT HIGH ENDEAVOUR AL PREZZO DI USD 13.5 MILIONI CIASCUNA

Lussemburgo – 31 gennaio, 2017 – d'Amico International Shipping. S.A. (Borsa Italiana: DIS) (la Società o DIS), società leader a livello internazionale nel trasporto marittimo, specializzata nel mercato delle navi cisterna, rende noto che la propria controllata operativa d'Amico Tankers d.a.c. (Irlanda), ha venduto le due navi Medium Range MT High Endurance e MT High Endeavour, imbarcazioni dedite al trasporto di prodotti petroliferi raffinati, per una portata lorda pari a 46,992 tonnellate, entrambe costruite nel 2004 da STX, South Korea (le "Navi") a Sea World Tankers, cliente di Sea World Management SAM (l'"Acquirente"), per un importo pari a 13.5 milioni di dollari ciascuna.

d'Amico Tankers manterrà l'impiego commerciale della nave, avendo concluso con l'Acquirente anche un contratto di time charter di 4 anni ad una tariffa conveniente.

Ad oggi, la flotta di DIS comprende 53,8 navi cisterna (MR e handysize product tankers), di età media di 7,7 anni (di cui 30,3 navi di proprietà e 23,5 a noleggio). d'Amico Tankers d.a.c. ha inoltre contratti in essere con Hyundai Mipo Dockyard Co. Ltd per la costruzione di 6 nuove navi cisterna LR1 (Long Range), con consegna prevista tra il 2017 e il 2018.

Marco Fiori, Amministratore Delegato di d'Amico International Shipping, ha dichiarato: "La vendita di queste due navi ad una controparte da noi ben conosciuta, è perfettamente in linea con la strategia di lungo periodo di DIS di mantenere una flotta di navi di proprietà molto giovane, sostituendo gradualmente le nostre unità più vecchie con le nuove navi ordinate negli ultimi quattro anni. Allo stesso tempo, questo accordo ci consentirà di mantenere il controllo commerciale di queste due navi per ulteriori quattro anni, attraverso un contratto di noleggio a tariffe di nolo interessanti ed in grado di darci un 'upside' potenzialmente molto buono in un mercato delle navi cisterna atteso in crescita. In aggiunta a questo, il contratto qui menzionato permetterà di generare circa 2 milioni di dollari di 'profitto da vendita di navi', con un impatto positivo sui risultati del primo trimestre 2017."