

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

L'orderbook di Sanlorenzo continua a crescere ma rallenta l'order intake

Nicola Capuzzo · Tuesday, November 12th, 2024

Nei primi nove mesi del 2024 il cantiere Sanlorenzo ha mostrato numeri ancora molto positivi. Cresciuti del 6,9% a 669 milioni di euro i ricavi netti dalla vendita di nuovi yacht, l'Ebitda del periodo si è attestato a 123,6 milioni (+8,6% rispetto a 113,8 milioni del periodo gennaio-settembre del 2023), con un margine del 18,5% sui ricavi netti nuovo (in crescita di 30 punti base), mentre l'Ebit è ammontato a 97,5 milioni (+6,8%) e l'utile netto di gruppo è risultato pari a 72,9 milioni (+9% rispetto ai 66,9 milioni dello stesso periodo dello scorso anno).

Il Backlog lordo è al 90% venduto a clienti finali e pari a 1,72 miliardi, il livello più alto di sempre, grazie a un incremento di 355 milioni nel terzo trimestre. Il Backlog netto è invece pari a 1,05 miliardi, in crescita rispetto ai 950 milioni al 30 giugno scorso.

A proposito dell'acquisizione di nuovi ordini (l'Order Intake) nei primi nove mesi del 2024 è stato pari a 582,7 milioni di euro, una normalizzazione fisiologica rispetto al valore di 604,5 milioni dei primi nove mesi del 2023, in parte riconducibile a: (i) ritorno alla tipica stagionalità della domanda, rispetto all'andamento straordinario degli anni del post-Covid e (ii) tempi di attesa per la consegna dei superyacht più dilazionati, dato l'elevato stock di ordini già acquisiti.

A livello geografico si conferma, secondo quanto registrato da Sanlorenzo, un trend di ripresa delle Americhe, che rimbalzano in maniera significativa (+38,8%) dopo la contrazione che aveva caratterizzato la maggior parte del 2023. Continua inoltre la performance estremamente positiva dell'area Mea (+80%), che si conferma dunque una regione molto interessante per la crescita futura del settore, anche considerando le iniziative per costruire lungo la costa del Mar Rosso marine di lusso come Sindalah, legata al progetto Neom. L'area Apac ha fatto registrare un +16,6%, beneficiando del portafoglio ordini acquisito nei trimestri precedenti, nonostante la recente debolezza di alcune regioni, con particolare riferimento alla Cina Continentale. Tuttavia, quest'ultima ricopre ancora un peso di marginale importanza per Sanlorenzo (un paio di imbarcazioni all'anno vendute), che vede opportunità interessanti nella regione soprattutto nel medio-lungo termine, anche in virtù dell'espansione della copertura geografica, a partire dalle recenti aperture in Australia e in Vietnam tra giugno e luglio 2024. Dopo numerosi trimestri di crescita ininterrotta, l'area Europa registra d'altro canto un semestre con il "segno meno" (-9%), anche per via – informa il cantiere – di una base comparabile molto sfidante vista la crescita particolarmente elevata nel 2023.

A livello di segmento di business, la miglior performance è segnata dalla Divisione Superyacht, che registra una crescita del +15,4% nei nove mesi, in conseguenza delle dinamiche di raccolta ordini nel secondo semestre del 2023 e nel primo semestre del 2024, che hanno visto, in un contesto di tassi di interesse elevati e di incertezza macroeconomica e geopolitica, una minor sensibilità per i modelli con un prezzo medio più elevato. La Divisione Yacht e la Divisione Bluegame mostrano un trend di sostanziale stabilità, consolidando i livelli record di fatturato del 2023, mentre la neo-acquisita Divisione Swan ha contribuito per due mesi (agosto e settembre), per 17,6 milioni di fatturato.

Sanlorenzo nella sua trimestrale ha reso noto che il Backlog Netto, pari a 1,051 miliardi di euro al 30 settembre 2024 (rispetto ai 950 milioni al 30 giugno scorso), si è incrementato nel corso del terzo trimestre grazie a una raccolta ordini di soddisfazione nella stagione dei saloni nautici europei, nonché grazie al backlog acquisito di Nautor Swan, che tra backlog preesistente e raccolta ordini nei mesi di agosto e settembre ha contribuito per complessivi 129 milioni. “La visibilità sui ricavi futuri si mantiene dunque elevata, con un livello di copertura del Backlog Netto (rispetto al fatturato 2024) superiore a 1.1x, rispetto ad un livello tipico pre-Covid nel range 0,8-0,9x, con una qualità in termini di composizione decisamente elevata, essendo il 90% già venduto a clienti finali” è il commento del cantiere.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

SUPER YACHT 24 E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI

This entry was posted on Tuesday, November 12th, 2024 at 9:55 am and is filed under [Yards](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.