

SuperYacht24

Il quotidiano online del mercato superyacht

I superyacht consentono a Sanlorenzo di tenere alti ricavi e ordini nei primi 9 mesi del 2025

Nicola Capuzzo · Monday, November 10th, 2025

“Un segnale di forte vitalità commerciale proviene dalla raccolta ordini, che nei 9 mesi 2025 ha raggiunto la cifra di circa Euro 690 milioni, in netta accelerazione rispetto ai 583 milioni dello stesso periodo del 2024, nonostante il contesto globale sfidante anche per i brand del lusso ultra-high-end più affermati. Questo risultato di fatto conferma il trend positivo di ripresa della raccolta ordini anche nel Q3, a riprova della forza del brand e della distintività del business model del Gruppo Sanlorenzo rispetto al resto del settore”. Questa frase estratta dall’ultima trimestrale appena pubblicata da Sanlorenzo racchiude il dato forse più significativo del cantiere controllato e guidato da Massimo Perotti per ciò che riguarda ai risultati da luglio a settembre e nei primi nove mesi dell’anno in corso. Fra i pochi aspetti negativi, invece, il calo del mercato per le barche più “piccole” e il deciso rallentamento dei ricavi in Medio Oriente e Africa.

I Ricavi Netti Nuovo dei primi nove mesi del 2025 ammontano a 690,1 milioni di euro, in crescita del 3,2% rispetto ai 669 milioni dello stesso periodo del 2024, la Divisione Yacht ha generato Ricavi Netti Nuovo pari a €345,1 milioni, pari al 50,0% del totale, in diminuzione del 10,2% rispetto ai primi nove mesi del 2024, “una riduzione principalmente riconducibile al segmento di mercato sotto i 30 metri, mentre la domanda per gli yacht Sanlorenzo in composito di dimensioni superiori rimane particolarmente solida”. La Divisione Superyacht ha invece generato ricavi per a 207,6 milioni, pari al 30,1% del totale, in crescita del 4,8% rispetto allo stesso periodo del 2024. La Divisione Bluegame ha generato entrate per 65,4 milioni, pari al 9,5% del totale, in diminuzione del 5,2% rispetto ai primi nove mesi del 2024.

“Pur operando in un contesto di mercato più sfidante, in particolare nel segmento sotto i 24 metri, il risultato si conferma solido. Grazie al suo posizionamento distintivo e riconosciuto nel segmento di riferimento, Bluegame è riuscita a contenere il rallentamento e a preservare la redditività, nonostante le politiche di prezzo aggressive dei competitor” fa sapere Sanlorenzo.

La Divisione Nautor Swan ha registrato Ricavi Netti Nuovo pari a 72,1 milioni nei primi nove mesi, “in linea con le attese e con il percorso di integrazione e sviluppo del business previsto”.

L’Europa rimane il principale mercato del gruppo (438,5 milioni di ricavi, pari al 63,5% del totale), mentre le Americhe hanno generato ricavi pari a 140,3 milioni (20,3% del totale, in crescita del

39,9% rispetto allo stesso periodo del 2024), l'area APAC ha contribuito alle entrate per 69,2 milioni (10,0% del totale, in diminuzione del 5,7%) e l'area MEA (Middle East e Africa) ha registrato ricavi pari a 42,1 milioni (6,1% del totale, in calo del 57,4% rispetto ai primi nove mesi del 2024).

L'Ebitda di Sanlorenzo da gennaio a settembre è stato pari a 128 milioni, in crescita del 3,6% rispetto ai 123,6 milioni dello stesso periodo del 2024, e il margine sui ricavi è stato del 18,5%, “sostanzialmente in linea con lo stesso periodo dell'esercizio precedente, anche dopo la consolidazione del Gruppo Nautor Swan, che attualmente presenta un livello di redditività inferiore alla media del gruppo”. Al netto di tale effetto, “il progressivo e ponderato aumento della redditività operativa è principalmente riconducibile al graduale incremento dei prezzi medi di vendita, legato in larga parte al cambiamento del mix di prodotto a favore di yacht di dimensioni maggiori in ciascuna divisione” spiegano dal cantiere.

Il risultato netto di gruppo ha raggiunto 75,9 milioni (+4,1% rispetto ai 72,9 milioni nei primi nove mesi

del 2024).

Le acquisizioni di nuovi ordini (Order Intake) sono state pari a 689,7 milioni (+18,4%) conferma la solidità del brand e l'elevata differenziazione mentre il portafoglio ordini complessivo (Order Backlog) risulta pari a 1,709 miliardi al 30 settembre 2025 sostanzialmente stabile su base annua, di cui il

90% già venduto a clienti finali, a conferma dell'eccezionale qualità del portafoglio ordini.

Il cantiere spiega poi che “la performance è stata supportata dalla vigorosa crescita delle Americhe, che accelerano in maniera decisa (+39,9%), grazie a una significativa ripresa della raccolta ordini negli ultimi 12 mesi. A partire dal secondo trimestre dell'anno, il mercato USA ha mostrato una progressiva incertezza legata alle politiche dell'attuale governo – con particolare riferimento ai dazi commerciali – che hanno temporaneamente interferito con la propensione all'acquisto. L'impatto non è tanto legato ai dazi in quanto tali ma piuttosto alla preoccupazione che ha generato negli imprenditori circa l'effetto potenziale sul loro business. A partire dal mese di luglio, tale incertezza si è ridotta, e i primi segnali positivi dalla clientela statunitense si sono già materializzati ai principali saloni europei di settembre”. Oltre a ciò “l'America Latina ha mostrato un forte slancio, più che compensando nel secondo e terzo trimestre l'approccio cauto dei clienti statunitensi. Particolarmente significativa anche la solida ripresa dell'Europa (+10,6%)”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER GRATUITA DI SUPER YACHT 24

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

A gonie vele i preparativi del Sailing Super Yacht Forum del 2 dicembre a Genova.
Ecco il programma

This entry was posted on Monday, November 10th, 2025 at 11:00 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.