

Shein debutta a Hong Kong, ma il mercato bocchia il colosso dell'ultra fast fashion

2026-09-01 10:10:20 di Forbes.it

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/09/01/shein-ipo-borsa-hong-kong-fast-fashion/>

Di PNA Alla fine, l'**Ipo di Shein** è andata a segno, ma lo sbarco alla borsa di Hong Kong di oggi, martedì 1° settembre 2026, è stato decisamente negativo, con le azioni **crollate subito del 10%**. Approdati all'Hong Kong Stock Exchange al prezzo di collocamento di HK\$48,56 per azione, i titoli hanno ridotto poi le perdite, oscillando a un valore di **poco inferiore ai 47 dollari di Hong Kong**.

I numeri dell'Ipo di Shein

Ma il dato di fatto è che non c'è stato alcun entusiasmo per l'Ipo del colosso cinese attivo nel mercato dell'ultra fast fashion, della cui parabola discendente si parla da un po' di tempo. Con il debutto in Borsa, avvenuto attraverso il collocamento di 280 milioni di azioni ordinarie, Shein ha raccolto l'equivalente di **1,74 miliardi di dollari**. L'operazione ha riconosciuto tuttavia alla società una valutazione di circa **26,5 miliardi di dollari**, inferiore di oltre il 70% rispetto a quella attribuita nel 2022, nell'ambito di un round di finanziamento privato, pari a 100 miliardi di dollari. Non si può negare che l'Ipo di Shein sia una pietra miliare per una società che aveva tentato per diversi anni, e sempre invano, di quotarsi alle Borse di New York e Londra. Ma la valutazione attribuita al gruppo dimostra come il traguardo sia ben lontano dall'essere un trionfo. E già ieri, nel gray market, i titoli erano affondati di oltre il 10%.

Il modello di business

L'Ipo ha così sollevato dubbi sulla sostenibilità del modello di business di Shein, mentre il gruppo assiste da oltre un anno a un progressivo deterioramento dei conti. Lo ha fatto notare, come [ha riportato la BBC](#), Charu Chanana, chief investment strategist di Saxo, sottolineando che il debutto deludente delle azioni Shein dimostra come il mercato non sia convinto che l'azienda possa mettere a segno una "rimonta", a dispetto di numeri che rimangono di tutto rispetto: la società conta infatti più di **273 milioni di clienti attivi**, che hanno effettuato complessivamente **più di un miliardo di ordini nell'anno terminato a marzo 2026**. Shein deve fare i conti tuttavia con costi più elevati, con la **normativa sempre più severa** delle autorità di regolamentazione e con una concorrenza più agguerrita. Simile il commento di Alvin Cheung, associate director della società di Hong Kong Prudential Brokerage, che [ha spiegato a Reuters](#) l'accoglienza tiepida dell'Ipo con una domanda che, a suo avviso, molti investitori si saranno posti: "Visto che Shein non si è quotata a Hong Kong quando era al massimo del suo successo, perché dovremmo investire adesso, proprio mentre la sua crescita sta rallentando?" L'indebolimento della crescita di Shein è diventato evidente alla metà dell'anno scorso, quando l'amministrazione Trump ha rimosso **l'esenzione de minimis negli Stati Uniti**, il secondo mercato più importante per Shein dopo l'Europa. L'esenzione aveva consentito alla società di spedire direttamente ai clienti piccoli pacchi senza dazi, contribuendo al contenimento dei costi. La sua eliminazione ha messo subito sotto pressione le vendite dell'azienda, che hanno sofferto anche la decisione dell'Unione europea di abolire successivamente un'esenzione analoga. Di conseguenza, Shein è stata costretta a trasferire la maggior parte dei costi aggiuntivi legati ai dazi ai consumatori, aumentando i prezzi negli Stati Uniti. La società ha quindi registrato un impatto negativo sui ricavi netti nel mercato USA. Il risultato è che il 2025 si è concluso con un utile netto sceso del 39% a \$2,06 miliardi.

Bilancio in rosso

Peggio è andata nel primo trimestre del 2026, quando il bilancio del gruppo è finito in rosso, registrando una perdita di \$99 milioni. La crescita su base annua dei ricavi di Shein è scesa inoltre dal 20,7% del 2024 ad appena l'8% nel 2025, capitolando ad appena +1,1% nel primo trimestre del 2026. A zavorrare i ricavi non solo i costi. Come [ha fatto notare alla CNBC](#) Bryan Gildenberg, managing director di Retail Cities, Shein, così come **Temu**, fa fronte a un concorrente più temibile: **TikTok Shop**, il cui modello di business è basato sul principio "prima l'intrattenimento, poi il commercio". Se è vero che sia Shein che Temu hanno beneficiato del vantaggio di essere arrivate per prime nella "caccia gamificata agli sconti", TikTok è riuscita ad andare oltre, offrendo ai potenziali acquirenti parte della stessa "eccitazione, divertimento e ricerca del tesoro". Cosa succederà a questo punto a Shein? Molto dipenderà da come il gruppo metterà a frutto i proventi dell'Ipo. L'obiettivo è destinare gran parte dei proventi al potenziamento delle capacità tecnologiche e al rafforzamento della notorietà del brand e della propria presenza globale. Ma basterà per tornare a fare di Shein l'orgoglio della Corporate China?

La valutazione di Forbes

Anche il patrimonio miliardario fondatore di Shein, **Sky Xu**, riflette la parabola della sua azienda. Secondo le stime di *Forbes* l'imprenditore cinese ha oggi un patrimonio di circa **6 miliardi di dollari**, ben lontano dagli 11,2 miliardi del 2024, quando ancora la valutazione del colosso dell'ultra fast fashion era al suo apice. Nel 2023 Sky Xu era la 19esima persona più ricca della Cina, mentre nel 2025 è sceso al 78° posto.