

The King Air Market – The “COVID” factor ...and its effects on the King Air market

King Air, march 05, 2021

O mercado King Air – o fator “COVID” ... e seus efeitos no mercado

Chip McClure - Revista King Air - 05/03/2021

For the last few years, I have had the honor of being asked to write an article about the King Air market, and each February I dutifully sit down and peck the keys, but by the time my article makes it to print, something crazy happens!

Two years ago, I wrote about the stability of the King Air market and how predictable it had become. I kid you not, about the time the issue had hit our mailboxes the market had turned upside down, and the article seemed foolish at best. Things began to settle as the year progressed and the new year was to be a good one for the King Air market; 2019 was a little unpredictable, but 2020 should be anything but ... right?

I have to say 2020 has been the strangest year ever! That article I wrote back in February? Who would have imagined? The effects COVID had on the market may not be what you'd expect. It has been a rollercoaster of monumental proportions, from literally having airplanes collecting dust and fuel being stored everywhere because there was simply no place to fly, to more sales activity than I have seen in my 20-plus years in aviation. I have seen airplanes sell for cheaper and others sell for way more than I ever imagined ... all within the same calendar year.

I'm terrified of presuming what the market will be like this year. I'm going to talk about what has happened in the last year, and what it is currently looking like as I write this. Trust me, there's plenty to talk about!

Nos últimos anos, tive a honra de ser convidado a escrever um artigo sobre o mercado de aeronaves *King Air*, e todo mês de fevereiro eu, religiosamente, sento e digito, mas quando meu artigo finalmente chega à gráfica, algo inesperado acontece!

Há dois anos, escrevi sobre a estabilidade do mercado de *King Air* e como ele havia se tornado previsível. Não estou brincando, quando o artigo chegou às nossas caixas de correio, o mercado havia “virado de cabeça para baixo”, e o artigo parecia, no mínimo, absurdo. As coisas começaram a se estabilizar ao longo do ano, e o ano novo prometia ser bom para o mercado de *King Air*, 2019 foi um pouco imprevisível, mas 2020 deveria ser tudo menos isso ..., certo?

Tenho que dizer que 2020 foi o ano mais estranho de todos! Aquele artigo que escrevi em fevereiro? Quem imaginaria? Os efeitos da COVID no mercado podem não ser o que você espera. Tem sido uma “montanha-russa” de proporções monumentais, desde aviões literalmente acumulando poeira e combustível estocado por toda parte porque simplesmente não havia para onde voar, até uma atividade de vendas maior do que eu já vi em meus mais de 20 anos na aviação. Vi aviões serem vendidos por preços mais baixos e outros por valores muito maiores do que eu jamais imaginei ..., tudo dentro do mesmo ano.

Estou apavorado só de pensar em como estará o mercado neste ano. Vou falar sobre o que aconteceu no último ano e como está o cenário atual enquanto escrevo. Acredite, há muito o que falar!

A Year Like No Other

As usual, things started off slow in January, except for acquisitions that were held over from the previous year and a few prospects that were ready to get started on the process. To be honest we were expecting a lackluster market, as during most election years, buyers put off major acquisitions until after the results. But then we started seeing activity unlike any we'd seen before – many buyers in the very early stages of considering a move to turbine aircraft. The fear of potentially losing bonus depreciation exceeded all other concerns. When we reached out to dealers and brokers around the country, they were still dead, but it made sense. We represent the acquisition side, so we usually lead the industry in activity.

As February neared its end and March loomed, I became concerned of our full schedule of clients and several more ready to move forward. We had a client looking for a C90GT, one for a B200 and one for a 350, and that was just the King Airs! We started looking for larger office space in Nashville and considering new hires, and in a matter of a week or two ... everything stopped. The nation was in lockdown and there was simply no travel occurring. The stock market dove and so did confidence, not just in buying airplanes, but in anything at all.

We were talking to owners of established companies that didn't know if they would survive. I was very concerned that our business might be a victim of the virus, as well. The initial shock wore off by the end of March and things began to move along; many of our prospective acquisitions were placed on hold, but our King Air business weathered the storm.

Um ano como nenhum outro

Como de costume, as coisas começaram devagar em janeiro, com exceção de aquisições que haviam sido adiadas do ano anterior e alguns clientes em potencial que estavam prontos para iniciar o processo.

Para ser honesto, esperávamos um mercado fraco, já que, na maioria dos anos eleitorais, os compradores adiam grandes aquisições até depois dos resultados.

Mas então começamos a ver uma atividade diferente de tudo que já tínhamos visto antes – muitos compradores nos estágios iniciais de consideração de uma mudança para aeronaves à turbina. O medo de potencialmente perder a depreciação acelerada (*bonus depreciation*) superou todas as outras preocupações. Quando contatamos revendedoras e corretoras em todo o país, elas ainda estavam paradas, mas fazia sentido. Representamos o lado das aquisições, então geralmente lideramos o setor em atividade.

À medida que fevereiro se aproximava do fim e março se aproximava, fiquei preocupado com nossa agenda cheia de clientes e vários outros prontos para avançar. Tínhamos um cliente procurando um C90GT, um para um B200 e um para um 350, e isso era só o caso dos *King Air*! Começamos a procurar um espaço de escritório maior em Nashville e a considerar novas contratações, e em questão de uma ou duas semanas ..., tudo parou. O país entrou em confinamento e simplesmente não havia viagens. O mercado de ações despencou, assim como a confiança, não apenas na compra de aviões, mas em tudo.

Estávamos conversando com donos de empresas consolidadas que não sabiam se sobreviveriam. Eu estava muito preocupado que nosso negócio também pudesse ser vítima do vírus. O choque inicial passou no final de março e as coisas começaram a se recuperar; muitas de nossas aquisições em potencial foram suspensas, mas nosso negócio com *King Air* resistiu à crise.

We had the C90GT under contract when the lockdowns began, and our buyer never considered backing out. Thankfully, aviation maintenance was considered an essential service and our prepurchase inspections transpired almost like normal. We were able to make a very good buy on a King Air 350i. The owner had already taken delivery of his replacement aircraft and with the uncertainty of the economy, he was ready to own just one airplane.

The King Air market for the next few months was steady, in fact, business in general was steady. With limited options, flyable destinations began to explode with activity. I talked to a client who flew his King Air 300 to Jackson Hole, Wyoming, and said the airport was completely full! It was quickly becoming clear that anyone who could avoid the airlines by flying private was doing so. I'm not sure if it was fear of the virus or an aversion to wearing a mask for hours, but the airlines were mostly empty and King Airs were packed.

As spring turned to summer and things began to open up, people started to travel. Charter operators who had been trying to offload aircraft for the cash influx, suddenly froze the sale of any flyable aircraft as they were being slammed with new clients. The charter business appears to be operating near full capacity ever since.

The increase in activity, not only in the King Air market, but in all of general aviation was unprecedented. We're accustomed to the ups and downs that follow the economy and were prepared for the increase in activity due to the tax advantages for purchasing aircraft for business use, but the "COVID factor" is a new influence on private aviation that has not been seen before.

We anticipated this reaction after the terrorist attacks on 9/11, but that never really happened. This is different; it appears that a huge percentage of those with the means or ability to fly private are attempting to do so. The piston aircraft market is currently red-hot, and the jet market is almost as hot – everything that was in demand before is now in high demand.

Tínhamos o C90GT sob contrato quando os *lockdowns* começaram, e nosso comprador nunca cogitou desistir. Felizmente, manutenção aeronáutica foi considerada um serviço essencial e nossas inspeções pré-compra ocorreram quase normalmente. Conseguimos fazer um ótimo negócio com um

King Air 350i. O proprietário já havia recebido sua aeronave substituta e, com a incerteza da economia, estava pronto para ter apenas um avião.

O mercado de *King Air* se manteve estável nos meses seguintes; na verdade, os negócios em geral também. Com opções limitadas, os destinos acessíveis por avião começaram a ter uma demanda enorme. Conversei com um cliente que voou com seu *King Air 300* para Jackson Hole, no Wyoming, e ele me disse que o aeroporto estava lotado! Ficou claro que todos que podiam evitar as cias. aéreas voando em jatos particulares estavam fazendo isso. Não sei se era medo do vírus ou aversão a usar máscara por horas, mas os aviões comerciais estavam praticamente vazios e os *King Air* lotados.

Com a chegada do verão e a reabertura gradual das atividades, as pessoas começaram a viajar. Operadores de vôos fretados que tentavam se desfazer de aeronaves devido ao aumento de capital, de repente ‘congelaram’ a venda de qualquer aeronave em condições de vôo, pois foram surpreendidos por uma avalanche de novos clientes. O setor de fretamento parece estar operando próximo à capacidade máxima desde então.

O aumento na atividade, não apenas no mercado de *King Air*, mas em toda a aviação geral, foi sem precedentes. Estamos acostumados com os altos e baixos da economia e estávamos preparados para o aumento da atividade devido às vantagens fiscais na compra de aeronaves para uso comercial, mas o “fator COVID” é uma nova influência na aviação privada que nunca vimos antes.

Antecipamos essa reação após os ataques terroristas de 11 de setembro, mas isso nunca se concretizou. Desta vez é diferente; parece que uma grande porcentagem daqueles que têm condições ou habilidade para voar em jatos particulares está tentando fazê-lo. O mercado de aeronaves a pistão está em alta, e o mercado de jatos está quase tão aquecido – tudo o que já era procurado antes agora está em alta demanda.

What about King Airs?

As I said early on, I'm afraid to make any predictions, but here's where we stand as of mid-February.

As you know, the King Air market is really a consortium of submarkets; each model and to some extent each type of each model has its own dynamics. The following is a breakdown and clarity to where we are and where we might be headed.

E quanto aos *King Air*?

Como mencionei anteriormente, tenho receio de fazer previsões, mas eis a situação atual, em meados de fevereiro.

Como sabem, o mercado de *King Air* é, na verdade, um conjunto de submercados; cada modelo, e em certa medida cada submodelo, possui sua própria dinâmica.

A seguir, apresentamos uma análise detalhada da nossa situação atual e das possíveis tendências futuras.

King Air C90 (produced 1971-1983)

Typically referred to as the “Legacy” 90 series and depending on age and upgrades, they make a huge market that could be subject of an article all its own. For these purposes, I'll focus on the two main submarkets – the economical but decent C90 and the “upgraded” C90, which is typically a Blackhawk-converted airplane.

The standby, decent C90 for half-a-million bucks is a very rare find these days. It's not that you simply have to spend more to get one, it's that there aren't many to choose from. To find a nice airplane you'll have to wade through dozens of substandard aircraft that are languishing on Controller. As has become the norm ... if you see a nice airplane that's priced right, it's probably already under contract.

The “upgraded” Blackhawk/Garmin C90 is getting even harder to find. It is becoming what we would refer to as a “settled market,” meaning the people who own them are happy and not looking to upgrade, so the number of these airplanes for sale is lower than I've ever seen it.

I expect these older airplanes to continue to decline in value. It's virtually impossible to find financing so it's a cash buyer's market and the age of the airplanes is reaching the point where you can afford to own and operate a newer airplane for the same overall cost.

King Air C90 (produzido entre 1971 e 1983)

Normalmente referido como a série "Legacy 90" (90 tradicional) e dependendo da idade e das atualizações, representa um mercado enorme que poderia ser tema de um artigo inteiro. Para este propósito, focarei nos dois principais submercados: o C90 "econômico, porém decente" (um C90 original), e o C90 "aprimorado", que geralmente é uma aeronave convertida *Blackhawk*.

Um C90 "decente e confiável" por meio milhão de Dólares (US\$ 500 mil) é uma raridade hoje em dia. Não é que você simplesmente precise gastar mais para conseguir um, mas sim que não há muitos disponíveis. Para encontrar uma boa aeronave, você terá que vasculhar dezenas de aeronaves abaixo do padrão que estão paradas no (site de anúncios) *Controller*. Como se tornou comum ..., se você vir uma boa aeronave com um preço justo, provavelmente ela já está sob contrato.

O C90 "aprimorado" com *Blackhawk*/Garmin está ficando ainda mais difícil de encontrar. O mercado está se estabilizando, o que significa que os proprietários estão satisfeitos e não pretendem trocar de avião, resultando em um número menor de aeronaves à venda do que jamais vi.

Prevejo que o valor dessas aeronaves mais antigas continuará a cair. É praticamente impossível conseguir financiamento, então o mercado favorece compradores que pagam à vista, e a idade dessas aeronaves está chegando a um ponto em que é possível adquirir e operar uma aeronave mais nova pelo mesmo custo total.

Painel de aviação Garmin G1000 (e sucessor, G1000NXi)

Desejado por muitos compradores de *King Air* usados

Se um *King Air* de interesse de comprador não o incluir, ele geralmente opta por fazer o *upgrade*
Crédito: Garmin



King Air E90 (produced 1972-1981) and F90 (produced 1979-1985)

The King Air 90 E and F models are what we refer to as submarkets, meaning they are surrounded by the larger 90 series market, but have their own distinct following (cult), making the markets unique. Most who get an E90 (technically a C90 with more fuel capability and larger engines) know King Airs and are often in the E90 cult. They seek out the nice, low-time E models, so if you're in the market for that, good luck!

The F90 breaks into two separate markets – the sub-\$800,000 "budget" option that is more airplane for the money than the C90, and the \$1,000,000-plus F90 or F90-1 that is one of the most coveted King Airs in the fleet. The F90 has a shorter wing but is superior to all other 90s due to a T-tail, dual mains, better electrical system, more fuel capacity and -135/-135A engines. The F90 is the original hotrod and the nostalgia lives on. If you want the cult model, get ready to pay big bucks and spend some time waiting, there just aren't many to choose from.

In the long run I expect the cult following to stay faithful. I think the low-time, pristine airplanes will hold their values better than anything of that vintage.

King Air E90 (produção entre 1972 e 1981) e F90 (produção entre 1979 e 1985)

Os modelos *King Air* E90 e F90 são o que chamamos de submercados, ou seja, estão inseridos no mercado maior da série 90, mas possuem seus próprios fãs (um culto) distintos, o que torna esses mercados únicos.

A maioria das pessoas que adquirem um E90 (tecnicamente um C90 com maior capacidade de combustível e motores de maior potência) conhece os *King Air* e geralmente faz parte do culto do E90. Elas procuram os modelos E em bom estado e com poucas horas de voo, então, se você estiver interessado, boa sorte!

O F90 se divide em dois mercados distintos: a opção “econômica” abaixo de US\$ 800.000, que oferece mais aeronaves pelo mesmo preço que o C90, e a opção do F90 ou F90-1 com preço acima de US\$ 1.000.000, que é um dos *King Air* mais cobiçados da frota. O F90 tem uma asa mais curta, mas é superior a todos os outros F90 devido a sua cauda em T, trem de pouso principal com roda dupla, sistema elétrico melhor, maior capacidade de combustível e motores -135/-135A. O F90 é como um *hot rod* original (um original modificado-melhorado) e a nostalgia permanece viva. Se você quer o modelo icônico, prepare-se para desembolsar uma boa quantia e esperar bastante, pois não há muitos disponíveis.

A longo prazo, acredito que o culto à aeronave permanecerá fiel. Penso que os aviões com poucas horas de voo e em excelente estado de conservação manterão seu valor melhor do que qualquer outro modelo daquela época.

King Air C90A/B (produced 1984-2005)

In a similar fashion to the C90 markets, the C90A and C90B models fall into two camps – Blackhawk or standard factory -21 engines. The more prevalent separation is the A or B designation, interestingly they’re all C90As by type certificate and data plate, the “B” designation was a marketing one and was bestowed on the airplanes produced midway through 1992 until 2005.

The C90As are less likely to be upgraded and have traditionally been where good values could be found in the later model C90 offerings; today the market is tight but still offers some limited opportunities.

The C90B market is arguably the most unyielding of all King Air markets. It has two distinct submarkets – around \$1,000,000 for a non-Blackhawk airplane and about \$1,500,000 for a Blackhawk aircraft. As I have mentioned before this is typically a very compressed market as the values of C90GTi/GTx keep downward pressure on the C90Bs. The inventory levels for these airplanes are lower than I have ever seen them.

I expect going forward that the C90A/B dividing line will be even more prominent, but maybe not a clean break. I suspect the 1990 C90A will fare better than a 1989 C90A, but somewhere around this area will be the new dividing line between Legacy models and newer airplanes. I believe the C90As will hold their value until something changes. Based on the current market, there is simply more demand than aircraft and while these airplanes are aging, they are still newer than the C90s and there are fewer of them.

The ever-popular C90B may actually see a price increase this year (again assuming nothing changes), you can’t escape the pressures of demand versus supply. We’re already seeing a few sellers attempting to take advantage of the lack of inventory by advertising airplanes at asking prices that would have been dismissed as unreasonable just six months ago.

This market will still be compressed by the aircraft models above it, so I wouldn’t expect to see wild increases in sales prices but I don’t expect to see any bargains either.

King Air C90A/B (produzido entre 1984 e 2005)

De forma semelhante ao mercado do C90, os modelos C90A e C90B se dividem em duas categorias: com motores -21 padrão de fábrica ou com motores *Blackhawk*. A distinção mais comum é a designação A ou B. Curiosamente, todos são C90A, de acordo com o certificado de Tipo e a placa de dados. A designação “B” foi uma estratégia de marketing e foi atribuída às aeronaves produzidas entre meados de 1992 e 2005.

Os C90A são menos propensos a serem modernizados e, tradicionalmente, representam as melhores oportunidades de compra entre os modelos C90 mais recentes. Atualmente, o mercado está restrito, mas ainda oferece algumas oportunidades limitadas.

O mercado do C90B é, sem dúvida, o mais difícil de todos os mercados do *King Air*. Ele possui dois submercados distintos: cerca de US\$ 1.000.000 para uma aeronave sem motor *Blackhawk* e cerca de US\$ 1.500.000 para uma aeronave com motor *Blackhawk*. Como mencionei anteriormente, este é

tipicamente um mercado muito comprimido, já que os valores dos C90GTi/GTx exercem pressão para baixo sobre os C90B. Os níveis de estoque dessas aeronaves estão mais baixos do que jamais vi.

Espero que, no futuro, a linha divisória entre o C90A e o C90B fique ainda mais evidente, mas talvez não seja uma ruptura definitiva. Suspeito que o C90A de 1990 terá um desempenho melhor do que um C90A de 1989, mas em algum ponto próximo a essa linha divisória estará a nova linha divisória entre os modelos *legacy* (mais antigos) e as aeronaves mais novas. Acredito que os C90A manterão seu valor até que algo mude. Com base no mercado atual, simplesmente há mais demanda do que aeronaves e, embora essas aeronaves estejam envelhecendo, ainda são mais novas do que os C90 e existem em menor número.

O sempre popular C90B pode até ter um aumento de preço este ano (novamente, supondo que nada mude), pois não há como escapar da pressão da demanda versus oferta. Já estamos vendo alguns vendedores tentando se aproveitar da falta de estoque, anunciando aviões a preços que seriam considerados exorbitantes há apenas seis meses.

Este mercado ainda estará comprimido pelos modelos de aeronaves acima dele, então não espero aumentos drásticos nos preços de venda, mas também não espero encontrar nenhuma pechincha.

King Air C90GT (produced 2006-2007)

The C90GT remains my favorite micromarket. With under 100 airplanes produced, it's a small, often overlooked market and does create some buying opportunities but there are so few nice, U.S.-based C90GTs it takes real effort to find one to buy.

The market is caught in the middle with values that are often less than a comparable C90B Blackhawk model and the newer and usually lower time C90GTi perched precariously right above it. I wouldn't expect to see much change in C90GT values, they may firm up from some historical lows but I don't expect to see any substantial increases in value.

King Air C90GT (produzido entre 2006 e 2007)

O C90GT continua sendo meu micromercado favorito. Com menos de 100 aeronaves produzidas, é um mercado pequeno, muitas vezes negligenciado, que oferece algumas oportunidades de compra, mas há tão poucos C90GT em bom estado no EUA que é preciso um esforço considerável para encontrar um à venda.

O mercado está em uma posição intermediária, com valores frequentemente inferiores aos de um modelo C90B *Blackhawk* comparável e o C90GTi, mais novo e geralmente com menos horas de voo, em uma posição precária logo acima. Não espero grandes mudanças nos valores do C90GT; eles podem se estabilizar em relação a algumas mínimas históricas, mas não prevejo aumentos substanciais de valor.

King Air C90GTi/x (produced 2008-2021)

The "late models" are completely detached from the rest of the market as most owner-pilots prefer Garmin avionics and trend toward the older airplanes, and most corporate owners trend toward the newer airframes. It's ironic that C90GTi values keep a lid on C90B/GT values when most buyers won't make the jump, but that's literally the situation.

These late model aircraft have seen a lot of downward pressure on their values over the years. As new aircraft are sold and as companies decide to upgrade quickly, there seems to have always been a steady supply of late model, low-time airplanes hitting the market. This has historically brought prices down and created that compression we talked about.

Today, there's essentially zero used inventory and Textron just announced that they are discontinuing production of the C90GTx.

King Air C90GTi/x (produzido entre 2008 e 2021)

Os modelos mais recentes estão completamente isolados do restante do mercado, já que a maioria dos pilotos-proprietários prefere aviônicos Garmin e tende a optar por aeronaves mais antigas, enquanto a maioria das empresas proprietárias prefere aeronaves mais novas. É irônico que os valores do C90GTi limitem os valores do C90B/GT, visto que a maioria dos compradores não está disposta a fazer a transição, mas essa é a realidade.

Essas aeronaves mais recentes sofreram uma forte pressão de baixa em seus valores ao longo dos anos. À medida que novas aeronaves são vendidas e as empresas decidem atualizar rapidamente suas frotas, sempre houve um fornecimento constante de aeronaves mais recentes e com poucas horas de voo chegando ao mercado. Historicamente, isso reduziu os preços e criou a compressão mencionada.

Hoje, praticamente não há estoque de aeronaves usadas e a Textron acaba de anunciar que está descontinuando a produção do C90GTx.

King Air 200/B200 (produced 1974-2007/2007-2012)

The King Air 200 series has the same break in models which occurred in 1981. It's hard to believe but when the first major upgrade was done on the 200 series Beechcraft had produced over 800 of that model! The model break between the 200 and B200 has been a major dividing line in the marketability of these almost identical aircraft for years. We are now seeing the same type of divide at both the start of the 1990 model year and the 2000 model year. The old adage is a 1989 model sounds 10 years older than a 1990 one.

King Air 200 models that have been upgraded with Blackhawk engines, the various Raisbeck mods and other upgrades are the most popular and therefore have the most complex and volatile market. There are a lot of aircraft, a lot of buyers and many desirable upgrades. (Blackhawk Aerospace)

The breaks have left us with four submarkets. The first group being the straight 200s – anything built mid-1981 and before. These aircraft have some advantages over their heavier siblings that came along later and are often used for charter because they have lower acquisition costs and better useful loads. It's not uncommon to see a '70s vintage King Air 200 with a G1000 panel, new paint and interior, and maybe even winglets. They look good, haul the weight, cost less and the average charter client has no idea the airframe is 45 years old and has 12,000 hours!

The market for straight 200s has been bottomed out for a long time; there's simply no room for the values to go down. I doubt they'll go up in value, but as they age and get more time on them, the fleet will dwindle and force many of those buyers into the newer airframes. There are close to 600 model 200s still flying – that's a lot of airframes to replace over the next few decades.

The next group we refer to as the "Legacy" B200s and encompasses airplanes built from 1981 to 1999, with the break I mentioned at 1989/1990. These airplanes are the ones that are most likely to be upgraded – Garmin G1000 panels, Blackhawk -52 and -61 engines and Raisbeck mods galore. This is the part of the market that is the most complex and as a result the most volatile. There are a lot of airplanes, a lot of buyers and a lot of very expensive options. The process of determining values of these aircraft is time consuming and where we see King Air buyers make the most costly mistakes. For example, if there are two near identical airplanes and one is \$100,000 cheaper, you need to know why before buying either of them.

The market values of these aircraft are holding steady. I won't say they are increasing, but I wouldn't be surprised if they are by the time this article is published. This market is the most likely to see a substantial increase in values, especially in the 1990 and newer aircraft. If I were considering buying a B200, I would do it sooner rather than later and I would plan on it to take a lot longer than expected.

The "Late Model" B200 category are the 2000 and newer models, all the way up to 2012! I did not mistype, there is such a thing as a 2012 B200. It's not a B200GT or a 250, it's a legit B200 with -42 engines! Beechcraft continued to build the B200 via special order even after they introduced the B200GT and in 2011 they built all three – the B200GT, the B200 and the 250!

The B200s built from 2000 until 2007 are the most desirable and you will very often find them with all of the popular upgrades – Garmin G1000NXi panel, Blackhawk engines, BLR winglets, Raisbeck mods and new paint and interior. Some of these pristine B200s actually sell for higher prices than the newer B200GTs!

King Air 200/B200 (produzido entre 1974 e 2007/2007 e 2012)

A série *King Air 200* apresenta a mesma quebra de modelo que ocorreu em 1981. É difícil de acreditar, mas quando a primeira grande atualização foi feita na série 200, a Beechcraft já havia produzido mais de 800 unidades desse modelo! A divisão entre os modelos 200 e B200 tem sido uma importante linha divisória na comercialização dessas aeronaves quase idênticas por anos. Agora estamos vendo o mesmo tipo de divisão tanto no início do ano modelo de 1990 quanto no ano modelo de 2000. O velho ditado diz que um modelo de 1989 soa 10 anos mais velho do que um de 1990.

Os modelos *King Air 200* que foram atualizados com motores *Blackhawk*, com as várias modificações *Raisbeck* e outras atualizações são os mais populares e, portanto, têm o mercado mais complexo e volátil. Há muitas aeronaves, muitos compradores e muitas atualizações desejáveis (*Blackhawk Aerospace*).

As rupturas nos deixaram com ~~quatro~~ três submercados.

O primeiro grupo é o dos *King Air 200* originais – qualquer aeronave fabricada em meados de 1981 ou antes. Essas aeronaves têm algumas vantagens sobre seus irmãos mais pesados, que vieram depois, e são frequentemente usadas para fretamento porque têm custos de aquisição mais baixos e melhor capacidade de carga. Não é incomum ver um *King Air 200* da década de 70 com painel G1000, pintura e interior novos, e talvez até *winglets*. Eles têm boa aparência, transportam peso, custam menos e o cliente médio de fretamento não faz idéia de que a fuselagem tem 45 anos e 12.000 horas de voo! O (sub)mercado de *King Air 200* originais está em baixa há muito tempo; simplesmente não há espaço para os valores caírem. Duvido que se valorizem, mas à medida que envelhecem e acumulam mais horas de voo, a frota diminuirá e forçará muitos desses compradores a optarem por aeronaves mais novas. Existem cerca de 600 aparelhos *King Air 200* ainda em operação – um grande número de aeronaves para substituir nas próximas décadas.

O próximo grupo, que chamamos de B200 "*Legacy*", engloba as aeronaves fabricadas entre 1981 e 1999, com a interrupção mencionada em 1989/1990. Essas aeronaves são as que têm maior probabilidade de serem modernizadas – com painéis Garmin G1000, motores *Blackhawk -52* e *-61* e diversas modificações da *Raisbeck*. Esta é a parte do mercado mais complexa e, conseqüentemente, a mais volátil. Há muitas aeronaves, muitos compradores e muitos opcionais caros. O processo de avaliação dessas aeronaves é demorado e é onde vemos os compradores de *King Air* cometerem os erros mais dispendiosos. Por exemplo, se houver duas aeronaves quase idênticas e uma for US\$ 100.000 mais barata, é preciso saber o motivo antes de comprar qualquer uma delas. Os valores de (sub)mercado dessas aeronaves estão se mantendo estáveis. Não diria que estão aumentando, mas não me surpreenderia se aumentassem até a publicação deste artigo. Este mercado é o que tem maior probabilidade de apresentar um aumento substancial nos valores, especialmente para aeronaves fabricadas a partir de 1990. Se eu estivesse pensando em comprar um B200, faria isso o quanto antes e me prepararia para um processo que levaria muito mais tempo do que o esperado.

A categoria “modelos recentes” do B200 engloba os modelos de fabricação 2000 em diante, até 2012! Não me enganei, existe sim um B200 de 2012. Não se trata de um B200GT ou um 250, mas sim de um B200 legítimo com motores -42! A Beechcraft continuou a fabricar o B200 sob encomenda mesmo após o lançamento do B200GT e, em 2011, passou a produzir os três modelos: o B200GT, o B200 e o 250! Os B200 fabricados entre 2000 e 2007 são os mais desejáveis e você os encontrará com muita frequência equipados com todos os *upgrades* populares – painel Garmin G1000NXi, motores *Blackhawk*, *winglets* BLR, modificações *Raisbeck* e pintura e interior novos. Alguns desses B200 impecáveis chegam a ser vendidos por preços mais altos do que os B200GT mais novos!

King Air B200GT/250 (produced 2008-current)

The B200GT marked the first major change in the 200 series in 34 years – the addition of the more powerful Pratt & Whitney PT6A-52 engines from the factory. This gave the production B200 the same top speed as the modified Blackhawk B200 or the production King Air 350s.

At the start of 2020, the King Air 250 market was stagnant, but later a model sold for a good price and it wasn't long before all 250s up for sale were gone. (Textron Aviation)

The B200GT and the 250 are very desirable because of their age, but many King Air operators became accustomed to Garmin avionics and really struggle with the idea of learning the Pro Line 21 system and maintaining it. This has caused some depression in the values of these airplanes; in fact in 2019 and the beginning of 2020 the King Air 250 market was stagnant and airplanes were not selling. We had a 250 acquisition request back then and chose to buy a 350i instead because we were afraid of what might happen to 250 values.

Then, like so many other odd occurrences last year, a random King Air 250 sold, brought a good price and then one-by-one, like dominoes, they all sold. If you're in the market for a good 250 today, they may be sold out!

It's not just the 250s, it's the Blackhawk C90Bs and the late model Blackhawk B200s ... they're all sold out. I'm hoping by the time you read this, things will have loosened up a little and there is some inventory for a buyer to consider, even at higher prices, but I don't suspect there will be. I'm afraid when it comes to airplanes, the struggle of finding a nice one to buy may be our new normal.

King Air B200GT/250 (produzido de 2008 até o presente)

O B200GT marcou a primeira grande mudança na série 200 em 34 anos – a adição dos motores Pratt & Whitney PT6A-52, mais potentes, de fábrica. Isso conferiu ao B200 de produção a mesma velocidade máxima do Blackhawk B200 modificado ou do *King Air 350* de produção.

No início de 2020, o mercado do King Air 250 estava estagnado, mas posteriormente um modelo foi vendido por um bom preço e não demorou muito para que todos os 250 à venda fossem vendidos. (*Textron Aviation*)

O B200GT e o 250 são muito desejáveis devido a sua idade, mas muitos operadores de King Air se acostumaram com a aviônica Garmin e têm muita dificuldade em aprender a usar o sistema *Pro Line 21* (da Collins) e fazer sua manutenção. Isso causou uma certa desvalorização dessas aeronaves. Na verdade, em 2019 e no início de 2020, o mercado do *King Air 250* estava estagnado e as aeronaves não estavam sendo vendidas. Recebemos uma solicitação de aquisição de um “250” naquela época e optamos por comprar um “350i”, pois tínhamos o que poderia acontecer com o valor dos “250”.

Então, como tantas outras ocorrências estranhas no ano passado, um King Air 250 aleatório foi vendido, alcançou um bom preço e, um a um, como dominós, todos foram vendidos. Se você está procurando um bom 250 hoje, eles podem estar esgotados!

Não são apenas os “250”, os *Blackhawk C90B* e os *Blackhawk B200* de modelos mais recentes também estão esgotados. Espero que, quando você ler isto, as coisas tenham melhorado um pouco e haja algum estoque disponível para um comprador considerar, mesmo a preços mais altos, mas não acredito que isso vá acontecer. Receio que, no que diz respeito a aviões, a dificuldade em encontrar um bom exemplar para comprar se torne a nossa nova realidade.

King Air 300 (produced 1984-1994)

My second favorite micromarket, the King Air 300, represents a tremendous value to the savvy King Air buyer who understands what it is and isn't afraid of getting a type rating. The 300 isn't for everyone but for those owners who take advantage of its unique characteristics will absolutely love it and you won't be able pry one of the rare, nice ones away from them. The 300 can do one thing that no other airplane can do, but I'll save that for another article!

The King Air 300 was built for 10 years under a special approval from the FAA. It is a B200 fuselage with -60A engines and a 14,000 lb. gross weight. Those who own the model absolutely love it. (Credit: Clint Goff)

The King Air 300 was built for a 10-year period under a special approval from the Federal Aviation Administration (FAA). There was a sunset clause that ended production, with the last few years of produced aircraft going to the FAA or were 300LWs, meaning lightweight with a measly 12,500 lb. gross weight. This left a very small fleet of unique airplanes. The King Air 300 is a B200 fuselage with -60A engines and a 14,000 lb. gross weight. It does everything a Blackhawk B200 does but carries more weight and costs about \$500,000 less!

This market is somewhat settled. It was hot a couple of years ago; today, we aren't seeing as many buyers, but there aren't many airplanes to choose from either. I expect that the King Air 300s will maintain their values and end up with the same cult following now as the King Air E and F 90s. If you're in the market for a King Air 300 and you can find one, you better not pass it up as there may not be another one!

King Air 300 (produzido entre 1984 e 1994)

Meu segundo micromercado favorito, o *King Air 300*, representa um valor excepcional para o comprador experiente que entende o que ele é e não tem medo de obter a habilitação Tipo. O “300” não é para todos, mas os proprietários que aproveitam suas características únicas o adorarão, e você não conseguirá tirar deles um dos raros e belos exemplares. O “300” pode fazer uma coisa que nenhum outro avião consegue, mas isso é assunto para outro artigo!

O *King Air 300* foi fabricado por um período de 10 anos sob uma aprovação especial da Administração Federal de Aviação (FAA). Havia uma cláusula de extinção que encerrou a produção, com os últimos anos de fabricação sendo destinados à FAA ou sendo modelos 300LW, ou seja, leves, com um peso bruto de apenas 5.670 kg (12.500 lb.). Isso resultou em uma frota muito pequena de aeronaves únicas. O *King Air 300* possui a fuselagem de um B200, motores -60A e um peso bruto de 6.350 kg (14.000 lb.). Ele faz tudo o que um B200 *Blackhawk* faz, mas carrega mais peso e custa cerca de US\$ 500.000 a menos!

Este mercado está relativamente estável. Estava aquecido há alguns anos; hoje, não vemos tantos compradores, mas também não há muitas aeronaves disponíveis. Acredito que os *King Air 300* manterão seus valores e acabarão conquistando o mesmo culto de fãs que os *King Air E90* e *F90*. Se você está procurando um *King Air 300* e encontrar um, é melhor não deixar passar, pois pode não haver outro!

The King Air 350/350i

I can't lump these models with all the models above. For whatever reason, the King Air 350 market is different right now. In fact, it may be the only sub-\$5,000,000 aircraft market that isn't red-hot. I strongly suspect that by the time this article is published, things will have changed and all of the nice King Air 350/350is will be gone as well, so please don't send me hate mail if none of what I'm about to say makes any sense.

King Air 350/350i

Não posso agrupar esses modelos com todos os modelos acima. Por algum motivo, o mercado do *King Air 350* está diferente agora. Na verdade, pode ser o único mercado de aeronaves abaixo de US\$ 5.000.000 que não está superaquecido. Suspeito fortemente que, quando este artigo for publicado, as coisas terão mudado e todos os bons *King Air 350/350i* também já terão sido vendidos, então, por favor, não me enviem mensagens de ódio se nada do que eu disser fizer sentido.

King Air 350 (produced 1990-2009)

There are a few breaks in this market as well but overall it is typically more cohesive. There aren't nearly as many upgrades available for the King Air 350 and the values are easier to understand.

The first break is at the typical 1999/2000 mark, with the older airplanes being considered "Legacy" and the newer ones "Late Models." The second break is at 2003/2004 with the 2004 model being Pro Line 21, which makes the 2000-2003 models very popular because people want the latest 350 they can buy and upgrade to a Garmin G1000. With these aircraft becoming harder to find, we are seeing owners elect to remove the Pro Line 21 and replace it with the G1000. I know many think this is a sin, but please do not shoot the messenger!

The third break is at Serial No. 500, when the AC system was upgraded to a Keith unit which is more desirable.

King Air 350 (produzido de 1990 a 2009)

Há algumas divisões nesse mercado também, mas, no geral, ele costuma ser mais coeso. Não há tantas opções de *upgrade* disponíveis para o *King Air 350* e os valores são mais fáceis de entender.

A primeira divisão ocorre na típica marca de 1999/2000, com os aviões mais antigos sendo considerados "*Legacy*" (os tradicionais, mais antigos) e os mais novos - "*Modelos Recentes*".

A segunda divisão ocorre em 2003/2004, sendo o modelo de 2004 com suíte *Pro Line 21*, o que torna os modelos de 2000 a 2003 muito populares, pois as pessoas querem o 350 mais recente disponível para compra e podem atualizá-lo para suíte Garmin G1000. Com essas aeronaves se tornando mais difíceis de encontrar, estamos vendo proprietários optando por remover a suíte *Pro Line 21* e substituí-la pela G1000. Sei que muitos consideram isso um pecado, mas, por favor, não me culpem pela mensagem!

A terceira divisão ocorre no número de série (sn) -500, quando o sistema de ar condicionado foi atualizado para uma unidade Keith, que é mais desejável.

King Air 350i (produced 2009-current)

The King Air 350i market took a serious hit in 2020. It started with several 2013 models that were originally sold with seven-year warranties under a special promotion coming off warranty being traded back into Beechcraft and then progressed quickly downhill during the early stages of COVID.

We saw 350i values drop hundreds of thousands of dollars in a very short period of time; 2012/2013 models were being advertised on Controller for lower prices, some even falling below the \$3,000,000 mark. Those deals are gone and you can't buy one that cheap today, but there aren't a lot of buyers either. I have probably fielded 20 calls from prospective King Air buyers in the last 45 days and only one of them was looking for a 350.

Overall, the King Air 350/350i market is very slow. I expect it to rebound sometime early this summer but that's just a guess.

King Air 350i (produzido de 2009 até o presente)

O mercado do *King Air 350i* sofreu um sério impacto em 2020. Tudo começou com vários modelos de 2013 que foram originalmente vendidos com garantia de sete anos em uma promoção especial, sendo devolvidos à Beechcraft após o término da garantia. A situação piorou rapidamente durante os estágios iniciais da COVID-19.

Vimos os valores do “350i” caírem centenas de milhares de Dólares em um curto período de tempo; modelos de 2012/2013 estavam sendo anunciados no *Controller* por preços mais baixos, alguns até mesmo abaixo de US\$ 3.000.000. Essas ofertas acabaram e você não consegue comprar um tão barato hoje em dia, mas também não há muitos compradores. Provavelmente recebi cerca de 20 ligações de potenciais compradores de *King Air* nos últimos 45 dias e apenas um deles estava procurando um “350”.

No geral, o mercado do *King Air 350/350i* está muito lento. Prevejo uma recuperação no início do verão, mas isso é apenas um palpite.

In Conclusion

To say that 2020 was an unusual year would be an understatement, but so far 2021 is just as interesting. What will the market be next week or next month, who knows? What is it right now? Tight. Tighter than I've ever seen it. Is it a bubble or the new norm? I'm not sure. It feels like a bubble ... like 2008 when inventory dropped and prices rose. This is different though. The economy isn't driving this market, a virus is. It's not just the chance of getting sick ... it's the mask, no cocktails, being treated poorly by airline employees. It's fewer flights, less flexibility, less service and more excuses.

Those who can ... will. That seems to be the mantra for the day. It's great for general aviation, it's great for King Airs. It's great for all of us who make a living helping make dreams of flying a reality.

If you're thinking about buying a King Air, don't hesitate and plan for it to take a while to find a nice one. If you're thinking about selling, hurry up. We have a bunch of people that want your airplane more than you do!

Em conclusão

Dizer que 2020 foi um ano atípico seria um eufemismo, mas até agora 2021 está sendo igualmente interessante.

Como estará o mercado na próxima semana ou no próximo mês? Quem sabe? Como está agora? Apertado. Mais apertado do que jamais vi. É uma ‘bolha’ ou o novo normal? Não tenho certeza. Parece uma ‘bolha’ ... como em 2008, quando os estoques caíram e os preços subiram. Mas desta vez é diferente. A economia não está impulsionando este mercado, e sim um vírus. Não se trata apenas do risco de adoecer ... é a máscara, a proibição de bebidas alcoólicas, o tratamento ruim por parte dos funcionários das companhias aéreas. São menos vôos, menos flexibilidade, menos serviço e mais desculpas.

Quem pode ..., vai. Parece ser o mantra do momento. É ótimo para a aviação geral, é ótimo para os *King Air*. É ótimo para todos nós que ganhamos a vida ajudando a realizar o sonho de voar.

Se você está pensando em comprar um *King Air*, não hesite e esteja preparado para levar um tempo até encontrar um bom exemplar. Se você está pensando em vender, apresse-se. Temos várias pessoas interessadas no seu avião!

Com sua esposa (Amy), fundou em 2015 a *Jet Acquisitions* - firma (de Franklin, no Estado do Tennessee, no EUA) representante exclusivamente de compradores de aeronaves à turbina, especializada em Beechcraft *King Air* e todos modelos turboélices e jatos em produção