

## ***The King Air Market – Limited inventory and unbelievable prices***

*King Air, march 04, 2022*

## **O mercado King Air – Estoque limitado e preços inacreditáveis**

*Chip McClure - Revista King Air - 04/03/2022*



*I'm not sure I'm up for the challenge.*

*Ever think that? I rarely do. I'm typically very confident in life and in business. But we all have those moments of doubt and for me they seem to come up every year about mid-January. That's when I get an email from Kim Blonigen, the editor of this excellent publication, asking if I'll write about the state of the market.*

Não tenho certeza se estou à altura do desafio.

Você já pensou nisso? Raramente penso. Normalmente sou muito confiante na vida e nos negócios. Mas todos nós temos aqueles momentos de dúvida e, para mim, eles parecem surgir todo ano por volta de meados de janeiro. É nessa época que recebo um *e-mail* de Kim Blonigen, editora desta excelente publicação, perguntando se eu gostaria de escrever sobre a condição do mercado [de aeronaves *King Air*].

*I was really intimidated last year; how do you assess a market that seemed to be going a little off the rails post-COVID lockdown? I was still a little shell-shocked from watching my 2020 article turn out completely wrong by the time it was published! If having an article come out in March 2020 was risky ... then March 2021 was insane! Yep, that's when it happened. That's when the "rumble became a roar" and things went completely crazy in the King Air market.*

No ano passado, eu estava realmente intimidado; como avaliar um mercado que parecia estar saindo um pouco dos trilhos após o *lockdown* da COVID? Eu ainda estava meio atordoado depois de ver meu artigo de 2020 se mostrar completamente errado quando foi publicado! Se publicar um artigo em março de 2020 já era arriscado ..., então março de 2021 foi insano! Sim, foi quando aconteceu. Foi quando o "ruído se transformou em um rugido" e as coisas ficaram completamente fora de controle no mercado de *King Air*.

*We had active acquisitions for several clients, some left over from calendar year 2020, and the inventory was drying up. It was the first time since I've been in aviation that you couldn't just go buy a Blackhawk King Air C90B.*

Tínhamos aquisições em andamento para vários clientes, algumas remanescentes desde o ano de 2020, e o estoque estava se esgotando. Foi a primeira vez, desde que estou na aviação, que não era possível simplesmente comprar um *King Air C90B Blackhawk*.

*We had a client who had simple requirements and a reasonable budget; the problem was, there were zero airplanes that were worthy of buying. We made exhaustive efforts to find something off market, to no avail. The client raised the budget to consider B200s; we found one and made an offer. A couple of days later we were outbid by \$150,000! My first instinct was to walk, but my client made a statement that became concrete in my mind in the months that followed. He said “Chip, I don’t want to be sitting here with a wheelbarrow full of cash in a few months that won’t buy this airplane”.*

*Getting a brand-new aircraft is about the same as the resale market. Aircraft manufacturers are seeing Q4 as the earliest availability and for many it is next year.*

*It was the moment when I accepted that things were changing and the days of pleasant but strong negotiating were gone. The market was speaking and if we didn’t listen, we’d be left behind. We had a conference call with my client and his wife, and she asked, “What’s it going to take?”*

*I suggested a best and final offer that would end the negotiations, we submitted it, I leaned hard on the broker to not let it become a bidding war and we got the airplane. That airplane is easily worth half a million dollars more in today’s market than what we paid for it. What seemed at the time to be paying retail, ended up being a great buy. The best part is our client loves the airplane. The King Air B200 is better for his growing family than the C90B would have been, and they couldn’t be happier.*

*That was the last good buy on a B200 that we made in 2021. Despite our best efforts, the inventory has been sparse and we’ve been unable to find airplanes at a price that made any sense at all. I convinced a B200 client who has a full-time pilot that the smart move was the King Air 350 – that market seemed to be lagging behind. That deal worked out great, especially when an owner of a really nice model 350 called us to see if we were interested in buying it. That’s one advantage of only representing buyers: owners who want a person-to-person deal without listing the airplane will actually call us! We were just in time on the King Air 350; that market has come from behind and surpassed everything else in levels of absurdity. We are seeing \$1 million or more in price increases from just a year ago.*

Tínhamos um cliente com requisitos simples e um orçamento razoável; o problema era que não havia nenhum avião que valesse a pena comprar. Fizemos esforços exaustivos para encontrar algo fora do mercado, sem sucesso. O cliente aumentou o orçamento para considerarmos os B200; encontramos um e fizemos uma oferta. Alguns dias depois, fomos superados por uma oferta adicionada de US\$ 150.000! Meu primeiro instinto foi desistir, mas meu cliente fez uma declaração que se tornou concreta em minha mente nos meses seguintes. Ele disse: “Chip, não quero estar aqui com um carrinho de mão cheio de dinheiro daqui a alguns meses que não vai comprar este avião”.

Conseguir uma aeronave nova é praticamente a mesma coisa que no mercado de usados. Os fabricantes de aeronaves estão considerando o quarto trimestre como a data mais próxima de disponibilidade e, para muitos, será no ano que vem.

Foi o momento em que aceitei que as coisas estavam mudando e que os dias de negociações agradáveis, porém firmes, haviam acabado. O mercado estava falando e, se não o ouvíssemos, ficaríamos para trás. Tivemos uma teleconferência com meu cliente e sua esposa, e ela perguntou: “O que será preciso para fecharmos o negócio?”.

Sugeri uma oferta final e definitiva que encerraria as negociações, a enviamos, pressionei bastante o corretor para que não se transformasse em uma guerra de lances e conseguimos o avião. Esse avião vale facilmente meio milhão de Dólares a mais no mercado atual do que pagamos por ele. O que parecia, na época, pagar o preço de tabela, acabou sendo uma ótima compra. A melhor parte é que nosso cliente adora o avião. O *King Air B200* é melhor para sua família em crescimento do que o C90B teria sido, e eles não poderiam estar mais felizes.

Essa foi a última boa compra de um B200 que fizemos em 2021. Apesar de todos os nossos esforços, o estoque tem sido escasso e não conseguimos encontrar aviões a um preço minimamente razoável.

Convenci um cliente interessado em um B200, que tem um piloto em tempo integral, de que a escolha inteligente seria o *King Air 350* – esse mercado parecia estar em baixa. O negócio foi ótimo, principalmente quando o proprietário de um belíssimo modelo 350 nos ligou para saber se tínhamos interesse em comprá-lo. Essa é uma das vantagens de representar apenas compradores: proprietários que querem negociar diretamente com o comprador, sem precisar anunciar a aeronave no “balcão”, nos ligam! Chegamos na hora certa com o *King Air 350*; esse mercado se recuperou e ultrapassou todos os outros em níveis absurdos. Estamos vendo aumentos de preço de US\$ 1 milhão ou mais em apenas um ano.

*The summer months of 2021 were tough – inventory levels plummeted and prices skyrocketed. It's important to note that while I'm writing about the King Air market, we do acquisitions for all types of turbine aircraft and all the various aircraft markets are crazy. In fact, some are worse than King Airs. For instance, the Embraer Phenom 100/300 prices have soared, if you can find an airplane at all. We are very involved in the Pilatus market as well (don't hate me King Air aficionados!) and its market is crazy as well. We helped a client purchase a 2019 PC-12 NG last November, and similar airplanes are being listed for hundreds of thousands of dollars more than the inflated price we paid to buy the airplane and close by year-end for tax purposes. As I write this, there's a PC-12 NGX listed for \$7,995,000! That is over \$2 million more than a brand-new one sells for, but it's a moot point because you can't get a new one until 2025!*

*The same is true of all manufacturers of new aircraft. I think Q4 is currently the earliest slot for just about any aircraft and by the time you read this it will probably be 2023.*

*When you review all the models of aircraft that are no longer manufactured, it reveals just how big of a problem filling the demand of the aircraft market really is.*

Os meses de verão de 2021 foram difíceis – os níveis de estoque despencaram e os preços dispararam. É importante notar que, embora eu esteja escrevendo sobre o mercado de *King Air*, fazemos aquisições para todos os tipos de aeronaves à turbina e todos os mercados de aeronaves estão ‘insanos’. Aliás, alguns estão piores que o do *King Air*. Por exemplo, os preços do EMBRAER *Phenom 100/300* dispararam, se é que você consegue encontrar um avião. Também estamos muito envolvidos no mercado da Pilatus (não me odeiem, fãs do *King Air!*) e o mercado dele também está ‘insano’. Ajudamos um cliente a comprar um PC-12NG 2019 em novembro passado, e aeronaves semelhantes estão sendo anunciadas por centenas de milhares de Dólares a mais do que o preço inflacionado que pagamos para comprar a aeronave e fechar o negócio até o final do ano para fins fiscais. Enquanto escrevo isso, há um PC-12NGX anunciado por US\$ 7.995.000! Isso representa mais de 2 milhões de Dólares a mais do que o preço de uma aeronave nova, mas é um ponto discutível, já que você não poderá comprar uma nova antes de 2025!

O mesmo se aplica a todos os fabricantes de aeronaves novas. Acredito que o quarto trimestre seja atualmente a previsão mais otimista para praticamente qualquer aeronave e, quando você ler isto, provavelmente já será 2023.

Ao analisar todos os modelos de aeronaves que não são mais fabricados, fica evidente a dimensão do problema em atender à demanda do mercado aeronáutico.

*So, what is the state of the market? It's crazy and prices are stupid. It's definitely a supply and demand issue. There are more buyers than aircraft and unlike real estate, the builders of new airplanes can't gear up and build their way out of this. How long will it last? Your guess is as good as mine, but it isn't likely to change until some major outside factor changes the market.*

*The reality is there have always been considerably more people who could afford private aviation than those who participated in it. Those folks have avoided private air travel because they were financially conservative or were concerned about optics. The airlines and COVID have changed that and it's not a knee-jerk reaction, it's permanent. I don't see it changing, even if the airlines returned to their days of grandeur and mask requirements went away. I don't believe the new market of people who have justified private travel are going to decide to start traveling on the airlines again. A slight paraphrase of a famous quote, "Once you have tasted private flight, you'll never fly with the masses again."*

*Sure, some of the people who are new to aviation will decide that the cost is too great, others will decide that it just isn't for them, and even a modest downturn of the economy could bring back the feelings that optics are more*

*important than convenience. But the result will remain that there is a lot of new blood in aviation. This is great for our industry, but not great for our aircraft inventory and buying opportunities.*

Então, qual é a situação do mercado? Está uma 'loucura' e os preços estão absurdos. É definitivamente uma questão de oferta e demanda. Há mais compradores do que aeronaves e, ao contrário do mercado imobiliário, os fabricantes de aviões novos não podem simplesmente aumentar a produção para resolver esse problema. Quanto tempo isso vai durar? Sua opinião é tão válida quanto a minha, mas é improvável que mude até que algum fator externo importante altere o mercado.

A realidade é que sempre houve consideravelmente mais pessoas que podiam pagar por aviação privada do que aquelas que a utilizavam. Essas pessoas evitavam viagens aéreas privadas porque eram financeiramente conservadoras ou se preocupavam com a imagem. As cias. aéreas e a COVID mudaram isso, e não é uma reação impulsiva, é permanente. Não vejo isso mudando, mesmo que as cias. aéreas voltem aos seus tempos de glória e a obrigatoriedade do uso de máscaras acabe. Não acredito que o novo mercado de pessoas que justificaram viagens privadas vá decidir voltar a viajar em cias. aéreas. Parafraseando levemente uma citação famosa: "Depois de experimentar um voo particular, você nunca mais voará com as multidões".

É claro que algumas pessoas que estão começando na aviação vão achar o custo muito alto, outras vão decidir que simplesmente não é para elas, e até mesmo uma leve recessão econômica pode trazer de volta a idéia de que a imagem é mais importante do que a conveniência. Mas o resultado será que haverá muita gente nova na aviação. Isso é ótimo para o nosso setor, mas não é bom para o nosso estoque de aeronaves e para as oportunidades de compra.

*The issues that we face today from an aircraft market standpoint are numerous. As I mentioned, we do have a lot of "new to aviation" buyers entering the market. This represents not only an increase in the demand for airplanes, but the new buyers do not bring a trade-in airplane with them. In the past, most of our clients were "move up" buyers – they were selling a Twin Cessna or a Baron and buying a King Air, or they were selling their King Air and buying a bigger King Air or a jet. They were taking an opportunity but creating one simultaneously. This created an equilibrium and a somewhat stable market. This new factor has changed the dynamics and how it settles remains to be seen; this has never happened before.*

*The second major factor is one I've been talking about for years – the aging fleet of aircraft. The reality is that many more King Airs were built in the 1980s than in any year in the last several decades. If you then consider all the Cheyenne, Conquest, Merlin, Commander and Mitsubishi models that were also built at that time, but are no longer manufactured, do you begin to grasp the enormity of this problem? As I said earlier, we can't build our way out of this problem.*

*To fully understand why this current market cycle is so unprecedented, you must look back at the last decade. The market for turbine aircraft has been strong for 10 years. We were already seeing a shortage of nice, newer model aircraft of all varieties. This isn't like the 2005-2008 boom in aircraft sales that was certainly a seller's market and prices went up and inventory levels did decline, but not like this. That boom was on the backside of a serious downturn in aviation and there was an abundance of inventory. It was truly a seller's market because there were a lot of sellers who wanted to sell. I would classify today's market as a constricted market, there is unprecedented demand and very few willing sellers. We have a team that spends its days talking to potential sellers and the most common thing they hear is, "Sure I'll sell, but first I have to find the replacement!"*

Os problemas que enfrentamos hoje no mercado de aeronaves são inúmeros.

Como mencionei, temos muitos compradores "novos na aviação" entrando no mercado. Isso representa não apenas um aumento na demanda por aviões, mas também o fato de que esses novos compradores não trazem uma aeronave usada para dar como parte do pagamento. No passado, a maioria dos nossos clientes eram compradores que buscavam um modelo superior – vendiam um bimotor Cessna ou *Baron* e compravam um *King Air*, ou vendiam seu *King Air* e compravam um *King Air* maior ou um jato. Eles aproveitavam uma oportunidade, mas criavam outra simultaneamente. Isso gerava um equilíbrio e um mercado relativamente estável. Esse novo fator mudou a dinâmica, e resta saber como ela se estabilizará; isso nunca aconteceu antes.

O segundo fator principal é algo sobre o qual venho falando há anos: a frota de aeronaves envelhecida. A realidade é que muito mais aviões *King Air* foram fabricados na década de 1980 do que em qualquer

outro ano das últimas décadas. Se considerarmos todos os modelos *Cheyenne*, *Conquest*, *Merlin*, *Commander* e Mitsubishi que também foram fabricados naquela época, mas que já não são produzidos, começamos a compreender a enormidade deste problema? Como disse anteriormente, não podemos resolver este problema apenas construindo mais carros.

Para entender completamente por que este ciclo de mercado atual é tão sem precedentes, é preciso olhar para a última década. O mercado de aeronaves à turbina tem estado forte há 10 anos. Já estávamos observando uma escassez de aeronaves novas e de boa qualidade de todos os tipos. Não se compara ao *boom* de vendas de aeronaves de 2005 a 2008, que certamente foi um mercado favorável aos vendedores, com preços subindo e níveis de estoque diminuindo, mas não como agora. Aquele *boom* ocorreu após uma grave recessão na aviação e havia um excesso de estoque. Era realmente um mercado favorável aos vendedores, porque havia muitos vendedores querendo se desfazer de aeronave. Eu classificaria o mercado atual como um mercado restrito, com uma demanda sem precedentes e pouquíssimos vendedores dispostos a negociar (vender). Temos uma equipe que passa os dias conversando com potenciais vendedores e o que eles mais ouvem é: “Claro que vendo, mas primeiro preciso encontrar um substituto!”.

*The best advice I can give anyone considering purchasing an aircraft is to ask yourself a simple question. Do you want an airplane or do you need an airplane?*

*If you want an airplane or want to upgrade and you can wait ... by all means, wait. I've been doing this a long time; the market goes up and it comes back down. It will likely take some type of catastrophic event to change the current trajectory of the used aircraft market, but that event will come. Things will settle down and life will return to normal.*

*If you are of the second group and you need an airplane, don't wait. All indicators are that inventory will stay at historic lows and prices will continue to rise. You have to shake off the mentality of what things sold for; I know it's hard ... it's been hard for me. It's a typical risk-reward scenario – sure there is a risk if you buy now and the market drops and you lose. This is balanced by the potential reward – the market may continue to go up and your aircraft's value along with it.*

*This market isn't for the faint of heart; it's hard to accept and even harder to understand. I'm in the business of providing information, I can tell you what's going on, what I suspect may happen based on a multitude of factors, but I can't predict the future. Today is Jan. 24, 2022, and you may be reading this in March thinking I'm a genius ... or an idiot.*

O melhor conselho que posso dar a quem está pensando em comprar uma aeronave é que se faça uma pergunta simples: você quer um avião ou precisa de um avião?

Se você quer um avião ou quer fazer um *upgrade* e pode esperar ..., espere sem hesitar. Estou nesse ramo há muito tempo; o mercado sobe e desce. Provavelmente será necessário algum tipo de evento catastrófico para mudar a trajetória atual do mercado de aeronaves usadas, mas esse evento virá. As coisas se estabilizarão e a vida voltará ao normal.

Se você pertence ao segundo grupo e precisa de um avião, não espere. Todos os indicadores apontam que o estoque permanecerá em níveis historicamente baixos e os preços continuarão subindo. Você precisa se desvencilhar da mentalidade de quanto as coisas custavam antes; eu sei que é difícil ..., tem sido difícil para mim. É um típico cenário de risco-recompensa: claro que existe um risco se você comprar agora e o mercado cair e você perder dinheiro. Isso é equilibrado pela recompensa potencial: o mercado pode continuar subindo e o valor da sua aeronave pode aumentar junto.

Este mercado não é para os fracos de coração; é difícil de aceitar e ainda mais difícil de entender. Meu negócio é fornecer informações, posso dizer o que está acontecendo, o que suspeito que possa acontecer com base em uma infinidade de fatores, mas não posso prever o futuro. Hoje é 24 de janeiro de 2022, e você pode estar lendo isso em março pensando que sou um gênio ... ou um idiota.

---

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