

King Air market report: it finally adds up

King Air Magazine - march 4, 2024

Reporte de mercado de King Air: finalmente tudo faz sentido

King Air Magazine - 04/03/2024

The King Air market makes sense again!

At first, it doesn't seem like it to those of us who live and breathe the Beechcraft King Air market daily because we have had years of conditioning that created what we consider "normal." But when you look at it logically, the market today makes more sense than ever before.

O mercado de *King Air* volta a fazer sentido!

A princípio, pode não parecer para nós, que vivemos e respiramos o mercado do Beechcraft *King Air* diariamente, pois anos de condicionamento criaram o que consideramos "normal". Mas, analisando logicamente, o mercado atual faz mais sentido do que nunca.

The "Old Normal"

The "old normal" had values for King Airs that had become very compressed, meaning that within both the individual model markets and the overall market, values were actually very close together.

The top of the market is obviously the perch of Beechcraft's flagship aircraft, the King Air 350/360.

One of the oddest areas of market compression existed between the very popular King Air B200 and the King Air 350. A few years ago, it had reached a point where the King Air 350/360s were so close to B200 prices that we were advising B200 clients to take advantage of the narrow delta and purchase a 350 instead! The King Air 350 series is a LOT more airplane than the King Air 200 series. The most notable difference is that the 350 has a spacious interior that comfortably seats eight adults. I often hear people bring up that the 200 has seven seats, but two people are facing each other and have very little leg room and one is sitting on the side-facing potty, which is not ideal. Since the B200 and the 350 are typically flown single pilot, an additional passenger may occupy the co-pilot seat. In addition to the roomier interior and eight captain's chairs (instead of five or six captain's chairs in the B200), the King Air 350/360 has a higher gross weight and useful load.

O "Normal Antigo"

O "Normal antigo" apresentava valores muito próximos para os *King Air*, o que significa que, tanto nos mercados de modelos de per si quanto no mercado geral, os valores eram bastante semelhantes.

O topo do mercado é obviamente ocupado pela aeronave principal da Beechcraft, o *King Air 350/360*.

One of the oddest areas of market compression existed between the very popular King Air B200 and the King Air 350. A few years ago, it had reached a point where the King Air 350/360s were so close to B200 prices that we were advising B200 clients to take advantage of the narrow delta and purchase a 350 instead! The King Air 350 series is a LOT more airplane than the King Air 200 series. The most notable difference is that the 350 has a spacious interior that comfortably seats eight adults. I often hear people bring up that the 200 has seven seats, but two people are facing each other and have very little leg room and one is sitting on the side-facing potty, which is not ideal. Since the B200 and the 350 are typically flown single pilot, an additional passenger may occupy the co-pilot seat. In addition to the roomier interior and eight captain's chairs (instead of five or six captain's chairs in the B200), the King Air 350/360 has a higher gross weight and useful load.

Uma das áreas mais peculiares de compressão de mercado existia entre o popular *King Air B200* e o *King Air 350*. Há alguns anos, a diferença de preço entre o *King Air 350/360* e o *King Air B200* era tão pequena que aconselhávamos os clientes do B200 a aproveitarem a pequena diferença e comprarem um 350!

A série *King Air 350* é muito mais aeronave do que a série *King Air 200*. A diferença mais notável é que o "350" tem um interior espaçoso que acomoda confortavelmente oito adultos. Frequentemente ouço pessoas comentarem que o B200 tem sete assentos, mas dois passageiros ficam frente a frente com pouco espaço para as pernas e um deles fica sentado no vaso sanitário lateral, o que não é o ideal. Como o B200 e o "350" são normalmente operados por um único piloto, um passageiro adicional pode ocupar o assento do copiloto. Além do interior mais espaçoso e das oito poltronas do

comandante (em vez de cinco ou seis no B200), o *King Air 350/360* tem um peso bruto e uma carga útil maiores.

The market a few years ago had King Air 350/360s selling at a price so close to model B200s that it made sense for some to acquire the 350 for the roomier cabin.

Há alguns anos, o mercado oferecia aeronaves *King Air 350/360* a preços tão próximos aos do modelo B200 que, para alguns, fazia sentido adquirir o “350” devido ao maior espaço interno da cabine.



The downside, especially for an owner/pilot, is that the 350 series necessitates a type rating to fly due to its higher gross weight. The combination of the type rating requirement and corporate owners being less concerned about value retention at resale had caused King Air 350 values to soften compared to other models. As buyer's reps, the best buys we made prior to the pandemic were in the 350/350i markets.

The lower end of the King Air 350 market also kept a cap on the micro-market for the King Air 300. Those who know me know that I have always been a huge fan of the King Air 300, partly because the model was always a lot of airplane for the money. Most people didn't know what the 300 was, so lower buying pressure allowed the nicest King Air 300 to suffer under a value cap of about \$2 million because early King Air 350s could be purchased for around \$2 million. It didn't make sense to pay over \$2 million for a 1980s vintage King Air 300 when you could get a 1990s vintage 350! Especially since both require that dreaded type rating. This artificial cap on the King Air 300 market created some great buying opportunities and nice ones often sold for less than comparable Blackhawk B200s, sometimes as low as non-Blackhawk B200s!

A desvantagem, especialmente para um proprietário/piloto, é que a série 350 exige habilitação Tipo para voar devido ao seu peso bruto maior. A combinação da exigência de habilitação Tipo e a menor preocupação dos proprietários corporativos com a preservação do valor na revenda fez com que os valores do *King Air 350* se desvalorizassem em comparação com outros modelos. Como representantes de compradores, as melhores compras que fizemos antes da pandemia foram nos mercados do 350/350i.

A faixa de preço mais baixa do mercado do *King Air 350* também limitou o micromercado do *King Air 300*. Quem me conhece sabe que sempre fui um grande fã do *King Air 300*, em parte porque o modelo sempre ofereceu muito por um preço acessível. A maioria das pessoas não conhecia o “300”, então a menor pressão de compra permitiu que os melhores *King Air 300* sofressem com um limite de valor de cerca de US\$ 2 milhões, já que os primeiros *King Air 350* podiam ser comprados por cerca de US\$ 2 milhões. Não fazia sentido pagar mais de US\$ 2 milhões por um *King Air 300* da década de 80 quando se podia comprar um “350” da década de 90! Principalmente porque ambos exigem a temida habilitação Tipo. Esse limite artificial no mercado do *King Air 300* criou ótimas oportunidades de compra, e exemplares em bom estado eram frequentemente vendidos por menos do que B200 *Blackhawk* comparáveis, às vezes até por menos do que B200 que não eram *Blackhawk*!

The King Air B200 dominated the “old normal” market because of the sheer number of airplanes that were manufactured. It is the single most prevalent block of turbine aircraft in history, with over 1,300 built between 1981 and 2008.

The B200 market became the standard by which other King Airs were valued, meaning the King Air 90 series values directly depended upon the B200 values. As with the King Air 300 market, the market and values of 90 series King Airs were artificially capped by B200 values on the upper end and that cap caused the values of King Air 90s to be very compressed. A 2000 C90B didn't sell for a lot more than a 1990 C90! There were two pet markets in the 90 series – the King Air F90 and the C90GT. Those two aircraft were also micro-markets, and as a result the lower buying pressure meant that good deals were often available, even in an already compressed market. The depressed resale values of the later model King Air 90 series like the C90GT/GTi/GTx, drove potential buyers into other models such as the King Air 250 and the Cessna Citation M2. This would become a major factor in Textron Aviation's decision to discontinue the original model King Airs, a sad day for sure and one that doesn't seem as logical in the "new normal."

O *King Air* B200 dominou o mercado da "antigo normal" devido ao enorme número de aeronaves fabricadas. É o bloco de aeronaves à turbina mais prevalente da história, com mais de 1.300 unidades produzidas entre 1981 e 2008.

O mercado do B200 tornou-se o padrão pelo qual outros *King Air* eram avaliados, o que significa que os valores da série *King Air* 90 dependiam diretamente dos valores do B200. Assim como no mercado do *King Air* 300, o mercado e os valores dos *King Air* da série 90 foram artificialmente limitados pelos valores do B200 na extremidade superior, e esse limite fez com que os valores dos *King Air* 90 ficassem muito comprimidos. Um C90B ano de fabricação 2000 não era vendido por muito mais do que um C90 de 1990! Havia dois mercados principais na série 90: o *King Air* F90 e o *King Air* C90GT. Esses dois aviões também representavam micromercados e, como resultado, a menor pressão de compra significava que boas ofertas estavam frequentemente disponíveis, mesmo em um mercado já comprimido (pressionado). Os baixos valores de revenda dos modelos mais recentes da série *King Air* 90, como o C90GT/GTi/GTx, levaram os potenciais compradores a optar por outros modelos, como o *King Air* 250 e o Cessna *Citation* M2. Isso se tornaria um fator importante na decisão da *Textron Aviation* de descontinuar o modelo original do *King Air*, um dia triste, sem dúvida, e que não parece tão lógico no "novo normal".

The "New Normal"

To be honest, I HATE that phrase but I don't know how else to describe it. There are two different realities – what King Airs were worth prior to the 2020 pandemic and what they are worth today.

Even though it has taken folks like me a little while to accept the "new normal" of King Air values, the market makes more sense. The current market's increased demand and buying pressures have caused the values of previously depressed, niche market airplanes like the King Air F90 and King Air 300 to increase to levels that actually make sense. The rarity of available options has caused those hidden gems to be sought out. The same pressure has also caused a sensible equilibrium to be found between the major models.

O "Novo Normal"

Para ser honesto, *detesto* essa expressão ("Novo Normal"), mas não sei como descrevê-la de outra forma. Existem duas realidades diferentes: o valor dos *King Air* antes da pandemia de 2020 e o valor que eles têm hoje.

Embora tenha levado um tempo para pessoas como eu aceitarem o "novo normal" dos valores dos *King Air*, o mercado faz mais sentido. O aumento da demanda e a pressão de compra do mercado atual fizeram com que os valores de aeronaves de nicho, anteriormente desvalorizadas, como o *King Air* F90 e o *King Air* 300, subissem para níveis que realmente fazem sentido. A raridade das opções disponíveis fez com que essas "jóias" escondidas fossem procuradas. Essa mesma pressão também levou a um equilíbrio sensato entre os principais modelos.

The "new normal" for the King Air 350/360 market is that those models sell for considerably more than a comparable B200/250/260 and those aircraft sell for significantly more than a C90B/GT/GTi/GTx. In addition to the models having a more sensible spread in values, there are also no deals to be found in the niche markets.

O "novo normal" para o mercado de *King Air* 350/360 é que esses modelos são vendidos por um valor consideravelmente maior do que um B200/250/260 comparável, e essas aeronaves são vendidas por um valor significativamente maior do que um C90B/GT/GTi/GTx. Além dos modelos apresentarem uma distribuição de valores mais sensata, também não há boas ofertas nos nichos de mercado.

I avoid quoting differences in values, either actual or percentages, because there are far too many factors that affect those numbers. However, I feel it is necessary to give a couple of data points to paint a clearer picture of the King Air market as it stands today.

We were fortunate enough to represent buyers in 2023 for a 2023 King Air 260 (with 10 hours) and a 2023 King Air 360 (with 30 hours); the delta between those two airplanes was nearly \$1 million. We've also recently represented buyers of a 2001 King Air B200 and a 2001 King Air 350. These aircraft had modifications including G1000 NXi avionics and the 350 had -67 Blackhawk engines, but if you adjust for the differences, you'll come up with a delta of about \$700,000. At the lower end, you may see a difference of \$500,000, which should give you a good idea of the spread between a King Air B200/250/260 and a similar King Air 350/360. When you look at the differences between these aircraft models, it makes perfect sense because the King Air 350/360 is much more aircraft.

We also represented a legacy client in purchasing a 2001 G1000 NXi Blackhawk C90B. He originally wanted a second B200 to join the first one we purchased for him five years ago, but he decided the C90B would do everything he needed for – you guessed it – about \$700,000 less than a comparable King Air B200. It's odd that in recent history we would be involved in purchasing two 2023 models and three 2001 models, but it does give us an excellent opportunity to lay out the differences in values with good data points.

In summary, you can expect a jump of \$500,000 to \$1 million as you go up from model to model in the King Air line.

I'm still getting used to this "new normal," but it does make sense.

Evito citar diferenças de valores, sejam absolutas ou percentuais, porque há muitos fatores que afetam esses números. No entanto, considero necessário apresentar alguns dados para ilustrar melhor o mercado de *King Air* atualmente.

Tivemos a sorte de representar compradores em 2023 para um *King Air* 260 de 2023 (com 10 horas de voo) e um *King Air* 360 de 2023 (com 30 horas de voo; a diferença entre esses dois aviões foi de quase US\$ 1 milhão.

Recentemente, também representamos compradores de um *King Air* B200 e um *King Air* 350, ambos de 2001. Essas aeronaves possuíam modificações, incluindo aviônica Garmin G1000NXi, e o modelo 350 contava com motores *Blackhawk* "-67". Ajustando-se as diferenças, chega-se a uma variação de aproximadamente US\$ 700.000. Em uma faixa de preço mais baixa, a diferença pode chegar a US\$ 500.000, o que dá uma boa ideia da diferença entre um *King Air* B200/250/260 e um *King Air* 350/360 similar. Ao analisar as diferenças entre esses modelos, fica evidente que o *King Air* 350/360 é uma aeronave muito superior.

Também representamos um cliente antigo na compra de um *King Air* C90B com motor *Blackhawk* e aviônica G1000 NXi, também de 2001. Inicialmente, o cliente queria um segundo B200 para se juntar ao primeiro que compramos para ele há cinco anos, mas decidiu que o C90B atenderia a todas as suas necessidades por – você adivinhou – cerca de US\$ 700.000 a menos do que um *King Air* B200 comparável.

É curioso que, recentemente, tenhamos nos envolvido na compra de dois modelos de 2023 e três de 2001, mas isso nos dá uma excelente oportunidade de apresentar as diferenças de valor com dados concretos.

Em resumo, você pode esperar um aumento de US\$ 500.000 a US\$ 1 milhão ao subir de modelo na linha *King Air*.

Ainda estou me acostumando com esse "novo normal", mas faz sentido.

What's Ahead

This article was written focused on where the "new normal" was at the beginning of the year. I realize that everyone wants to know not how we got here but where we go from here!

It's an election year and we're already seeing the telltale signs that uncertainty unleashes upon a market – buyers are unsure of what will come. As a result, the market is softening across the board. If you plan on selling, I predict now is the time. I think the summer months will bring a slowdown as people “fly them instead of buy them” and combined with the negativity and uncertainty the looming election brings, it will only get worse. Regardless of what your aircraft will sell for today, I suspect it will be more than it will bring in July or August.

In the long run, values are likely to rebound. Good news is coming for many aircraft buyers, but you'll have to grab the next issue of King Air magazine to find out what that is!

O que vem por aí?

Este artigo foi escrito com foco no “novo normal” do início do ano. Percebo que todos querem saber não como chegamos aqui, mas para onde vamos a partir daqui!

É ano de eleição e já estamos vendo os sinais reveladores de que a incerteza se abate sobre o mercado – os compradores estão inseguros sobre o que virá. Como resultado, o mercado está se retraindo em todos os setores. Se você planeja vender, prevejo que agora é a hora. Acho que os meses de verão trarão uma desaceleração, já que as pessoas “voarão em vez de comprar” suas aeronaves e, combinado com a negatividade e a incerteza que a eleição iminente traz, a situação só piorará. Independentemente do preço de venda da sua aeronave hoje, suspeito que será maior do que em julho ou agosto.

A longo prazo, os valores provavelmente se recuperarão. Boas notícias estão a caminho para muitos compradores de aeronaves, mas você terá que ler a próxima edição da revista *King Air* para descobrir quais são!

Chip McClure

Profissional na indústria da aviação há mais de 20 anos

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