

FLY-BY



3 MINUTY ČTENÍ O PRIVÁTNÍM LETECTVÍ

OHLEDNUTÍ ZA ROKEM 2020





Všechno zlé je pro něco dobré

Rok 2020 byl rokem plným překvapení. Zatímco většina zpráv ze všech odvětví o následcích krize COVID-19 byla velmi depresivních, zprávy z trhu olétaných letadel byly překvapivě velmi pozitivní. Ve čtvrtém kvartálu roku 2020 byl trh mimořádně aktivní, což zapříčila téměř výhradně USA. I Evropa zaznamenala nárůst transakcí ve srovnání s rokem 2019, a to i navzdory tomu, že po celý rok 2020 až do současnosti trpěla řadou restrikcí a četnými komplikacemi na hranicích jednotlivých států. Hlavním účinkem tohoto vysokého počtu transakcí v USA je to, že v 1. čtvrtletí roku 2021 je na prodej nejméně letadel za posledních 21 let.

Tento nárůst transakcí je o to překvapivější, když se vezme v úvahu skutečnost, že počet letů soukromými letadly v roce 2020 meziročně poklesl, a to včetně obvykle aktivního čtvrtého čtvrtletí. Vzhledem k tomu, že většina lidí si kupuje soukromé letouny, aby mohla létat, je situace zvyšování prodeje a snižování počtu letů záhadou, kterou nemůžeme pochopit.

Některé výzvy, jako je Brexit, přetrvávají dodnes. Pro majitele, kupce a provozovatele ve Velké Británii je to stále tématem číslo jedna. To, jak bude vypadat konečná forma pravidel mezi Evropou a Spojeným královstvím, je stále v řešení a současná nejednoznačnost vytváří mnoho otázek jak pro vlastníky, tak i pro provozovatele. Věříme, že tato situace už nebude trvat dlouho. Do té doby je ale potřeba být při výběru místa registrace letadla o to opatrnější a pečlivější.

Orientace na trhu olétaných letadel byla složitá. Pro evropské prodejce byl největší světový trh (USA) uzavřen kvůli cestovním omezením, takže majitelé hledali evropské kupce, kteří v současné době představují mnohem menší skupinu kupujících. Evropští zájemci, zejména u větších letadel, kde jsou dle EASA přísnější požadavky na avioniku, se snaží najít letadlo, které bez kompromisů vyhovuje jejich potřebám. Akvizice trvají déle a jejich dokončení vyžaduje více trpělivosti a náležitě péče. Pro naše odvětví byl rok Covidu pozitivní. Pro ostatní oblasti podnikání to byla však největší výzva, které jejich podnikání kdy čelilo.

Doufám, že se stoupající proočkovaností se těmto oblastem podaří vrátit zpět na normální úroveň před COVID krizí a noví majitelé budou moci zažít radost, kterou vlastnictví privátního letadla přináší.

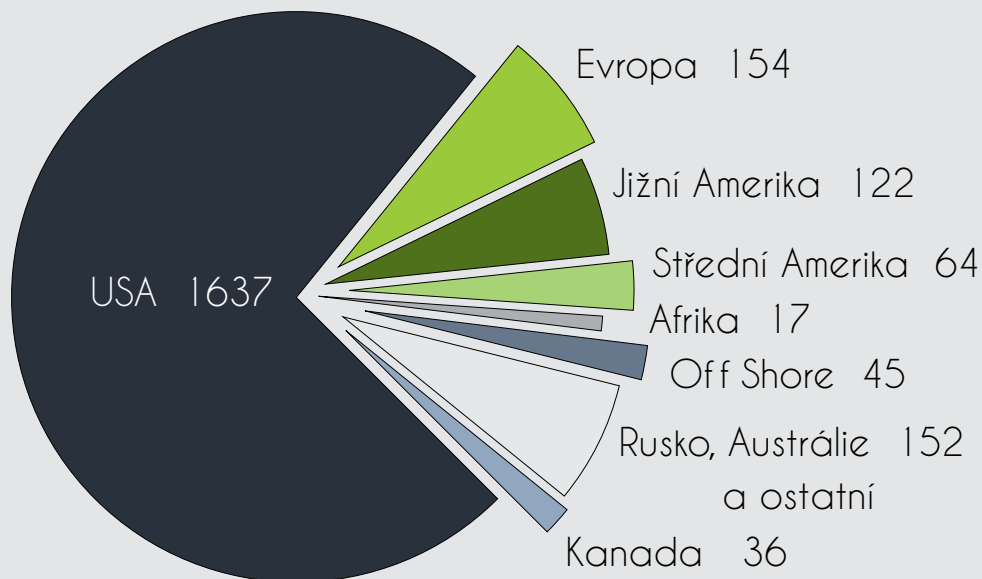
Safe Travels,

Oliver Stone,
Managing Director
oliver@colibriaircraft.com



2020 TRH OLÉTANÝCH LETADEL

2227 celkem dodaných olétaných letadel



EVROPA

154 olétaných letadel



Nejoblíbenější

Citation Mustang	6
Citation Jet	6
Citation CJ2+	5
Bombardier Global 5000	5
Gulfstream G150	4
Eclipse 500	4
Citation CJ3	4
Hawker 900XP	4
Citation CJ2	4
Falcon 7X	4

USA

1637 olétaných letadel



Nejoblíbenější

Citation CJ3	51
Hawker 800XP	48
Citation Mustang	47
Eclipse 500	45
Citation II	36
Gulfstream IVSP	34
Gulfstream G550	34
Citation Jet	34
Citation V	32

EVROPA

TRH OLÉTANÝCH LETADEL

	2020	2019	2018	2017
Celkem dodáno:	154	152	192	170
Light Jets:	64	70	75	83
Medium Jets:	46	35	54	38
Heavy Jets:	44	47	62	49

S vědomím, že v Evropě byly více než půl roku cestovní omezení, je velmi překvapující, že se prodeje udrželi na číslech z roku 2019.

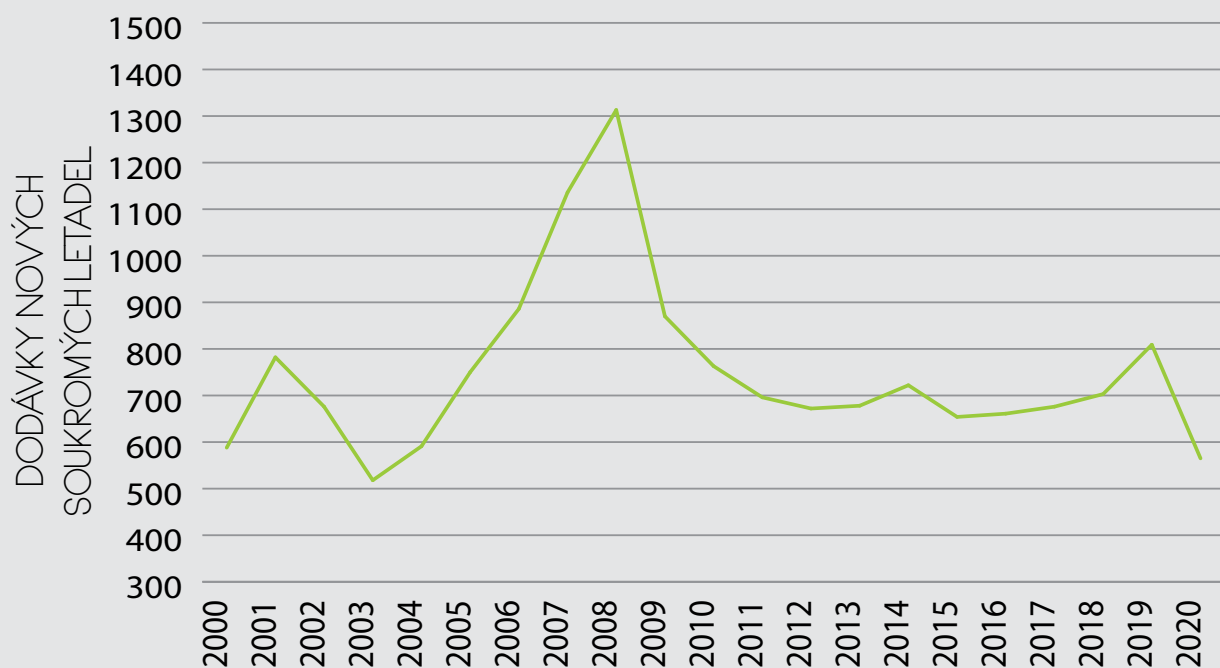
USA

TRH OLÉTANÝCH LETADEL

	2020	2019	2018	2017
Celkem dodáno:	1637	1495	1563	1526
Light Jets:	738	661	613	654
Medium Jets:	566	511	591	563
Heavy Jets:	333	323	359	309

V USA se 41% ze všech transakcí událo v čtvrtém kvartálu, z čehož 24% bylo v prosinci. Daňové pobídky jsou tak nadále hlavním motorem koncoročních nákupů v USA.

DODÁVKY NOVÝCH SOUKROMÝCH LETADEL



Dodávky nových letadel, naproti těm olétaným, minulý rok prudce klesly. Nejasné však zůstává, zda výrobci v roce 2020 snížili produkci a vyprodali tak svůj dostupný inventář, nebo zda výroba pokračovala běžným tempem a zůstalo jim velké množství nedodaných letadel.

SOUKROMÁ LETECKÁ DOPRAVA ČTVRTÝ KVARTÁL

16% Takový pokles soukromých letů byl zaznamenán ve čtvrtém kvartálu v USA.

Zatímco počet transakcí stoupal, počet letů klesal. Tento pokles byl přibrzděn pouze lety o svátcích. Cestování za businessem ale stagnují nadále.

21% Tolika procentní pokles v počtu soukromých letů byl zaznamenán v Evropě ve srovnání s rokem 2019.

Čím déle budou cestovní omezení v Evropě platná, tím déle bude trvat, než se situace vrátí k normálu a stabilizuje.

KOMERČNÍ LETECKÁ DOPRAVA ČTVRTÝ KVARTÁL

63% Takový pokles komerčních letů byl zaznamenán ve čtvrtém kvartálu v USA v porovnání s rokem 2019.

82% Tolika procentní pokles v počtu komerčních letů byl zaznamenán v Evropě v porovnání s rokem 2019.

Zajímavostí je, že mnoho firem se v budoucnu chystá přejít z komerční letecké dopravy na soukromou u větší skupiny svých zaměstnanců s cílem jejich ochrany před virem. Současně se vyhnou i problémům s přestupy a návazností letů, který pandemie Covid-19 způsobila.

Vzhledem k tomu, že dle odhadů bude dostatečné množství lidí proočkováno až někdy v druhém či třetím čtvrtletí roku 2021, bude zajímavé sledovat, nakolik se výše zmíněný přechod k soukromé letecké dopravě naplní.

VÝVOJ CEN OLÉTANÝCH LETADEL V KATEGORII LARGE JETS

Aircraft Model	Průměrná cena v prosinci 2020	Změn v porovnání s prosincem 2019
Gulfstream G550	\$17,180,000	-27%
Bombardier Global 6000	\$24,430,000	-23%
Dassault Falcon 7X	\$24,590,000	+7%
Gulfstream G650	\$44,450,000	-7%
Základní vlastnosti výše zmíněných letadel jsou velmi podobné: >dolet 12 hodin a konfigurace pro 13 a více cestujících. Kupci v této kategorii mají na výběr z podobně vybavených letadel, ale v širokém cenovém rozpětí.		Pokles ceny je důležitou proměnou, kterou je třeba brát v úvahu. Liší se model od modelu. Bohužel je ji nemožné předvídat, ale je nutné s ní počítat.

JAK VYUŽÍT ČAS KDY LETADLO ZROVNA NEPOUŽÍVÁTE

Jakékoliv období, kdy letadlo moc často nelétá nebo nelétá vůbec, je příležitost, kterou by měl každý vlastník letadla využít. To je například i teď počátkem roku 2021, kdy většina soukromých letadel nelétá tolik jako obvykle, protože vlády opět omezily cestování mezi zeměmi. Existují však i další období, kdy se obecně létá méně, například zimní měsíce. A to je ten pravý čas na různá vylepšení, aktualizace Vašeho letadla nebo dokonce i na předčasnou servisní prohlídku a předepsanou údržbu, která by Vás jinak zastihla v rušnější sezóně, jakou je léto.



Pár tipů:

Upgrade avioniky – Existují povinné upgrady dané požadavky EASA nebo FAA, jako byla nedávno třeba instalace ADS-B Out či nepovinné upgrady, které ale dokážou podstatně zlepšit funkce Vašeho letadla. Co je ale pro oba společné? Rozhodně se vyplatí je provádět s předstihem, když zrovna letadlo nepoužíváte, než pak na poslední chvíli a kolikrát ještě v největší sezóně shánět poslední sloty v údržbových centrech.

Servisní prohlídky – Pokud přijdete na servisní prohlídku a vykonáte předepsanou údržbu s předstihem, můžete zajistit to, že nebudete muset letadlo odstavit v čase, kdy ho nejvíce potřebujete.

Lakování exteriéru – Přelakování letadla může trvat až měsíc. Nový lak nejen že dobře vypadá, ale letadlu poskytne i zvýšenou ochranu např. vůči korozi. Je tak další z prací, která se vyplatí provést v čase, kdy moc nelétáte a letadlo nebudete postrádat.

Přepracování interiéru – Nové sedačky, koberce, obležení... Některé projekty přepracování interiéru trvají týdny. Určitě ale znatelně zvýší komfort, Váš požitek z cestování a vyplatí se nad nimi zauvažovat.

Instalace Wi-Fi a dalších systému entertainmentu – Tyto vylepšení trvají týdny. Zároveň jsou ale aktuálně nejžádanějšími úpravami.

Využijte naplno čas, kdy Vaše letadlo nelétá nebo když zrovna kvůli cestovním omezením létat nemůžete. Budete pak dobře připraveni na Vaše rušnější měsíce nebo dobu, kdy se cestovní zakázky zruší.

JAK PŘI TRANSAKCI PŘEKONAT PŘEKÁŽKY SPOJENÉ S COVID-19

Vládami nařízená cestovní omezení měla mimo jiné nejzřetelnější vliv jak na samotnou leteckou dopravu, tak i na letecké transakce. Platí to zejména v Evropě, kde téměř každá transakce zahrnuje nějaké mezinárodní cestování. Je velmi obtížné strukturovat transakci u letadla bázovaného v Evropě, kdy největší trh, USA, je z důvodu cestovních omezení funkčně nedostupný. Řešením je být kreativní. V loňském roce jsme uzavřeli mnoho obchodů a každý zahrnoval mírně odlišné řešení, aby bylo vůbec možné obchod uzavřít a zároveň dodržovat platná cestovní pravidla. Níže uvádíme několik kamenů úrazu, s nimiž jsme se nedávno setkali, a způsoby, jak jsme je řešili.

Jak si letadlo prohlédnout, když kupující nemůže vstoupit do země?

Některým klientům vyhovují živé virtuální prohlídky pomocí videohovorů na platformách Zoom nebo WhatsApp. Mohou klást otázky v reálném čase a vidět oblasti letadla, které nemusí být zahrnuty v marketingových fotografiích.

Další možností je najmout si místního zástupce, který pro Vás letadlo prohlédne, případně pořídí další fotografie či videa.

Někteří lidé ale potřebují fyzicky letadlo vidět a nedokážou uvažovat o letadle, které je v zemi, kterou nemohou navštívit. V takovém případě letadlo jednoduše zamítnou nebo vyžadují přelétnutí letadla na neutrálním území, které mohou obě strany navštívit. Vyžaduje to ale hodně plánování a ochotu kupujícího nebo prodejce zaplatit za náklady s tím spojené.

Bude možnost provést údržbu? Čekat na díly delší dobu? Dorazí záznamy o letadle nutné k úspěšnému uzavření obchodu včas?

Přepravní společnosti mají nyní větší zpoždění, než je běžné. Proto může výměna dílu na letadle trvat déle, čímž se prodlužuje jak Předkupní Prohlídka (Pre-Purchase Inspection -PPI), tak i samotné uzavření obchodu. Je to frustrující, ale bohužel mimo naši kontrolu. Jediné, co lze dělat, je s tímto počítat a informovat všechny strany o tom, že dodávka, která zprav-

idla trvá 3 dny, se může snadno protáhnout na 10 dní. Informovanost a trpělivost je v tomto případě klíčová.

Jak zajistit:

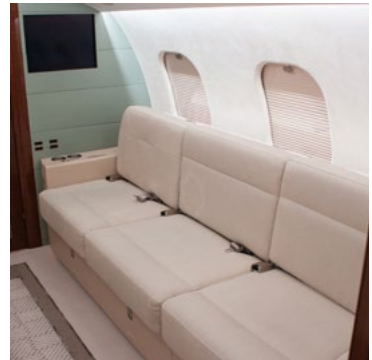
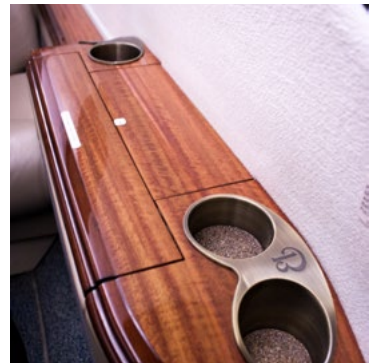
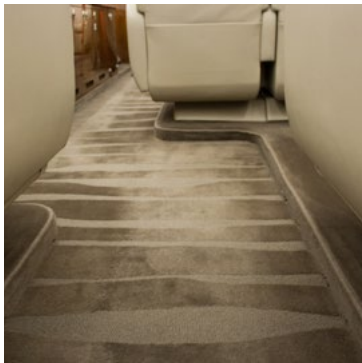
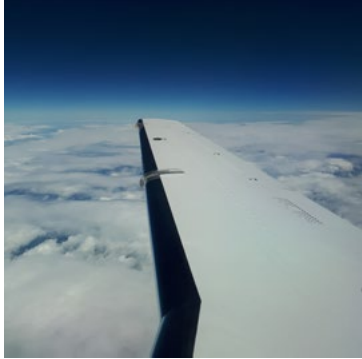
a) Posádku pro zkušební let nebo dodávku letadla

b) Inspektory ze země kupujícího, aby zaregistrovali letadlo, když je cestování omezené nebo úplně nemožné

Nejprve je potřeba podrobně prostudovat pravidla dané země, abyste věděli, zda je vstup do ní vůbec možný. Někdy je třeba pouze negativní test na COVID-19 nebo stačí to, že neopustíte určitou oblast na letišti. Členové posádky mají obvykle větší výjimky než tradiční cestující, ale právě to vyžaduje jejich přesnou znalost. Obzvláště v dnešním světě, kde se tyto pravidla rychle mění. Nedávno jsme uzavřeli transakci se severoamerickým kupujícím, pro kterého bylo nemožné dostat své inspektory k letadlu. Prodejce se tak rozhodl přeletět letadlem do země kupujícího, aby mohl být obchod uzavřen. Toto řešení mělo svá rizika, například kdo zaplatí za případné závady, které se mohou vyskytnout v průběhu letu, nebo kdo pokryje náklady na posádku. S tímto kompromisem a dobrou vírou byly ale strany schopny dosáhnout úspěšné transakce i v těchto komplikovaných dobách. Klíčem je ochota obou stran. Uvědomit si, že za to nikdo nemůže a spolupracovat při hledání řešení. Součinnost je zásadní více než kdy jindy.

Všechny překážky způsobené cestovními omezeními a COVID 19 transakci prodlužují. Svět se změnil a věci se dějí jinak než před březnem 2020. Jako kupující nebo prodávající se musíte rozhodnout, zda jste ochotni přijmout určité kompromisy, které povedou k úspěšné transakci.

A to, co je nejdůležitější, je trpělivost. Zejména u mezinárodních transakcí. Cestovní zákazy, karantény, doba přepravy, nemoc klíčových lidí - všechny tyto věci trpělivost vyžadují. A jen s její pomocí lze úspěšně transakci dokončit.



LONDON
 +44 203 551 8007
 enquiries@colibriaircraft.com

BRATISLAVA
 +421 903 425 746
 marian@colibriaircraft.com

www.colibriaircraft.com