

FLY-BY



3 MINUTY ČTENÍ O PRIVÁTNÍM LETECTVÍ



Nové vs. olétané jety

Jak chápat aktuální deficit nabídky

Brexit Efekt

Volba mezi "soft a hard money dealem"

STATISTIKY



90%

všech prodaných Citation XLS+ od ledna 2020 bylo vybaveno dvoumístným divanem v přední části kabiny.



1800TH

V dubnu 2021 byl dodán tisící osmistý Pilatus PC-12.



224.7%

Takový nárůst byl zaznamenán v počtu soukromých letů mezi dubnem 2020 a 2021.



75%

poklesla nabídka olétaných Cessna Citation CJ3 za poslední rok.



13

Aktuálně je v produkci či vývoji 13 typů soukromých letadel s cenou nad 40 milionů USD.

2,100,000,000\$

je Implikovaná tržní kapitalizace Wheels Up po fúzi SPAC na newyorské burze.



Svěží vítr znamená nové výzvy

Již tak nízké počty letadel na trhu, kterýchž jsme byli svědky v roce 2020, tento rok ještě klesly na rekordně nízkou úroveň. Koupě letadla je nyní nesmírně obtížná. A platí to dvojnásob, pokud hledáte letadlo vyhovující evropským předpisům. Je zajímavé, že ceny se zatím stabilizovaly, ale až na několik výjimek ještě moc růst nezačaly. Omezená nabídka letadel na trhu znamená významnou konkurenci kupujících.

Příkladem je naše nedávná zkušenost, kdy jsme se pokusili pro klienta koupit jeden z novějších kusů Bombardier Challenger 650. Výrobce OEM nám oznámil, že bude mít pravděpodobně na prodej jeden letoun v pátek večer v 19 hodin. Formální nabídku na toto letadlo jsme předložili následující týden pondělí ve 13 hodin. Bohužel pro našeho klienta jsme byli v ten moment byli až šestou obdrženou nabídkou a letadlo bylo prodáno za cenu velmi blízko „asking price“. Prohlásit tedy, že trh je dnes celkem konkurenční, je ještě slabé slovo.

K nízké úrovni nabídky přispívá i to, že ekonomické dopady pandemie a reakce vlád se stále neočekávaně mění, prodlužují a pokračující omezení na hranicích vytvářejí nejen v souvislosti s transakcemi řadu logistických problémů. Samozřejmě pro naše klienty dokážeme najít řešení, stojí to však významné úsilí. Je třeba zkušeností, peněz a časově je to velmi náročné. Být rychlý, kreativní a řešit neočekávané a

nepředvídané komplikace je nyní alfou omegou k úspěšné transakci. Vliv Covid-19 na odvětví nás všechny nadále překvapuje a bude tak patrně ještě nějakou dobu.

Pokud bychom se na aktuální dění podívali, řekněme z pesimistického úhlu pohledu, je kombinace rekordního minima nabídky soukromých letadel, historického maxima cen akcií a nemovitostí, zejména v USA, která každoročně roste dvouciferným číslem, mírně řečeno znepokojující. Tento vzorec, který se v ekonomice cyklicky opakuje, nápadně připomíná „boom“ z roku 2007. To znamená, že stále nevidíme konec současného stavu a domníváme se, že současný trend bude pokračovat další měsíce, možná i rok. A bude se tak dít zejména proto, že velká část Evropy začne po uvolnění znovu cestovat a poptávka kupujících ještě vzroste.

Safe Travels.

Oliver Stone,
Managing Director
oliver@colibriaircraft.com



PROČ SE TAK DAŘÍ PRODEJI OLÉTANÝCH LETADEL V POROVNÁNÍ S PRODEJEM NOVÝCH

Dodávky nových letadel v roce 2020 klesly o 20% v porovnání s rokem 2019 (bylo to dokonce nejnižší číslo od roku 2004), zatímco dodávky olétaných letadel stouply v roce 2020 o 7.7% v porovnání s rokem předchozím.

Jedním z největších důvodů popularity olétaných letadel ve srovnání s novými je cenový rozdíl. Ceny letadel od finanční krize v roce 2008 stále klesají, ale použité letadlo obvykle nabízí značné úspory.

Když vezmete v úvahu, že mnoho olétaných letadel má podobné nebo stejné vybavení jako nové modely, které se aktuálně vyrábějí (např. použité Citation XLS ve srovnání s novým Citation XLS + nebo použité Global XRS ve srovnání s novým Global 6500), vychází olétané letadlo mnohem výhodněji.

Tato byl zdá se hlavní důvod, který zvedl popularitu trhu olétaných letadel. Pro ilustraci, z dvaceti nejprodávanějších modelů v roce 2020 se 14 z nich prodává za méně než 2,5 milionu USD. Vzhledem k tomu, že nejnižší cena nového soukromého letadla (jednomotorové, light jet) je okolo 3 milionů USD, naznačuje, že pro mnoho kupujících je tento rozdíl podstatný.

Dalším rozdílem je proces nákupu. Výrobci letadel obvykle předprodají několik měsíců svých ročních výrobních kvót a v důsledku toho nákup nového letadla obvykle vyžaduje několika měsíční čekání na jeho výrobu a dodání. Zatímco olétané letadlo dokážete koupit už za několik týdnů. To platilo zejména v průběhu roku 2020, kdy mnoho zájemců chtělo mít letadlo co nejdříve k dispozici, a tak se raději rozhodli pro nákup olétaného, než by ztráceli čas koupí nového letounu.

A nakonec nelze nezmínit i fakt, že rozdíl ve množství dostupných modelů mezi použitými a novými letadly je propastný. Počet nových letadel, která jsou každý rok k dispozici, určují OEM výrobci, kteří se obecně snaží udržovat určitou úroveň zásob, aby udrželi stabilitu. Výsledkem je, že kupující mají na výběr pouze ze zhruba 700 letadel ročně. Naproti tomu olétaných letadel na trhu je v současné době více než 20 000. A to vede každoročně k většímu počtu transakcí.

DODÁVKY NOVÝCH LETADEL VS. DODÁVKY OLÉTANÝCH



Bouřlivý rok 2020 na trhu olétaných letadel

V roce 2020 jsme byli od července svědky 31% poklesu nabídky olétaných letadel. Právě tento pokles měl zásadní vliv na trh v tomto roce.

Nabídka olétaných soukromých letadel je na historicky nejnižších číslech. Od dubna 2021 je celosvětově na prodej pouze 5,22% ze všech vyrobených letadel. I přes nízkou nabídku a vysokou poptávku zůstaly ceny relativně nezměněny. Samozřejmě u několika málo vybraných modelů k nárůstu došlo – byl však převážně mírný.

PRODÁVAJÍCÍ

Ceny se zatím nezvyšují, a tak nelze očekávat prodejní cenu vyšší, než je aktuální tržní hodnota. Co však evidujeme je to, že konečná prodejní cena, na které se obě strany dohodnou je mnohem blíže „asking price“. Letadla se dnes obchodují přesně za „asking price“ nebo těsně pod ní, což staví prodejce do velmi silné vyjednávací pozice.

Doporučujeme také aby si prodejce podrobně prostudoval podmínky transakce a vyhnul se tzv. „soft money dealu“. Ty většinou zaberou obrovské množství času a často končí tím, že kupující od transakce upustí. Pokud máte více zájemců, zaměřte se více na podmínky, abyste zajistili co nejhladší průběh obchodu. Pokud dokážete kupujícího přimět k tzv. „hard money dealu“, Vaše šance na úspěch se podstatně zvýší.

S omezeními kolem COVID-19, která ve většině světa stále platí, je většina transakcí lokálních. Např. kupující z USA přestávají uvažovat o evropských letadlech, protože schopnost si ho fyzicky prohlédnout je téměř nulová. Totéž lze říct téměř o všech ostatních regionech. Musíte si uvědomit, zda existuje místní trh pro Vaše letadlo a zaměřit se na něj.

KUPUJÍCÍ

Kupující mají na dnešním trhu mnohem menší páky a méně možností. Existuje větší konkurence a na prodej je méně letadel. Pokud najdete letadlo, které Vám vyhovuje, předložení nabídky a samotné uzavření obchodu by mělo být co nejrychlejší. V dnešním světě, kde prodejci komunikují s vícero kupujícími, je rychlost klíčová.

Kupující dnes musí učinit i řadu kompromisů. Bud' slevíte na atributech letadla, nebo budete vyčkávat, dokud Vaše „ideální“ letadlo nepřijde na trh (což ale může trvat měsíce).

EVROPŠTÍ KUPUJÍCÍ

Nabídka je ještě omezenější pro evropské kupující. Je to z důvodu, že EASA má množství jiných předpisů týkajících se avioniky a modifikací. Evropský trh představuje asi jednu desetinu velikosti trhu USA a u některých konkrétních modelů je ještě menší. Letadel, která jsou v souladu s EASA nebo je lze snadno certifikovat, je málo. Hledání správného letadla v Evropě nyní může zabrat měsíce, nikoliv dny či týdny.



AKTUÁLNÍ STAV TRHU OLÉTANÝCH LETADEL

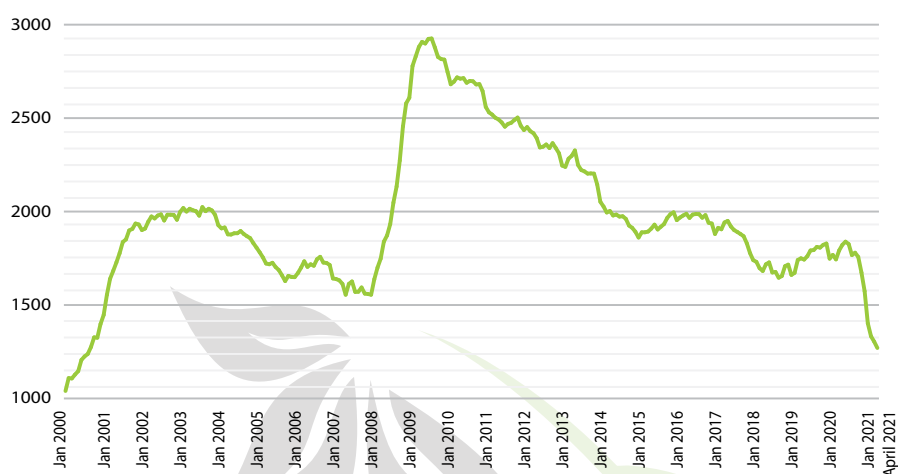
PODÍL PRIVÁTNÍCH LETADEL NA PRODEJ ZE VŠECH VYROBENÝCH: PROSINEC 1985 – BŘEZEN 2021

Masivní „výprodej“ poslal
procento fleetu na prodej na
historické minima.



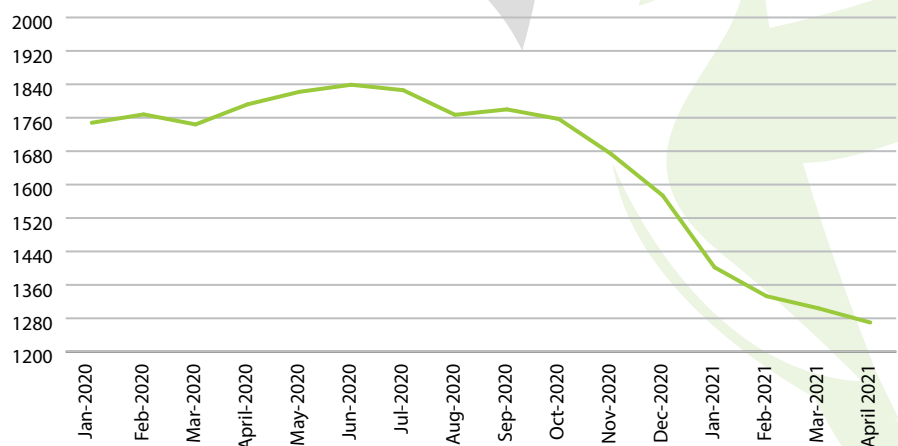
CELKOVÝ POČET PRIVÁTNÍCH LETADEL NA PRODEJ: ČERVEN 2004 – BŘEZEN 2021

Od roku 2000 jsme nezaznamenali tak nízké číslo.
Navíc je třeba poznamenat, že
výrobci dodali na trh
Více než 9000 letadel.



CELKOVÝ POČET PRIVÁTNÍCH LETADEL NA TRHU: LEDEN 2020 – BŘEZEN 2021

Na tomto grafu popisujícím
situaci za posledních 15
měsíců si můžete povšimnout,
jak zásadní pokles
nabídky trh zaznamenal.





BREXIT EFEKT

NOVÉ PROBLÉMY POTŘEBUJÍ NOVÉ ŘEŠENÍ

Nyní, když k brexitu došlo oficiálně, jsou zřejmé důsledky týkající se soukromého letectví.

Nejviditelnějším změnou je používání letadel charterovými operátory. S brexitem opustilo Spojené království i agenturu EASA a v důsledku toho se stalo obtížnější provozovat charterové letadlo registrované v britském registru v Evropě. Letadlo registrované ve Velké Británii může létat charterovým letem do Evropy a zpět do Velké Británie, ale nemůže létat z jedné evropské země do jiné evropské země charterovým letem, aniž by byla podána řada žádostí o cestovní povolení každé zemi, kterou navštíví. To ovlivnilo schopnost pronájmu britských letadel v Evropě. Pokud jste vlastníkem, který spoléhá na charterovou dohodu, aby kompenzoval některé z Vašich výdajů, tento důsledek jistě pocítíte.

Zadruhé, brexit ovlivňuje proces transakce.

EASA vyžaduje vývozní osvědčení letové způsobilosti pro všechna letadla dovážena do EASA ze zemí mimo

členský stát EASA. Jelikož Spojené království již není členem EASA, toto pravidlo platí už i pro Spojené království. CAA ve Velké Británii je v současné době zcela přetížen kvůli velkému objemu potřeb pocházejících nejen ze soukromého letectví, ale i z komerčních leteckých společností. Tento proces získávání vývozního osvědčení letové způsobilosti nyní trvá dva až tři měsíce. Pokud dovážíte letadlo do Velké Británie z Evropy, potřebujete také Exportní osvědčení letové způsobilosti ze země letadla a rovněž musí britský úředník zkontrolovat letadlo, aby dostalo potvrzení letové způsobilosti v UK. Bohužel neexistují žádná jiná „řešení“ těchto požadavků a kupující i prodávající musí pochopit zvýšenou časovou náročnost.

Doufáme, že postupem času se časový rámec pro získání vývozního osvědčení letové způsobilosti sníží a cestování po kontinentu bude pro britské provozovatele méně náročné. Do té doby musíme s touto situací počítat a tolerovat ji.

HARD & SOFT MONEY DEAL

Pochopte rozdíl a vyberte si ten pravý pro Vás.



Vratnost zálohy je vždy jedním z hlavních bodů při jednáních. Tato jednání určí okolnosti, za kterých by měla být záloha vrácena kupujícímu a kdy by měla zůstat v úschově, přičemž prodávající bude mít určité právo na přístup k záloze v případě selhání na straně kupujícího. Nejběžnějším bodem jednání je načasování, kdy se záloha stane nevratnou. Společným jazykem pro tento rozdíl je „hard money deal“ nebo „soft money deal“.

„Hard money deal“ znamená, že záloha kupujícího se stává nevratnou po podpisu kupní smlouvy, před předkupní prohlídkou (PPI). Taková nevratnost je podmíněna splněním všech závazků kupní smlouvy ze strany prodávajícího, včetně toho, že prodávající dodá letadlo ve sjednaném stavu a po odstranění závad ovlivňující letovou způsobilost. Je důležité si uvědomit, že vklad kupujícího je zřídka zcela nevratný. Vždy záleží na tom, aby prodejce splnil všechny své povinnosti v kupní smlouvě. Hlavní rozdíl spočívá v tom, že záloha již nemůže být vrácena z rozhodnutí kupujícího.

„Soft money deal“ znamená, že vklad kupujícího je vratný, dokud nebudou jasné nálezy z předkupní prohlídky (PPI). Důležité je, že v těchto obchodech je obvykle na rozhodnutí kupujícího, zda chce pokračovat, jakmile uvidí seznam nálezů z PPI. U „soft money dealu“ má kupující absolutní právo odmítnout letadlo a nechat si vrátit zálohu v plné výši, kdykoli se mu to „zlíbí“, a to až do doby, kdy se rozhodne přijmout letadlo podpisem „technického přijetí“.

HARD DEPOSIT

Záměr kupujícího je jasný – koupit letadlo. Když transakce postoupí k PPI (předkupní prohlídce), prodejce si je jistý, že pokud zájemce po jejím dokončení z transakce odstoupí, složený depozit prodejci zůstane.

Tento způsob transakce je vyvážený pro obě strany. Obě strany vstupují do PPI s větší pravděpodobností úspěšné transakce.

SOFT DEPOSIT

Prodávající neví, zda kupující skutečně letadlo po PPI zakoupí. Kupující totiž může letadlo z jakéhokoli důvodu odmítnout a nechat si vrátit složenou zálohu v plné výši.

Tento způsob transakce je pro prodejce riskantnější. Kupující může po prohlídce začít tlačit cenu níže a snadno z transakce odejít úplně. Prodejce navíc musí uhradit veškeré nedostatky nalezené během PPI a hledat nového zájemce, s čímž jsou spojeny další nemalé náklady.

NA PRODEJ



2008 Cessna Citation XLS+

Serial Number 560 6003

Engines on Power Advantage Plus

New Interior in 2017

ADS- B Out installed

Asking Price: \$5,250,000



2007 Beechcraft Premier 1A

Serial Number RB-0195

Engines on TAP Advantage Elite

Seating for 6 Passengers

ADS- B Out installed

Asking Price: \$1,395,000

WANTED



Bombardier Challenger 604



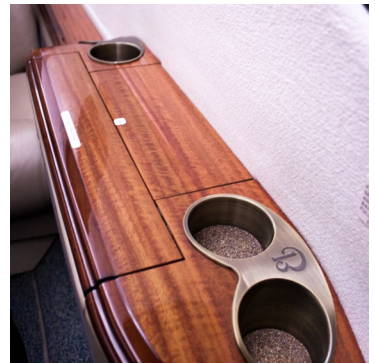
Dassault Falcon 2000LX



Bombardier Global 5000



Embraer Phenom 100



LONDON

+44 203 551 8007

enquiries@colibriaircraft.com

BRATISLAVA

+421 903 425 746

marian@colibriaircraft.com

www.colibriaircraft.com