

— PORADNIK EKSPERCKI · DOMENY

Wycena domen: wartość, którą można uzasadnić

Metody, dane rynku, rekordy i modele decyzji

Od głośnych rekordów do decyzji, którą da się obronić. Pokazujemy, jak wycenić domenę metodą porównawczą, dochodową i kosztową, jak czytać dane rynku i rekordy sprzedaży, jak sprawdzić prawa do nazwy i bezpiecznie przeprowadzić transakcję.

W PORADNIKU

16 rozdziałów

Pięć metod wyceny

Rekordy z przypisami

Trzy modele scenariuszy

Lista kontrolna 12 punktów

FAQ, słownik i 26 źródeł

Spis treści

PRZEDMIOT, RYNEK I REKORDY

1	Co właściwie wyceniamy?	3
2	Rynek w liczbach: skala i płynność.	4
3	Najdroższe domeny: rekordy z przypisami.	6
4	Skąd bierze się wartość dobrej nazwy?	9

METODY, DANE I MODELE

5	Metodologie: pięć podejść, różne pytania.	11
6	Dane, automaty i hierarchia wiarygodności.	13
7	Proces wyceny: od zakresu do rekomendacji.	13
8	Przykład: ile firma może zapłacić za nazwę?	15
9	Laboratorium wyceny. Zmień założenia.	16

DECYZJA, RYZYKO I TRANSAKCJA

10	Co daje wycena zarządowi i właścicielowi?	18
11	Historia, ruch i SEO: co naprawdę sprawdzać?	18
12	Polska perspektywa: prawa, .pl i znaki.	19
13	Od wyceny do bezpiecznej transakcji.	20
14	Portfel domen: od ceny sprzedaży do stopy zwrotu.	21

RAPORT, MITY I PYTANIA

15	Jak wygląda raport, za którym stoją dane?	23
16	Sześć mitów, które zniekształcają cenę.	25
	Pytania, które warto zadać przed wyceną.	26
	Słownik pojęć	27
	Założenia i granice analizy	28
	Autorzy poradnika	28
	Powiązane materiały	28
	Źródła	29

Wersja online z aktualizacjami: icomseo.pl/wiedza/artykuly-eksperckie/wycena-domen/. © icomSEO 2026.

Dobra wycena nie kończy się na jednej liczbie

Określa, **co wyceniasz, dla kogo i na jakich warunkach**. Dopiero wtedy pojawia się przedział, który można obronić w rozmowie o realnych pieniądzach.

- **Najpierw zakres. Potem cena.** Domena, marka i działający biznes to trzy różne aktywa. Rekordy bez informacji o przedmiocie sprzedaży bywają mylące.
- **Oddziel rynek od wartości dla firmy.** Limit budżetu konkretnego kupującego nie jest automatycznie ceną, którą uzyska każdy sprzedający.
- **Pokaż niepewność zamiast ją ukrywać.** Jawne założenia, analiza wrażliwości i sprawdzenie praw znaczą więcej niż pozornie dokładny wynik automatu.

BAZA DOMEN NA ŚWIECIE	AKTYWNE NAZWY .PL	MEDIANA SPRZEDAŻY SEDO	UJAWNIONA CENA AI.COM
401,6 mln	2,594 mln	818 USD	70 mlnUSD
II kw. 2026 · +8,1% rok do roku ^[1]	I kw. 2026 · 2 593 881 nazw ^[2]	Global Domain Report 2026 ^{[3][4]}	Komunikat brokera · luty 2026 ^[5]

Stan opracowania: 11 października 2026 r. Numery w nawiasach prowadzą do **listy źródeł**. Modele, procedury, tabele scenariuszy i kalkulatory to opracowanie analityczne icomSEO. Liczby w przykładach są hipotetyczne i nie opisują żadnej domeny ani wyceny klienta. Materiał ma charakter edukacyjny i nie jest indywidualną wyceną, poradą inwestycyjną, prawną ani podatkową.

CZĘŚĆ 1 · PRZEDMIOT, RYNEK I REKORDY

ROZDZIAŁ 1 · PRZEDMIOT I CEL

Co właściwie wyceniamy?

Domena może kosztować niewiele przy rejestracji, a później stać się przedmiotem wielomilionowej transakcji. Nie ma w tym sprzeczności: opłata rejestracyjna dotyczy usługi, natomiast cena na rynku wtórnym dotyczy możliwości przejęcia konkretnego, już zajętego adresu. **Nie każda zajęta nazwa ma jednak ekonomicznie istotną wartość odsprzedaży.**

Profesjonalna analiza zaczyna się od zakresu. Czy kupujący przejmuje wyłącznie prawa do domeny, czy również serwis, treści, oprogramowanie, bazę klientów, znak towarowy albo spółkę? W odniesieniu do .pl precyzyjniejsze jest mówienie o prawach abonenta wynikających z umowy niż o bezwarunkowej „własności na zawsze”. Rejestracja domeny sama w sobie nie daje ochrony znaku towarowego. ^[20]

PERSPEKTYWA 01

Szybka odsprzedaż

Ile można realistycznie uzyskać przy ograniczonym czasie i wąskim gronie inwestorów? Najważniejsze stają się płynność, ryzyko i koszt oczekiwania.

PERSPEKTYWA 02

Nabywca końcowy

Jaki przedział można uzasadnić wobec firm, które rzeczywiście wykorzystają nazwę? Potrzebne są porównania transakcyjne i rozpoznanie popytu.

PERSPEKTYWA 03

Konkretny biznes

Jaką dodatkową korzyść osiągnie określony kupujący? To jego wartość inwestycyjna. Inny kupujący nie musi zapłacić tyle samo.

Ten podział jest praktyczną ramą analityczną, bez mocy urzędowego taryfikatora. W raporcie należy wskazać datę wyceny, walutę, zakładany czas ekspozycji, sposób rozliczenia i wyłączenia. Ustalenie celu oraz praw generujących korzyści jest również punktem wyjścia w podejściu WIPO do wyceny aktywów niematerialnych. ^[14]

Cena ofertowa jest oczekiwaniem sprzedawcy. Cena transakcyjna jest wynikiem konkretnej umowy. Wartość jest oszacowaniem w określonych warunkach. Te trzy liczby mogą się bardzo różnić, a rzetelna kalkulacja pokazuje każdą z nich osobno.



Nazwa to dopiero początek. Wartość wymaga zastosowania i dowodów. Ilustracja koncepcyjna wygenerowana przez AI.

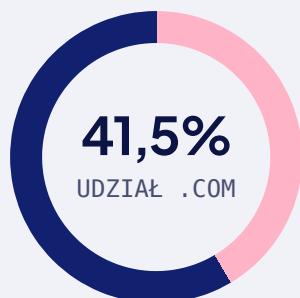
ROZDZIAŁ 2 · DANE I KONTEKST

Rynek w liczbach: skala i płynność.

Według DNIB na koniec II kwartału 2026 r. zarejestrowanych było **401,6 mln domen**, o **8,1% więcej rok do roku**. Sama .com obejmowała **166,6 mln rejestracji**, czyli około **41,5%** globalnej bazy (udział obliczyliśmy na podstawie danych rejestru). Ta liczba mierzy skalę infrastruktury i nie wycenia rynku wtórnego.^[1]

01 / SKALA GLOBALNA

II kw. 2026



166,6 mln nazw .com

Jedno rozszerzenie odpowiada za ponad dwie piąte globalnej bazy. Wielkość rejestru nie mówi jednak, jaka część nazw znajdzie kupca.

● .com: 166,6 mln ● Pozostałe: 235,0 mln

Źródło: DNIB / Verisign, stan na 30.06.2026. Pozostałe rozszerzenia i udział procentowy: obliczenia własne. Nie jest to udział w wartości sprzedaży. ^[1]

W Polsce NASK wykazał na koniec I kwartału 2026 r. **2 593 881 aktywnych nazw .pl**. Bezpośrednie nazwy drugiego poziomu stanowiły 83,54% tej bazy; pozostałą część tworzyły domeny funkcjonalne i regionalne. Wskaźnik odnowień wyniósł 71,49%. To odrębny okres obserwacji niż globalne dane za II kwartał. ^[2]

Średnia, która potrafi wprowadzić w błąd

W publicznych materiałach do *Global Domain Report 2026* średnia cena sprzedaży na Sedo wynosi **2 753 USD**, a mediana **818 USD**. Średnia jest zatem około **3,37 raza** wyższa od mediany. Nie oznacza to, że losowo wybrana domena jest warta 818 USD: statystyka opisuje wyłącznie nazwy sprzedane w określonej próbie. ^{[3][4]}

Ta sama próba. Dwie bardzo różne liczby.

Mediana cen sprzedaży

818 USD



Średnia cen sprzedaży

2 753 USD



0 1 000 2 000 3 000 USD

3,37× : tyle razy średnia przewyższa medianę. Nie stosuj żadnej z tych liczb jako ceny „przeciętnej zarejestrowanej domeny”.

Publiczne materiały InterNetX / Sedo do Global Domain Report 2026. Dane obejmują sprzedane nazwy, bez całej podaży. Wspólna skala liniowa od zera; relacja 2 753 / 818 obliczona na potrzeby wykresu. ^{[3][4]}

Wniosek analityczny: baza transakcji ma co najmniej trzy ograniczenia. Obejmuje ujawnione sprzedaży, nie musi odzwierciedlać całego rynku i nie pokazuje automatycznie tysięcy niesprzedanych ofert. Nie można z samej średniej ceny obliczyć prawdopodobieństwa sprzedaży. Potrzebny byłby także mianownik: liczba porównywalnych nazw rzeczywiście wystawionych i czas ich ekspozycji.

Podobnie liczby transferów nie należy podpisywać jako „liczby sprzedaży”. W raporcie NASK odnotowano 38 919 transferów między rejestratorami; zmiana obsługi technicznej nie musi oznaczać zmiany abonenta ani odpłatnej transakcji. ^{[2][21]}

ROZDZIAŁ 3 · TRANSAKCJE I DOWODY

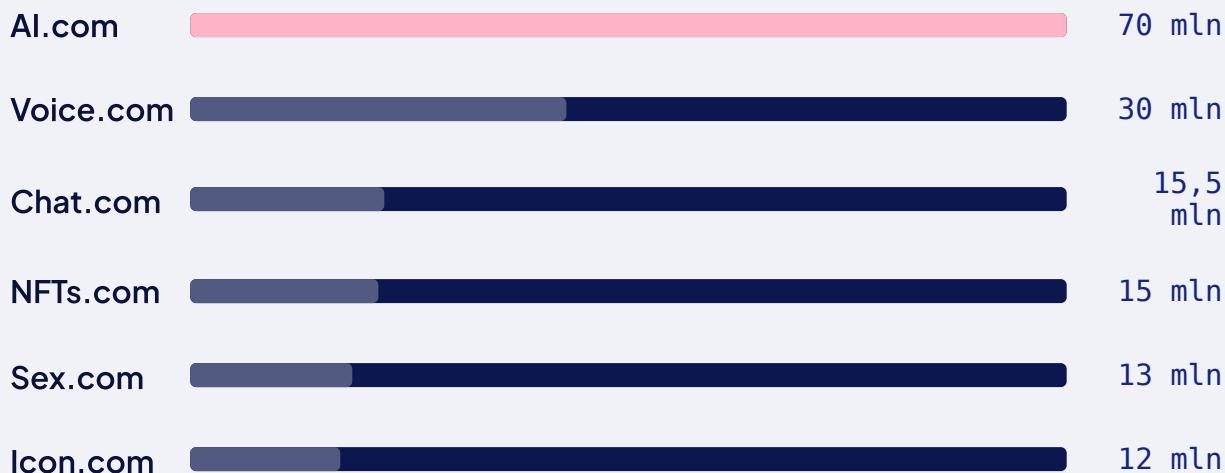
Najdroższe domeny: rekordy z przypisami.

Rekordy pokazują możliwości skrajnego segmentu premium, ale nie są cennikiem zwykłych nazw. Poniżej znajduje się **wybór publicznie opisanych, bardzo wysokich sprzedaży domen**. Lista nie obejmuje wszystkich największych transakcji w historii. Kwoty to nominalne USD podane w źródłach, bez korekty o inflację; ujawnienia mają różną siłę dowodową.

03 / WYBRANE WYSOKIE SPRZEDAŻE

Nominalne USD

Rekord nie jest rynkową medianą.



Wspólna skala liniowa: 0–70 mln USD. Wybrane przykłady zamiast pełnego rankingu. Zakres i jakość ujawnienia opisano w tabeli poniżej.

Źródła transakcyjne: komunikaty uczestników, dokument SEC i relacja dpa. AI.com: ujawniona wartość dolarowa płatności opisanej jako kryptowalutowa. ^{[5][6][7][8][9][10][11]}

Domena	Ujawniona kwota	Rok i kontekst	Podstawa informacji
AI.com	70 mln USD	2025; ujawniono w lutym 2026	Komunikat GetYourDomain.com; FT opisuje rozliczenie w kryptowalucie. ^{[5][6]}
Voice.com	30 mln USD	2019; finalizacja 30 maja	Komunikat sprzedawcy w SEC: sprzedaż domeny za gotówkę. ^[7]
Chat.com	15,5 mln USD	Zakup w 2023; kwota ujawniona później	Publiczna wypowiedź Dharmesha Shaha. Nie cena późniejszej odsprzedaży. ^{[8][26]}
NFTs.com	15 mln USD	2022	Potwierdzenie uczestnika transakcji; nabywca nieujawniony. ^[9]
Sex.com	13 mln USD	2010	Depesza dpa o zakończonej sprzedaży z udziałem Sedo. ^[10]
Icon.com	12 mln USD	2025	Publiczna relacja doradcy transakcyjnego. ^[11]

Najwyższą kwotą w zestawieniu jest Al.com. Broker przedstawił ją jako rekordową sprzedaż domeny, ale komunikat uczestnika nie jest równoważny udostępnieniu pełnej umowy lub niezależnemu audytowi. Voice.com ma mocniejszy publiczny ślad dokumentacyjny: rodzaj aktywa, kwotę i termin wskazuje dokument złożony w SEC. ^{[5][7]}

Trzy głośne kwoty, których nie wolno bezrefleksyjnie porównywać

NIE: SPRZEDAŻ SAMEJ DOMENY

Cars.com - 872 mln USD

Raport Gannett za 2014 r. opisuje wartość przypisaną nazwie handlowej w rozliczeniu przejęcia. To nie udokumentowana cena odrębnej sprzedaży adresu internetowego. ^[13]

NIE: SPRZEDAŻ SAMEJ DOMENY

CarlInsurance.com - ok. 49,7 mln USD

Dokument QuinStreet opisuje zakup udziałów spółki i podmiotów powiązanych, czyli więcej niż przeniesienie domeny. ^[12]

NIE: SPRZEDAŻ SAMEJ DOMENY

Insurance.com - 35,6 mln USD

Nominalne wynagrodzenie za biznes obejmowało 33 mln USD gotówki i 2,6 mln USD zobowiązania do zapłaty. Zakres i struktura płatności mają znaczenie. ^[12]

Praktyczna lekcja brzmi: **najpierw sprawdź, co sprzedano, dopiero potem porównuj cenę**. Dwie transakcje z podobnym adresem w nagłówku mogą dotyczyć zupełnie innych aktywów.

ROZDZIAŁ 4 · OCENA JAKOŚCI

Skąd bierze się wartość dobrej nazwy?

Poniższa mapa to warsztat oceny. Nie jest statystycznie skalibrowanym algorytmem. Każdy czynnik powinien prowadzić do sprawdzalnej hipotezy: kto zapłaci więcej, za co i wobec jakiej alternatywy? Sam przymiotnik „premium” nie jest dowodem.

01 / ZNACZENIE

Intencja komercyjna

Czy nazwa opisuje produkt, problem lub kategorię, za którą klienci płacą? Duży ruch informacyjny nie musi przekładać się na marżę.

02 / JĘZYK

Łatwość zapamiętania

Przeczytaj nazwę przez telefon. Czy rozmówca zapisze ją poprawnie bez literowania, dopowiadania łącznika i tłumaczenia pisowni?

03 / ODBIORCY

Liczba realnych kupujących

Przygotuj listę firm z konkretnym zastosowaniem i budżetem. Sto teoretycznych branż nie oznacza stu zainteresowanych nabywców.

04 / RYNEK

Dopasowanie rozszerzenia

Porównuj końcówkę, język i geografę klientów. Polska usługa lokalna i globalne oprogramowanie wymagają innych zestawów porównawczych.

05 / ALTERNATYWY

Trudność zastąpienia

Sprawdź dostępne synonimy, inną nazwę marki i inne rozszerzenia. Rzadkość ma znaczenie tylko wtedy, gdy istnieje popyt.

06 / PRAWA

Możliwość legalnego użycia

Spór o znak lub brak uprawnienia do przeniesienia praw może zatrzymać transakcję. Takiego problemu nie naprawia wysoki wynik punktowy.

07 / HISTORIA

Jakość ruchu i reputacji

Zweryfikuj źródła odwiedzin, ciągłość danych, wcześniejsze treści i profil linków. Zrzut ekranu z narzędzia otwiera badanie, ale go nie kończy.

08 / EKONOMIA

Koszt utrzymania

Uwzględnij odnowienia, koszty transakcji, migrację i czas pracy. Niska opłata startowa nie przesądza o całkowitym koszcie posiadania.

Ocena punktowa: narzędzie do porządkowania informacji

Można ocenić każdy z ośmiu obszarów w skali 0–5 i dopisać uzasadnienie. Na takiej karcie łatwo porównać kandydatów i zobaczyć braki informacji. **Nie przeliczaj jednak 32 punktów na 32 tys. zł.** Bez zbioru uczącego, walidacji i kontroli błędów taka zależność byłaby arbitralna.

Zalecana kolejność jest inna: najpierw przesiew prawny i techniczny, potem ocena zastosowań, następnie dane transakcyjne i ekonomia kupującego. Krótka domena, popularny temat albo długa historia rejestracji nie zastępują żadnego z tych etapów.

CZĘŚĆ 2 · METODY, DANE I MODELE

ROZDZIAŁ 5 · WARSZTAT WYCENY

Metodologie: pięć podejść, różne pytania.

WIPO opisuje trzy podstawowe podejścia do wyceny aktywów niematerialnych: rynkowe, dochodowe i kosztowe. Poniższe pięć metod rozwija tę logikę na potrzeby domen; nie są to pięć niezależnych wartości, które należy do siebie dodać. ^[14]

1. Metoda porównawcza: ile zapłacono za podobne aktywa?

Punktem wyjścia są zakończone transakcje. Same ogłoszenia nie wystarczą. Branżowe omówienia wycen domen wskazują na przydatność danych porównawczych, ale również na problem różnic między nazwami i ich ruchem. ^[16] Proponowany zestaw roboczy powinien zawierać rozszerzenie, język, rok sprzedaży, branżę, strukturę nazwy, zakres aktywów i źródło ceny.

Zalecenie analityczne: zacznij od wąskiej grupy, nawet jeśli będzie mała. Dla polskiej nazwy usługowej w .pl wielomilionowe angielskie .com są zwykle tylko odległym kontekstem. Gdy nie ma dobrych porównań, pokaż brak danych zamiast mnożyć liczbę słabo dopasowanych obserwacji.

Korekty powinny mieć kierunek i argument. Jeżeli porównanie ma silniejsze zastosowanie lub krótszą nazwę, można rozważyć korektę w dół, ale nie należy twierdzić, że „każda litera obniża cenę o 10%”. W raporcie pokaż wynik przed korektami i po nich, medianę oraz rozrzut. Przy kilku obserwacjach min-max opisuje wyłącznie próbę i nie jest przedziałem ufności dla rynku.

2. Metoda dochodowa: jakie przepływy przypadają na domenę?

Podejście dochodowe wycenia oczekiwane przyszłe korzyści w wartości bieżącej. ^[14] W praktycznej analizie domeny najważniejsze jest przypisanie korzyści: czy rzeczywiście wynikają z adresu, czy z reklamy, zespołu, produktu i bazy klientów? Nie należy przypisywać domenie całego zysku przedsiębiorstwa.

MODEL PODSTAWOWY

$$V = \sum CF_t / (1 + r)^t + RV / (1 + r)^n$$

CF: przypisany przepływ pieniężny; r: stopa dyskontowa; n: liczba lat; RV: wartość końcowa.

W zastosowaniu autorskim do decyzji zakupowej od tej wartości odejmujemy niezbędne koszty wdrożenia. Wysokość stopy dyskontowej i trwałość efektu wymagają uzasadnienia. Wygodny mnożnik przychodu nie jest zamiennikiem oceny ryzyka, a wieczysty wzrost nie powinien pojawiać się

w modelu wyłącznie po to, by podnieść wynik.

3. „Z domeną” kontra „bez domeny”: wartość dla konkretnej firmy

Metoda *with-and-without* porównuje przepływy biznesu w dwóch scenariuszach. Jest jednym z uznanych sposobów analizy aktywów niematerialnych.^[15] Dla domeny możemy zbudować scenariusz z nową nazwą i realistyczną alternatywę: pozostanie przy obecnym adresie, zakup tańszej nazwy albo zmianę brandingu.

Różnica powinna obejmować zarówno korzyści, jak i straty: oszczędności marketingowe, dodatkową marżę, koszty przeniesienia i ewentualny przejściowy spadek sprzedaży. **To model maksymalnego ekonomicznego budżetu kupującego. Nie gwarantuje wartości rynkowej.** Dwie firmy mogą otrzymać różne wyniki dla tego samego adresu.

4. Oszczędność opłat licencyjnych (relief from royalty)

Metoda szacuje wartość opłat, których posiadacz aktywa nie musi płacić za jego hipotetyczną licencję. Wymaga odpowiedniej bazy przychodów, uzasadnionej stawki licencyjnej, okresu, podatków i dyskonta. CFA Institute omawia to podejście także na przykładzie domeny.^[15]

Największą pułapką jest wpisanie wygodnej stawki bez porównywalnych umów. Licencja na rozpoznawalną markę z know-how nie jest automatycznie porównaniem dla pustego adresu. Schneider Downs wskazuje relief from royalty jako stosowane podejście do domen w wycenach związanych z przejęciami.^[16] Nie wynika z tego jedna „rynkowa stawka dla wszystkich domen”.

5. Koszt zastąpienia: co kosztuje rozsądna alternatywa?

Podejście kosztowe rozpatruje koszt odtworzenia lub zastąpienia użyteczności aktywa.^[15] W naszej analizie pomocniczej oznacza to sprawdzenie kosztu alternatywnej nazwy, badań, komunikacji i wdrożenia. Nie chodzi o sumę historycznych wydatków sprzedawcy.

Jeżeli właściciel przez dekadę finansował nieudane kampanie, nie powstaje automatycznie należność wobec kupującego. Z drugiej strony koszt rejestracji innego adresu nie musi odtwarzać użyteczności wyjątkowej nazwy. Dlatego ten sposób sprawdza się jako test racjonalności alternatyw, a rzadziej jako samodzielna odpowiedź.

REGUŁA UZGODNIENIA

Porównuj wyniki metod zamiast je sumować. Jeżeli DCF i relief from royalty opisują tę samą korzyść, dodanie wyników liczy ją dwukrotnie. Rozbieżność między podejściami jest sygnałem do zbadania założeń.

ROZDZIAŁ 6 · KONTROLA JAKOŚCI

Dane, automaty i hierarchia wiarygodności.

Dobra wycena ma ścieżkę dowodową: każdą istotną liczbę da się odtworzyć, a każde założenie odróżnić od obserwacji. Hierarchia poniżej porządkuje pracę z materiałem. Nie ocenia wiarygodności wydawcy w każdej sytuacji.

Poziom	Rodzaj materiału	Zastosowanie i ograniczenie
A · dokument	Umowa dostępna analitykowi, rozliczenie, dokument regulacyjny	Najpierw sprawdź zakres aktywów, datę, warunki płatności i zgodność stron.
B · uczestnik	Komunikat sprzedawcy, nabywcy lub brokera	Przydatne źródło pierwszej ręki, ale może nie ujawniać prowizji, rat i umów dodatkowych.
C · publikacja	Rzetelne zestawienie lub relacja prasowa	Wróć do źródła pierwotnego; powielenie jednej informacji przez wiele portali nie tworzy wielu transakcji.
D · wskazówka	Cena ofertowa, automat, anonimowa deklaracja	Materiał pomocniczy. Nie dowodzi zakończonej sprzedaży.

GoDaddy udostępnia automatyczne narzędzie estymacji wartości domen. To przydatny punkt odniesienia do dalszej analizy, ale odczytu modelu nie należy mylić z wiążącym zleceniem kupna. ^[17] W proponowanym procesie warto zapisać datę wyniku, nazwę narzędzia i rozbieżność względem własnych porównań. Wyników z różnych narzędzi nie uśredniamy mechanicznie.

Jak ocenić pewność wniosku?

Zamiast deklarować „95% dokładności”, opisz pokrycie danych. Czy porównania są naprawdę podobne? Czy przychód został zweryfikowany w danych źródłowych? Czy prawa do transferu i używania nazwy są sprawdzone? Czy wynik zmienia się radykalnie po niewielkiej korekcie założeń?

Pewność wysoka, umiarkowana lub niska może być zwięzłą oceną redakcyjną, ale powinna mieć opis przyczyn. Nie jest statystycznym prawdopodobieństwem poprawności. Jeżeli brakuje danych o popycie, rzetelnym wynikiem może być szeroki przedział albo odmowa wskazania jednej liczby. Pozornie precyzyjne 47 382 zł wprowadza w błąd.

ROZDZIAŁ 7 · PROCEDURA ROBOCZA

Proces wyceny: od zakresu do rekomendacji.

Poniższy proces jest autorską propozycją organizacji pracy. Nie zastępuje standardów wymaganych przy wycenie do sprawozdawczości, postępowania sądowego czy rozliczeń podatkowych. Ma sprawić, aby decyzja biznesowa była powtarzalna i możliwa do skontrolowania.

01

Zdefiniuj zlecenie

Wskaż domenę, cel, datę, walutę, zakres praw i strony. Oddziel zakup nazwy od zakupu serwisu.

02

Sprawdź przeszkody

Ustal uprawnienie sprzedawcy, terminy, spory, ograniczenia i warunki transferu. Czerwona flaga zatrzymuje analizę ceny.

03

Zidentyfikuj popyt

Opisz grupy kupujących i zastosowania. Zbierz alternatywy; odróżnij zapytanie od oferty z finansowaniem.

04

Zbuduj porównania

Zapisz źródła, daty, zakres transakcji i argumenty za korektami. Wyklucz biznesy udające sprzedaż domen.

05

Policz ekonomię

Oszacuj przyrostowe przepływy i koszty. Rozdziel model nabywcy końcowego od modelu inwestora.

06

Przetestuj założenia

Pokaż wariant ostrożny, bazowy i korzystny. Zmień popyt, korzyści, czas i koszty; wskaż główne źródło ryzyka.

07

Uzgodnij wynik

Podaj przedział, ograniczenia i rekomendację. Nie maskuj sprzeczności między metodami średnią arytmetyczną.

08

Zaplanuj wykonanie

Ustal granicę negocjacji, umowę, rozliczenie, zmianę abonenta i wdrożenie. Zachowaj dokumentację decyzji.

W praktyce warto prowadzić **rejestr założeń**: parametr, wartość, źródło, data i osoba odpowiedzialna za potwierdzenie. To prosty sposób, by w rozmowie o cenie nie mieszać danych sprzedawcy, własnych prognoz i ustaleń prawnika.

Dopisz również termin ponownego przeglądu. Nie istnieje uniwersalna ważność wyceny: nowy spór, zmiana strategii kupującego lub pojawienie się istotnego porównania może wymagać aktualizacji wcześniej niż planowano. Wycena opisuje warunki na określoną datę i nie obiecuje przyszłej ceny.

ROZDZIAŁ 8 · STUDIUM PRZYPADKU

Przykład: ile firma może zapłacić za nazwę?

Wszystkie liczby w tym przykładzie są hipotetyczne. Nie opisują konkretnej domeny, wyceny klienta ani obserwowanego zwrotu. Polska firma rozważa zakup lepszej nazwy. Zamiast wychodzić od rekordu Al.com, porównuje zakup z pozostaniem przy obecnym adresie.

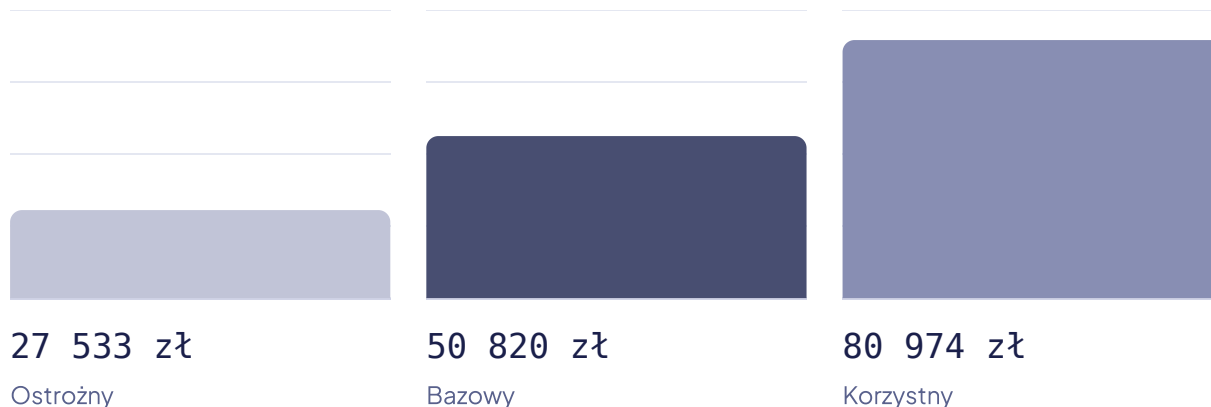
Przyjmuje pięć lat wykorzystania, brak wzrostu rocznych korzyści i zerową wartość odsprzedaży na koniec. Korzyść oznacza dodatkowy przepływ pieniężny przypisany domenie, już po związanych z nim kosztach operacyjnych i podatkach, ale przed osobno pokazanym utrzymaniem domeny. Nie jest to dodatkowy przychód ze sprzedaży.

Parametr	Ostrożny	Bazowy	Korzystny
Roczna korzyść przyrostowa	12 000 zł	18 000 zł	24 000 zł
Roczne utrzymanie	150 zł	150 zł	150 zł
Stopa dyskontowa	24%	18%	12%
Horyzont	5 lat	5 lat	5 lat
Jednorazowe wdrożenie	5 000 zł	5 000 zł	5 000 zł
Wartość końcowa	0 zł	0 zł	0 zł
Budżet ekonomiczny przed ceną zakupu	27 533 zł	50 820 zł	80 974 zł

04 / ANALIZA SCENARIUSZY

Przykład hipotetyczny

Budżet zmienia się wraz z założeniami.



Obliczenia własne na hipotetycznych danych z tabeli. Wspólna skala liniowa 0–90 000 zł. Zmieniono jednocześnie korzyść i dyskonto. To scenariusze, bez statystycznego przedziału ufności.

Wariant bazowy wynika z dyskontowania 17 850 zł rocznie przez pięć lat i odjęcia 5 000 zł na start. **50 820 zł to granica wynikająca z założeń. Nie traktuj jej jak oferty otwarcia.** Zapłacenie całej tej kwoty oznaczałoby w modelu zerową nadwyżkę wartości ponad przyjętą stopę dyskontową.

Przy hipotetycznej cenie domeny **35 000 zł** bazowa nadwyżka wynosi **15 820 zł**. Wariant ostrożny daje jednak **–7 467 zł**. Dodatni wynik bazowy nie usuwa ryzyka: decyzja zależy od wiarygodności korzyści, tolerancji strat i dostępnej alternatywy.

W tym przykładzie nie doliczono prowizji kupującego, podatku od samej transakcji ani kosztu finansowania. Należy je ująć zgodnie z konkretnymi warunkami i spójnym modelem podatkowym. Niektóre koszty mogą być odzyskiwalne, inne nie; nie ma jednej stawki odpowiedniej dla każdego nabywcy.

ROZDZIAŁ 9 · TRZY MODELE INTERAKTYWNE

Laboratorium wyceny. Zmień założenia.

Te narzędzia wykonują jawne obliczenia scenariuszowe. **Nie sprawdzają domen w internecie, nie pobierają transakcji i nie prognozują samodzielnie ceny.** Wartości startowe są przykładowe. Zmiana danych nie wysyła ich na serwer; odświeżenie strony przywraca domyślne ustawienia.

NARZĘDZIE W WERSJI ONLINE

Laboratorium wyceny: budżet firmy, porównania i model inwestora. Pola edycji, macierz wrażliwości, roczne przepływy i eksport JSON działają w przeglądarce na stronie poradnika: icomseo.pl/wiedza/artykuly-eksperckie/wycena-domen/#kalkulator.

Jak czytać wyniki bez nadinterpretacji?

Budżet firmy odpowiada na pytanie o ekonomiczny limit zapłaty przy założonych przepływach. Ujemny limit oznacza, że korzyści nie pokrywają nawet utrzymania i wdrożenia. Nie jest dowodem „ujemnej ceny rynkowej” domeny. Stopa dyskontowa powinna być spójna z walutą, inflacją, podatkami i ryzykiem przepływów.

Porównania opisują wyłącznie trzy wprowadzone obserwacje. Korekty i wagi ustala użytkownik. System ich nie szacuje. Rozstęp nie jest prognozą ani przedziałem ufności. Gdy obserwacje pochodzą z różnych walut, najpierw przelicz je według jawnej, konsekwentnej zasady i właściwych dat.

Model inwestora zakłada stałe roczne prawdopodobieństwo sprzedaży pod warunkiem, że domena nie została wcześniej sprzedana. Sprzedaż i wpływ występują na koniec roku; utrzymanie jest opłacane z góry na początku każdego roku, w którym domena pozostaje w portfelu. Model przyjmuje zerowy odzysk po horyzoncie, brak podatków, kosztu pracy i kosztów stałych transakcji.

Prawdopodobieństwo sprzedaży do końca okresu wynosi $1 - (1 - p)^n$. Prosty iloczyn $p \times n$ zawyża wynik. Przykładowe 2% rocznie nie jest statystyką rynku. Wartość oczekiwana nie oznacza pewnego przychodu ani mediany rezultatu; przy pojedynczej nazwie można przez cały okres nie sprzedać nic.

Szukasz dobrej nazwy dla firmy?

W dziale Domeny icomSEO sprawdzisz dostępność nazwy, porównasz .pl, .com.pl, .eu i .com i wyślesz zapytanie o rejestrację albo przeniesienie domeny. Obsługujemy 110 rozszerzeń.

[Sprawdź domenę →](#)

CZĘŚĆ 3 · DECYZJA, RYZYKO I TRANSAKCJA

ROZDZIAŁ 10 · DECYZJE BIZNESOWE

Co daje wycena zarządowi i właścicielowi?

Wycena porządkuje rozmowę o pieniądzach. Zamiast spierać się, czy nazwa „brzmi drogo”, strony mogą ustalić, jaki problem rozwiązuje, jak długo ma działać i jakie istnieją zamienniki. WIPO wskazuje rolę wyceny aktywów niematerialnych m.in. w transakcjach i decyzjach gospodarczych.^[14] Sama ekspertyza nie tworzy jednak popytu i nie zobowiązuje finansującego do uznania aktywa za zabezpieczenie.

Dla **kupującego** użyteczny wynik to granica ekonomiczna i lista warunków, które muszą być prawdziwe, aby zakup się opłacił. Dla **sprzedającego** liczy się rozróżnienie ceny szybkiego wyjścia od ceny wymagającej dłuższego szukania klienta. Dla **zespołu finansowego** liczy się rozdzielenie domeny od pozostałych aktywów oraz materiał do rozmowy ze specjalistą od właściwych zasad rachunkowości.

Jak sprawdzać korzyści po zakupie?

Proponowany plan pomiaru rozpoczyna się przed zmianą adresu. Zapisz poziom ruchu, liczbę konwersji, marżę na zamówieniu, koszt pozyskania oraz błędy w adresach. Następnie określ, które wskaźniki nazwa może rzeczywiście zmienić. Nie przypisuj domenie wzrostu spowodowanego równoległą obniżką cen lub podwojeniem budżetu reklamowego.

Przykładowo, aby przypisać domenie dodatkową marżę, trzeba oddzielić więcej zamówień od wyższej wartości koszyka i od kosztu ich obsługi. Oszczędność na reklamie to mniejszy wydatek przy porównywalnym wyniku. Założenie, że „każde bezpośrednie wejście zastępuje płatne kliknięcie”, jej nie dowodzi.

Nie wpisuj uniwersalnej premii za lepszą nazwę. W tym materiale nie zakładamy, że domena zawsze podnosi konwersję o określony procent. Efekt zależy od produktu, odbiorców, punktu wyjścia i wdrożenia; w modelu należy stosować potwierdzone dane albo wyraźnie oznaczone hipotezy.

Dobra decyzja obejmuje też scenariusz rezygnacji. Jeżeli tańsza nazwa daje wystarczającą użyteczność, nie trzeba uzasadniać zakupu premium samym prestiżem. Domena pomaga realizować strategię, ale jej nie zastąpi.

ROZDZIAŁ 11 · AUDYT TECHNICZNY

Historia, ruch i SEO: co naprawdę sprawdzać?

Słowo kluczowe w adresie nie jest przepustką na pierwsze miejsce w wynikach wyszukiwania. Google opisuje system ograniczający nieproporcjonalne premiowanie domen ściśle dopasowanych do zapytań. Sama zgodność nazwy z frazą nie zastępuje jakości serwisu.^[18]

Równie ostrożnie należy traktować hasło „stara domena z mocą”. Google kwalifikuje jako nadużycie zakup wygasłej domeny i wykorzystanie jej głównie do manipulowania pozycjami przy niewielkiej wartości dla użytkownika. Polityka nie zakazuje każdego legalnego ponownego użycia starego adresu, ale wyraźnie ogranicza określone strategie. ^[19]

Proponowany zakres weryfikacji

Poproś o dostęp tylko do odczytu lub wiarygodny eksport danych źródłowych. Sam najlepszy zrzut ekranu nie wystarczy. Obejrzyj trend w czasie, strukturę geograficzną, źródła wejść, liczbę konwersji i udział ruchu zależnego od kampanii. Oddziel użytkowników od automatów oraz ruch na samą nazwę od ruchu na treści, których nie kupujesz.

Sprawdź wcześniejsze zastosowania adresu, przekierowania, tematykę linkujących stron i nietypowe skoki aktywności. Gdy sprzedawca dolicza premię za ruch, umowa i model muszą wyjaśniać, czy wraz z domeną przechodzą treści, konta analityczne lub inne elementy konieczne do utrzymania tego ruchu. To zalecenie audytowe. Nie gwarantuje zachowania widoczności po transferze.

CZERWONA FLAGA

Wysoki wskaźnik z narzędzia SEO przy braku weryfikowalnych użytkowników i przychodu nie jest samodzielną podstawą wysokiej ceny. Suma linków nie mówi, czy są one wartościowe, naturalne ani czy przetrwają zmianę serwisu.

Przy kupnie aktywnego serwisu warto oddzielnie wycenić elementy techniczne i operacyjne. Inaczej łatwo zapłacić „za domenę”, podczas gdy istotna część uzasadnienia ceny zależy od zasobu, którego sprzedawca wcale nie przenosi.

ROZDZIAŁ 12 · RYZYKO PRAWNE

Polska perspektywa: prawa, .pl i znaki.

W domenie .pl należy rozróżniać **zmianę abonenta** od **transferu obsługi do innego rejestratora**. Ta druga czynność sama w sobie nie dowodzi, że kupujący przejął prawa do nazwy. Procedurę, dokumenty i warunki trzeba dopasować do rejestru i rejestratora; nie przenosić automatycznie zasad .com na .pl. ^{[20][21]}

Jeśli zmieniasz abonenta domeny, przenosisz ją do innego rejestratora albo zmieniasz adres strony, możemy przeprowadzić ten proces razem z Tobą. Jak wygląda **transfer i zmiana domeny w icomSEO**, opisujemy w dziale Domeny. Dla nazw w polskiej końcówce przygotowaliśmy osobną stronę o **rejestracji domeny .pl**.

NASK nie rozstrzyga samodzielnie, komu przysługuje silniejsze prawo w sporze o nazwę. Spory mogą wymagać drogi sądowej lub arbitrażowej, a konsekwencje orzeczenia określają właściwe reguły i procedury. ^[22] Przy istotnej wartości lub sygnale kolizji badanie prawnika powinno poprzedzać zobowiązanie do zakupu i zapłatę.

Dla domen objętych UDRP skarżący musi wykazać łącznie podobieństwo do znaku w rozumieniu polityki, brak praw lub uzasadnionego interesu abonenta oraz rejestrację i używanie w złej wierze. Sama obecność słowa w znaku nie rozstrzyga automatycznie każdego sporu. Nie należy traktować UDRP jako jednolitej procedury dla wszystkich rozszerzeń. ^[23]

Do wstępnego badania można wykorzystać WIPO Global Brand Database. Sama WIPO zaleca uzupełnianie poszukiwań o rejestry krajowe i regionalne. Brak identycznego wyniku wyszukiwania nie jest opinią o pełnej swobodzie używania nazwy. ^[24]

Jak analizować domenę na polski rynek?

Proponowane kryteria obejmują polską pisownię, odmianę wyrazu, wygodę dyktowania i alternatywne warianty. Dla nazwy z polskimi znakami warto ocenić także wariant bez znaków: nie po to, by automatycznie kupować wszystko, ale by rozpoznać możliwe pomyłki i koszt konsekwentnej komunikacji.

Nie przeliczaj amerykańskiego rekordu na złote i nie nazywaj tego wyceną .pl. Zmieniają się język, liczba potencjalnych użytkowników, konkurencyjne nazwy i ekonomia branży. Również popularny trend technologiczny jest powodem do zbadania popytu. Sam w sobie nie uzasadnia premii za końcówkę.

Ważne: powyższy opis ma charakter ogólny i edukacyjny. Nie rozstrzyga konkretnego sporu, skutków podatkowych ani kwalifikacji księgowej praw do domeny.

ROZDZIAŁ 13 · NEGOCJACJE I WYKONANIE

Od wyceny do bezpiecznej transakcji.

Wynik analizy warto przełożyć na trzy oddzielne liczby: cenę oferty, docelowy wynik negocjacji i granicę odejścia. U kupującego granica powinna uwzględniać ekonomię zastosowania; u sprzedającego kwotę netto, koszt dalszego utrzymywania nazwy i ryzyko, że kolejny klient się nie pojawi. Taki układ porządkuje negocjacje, ale nie gwarantuje konkretnej marży.

Jeżeli sprzedawca chce otrzymać 40 000 zł, a przyjęta wyłącznie przykładowo prowizja wynosi 15%, cena przed tą prowizją musi wynieść około **47 059 zł**: $40\,000 / 0,85$. Dodatkowe opłaty i podatki wymagają osobnego uwzględnienia. Nie są tu przedstawione aktualne stawki żadnej platformy.

Rat nie porównuj z gotówką bez dyskonta

Oferta 100 000 zł płatna dziś i 100 000 zł w odległych ratach nie mają identycznej ekonomii. W wariantcie ratalnym trzeba przeanalizować terminy, ryzyko niewykonania umowy, moment przeniesienia praw, zasady używania i odzyskania domeny. Przyszłe raty trzeba sprowadzić do

wartości bieżącej. Suma nominalnych kwot zawiąza ofertę.

Rozliczenie i kontrola przeniesienia

Usługa escrow organizuje rozliczenie warunkowe: środki trafiają do pośrednika, następuje transfer, a wypłata zależy od ustalonej procedury weryfikacji. Oficjalny opis Escrow.com przedstawia taki mechanizm dla domen. ^[25] Samo użycie escrow nie zastępuje badania praw, prawidłowego określenia przedmiotu umowy ani weryfikacji zgodności danych stron.

Proponowane minimum umowne to dokładna nazwa, strony i uprawnienia, cena z walutą, zakres praw, sposób potwierdzenia przejęcia, terminy, podział opłat i odpowiedzialność za niezgodności. Osobno zaplanuj ciągłość DNS, poczty i serwisu. Kod transferowy przekazuj wyłącznie w kontrolowanym procesie, tak by nie trafił do korespondencji dostępnej osobom postronnym.

Po transakcji potwierdź dane abonenta, dostęp administracyjny, odnowienie i rozliczenie. Sukcesem nie jest sam przelew: kupujący musi faktycznie uzyskać to, za co zapłacił, bez nieplanowanej przerwy w działalności.

ROZDZIAŁ 14 · PERSPEKTYWA INWESTORA

Portfel domen: od ceny sprzedaży do stopy zwrotu.

Najłatwiejszy błąd inwestycyjny to patrzeć na pojedynczy udany zakup i pomijanie całego portfela. Poniższy przykład jest wyłącznie rachunkiem hipotetycznym: **500 domen × 100 zł rocznego utrzymania = 50 000 zł kosztu rocznie**. Jedna sprzedaż za 30 000 zł nie pokrywa tych odnowień, nawet przed prowizją i kosztem nabycia.

Do oceny strategii potrzebny jest rejestr wszystkich nazw: koszt wejścia, odnowienia, pozostałe wydatki, zapytania, otrzymane oferty, sprzedaże i daty. Dla porównywalnego, stabilnego portfela można obliczać udział sprzedanych nazw względem średniej liczby nazw oferowanych w danym okresie. Gdy portfel szybko rośnie, ważniejsze stają się kohorty i faktyczny czas ekspozycji.

Wskaźnik sprzedaży nie przenosi się automatycznie między strategiami. Nazwy oferowane inwestorom po niskiej cenie i nazwy czekające na strategicznego kupującego mają inne warunki. Własny historyczny wynik jest materiałem do scenariusza. Nie obiecuje wyniku w kolejnym roku.

Zasada wartości oczekiwanej

W modelu z kalkulatora oczekiwany wpływ w roku t wynosi $p \times (1 - p)^{t-1} \times \text{cena po prowizji}$. Koszt odnowienia ponosimy, o ile nazwa dotrwała do początku danego roku. Te przepływy dyskontujemy, a dopiero uzyskany wynik porównujemy z ceną zakupu. W tym modelu pomijamy podatki i zakładamy brak wartości po końcu horyzontu.

Wysoka oczekiwana cena warunkowa „gdy uda się sprzedać” może współistnieć z niską wartością oczekiwaną „przed wiadomością, czy w ogóle się sprzeda”. Rozrzut wyników i ryzyko zamrożenia kapitału są tu równie ważne jak średnia.

Praktyczna polityka portfela powinna określać termin przeglądu, maksymalny koszt utrzymywania bez sygnału popytu i kryteria rezygnacji. Samo to, że domena już kosztowała dużo pracy, nie oznacza, że warto ponosić kolejne wydatki.

CZĘŚĆ 4 · RAPORT, MITY I PYTANIA

ROZDZIAŁ 15 · SZABLON I LISTA KONTROLI

Jak wygląda raport, za którym stoją dane?

Raport biznesowy powinien prowadzić czytelnika od celu do decyzji. W proponowanym szablonie pierwsza strona zawiera przedmiot, datę, zakres, przedział wartości, ocenę jakości danych oraz najważniejsze zastrzeżenie. Kolejne części pokazują rynek, porównania, model, analizę wrażliwości i warunki wykonania transakcji.

Nie wystarczy zdanie „według analizy domena jest warta 50 tys. zł”. Odbiorca powinien zobaczyć, dlaczego odrzucono inne porównania, które założenia pochodzą od zleceniodawcy i co mogłoby istotnie zmienić wynik. Jeżeli raport dotyczy zakupu dla jednej firmy, trzeba wyraźnie oddzielić jej limit opłacalności od opinii o rynku.

Przed podpisaniem umowy

0 / 12

Zaznacz tylko punkty, które potwierdzono dokumentami.

☐

Zakres

Wiem, czy kupuję samą domenę, serwis czy pakiet praw.

☐

Prawa KRYTYCZNE

Potwierdzono uprawnienie sprzedawcy i możliwość przeniesienia praw.

☐

Kolizje KRYTYCZNE

Sprawdzono potencjalne konflikty ze znakami i nierozstrzygnięte spory.

☐

Porównania

Ceny pochodzą z zakończonych sprzedaży. Ogłoszenia służą wyłącznie jako tło.

☐

Daty i waluty

Porównania mają opis okresu, waluty i warunków płatności.

☐

Korzyści

Oddzielono przyrostowy przepływ pieniężny od przychodu całej firmy.

☐

Koszty

Uwzględniono utrzymanie, wdrożenie, prowizje i właściwe podatki.

☐

Wrażliwość

Sprawdzono scenariusz ostrożny oraz opłacalność alternatywy.

☐

Historia

Zweryfikowano istotne twierdzenia o ruchu i wcześniejszych zastosowaniach.

☐

Wykonanie KRYTYCZNE

Uzgodniono procedurę rozliczenia i prawidłowego przejęcia praw.

☐

Ograniczenia

Raport ujawnia brakujące dane i warunki mogące zmienić wynik.

☐

Decyzja

Określono limit ceny, osobę zatwierdzającą i termin przeglądu.

Wniosek wykonawczy: przykład zapisu

SZABLON DO UZUPEŁNIENIA · NIE GOTOWA WYCENA

„Na dzień [data], dla [zakres praw] i przy [cel oraz warunki sprzedaży], analiza wskazuje [przedział i walutę]. Podstawą są [źródła i metody]. Pewność wniosku oceniamy jako [opis], ponieważ [przyczyny]. Wynik zakłada [warunki], nie obejmuje [wyłączenia] i wymaga aktualizacji po [zdarzenia].”

Przy celu formalnym, np. procesie sądowym, sprawozdawczości lub transakcji z podmiotem powiązanym, przed zleceniem należy uzgodnić ze specjalistą właściwą podstawę wyceny, zakres odpowiedzialności i wymagania dokumentacyjne. Praktyczny artykuł i kalkulator nie pełnią funkcji takiej opinii.

ROZDZIAŁ 16 · BŁĘDY POZNAWCZE

Sześć mitów, które zniekształcają cenę.

„Domena jest krótka, więc musi być droga”

Krótkość może ułatwiać używanie, ale nie dowodzi istnienia klienta ani legalnego zastosowania. W proponowanym procesie jest jedną z cech jakościowych i nie działa jak mnożnik.

„Skoro podobna nazwa jest wystawiona za milion, moja też”

Ogłoszenie informuje o oczekiwaniu sprzedawcy. Do porównania potrzebna jest sfinalizowana transakcja o znanym zakresie. Najwyższa znaleziona cena ofertowa nic nie dowodzi.

„Automat zna dokładną wartość”

Automatyczna estymacja to wynik modelu. GoDaddy opisuje swoje narzędzie jako usługę szacowania wartości; nie jest to rezerwacja środków ani oferta zakupu podanej domeny. ^[17]

„Słowo kluczowe gwarantuje pozycje w Google”

Dokumentacja Google wyraźnie opisuje ograniczanie nadmiernej przewagi wynikającej ze ścisłego dopasowania domeny. Założenia o ruchu trzeba badać oddzielnie. ^[18]

„Wycena 100 tys. zł oznacza, że sprzedam za tyle jutro”

Wartość bez czasu ekspozycji, grupy odbiorców i kosztu transakcji jest niepełną informacją. W scenariuszu szybkiej sprzedaży weryfikuje ją dopiero realna oferta kupna.

„Ryzyko prawne można zrównoważyć lepszym SEO”

To dwa różne obszary. Gdy nie można bezpiecznie nabyć lub używać nazwy, atrakcyjność marketingowa nie rozwiązuje problemu. Badanie praw poprzedza decyzję o cenie. ^{[20][23]}

PYTANIA I ODPOWIEDZI

Pytania, które warto zadać przed wyceną.

Czy da się wycenić domenę bez ruchu i przychodów?

Tak. Można analizować udokumentowane sprzedaże porównawcze, zastosowania i alternatywy. Bez przepływów nie należy jednak udawać, że DCF wynika z danych historycznych. Prognoza dla przyszłego projektu musi być jawnie hipotetyczna.

Czy darmowa wycena wystarczy do negocjacji?

Może być jednym z punktów odniesienia, ale nie zastępuje źródeł transakcyjnych, badania praw i ekonomii kupującego. Dla niewielkiej decyzji zakres analizy może być prostszy; dla istotnej ekspozycji uzasadniony jest bardziej szczegółowy raport.

Czy wartość rynkowa jest równa wartości księgowej?

Nie należy ich utożsamiać. Wycena na potrzeby transakcji i ujęcie w sprawozdaniu mogą mieć inne podstawy i cele. Właściwe zasady rachunkowości oraz zakres aktywa trzeba uzgodnić ze specjalistą; artykuł nie rozstrzyga konkretnego ujęcia. ^{[14][16]}

Czy .com zawsze będzie cenniejsza od .pl?

Nie ma podstaw, by z samej końcówki wyciągać taki wniosek dla każdej pary domen. W tej analizie końcówkę oceniamy wraz z językiem, odbiorcami i zastosowaniem. Globalna liczba rejestracji .com nie jest mnożnikiem ceny polskiej nazwy.

Czy domena z historią zawsze ma większą wartość?

Nie. Liczą się użyteczność i ryzyko tej historii. Sam wiek domeny niewiele mówi. Google opisuje nadużycia związane z kupowaniem wygasłych domen dla manipulacji rankingiem; legalna historia nie gwarantuje utrzymania ruchu. ^[19]

Czy AI.com za 70 mln USD to dobry argument dla każdej nazwy związanej z AI?

To dowód jednej, bardzo wysokiej transakcji zgłoszonej przez brokera. Nie reprezentuje wszystkich nazw z literami „AI”. Porównanie wymaga podobieństwa samego aktywa, zastosowania i kupujących.

[5]

Jak często aktualizować analizę?

Ustal termin zgodny z celem decyzji, ale aktualizuj wcześniej po istotnej zmianie: nowej ofercie, sporze, wiarygodnej transakcji porównawczej lub zmianie prognozy. Nie zakładaj, że wynik ma nieograniczoną ważność.

Czy te kalkulatory wycenią wpisaną przeze mnie domenę?

Nie. Nie łączą się z bazami domen ani historią sprzedaży. Przeliczają wprowadzone założenia i przykładowe obserwacje. Służą do analizy decyzji. Nie wydają automatycznej opinii o konkretnej nazwie.

SŁOWNIK

Słownik pojęć

Rynek wtórny

Obrót prawami do domen już zarejestrowanych, odrębny od pierwszej rejestracji wolnej nazwy.

Porównanie transakcyjne

Zakończona sprzedaż wykorzystana jako materiał porównawczy, po sprawdzeniu zakresu i dopasowania.

DCF

Model zdyskontowanych przepływów pieniężnych; przyszłe kwoty przelicza na wartość na datę analizy.

Płynność

Możliwość sprzedaży w określonym czasie i przy akceptowalnej cenie; nie wynika z samej liczby rejestracji.

Wartość końcowa

Oszacowana wartość po okresie szczegółowej prognozy. Wymaga uzasadnienia i nie może dublować innych wpływów.

Escrow

Warunkowe rozliczenie przez pośrednika według ustalonych reguł; nie zastępuje badania praw do domeny. ^[25]

NOTA METODOLOGICZNA

Założenia i granice analizy

Weryfikacja redakcyjna: 11 października 2026 r. Dane globalne odnoszą się do II kwartału 2026 r., polskie do I kwartału 2026 r., a średnia i mediana Sedo do publicznych materiałów edycji *Global Domain Report 2026*. Nie łączymy tych okresów w jedną serię czasową. Strona nie aktualizuje danych automatycznie.

Rekordy są wyborem publicznie opisanych transakcji. Nie tworzą kompletnego rankingu. Wyróżniamy dokumenty regulacyjne, komunikaty uczestników i relacje prasowe. Nie dysponujemy wszystkimi umowami, kwotami netto ani danymi o poufnych sprzedażach. Podane ceny historyczne pozostają nominalnymi kwotami USD; dla płatności kryptowalutą podajemy ujawnioną wartość dolarową.

Modele, procedury, tabele scenariuszy i zalecenia robocze są opracowaniem analitycznym na potrzeby materiału. Nie stanowią zwalidowanego automatycznego systemu wycen. Liczby przykładowe nie są danymi o realnych domenach; przedziały scenariuszy nie są przedziałami ufności. Obliczenia zaokrąglamy na ekranie do pełnych złotych, zachowując pełną precyzję wewnątrz modeli.

Ilustracja ze szklanym globusem jest wizualizacją wygenerowaną przez AI. Nie przedstawia rzeczywistego przedmiotu. Wykresy i infografiki opracowano dla tego materiału; wskazano źródła danych lub opis „przykład hipotetyczny”. Nie wykorzystano portretów ekspertów ani fikcyjnych rekomendacji.

Materiał ma charakter edukacyjny. Nie jest indywidualną poradą inwestycyjną, prawną, podatkową ani formalną wyceną do określonego celu. Przy rzeczywistej transakcji należy sprawdzić aktualne warunki i dokumenty.

ZESPÓŁ ICOMSEO

Autorzy poradnika

Poradnik przygotowali Piotr Antoszek i Jacek Kałuża z zespołu icomSEO. Karty poniżej prowadzą do profili autorów.

Piotr Antoszek · Jacek Kałuża

Profile autorów: icomseo.pl/author/piotr-antoszek/, [/author/jacek-kaluza/](https://icomseo.pl/author/jacek-kaluza/)

CZYTAJ DALEJ

Powiązane materiały

- **Rejestracja domen w icomSEO:** Sprawdzanie dostępności nazwy, 110 rozszerzeń, zestawy domen i zapytanie o wycenę.
- **Domena .pl:** Warunki rejestracji polskiej końcówki i porównanie z innymi rozszerzeniami.
- **Migracje stron i SEO:** Zmiana adresu i CMS z planem przekierowań, żeby nie stracić widoczności.

- **Księga znaku: strategia, system i detal:** Gdy nazwa jest już wybrana: jak zbudować wokół niej spójną markę.

MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE

Źródła

Raporty rejestrów, dokumenty regulacyjne, komunikaty uczestników transakcji i dokumentacje techniczne. Dostęp do źródeł: 11 października 2026 r. Opisy przy źródłach wyjaśniają zakres danych i siłę dowodową.

1. **Verisign / DNIB: The Domain Name Industry Brief: Q2 2026.** Stan na 30.06.2026. Baza rejestracji na świecie; nie liczba transakcji ani stron WWW. Dostęp: 11.10.2026. *Raport rejestru.*
2. **NASK: Rynek nazw domen .pl: raport Q1 2026.** Stan na 31.03.2026; publikacja w sierpniu 2026. Strony 5–6: liczba i struktura aktywnych nazw; strona 9: transfery. Dostęp: 11.10.2026. *Raport rejestru.*
3. **InterNetX / Sedo: Global Domain Report 2026: publikacja i dane zbiorcze.** Średnia cena na Sedo: 2 753 USD. Edycja raportu 2026 nie oznacza pełnego roku sprzedaży 2026. Dostęp: 11.10.2026. *Dane operatora.*
4. **InterNetX: Komentarz wydawcy do Global Domain Report 2026.** Mediana 818 USD, udział transakcji Buy Now 76%. Publiczna komunikacja wydawcy bez niezależnego audytu mikrodanych. Dostęp: 11.10.2026. *Dane operatora.*
5. **GetYourDomain.com / PR Newswire: Komunikat o sprzedaży AI.com za 70 mln USD.** 09.02.2026. Pierwotny komunikat brokera o zakończonej sprzedaży; brak opublikowanej pełnej umowy. Dostęp: 11.10.2026. *Komunikat uczestnika.*
6. **Financial Times: Crypto.com founder buys AI.com domain in record \$70mn deal.** 06.02.2026. Transakcja z 2025 r.; według relacji płatność w kryptowalucie. Cena potwierdzona przez brokera. Możliwa płatna zapora. Dostęp: 11.10.2026. *Relacja prasowa.*
7. **MicroStrategy / SEC EDGAR: MicroStrategy Sells Voice.com Domain Name for \$30 Million.** Komunikat z 18.06.2019, Exhibit 99.1. Sprzedaż sfinalizowano 30.05.2019; 30 mln USD w gotówce. Dostęp: 11.10.2026. *Dokument regulacyjny.*
8. **Dharmesh Shah: Publiczne ujawnienie ceny zakupu Chat.com.** Wpis z 06.11.2024 wskazuje cenę wcześniejszego zakupu: 15,5 mln USD. Nie jest ujawnieniem ceny późniejszej sprzedaży. Dostęp: 11.10.2026. *Oświadczenie nabywcy.*
9. **Ian Garner / Domainer.com: Potwierdzenie zakończonej sprzedaży NFTs.com.** Sierpień 2022. Uczestnik transakcji podaje 15 mln USD; nabywca pozostaje anonimowy. Dostęp: 11.10.2026. *Komunikat uczestnika.*
10. **dpa / COMPUTER BILD: Sex.com für 13 Millionen Dollar verkauft.** 19.11.2010. Depesza o zakończonej sprzedaży za 13 mln USD, z wypowiedzią przedstawicielki Sedo. Dostęp: 11.10.2026. *Relacja agencyjna.*
11. **Andrew Miller: The Domain Name Icon: Deals, Sports and Life.** Doradca transakcyjny opisuje sprzedaż Icon.com za 12 mln USD w 2025 r. Dostęp: 11.10.2026. *Komunikat uczestnika.*
12. **QuinStreet / SEC EDGAR: Form 10-Q: przejęcia Insurance.com i CarInsurance.com.** 2010. Opis nabycia biznesu Insurance.com oraz udziałów spółki i podmiotów powiązanych CarInsurance.com. Dostęp: 11.10.2026. *Dokument regulacyjny.*
13. **Gannett: Annual Report 2014.** Strona drukowana 27 (36. strona PDF): 872 mln USD przypisane nazwie handlowej Cars.com. Nie cena samodzielnej sprzedaży domeny. Dostęp: 11.10.2026. *Raport spółki.*
14. **WIPO: Valuing Intellectual Property Assets.** Podstawy wyceny aktywów niematerialnych: cel, prawa, korzyści ekonomiczne i podejścia do wartości. Dostęp: 11.10.2026. *Organizacja międzynarodowa.*
15. **CFA Institute, Antonella Puca, Mark L. Zyla: The Intangible Valuation Renaissance: Five Methods.** 11.01.2019. Metody wyceny aktywów niematerialnych, w tym relief from royalty i with-and-without. Dostęp: 11.10.2026. *Publikacja ekspercka.*
16. **Schneider Downs: Domain Names in a Business Combination.** Omówienie metod stosowanych do domen, porównywalności i wyceny w przejęciach. Kontekst rachunkowości amerykańskiej. Dostęp: 11.10.2026. *Praktyka wycen.*

17. **GoDaddy: Domain Value Appraisal.** Oficjalny opis narzędzia automatycznej estymacji. Wynik modelu nie jest wiążącą ofertą zakupu. Dostęp: 11.10.2026. *Dokumentacja usługi.*
18. **Google Search Central: A guide to Google Search ranking systems.** Sekcja Exact match domain system: dopasowanie słów w domenie nie uprawnia do nieproporcjonalnej przewagi rankingowej. Dostęp: 11.10.2026. *Dokumentacja techniczna.*
19. **Google Search Central: Spam policies for Google web search.** Sekcje Expired domain abuse i Link spam. Nie każde ponowne użycie wygasłej domeny jest nadużyciem. Dostęp: 11.10.2026. *Dokumentacja techniczna.*
20. **NASK: Prawa abonenta domeny .pl.** Prawa wynikające z umowy i regulaminu. Rejestracja domeny nie jest tożsama z uzyskaniem ochrony znaku towarowego. Dostęp: 11.10.2026. *Informacja rejestru.*
21. **NASK: Transfer obsługi domeny .pl.** Transfer między rejestratorami należy odróżnić od zmiany abonenta. Procedura i wymogi właściwe dla .pl. Dostęp: 11.10.2026. *Informacja rejestru.*
22. **NASK: Spory o domenę.** Rola sądów i sądów polubownych w sporach o .pl. NASK nie rozstrzyga samodzielnie sporu o prawa. Dostęp: 11.10.2026. *Informacja rejestru.*
23. **ICANN: Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy.** UDRP, punkt 4(a): trzy łączne przesłanki skargi. Sprawdź zastosowanie polityki do danego rozszerzenia. Dostęp: 11.10.2026. *Polityka sporów.*
24. **WIPO: Global Brand Database.** Baza do wstępnego badania znaków. WIPO zaleca także sprawdzenie właściwych baz krajowych i regionalnych. Dostęp: 11.10.2026. *Organizacja międzynarodowa.*
25. **Escrow.com: Domain name escrow.** Opis etapów rozliczenia i transferu. Opis mechanizmu. Nie rekomendujemy konkretnej oferty ani cennika. Dostęp: 11.10.2026. *Dokumentacja usługi.*
26. **Dharmesh Shah: Ujawnienie zakupu i odsprzedaży Chat.com w 2023 r..** Maj 2023. Datowanie wcześniejszego zakupu; ówczesny wpis podawał kwotę ponad 10 mln USD, późniejszy wpis doprecyzował 15,5 mln USD. Dostęp: 11.10.2026. *Oświadczenie uczestnika.*