

07/2026

RAPORT

Indeks cenowy aut używanych u autoryzowanych dealerów

H1 2026

Raport przedstawia kluczowe wskaźniki wartości pojazdów używanych w Polsce, opracowane na podstawie danych z portalu Autoplac.pl obejmujących oferty autoryzowanych dealerów. Zawiera przegląd trendów cenowych, analiz porównawczych oraz zależności między popularnością a ceną, wspierając strategiczne decyzje rynkowe. Partnerem raportu jest Związek Dealerów Samochodów.



**ZWIĄZEK
DEALERÓW
SAMOCHODÓW**

SPIS TREŚCI

- 1 Popularność marek
- 2 Popularność modeli
- 3 Indeks cenowy
- 4 Deprecjacja wartości
- 5 Zmiana cen

Wstęp

Niniejszy raport Autoplac.pl prezentuje kluczowe trendy na rynku samochodów osobowych w I połowie 2026 roku, opracowane na podstawie rzeczywistych danych pochodzących z ogłoszeń autoryzowanych dealerów. Analiza obejmuje pojazdy z roczników 2021–2025 i pokazuje zarówno poziom zainteresowania ofertami, jak również zmiany cen oraz utratę wartości pojazdów w czasie.

Zmiana częstotliwości publikacji raportu na cykl półroczny pozwala spojrzeć na rynek z szerszej perspektywy. Dane z sześciu miesięcy lepiej pokazują, które zjawiska mają charakter trwały, a które są jedynie krótkookresową reakcją na podaż, sezonowość lub zmiany cen. Dzięki temu raport staje się praktycznym narzędziem wspierającym decyzje dotyczące zakupu, sprzedaży, wyceny i zarządzania stockiem.

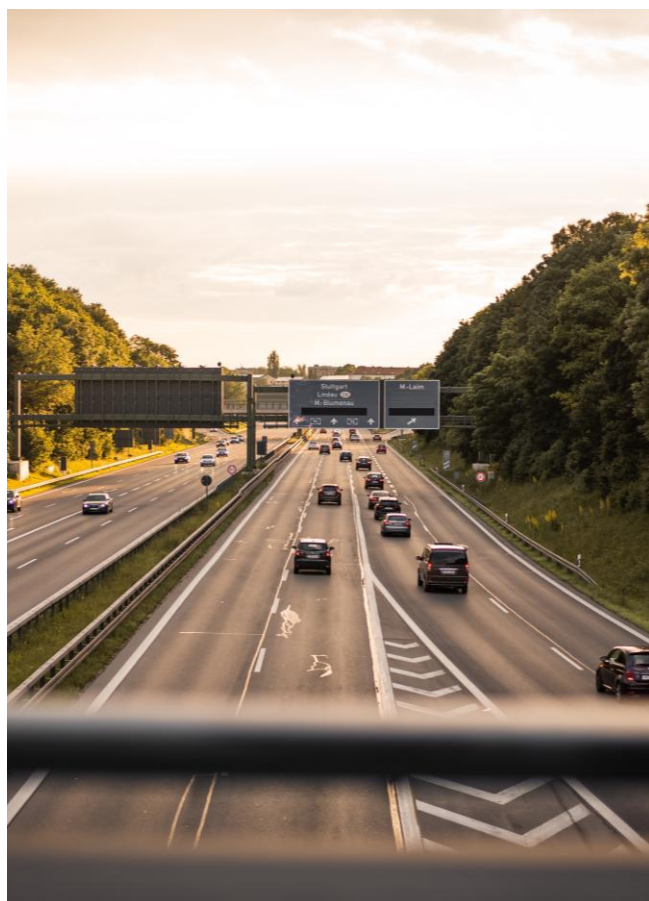
Zakres raportu obejmuje m.in. analizę popularności marek i modeli, indeks cenowy, deprecjację wartości pojazdów oraz zmiany cen w podziale na roczniki. Szczególnie ważne jest połączenie danych o zainteresowaniu użytkowników z informacją o poziomie cen. To właśnie ta relacja pozwala lepiej ocenić realny potencjał sprzedażowy konkretnego modelu, a nie tylko jego ogólną rozpoznawalność na rynku.

Jednym z kluczowych pojęć wykorzystywanych w raporcie jest Popularność, rozumiana jako wskaźnik realnego zainteresowania klientów. Jest to miara aktywności użytkowników — częstotliwości przeglądania danej marki lub modelu we wszystkich punktach interakcji — odniesiona do średniego poziomu zainteresowania całym rynkiem w analizowanym okresie. Wyższa wartość wskaźnika oznacza większą uwagę klientów oraz wyższy potencjał sprzedażowy pojazdu.

Raport ma na celu wsparcie podmiotów działających na rynku motoryzacyjnym w ocenie pozycji własnej oferty na tle konkurencji, podejmowaniu decyzji cenowych oraz planowaniu struktury stocku w oparciu o rzeczywiste dane rynkowe. Wierzmy, że analiza danych Autoplac.pl może być praktycznym wsparciem zarówno dla dealerów, jak i dla innych partnerów rynku, którzy chcą lepiej rozumieć popyt, rotację ofert i zmiany wartości samochodów używanych.

Marcin Korzeniewski

Członek Zarządu Autoplac.pl



Wstęp



Oddajemy w Państwa ręce raport "Indeks cenowy aut używanych u autoryzowanych dealerów – H2 2026", zawierający najnowsze podsumowanie rynku samochodów używanych u autoryzowanych dealerów za pierwsze półrocze 2026 roku. Jako Związek Dealerów Samochodów każdego dnia obserwujemy wyzwania, z jakimi mierzą się polscy dealerzy w dobie dynamicznych zmian w strukturze rynku aut używanych i pojawiania się nowych graczy, gdzie opieranie biznesu na samej intuicji to zdecydowanie za mało. Dlatego z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, że ten dokument to coś więcej niż tylko zbiór suchych statystyk, ponieważ dostarczamy dealerom oraz całemu rynkowi bardzo potrzebne, praktyczne narzędzie, ułatwiające optymalne zarządzanie stokiem, planowanie rotacji oraz precyzyjne kształtowanie polityki cenowej.

Chcąc, aby nasza analiza była maksymalnie przydatna w codziennej pracy każdego dealera, zrezygnowaliśmy ze skomplikowanych, czysto teoretycznych wzorów matematycznych na rzecz rynkowej praktyki wypracowanej wspólnie z zespołem Autoplac.pl. Metodologia ta opiera się na analizie wyłącznie realnych, aktywnych ogłoszeń sprzedaży publikowanych przez autoryzowanych dealerów na tym portalu, dzięki czemu unikamy prognozowania na bazie samych deklaracji. Zamiast matematycznego wyliczania teoretycznej deprecjacji jednego auta na przestrzeni lat, zestawiamy ze sobą rzeczywiste ceny rynkowe różnych roczników w tym samym okresie. Nasz prosty wskaźnik utraty wartości pokazuje po prostu, o ile procent średnia cena ofertowa kilkuletniego samochodu, na przykład z rocznika 2021, w czerwcu 2026 roku jest niższa od ceny jego niemal nowego, rocznego odpowiednika z rocznika 2025 ze stycznia tego samego roku. Takie przejrzyste porównanie obrazuje rzeczywisty dystans cenowy między autami młodszymi i starszymi na polskim rynku, pozwalając łatwo oszacować ryzyko rezydualne dla poszczególnych modeli bez przedzierania się przez skomplikowane algorytmy.

Rynek motoryzacyjny nie stoi w miejscu, dlatego my również nie zwalniamy tempa i niniejsze podsumowanie traktujemy jako początek stałego, regularnego cyklu. Będziemy systematycznie dostarczać Państwu kolejne edycje tego opracowania, trzymając rękę na pulsie i analizując kluczowe wskaźniki cenowe oraz strategiczne na bieżąco. Gorąco zachęcam do wnikliwej lektury całego materiału, zapraszam do śledzenia naszych przyszłych publikacji i mam głęboką nadzieję, że ta wiedza przełoży się na realne efekty w Państwa działach samochodów używanych.

Paweł Tuzinek

Prezes Związku Dealerów Samochodów

Popularność marek

Wykres zbiorczy

Wykres przedstawia **ranking popularności marek samochodowych** w ofertach autoryzowanych dealerów w Polsce w I połowie 2026 roku. Popularność została wyrażona w punktach, które odzwierciedlają rzeczywiste zainteresowanie użytkowników ofertami danej marki.

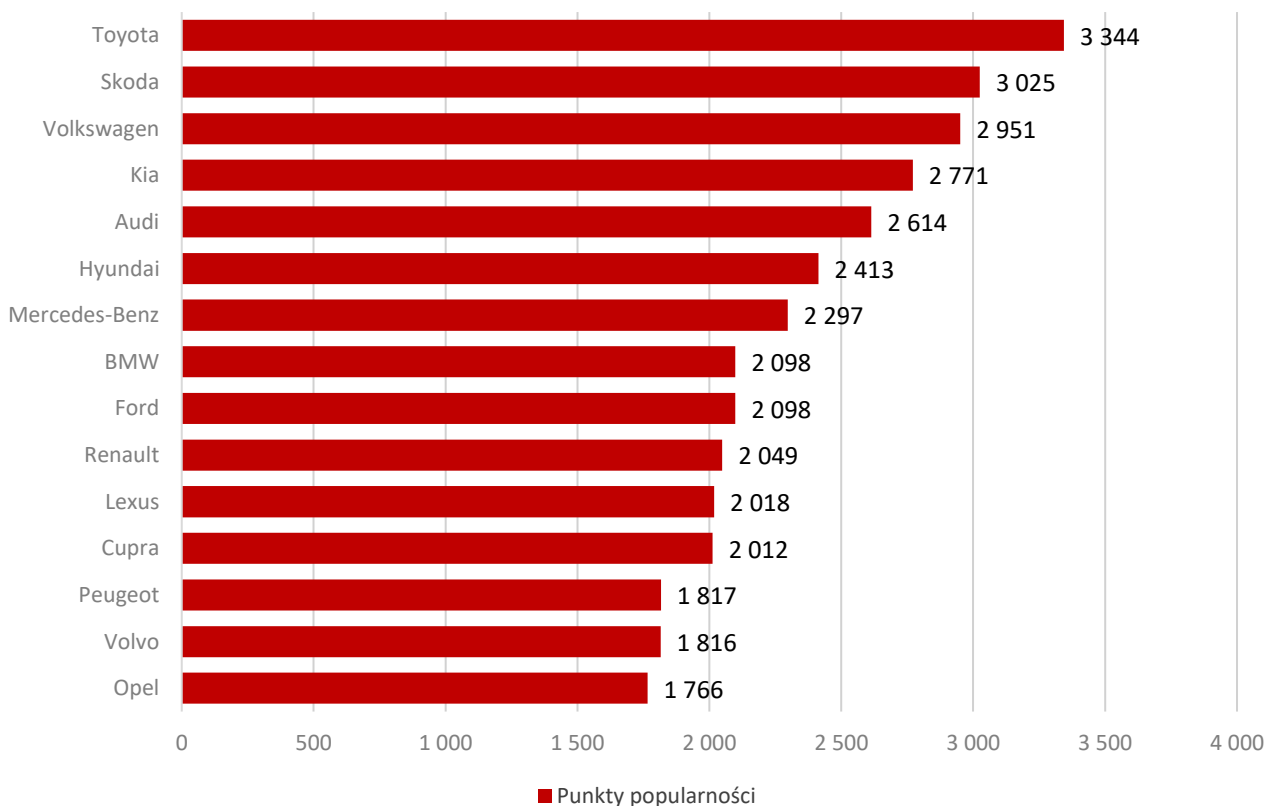
Liderem zestawienia pozostaje **Toyota**, która osiągnęła **3344 punkty popularności** i wyraźnie wyprzedza pozostałe marki. Wynik ten potwierdza bardzo silną pozycję Toyoty w kanale dealerskim oraz wysoką akceptację jej modeli wśród klientów poszukujących samochodów używanych.

Na kolejnych miejscach znalazły się **Skoda** z wynikiem **3025 punktów** oraz **Volkswagen** z wynikiem **2951 punktów**. Różnica między tymi markami jest niewielka, co wskazuje na bardzo zbliżony poziom zainteresowania i silną konkurencję w segmencie aut popularnych, rodzinnych i flotowych.

W pierwszej piątce znalazły się również **Kia** oraz **Audi**. Kia potwierdza mocną pozycję marek oferujących praktyczne auta rodzinne i SUV-y, natomiast Audi pokazuje, że segment premium nadal generuje istotne zainteresowanie wśród klientów autoryzowanych dealerów.

Środkowa część rankingu jest bardzo wyrównana. **Hyundai, Mercedes-Benz, BMW, Ford, Renault, Lexus i Cupra mieszczą się w relatywnie wąskim przedziale od około 2000 do 2400 punktów popularności**. Oznacza to, że w tej części rynku o pozycji marki mogą decydować już nie tylko ogólna rozpoznawalność, ale także dostępność konkretnych modeli, poziom cen i atrakcyjność pojedynczych ofert.

Dolną część zestawienia tworzą **Peugeot, Volvo i Opel**. Ich niższy wynik nie oznacza braku popytu, lecz raczej mniejszą skalę zainteresowania w analizowanym kanale dealerskim. W przypadku tych marek szczególnie ważne stają się precyzyjna wycena, dobra ekspozycja oferty i dopasowanie konkretnego modelu do oczekiwań klienta.



Popularność marek

Zmiany w rankingu - komentarz specjalisty Autoplac.pl

Miejsce	Marka	Zmiana
1	Toyota	
2	Skoda	
3	Volkswagen	
4	Kia	
5	Audi	
6	Hyundai	
7	Mercedes-Benz	
8	BMW	↑ 1
9	Ford	↓ 1
10	Renault	↑ 1
11	Lexus	↓ 1
12	Cupra	↑ 2
13	Peugeot	
14	Volvo	↓ 2
15	Opel	

„Porównanie rankingu marek za I półrocze 2026 roku z wynikami za I kwartałem 2026 roku pokazuje bardzo stabilną czołówkę oraz większą rotację dopiero w środkowej części zestawienia. **Toyota, Skoda, Volkswagen, Kia, Audi, Hyundai i Mercedes-Benz** utrzymały swoje pozycje, co potwierdza, że zainteresowanie tymi markami ma charakter trwały, a nie tylko kwartalny.”

„**Toyota** pozostaje liderem zarówno w I kw. 2026 roku, jak i w całym I półroczu. To oznacza, że marka utrzymuje **najwyższy poziom popularności** nie tylko w krótkim okresie, ale również po rozszerzeniu analizy do sześciu miesięcy. Dla dealerów jest to sygnał najbardziej przewidywalnego popytu w całym zestawieniu.”

„**Skoda i Volkswagen** również utrzymały swoje miejsca względem I kw. 2026 roku. Bardzo bliska pozycja tych marek pokazuje, że konkurencja w segmencie aut popularnych, rodzinnych i flotowych pozostaje wyrównana, a o różnicach mogą decydować dostępność konkretnych modeli, roczników oraz poziom cen ofertowych.”

„Największy awans odnotowała **Cupra**, która przesunęła się o dwie pozycje. To sygnał rosnącego zainteresowania marką o bardziej sportowym i emocjonalnym charakterze. Z kolei spadek **Volvo** o dwie pozycje pokazuje, że w dolnej części rankingu popyt jest bardziej podatny na zmiany podaży, ceny i dostępności konkretnych modeli. „

„**Kia, Audi, Hyundai i Mercedes-Benz** zachowały swoje pozycje, ale każda z tych marek reprezentuje nieco inny obszar popytu. **Kia** wzmacnia znaczenie SUV-ów i aut rodzinnych, **Audi** oraz **Mercedes-Benz** potwierdzają stabilne zainteresowanie segmentem premium, a **Hyundai** utrzymuje pozycję marki o szerokim, praktycznym dopasowaniu do rynku.”

„Przesunięcia pojawiają się w środku rankingu. **BMW** awansowało o jedną pozycję, wyprzedzając **Forda**, który spadł o jedno miejsce. To pokazuje, że w tej części zestawienia różnice w zainteresowaniu są niewielkie.”

„**Renault** poprawiło pozycję o jedno miejsce, natomiast **Lexus** spadł o jedną pozycję. Można to interpretować jako przewagę bardziej masowej, praktycznej oferty Renault w ujęciu półrocznym.”

Popularność marek

Ujęcie miesięczne

Zestaw wykresów przedstawia **miesięczne zmiany popularności marek samochodowych w I połowie 2026 roku**. Każdy miniwykres odpowiada jednej marce i pokazuje jej zachowanie na tle rynku w kolejnych miesiącach od stycznia do czerwca.

Szare słupki oznaczają liczbę punktów popularności w danym miesiącu, czyli poziom rzeczywistego zainteresowania ofertami danej marki.

Czerwone kropki wskazują miejsce marki w rankingu popularności w danym miesiącu — im niższa wartość, tym wyższa pozycja w zestawieniu.

Takie ujęcie pozwala jednocześnie ocenić skalę zainteresowania, pozycję względem konkurencji oraz stabilność marki w czasie. Dla dealerów jest to szczególnie istotne, ponieważ marka utrzymująca wysoką pozycję miesiąc po miesiącu daje większą przewidywalność sprzedaży i mniejsze ryzyko długiej ekspozycji pojazdów.

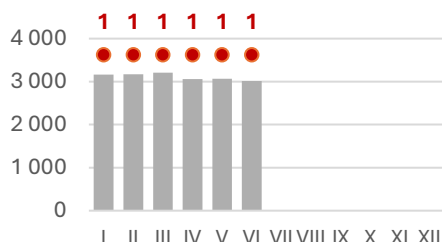
Dane miesięczne pokazują również, które marki są bardziej podatne na zmiany podaży, sezonowość lub krótkookresowe przesunięcia zainteresowania klientów. W raporcie półrocznym ważne jest nie tylko to, kto osiągnął wysoki wynik łączny, ale także kto potrafił utrzymać zainteresowanie przez całe sześć miesięcy.



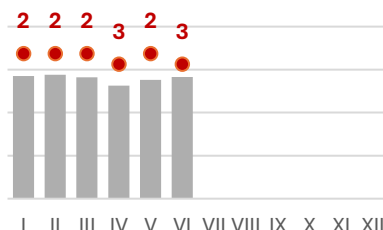
Popularność marek

Ujęcie miesięczne - przegląd na wykresach

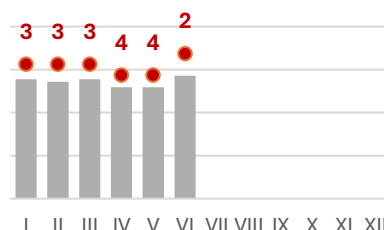
Toyota



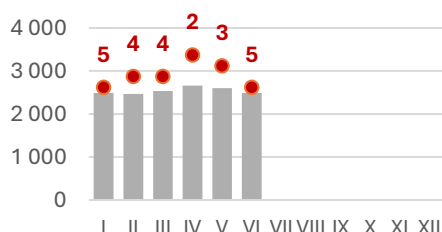
Skoda



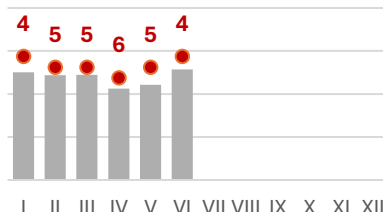
Volkswagen



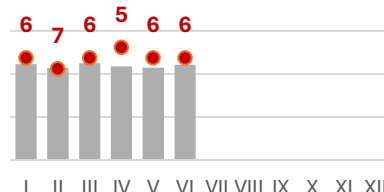
Kia



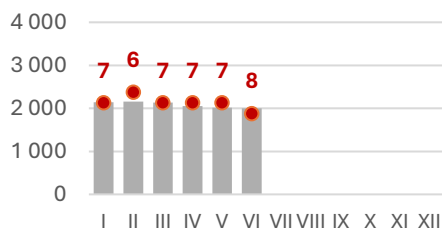
Audi



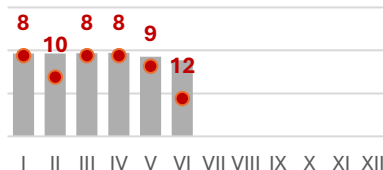
Hyundai



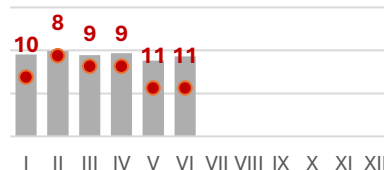
Mercedes-Benz



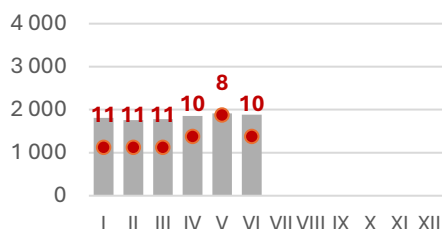
Ford



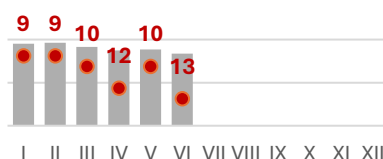
BMW



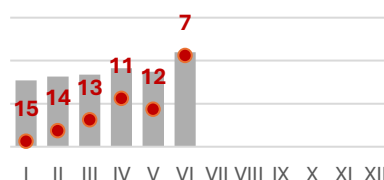
Renault



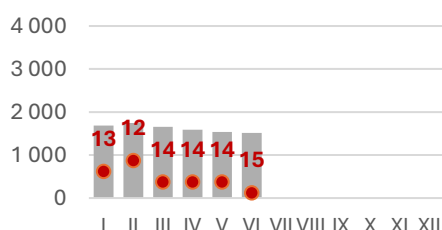
Lexus



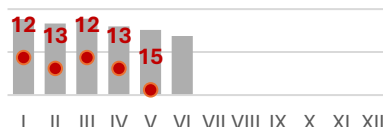
Cupra



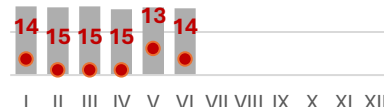
Peugeot



Volvo



Opel



Popularność marek

Ujęcie miesięczne - komentarz Autoplac.pl

„Miesięczne dane za I połowę 2026 roku pokazują bardzo stabilną czołówkę rankingu oraz wyraźnie większą zmienność w jego środkowej i dolnej części. O sile marki decyduje więc nie tylko łączny wynik popularności, ale także zdolność do utrzymania zainteresowania miesiąc po miesiącu.”

„**Toyota** pozostaje **bezdyskusyjnym liderem** zestawienia — zajmuje 1. miejsce w każdym miesiącu od stycznia do czerwca. To potwierdza najbardziej **przewidywalny popyt** w całym rankingu i bardzo silną pozycję marki w ofertach autoryzowanych dealerów.”

„**Kia** pokazuje bardzo mocny środek półrocza — w kwietniu awansuje na 2. miejsce, a w maju utrzymuje 3. pozycję. Może to wskazywać na szczególnie silne zainteresowanie ofertą marki w okresie wiosennym, zwłaszcza w segmencie SUV-ów i samochodów rodzinnych.”

„Skoda i Volkswagen tworzą drugą grupę najmocniejszych marek. Skoda przez większość półrocza utrzymuje 2. miejsce, natomiast Volkswagen w czerwcu awansuje na pozycję wicelidera. Różnice między tymi markami są niewielkie, co wskazuje na wyrównaną konkurencję w segmencie aut popularnych, rodzinnych i flotowych.”

„**Audi** i **Hyundai** utrzymują stabilną obecność w górnej części zestawienia. Audi porusza się głównie w przedziale 4.–6. miejsca, a Hyundai między 5. a 7. pozycją. To pokazuje, że obie marki mają relatywnie **przewidywalny poziom zainteresowania**.”

„W przypadku **Mercedes-Benz**, **BMW** i **Lexusa** widać większą wrażliwość na zmiany miesiąc do miesiąca. Mercedes-Benz lekko traci pozycję w czerwcu, BMW kończy półrocze na 11. miejscu, a Lexus spada w czerwcu na 13. pozycję.”

„Największą dynamikę w całym zestawieniu pokazuje **Cupra**, która zaczyna półrocze na 15. miejscu, a w czerwcu awansuje aż na 7. pozycję. To sygnał **rosnącego zainteresowania marką** o bardziej sportowym i emocjonalnym charakterze, choć przy mniejszej skali rynku takie przesunięcia mogą być mocno zależne od podaży atrakcyjnych egzemplarzy.”

„Dolna część rankingu — **Peugeot**, **Volvo** i **Opel** — pozostaje najbardziej podatna na wahania. Przy niższym poziomie zainteresowania nawet niewielkie zmiany liczby interakcji mogą powodować widoczne przesunięcia pozycji. Dla dealerów oznacza to konieczność aktywnego zarządzania ceną, ekspozycją i doбором konkretnych modeli do stocku.”



Popularność modeli

Wykres zbiorczy

W tej części raportu przechodzimy z poziomu marek do poziomu konkretnych modeli. To ważne, ponieważ o realnym potencjale sprzedażowym oferty często decyduje nie sama marka, ale konkretny model, jego rozpoznawalność, funkcjonalność oraz dopasowanie do oczekiwań kupujących.

Liderem zestawienia jest **Toyota Corolla**, która osiągnęła **3863 punkty popularności** i wyraźnie wyprzedza pozostałe modele. Tak wysoki wynik potwierdza uniwersalny charakter Corolli — to model postrzegany jako bezpieczny, praktyczny i przewidywalny wybór na rynku wtórnym.

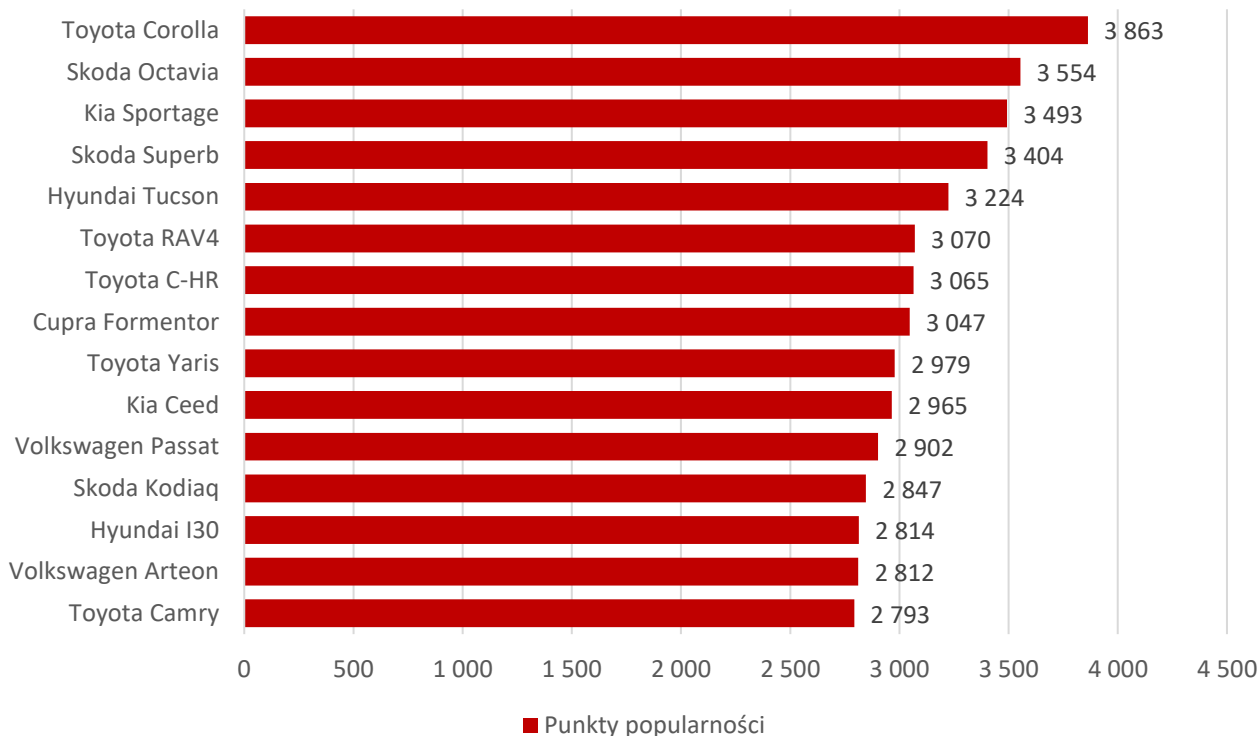
Na kolejnych miejscach znalazły się **Skoda Octavia** z wynikiem **3554 punktów** oraz **Kia Sportage** z wynikiem **3493 punktów**. Obecność tych modeli w ścisłej czołówce pokazuje, że klienci mocno interesują się autami funkcjonalnymi: rodzinnymi, przestronnymi i dobrze sprawdzającymi się w codziennym użytkowaniu.

Wysoko w rankingu znajdują się również **Skoda Superb**, **Hyundai Tucson**, **Toyota RAV4** i **Toyota C-HR**. To potwierdza silną pozycję modeli rodzinnych, SUV-ów i crossoverów, które łączą praktyczność z wyższym komfortem oraz atrakcyjną pozycją na rynku wtórnym.

Na uwagę zasługuje **Cupra Formentor**, która z wynikiem **3047 punktów** znalazła się w pierwszej dziesiątce. To sygnał, że część klientów szuka nie tylko funkcjonalności, ale również bardziej wyrazistego designu, sportowego charakteru i mocniejszego wyróżnika wizerunkowego.

Dolną część zestawienia tworzą m.in. **Skoda Kodiaq**, **Hyundai i30**, **Volkswagen Arteon** i **Toyota Camry**. Ich obecność w TOP15 pokazuje, że zainteresowanie klientów nie ogranicza się wyłącznie do modeli masowych. W rankingu widoczne są także auta większe, bardziej komfortowe lub lepiej wyposażone, które odpowiadają na bardziej sprecyzowane potrzeby zakupowe.

W I połowie 2026 roku największe zainteresowanie generują modele łączące rozpoznawalność, praktyczność i przewidywalność użytkowania. Dla dealerów oznacza to, że przy budowie stocku szczególnie ważne są auta o szerokiej akceptacji rynkowej — kompaktowe, rodzinne oraz SUV-y — ale dobrze dobrane modele bardziej emocjonalne lub komfortowe również mogą skutecznie przyciągać uwagę klientów.





Popularność modeli

Wykres zbiorczy - komentarz specjalisty Autoplac.pl

„Porównanie rankingu modeli za I półrocze 2026 roku z wynikami za I kw. 2026 roku pokazuje **stabilność liderów** oraz wyraźniejsze przesunięcia w środkowej części zestawienia. Czołówka rynku pozostaje oparta na modelach praktycznych, rodzinnych i dobrze rozpoznawalnych, ale rozszerzenie analizy do sześciu miesięcy ujawnia, które auta zyskały dodatkową dynamikę po pierwszym kwartale.”

„**Toyota Corolla** i **Skoda Octavia** utrzymały dwie pierwsze pozycje, co potwierdza ich bardzo silną i przewidywalną pozycję w kanale autoryzowanych dealerów. To modele o szerokiej akceptacji rynkowej, dobrze znane klientom i postrzegane jako bezpieczny wybór na rynku wtórnym.”

„**Kia Sportage** awansowała o jedną pozycję i znalazła się na 3. miejscu, wyprzedzając **Skodę Superb**, która spadła na 4. pozycję. To przesunięcie pokazuje, że w kolejnych miesiącach półrocza SUV-y i auta rodzinne o bardziej uniwersalnym charakterze mogły zyskiwać przewagę nad klasycznymi modelami segmentu D.”

Liderzy rankingu dają przewidywalność rotacji, ale największe szanse i ryzyka pojawiają się w środku zestawienia. Modele zyskujące, takie jak Kia Sportage, Cupra Formentor czy Skoda Kodiaq, warto obserwować pod kątem zwiększania udziału w stocku, natomiast modele spadające wymagają szczególnie uważnej polityki cenowej i kontroli czasu ekspozycji

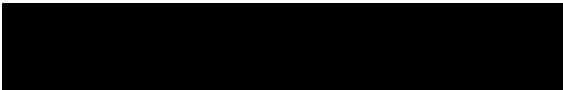
„**Hyundai Tucson**, **Toyota RAV4** i **Toyota C-HR** utrzymały swoje pozycje względem I kw. 2026 roku. Stabilność tych modeli potwierdza mocną pozycję SUV-ów i crossoverów wśród klientów, ale również wskazuje, że popyt w tym segmencie jest już dobrze ugruntowany, a nie tylko sezonowy.”

„**Największy awans w widocznej części tabeli odnotowała Cupra Formentor**, która przesunęła się o dwie pozycje i zajęła 8. miejsce. To ważny sygnał, że wśród klientów rośnie zainteresowanie modelami o bardziej emocjonalnym charakterze — łączącymi funkcjonalność SUV-a z mocniejszym designem i sportowym pozycjonowaniem.”

„**Największy spadek w zestawieniu odnotował Volkswagen Passat**, który obniżył pozycję o trzy miejsca. Spadek **Volkswagena Arteona** o dwie pozycje również pokazuje, że modele klasy średniej i wyżej pozycjonowane liftbacki mogą być bardziej wrażliwe na cenę, dostępność roczników oraz konkurencję ze strony SUV-ów.”

„Pojawienie się **Hyundai i30** jako nowego modelu w rankingu TOP15 pokazuje, że w I półroczu 2026 roku klienci nadal zwracają uwagę na klasyczne kompakty. Dla dealerów to sygnał, że mimo silnej pozycji SUV-ów, dobrze wycenione i praktyczne modele kompaktowe nadal mogą generować wartościowy popyt.”

Miejsce	Model	Zmiana
1	Toyota Corolla	
2	Skoda Octavia	
3	Kia Sportage	↑ 1
4	Skoda Superb	↓ 1
5	Hyundai Tucson	
6	Toyota RAV4	
7	Toyota C-HR	
8	Cupra Formentor	↑ 2
9	Toyota Yaris	
10	Kia Ceed	↑ 1
11	Volkswagen Passat	↓ 3
12	Skoda Kodiaq	↑ 1
13	Hyundai i30	N
14	Volkswagen Arteon	↓ 2
15	Toyota Camry	N



Popularność modeli

Ujęcie miesięczne



W tej części raportu przedstawiono **miesięczną popularność najczęściej wybieranych modeli samochodów** w ofertach autoryzowanych dealerów w 2026 roku. Zestaw wykresów pozwala przeanalizować, jak kształtowało się zainteresowanie poszczególnymi modelami w kolejnych miesiącach oraz jak stabilna była ich pozycja na tle konkurencji.

Każdy wykres pokazuje jednocześnie **skalę zainteresowania modelem** (wysokość słupków – punkty popularności) oraz **jego miejsce w rankingu w danym miesiącu** (czerwone kropki). Takie ujęcie umożliwia ocenę nie tylko tego, które modele były popularne, ale również **czy potrafiły utrzymać swoją pozycję w czasie**, czy też reagowały na sezonowość, zmiany oferty lub konkurencję rynkową.

Szare słupki obrazują liczbę punktów popularności w danym miesiącu, czyli poziom rzeczywistego zainteresowania ofertami konkretnego modelu. **Czerwone kropki** wskazują **pozycję modelu w rankingu popularności w danym miesiącu** – im niższa wartość, tym wyższe miejsce w zestawieniu.

Takie zestawienie pozwala jednocześnie analizować **skalę zainteresowania** oraz **stabilność pozycji rynkowej modelu w czasie**. Widać dzięki temu, które modele utrzymują stałą popularność przez cały rok, a które wykazują większą wrażliwość na sezonowość, zmiany oferty lub działania konkurencji.

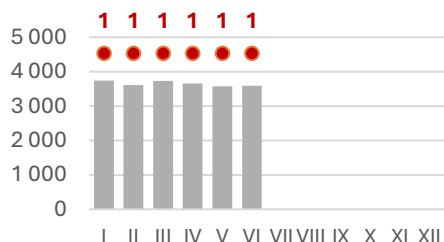
Ujęcie miesięczne umożliwia również identyfikację krótkoterminowych trendów oraz momentów przesunięć w rankingu, które w skali rocznej mogłyby pozostać niewidoczne.



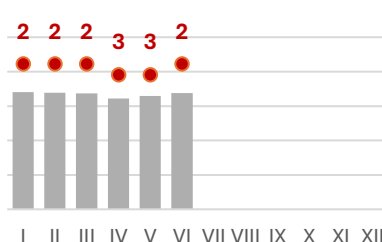
Popularność modeli

Ujęcie miesięczne - przegląd na wykresach

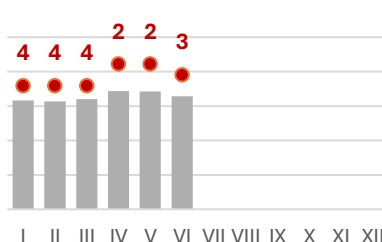
Toyota Corolla



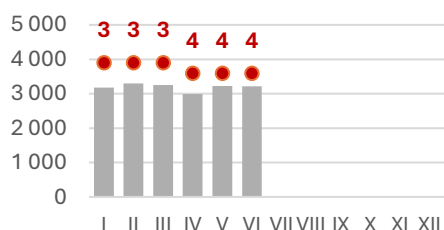
Skoda Octavia



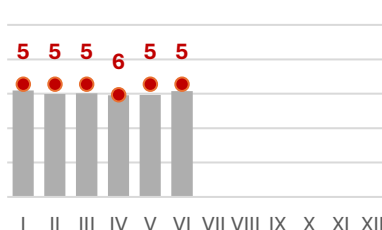
Kia Sportage



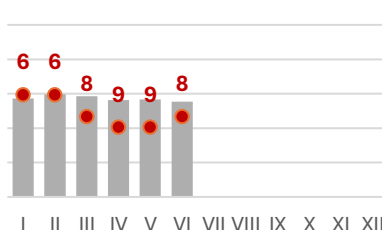
Skoda Superb



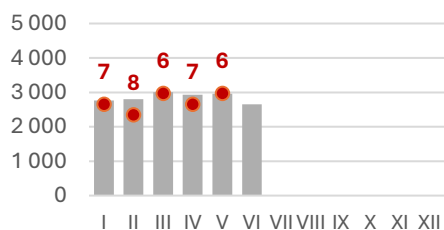
Hyundai Tucson



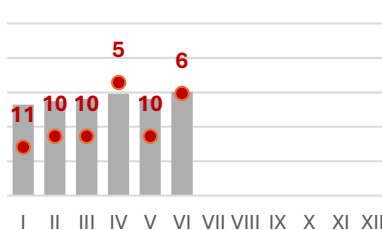
Toyota RAV4



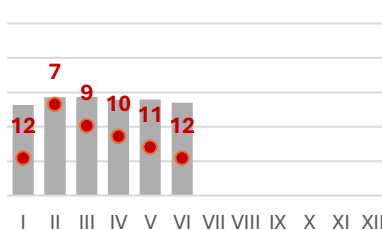
Toyota C-HR



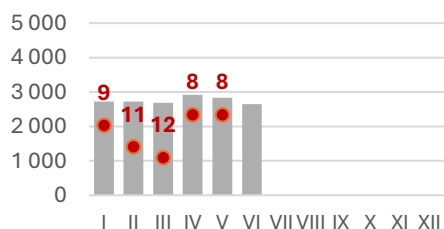
Cupra Formentor



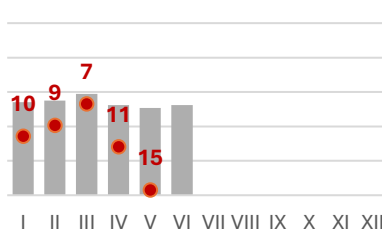
Toyota Yaris



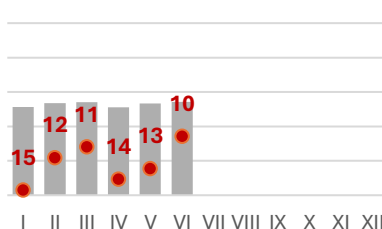
Kia Ceed



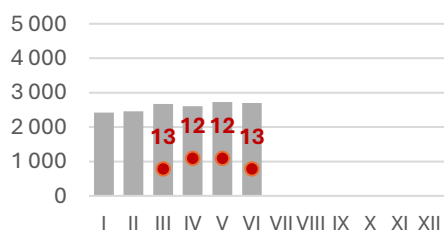
Volkswagen Passat



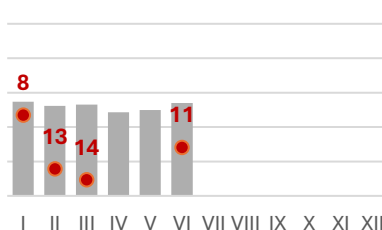
Skoda Kodiaq



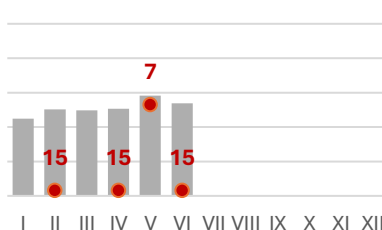
Hyundai i30



Volkswagen Arteon



Toyota Camry



Popularność modeli

Ujęcie miesięczne - komentarz Autoplac.pl

„Miesięczne dane za I połowę 2026 roku pokazują, że stabilność czołówki rankingu modeli jest bardzo wysoka, ale w środkowej części zestawienia widać wyraźne przesunięcia. Największą przewidywalność popytu dają modele praktyczne i szeroko rozpoznawalne, natomiast modele bardziej emocjonalne lub wyżej pozycjonowane mocniej reagują na miesięczne zmiany podaży i zainteresowania.”

„Toyota Corolla utrzymuje 1. miejsce w każdym miesiącu od stycznia do czerwca. To potwierdza jej pozycję najbardziej stabilnego modelu w zestawieniu — auta o szerokiej akceptacji rynkowej, przewidywalnym popycie i bardzo wysokiej rozpoznawalności wśród klientów.”

„Skoda Octavia również pozostaje w ścisłej czołówce, przez większość miesięcy zajmując 2. miejsce, z krótkim spadkiem na 3. pozycję w kwietniu i maju. W czerwcu model wraca na 2. miejsce, co pokazuje trwałą siłę Octavii jako auta rodzinnego, flotowego i praktycznego.”

„Kia Sportage wyraźnie wzmacnia pozycję w środku półroczu — z 4. miejsca w pierwszych miesiącach awansuje na 2. pozycję w kwietniu i maju, a w czerwcu utrzymuje 3. miejsce. To jeden z najmocniejszych sygnałów popytu na SUV-y w całym zestawieniu.”

„Modele z czołówki — Corolla, Octavia, Sportage, Superb i Tucson — mogą być traktowane jako bardziej przewidywalna część stocku. Modele ze środka i dołu rankingu również mają potencjał, ale wymagają lepszego dopasowania ceny, wersji i komunikacji oferty, ponieważ ich popularność jest bardziej zmienna w czasie.”

„Hyundai Tucson jest jednym z najbardziej stabilnych modeli w rankingu — przez całe półrocze utrzymuje się na 5. lub 6. miejscu. Toyota RAV4 i Toyota C-HR również pozostają w górnej części zestawienia, choć z większą zmiennością. To potwierdza silną, ale konkurencyjną pozycję SUV-ów i crossoverów.”

„Największą dynamikę widać przy modelach takich jak Cupra Formentor, Toyota Yaris, Volkswagen Passat i Toyota Camry. Cupra Formentor awansuje nawet na 5. miejsce w kwietniu, co pokazuje potencjał modeli bardziej emocjonalnych i wyróżniających się stylistycznie. Z kolei Toyota Camry osiąga wysoką 7. pozycję w maju, ale w czerwcu spada na 15. miejsce, co wskazuje na dużą zależność od dostępności konkretnych ofert.”

„Kia Ceed, Skoda Kodiaq, Hyundai i30 i Volkswagen Arteon utrzymują się głównie w drugiej części rankingu, ale ich pozycje zmieniają się miesiąc do miesiąca. To modele, przy których o wyniku silniej decydują rocznik, konfiguracja, cena oraz bieżąca podaż. Dla dealerów oznacza to potrzebę aktywnego zarządzania ekspozycją i szybkie reagowanie na zmiany zainteresowania.”



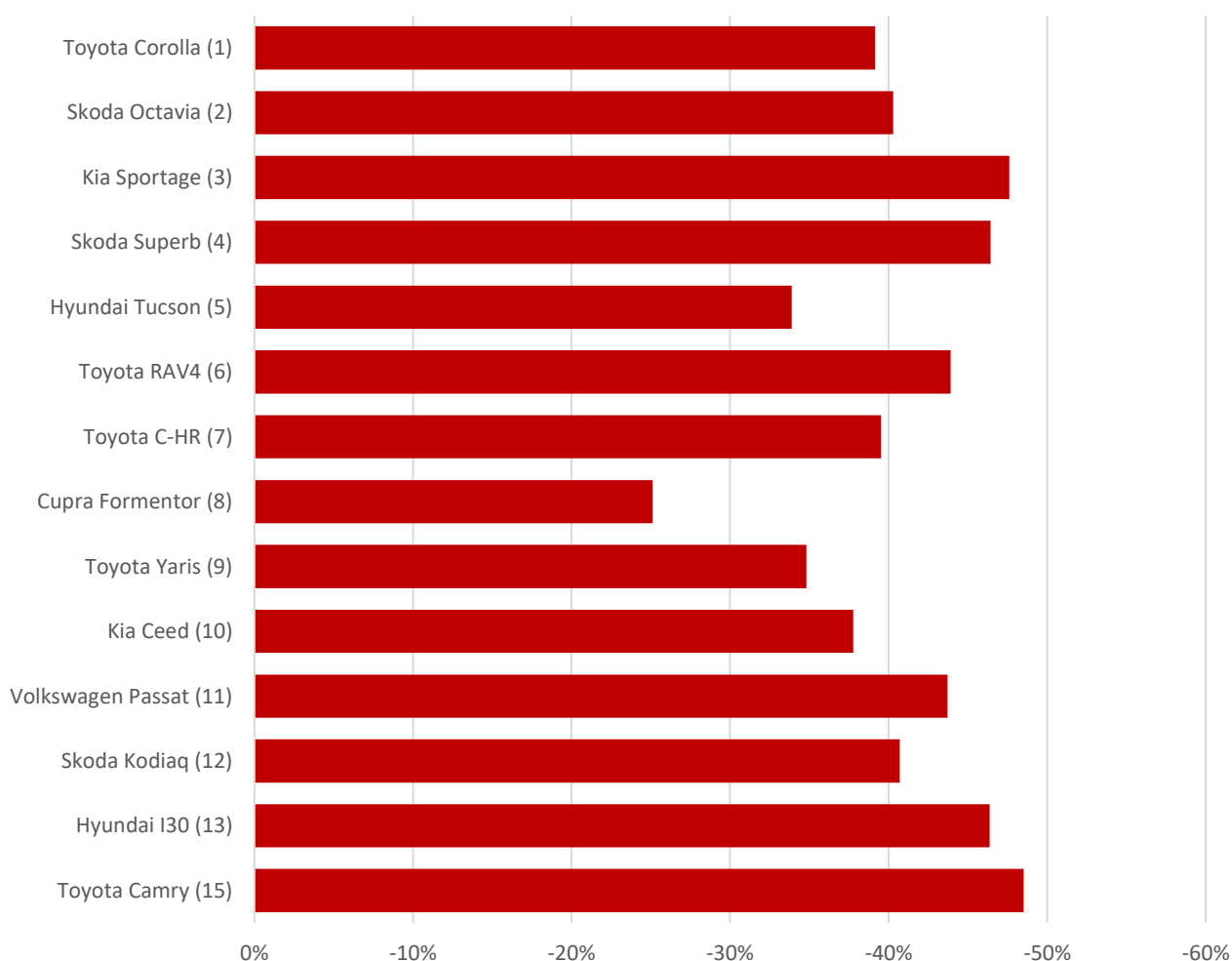
Indeks cen modeli

Spadek procentowy



W tej części raportu przedstawiono indeks spadku wartości najpopularniejszych modeli samochodów w okresie pięciu roczników. Indeks pokazuje, o ile procent niższa była średnia cena ofertowa samochodów z rocznika 2021 w czerwcu 2026 roku względem średniej ceny samochodów z rocznika 2025 w styczniu 2026 roku. Punktem odniesienia jest cena rocznika 2025, przyjęta jako 100%.

Takie ujęcie pozwala porównać modele pod kątem skali utraty wartości pomiędzy samochodem niemal nowym a pojazdem kilkuletnim. Nie jest to klasyczna deprecjacja jednego egzemplarza, lecz rynkowe porównanie średnich cen ofertowych dwóch roczników w dwóch punktach czasowych.



Zestawienie pokazuje, że spadek wartości jest zjawiskiem powszechnym, ale jego skala wyraźnie różni się pomiędzy modelami. Największe różnice cenowe widoczne są w przypadku **Toyoty Camry** (-49%), **Kii Sportage** (-48%), **Skody Superb** (-46%), **Hyundaia i30** (-46%), **Toyoty RAV4** (-44%) oraz **Volkswagena Passata** (-44%). Oznacza to, że ceny kilkuletnich egzemplarzy tych modeli są znacząco niższe względem poziomu cen najmłodszych roczników.

Wykres pozwala ocenić ryzyko cenowe związane z poszczególnymi modelami. Dla dealerów wyższy spadek procentowy oznacza konieczność ostrożniejszego podejścia do ceny zakupu, krótszego horyzontu rotacji i regularnej kontroli pozycji cenowej. Niższy spadek może wskazywać na większą stabilność wartości, ale wymaga jednocześnie sprawdzenia, czy cena nadal mieści się w akceptowalnym progu dla kupujących.

Indeks cen modeli

Spadek procentowy – komentarz Autoplac.pl

„Indeks spadku wartości pokazuje, jak duża jest różnica pomiędzy ceną samochodu niemal nowego a kilkuletniego egzemplarza tego samego modelu. W I połowie 2026 roku skala tej różnicy była bardzo zróżnicowana — od około 25% do niemal 50%.”

„Największe spadki widoczne są w modelach takich jak **Toyota Camry**, **Kia Sportage**, **Skoda Superb**, **Hyundai i30**, **Toyota RAV4** oraz **Volkswagen Passat**. W praktyce oznacza to, że kilkuletnie egzemplarze tych modeli mogą być dla kupujących znacznie bardziej dostępne cenowo, ale dla sprzedających wymagają uważniejszego zarządzania ceną i czasem ekspozycji.”

„Relatywnie najmniejszy spadek wartości odnotowała Cupra Formentor. To może wskazywać na silne zainteresowanie tym modelem, ograniczoną podaż lub specyfikę oferty, w której kilkuletnie egzemplarze nadal utrzymują wysoką wartość względem najmłodszych roczników.”

„Z perspektywy zarządzania stockiem najważniejsze jest połączenie indeksu cenowego z popularnością modelu. Auto może szybko tracić wartość, ale nadal dobrze rotować, jeśli cena trafia w oczekiwania rynku. Ryzyko pojawia się wtedy, gdy wysoka deprecjacja łączy się ze słabszym zainteresowaniem lub zbyt długim czasem publikacji ogłoszenia.”

„Modele popularne i szeroko obecne na rynku, takie jak **Toyota Corolla**, **Skoda Octavia**, **Toyota C-HR** czy **Skoda Kodiaq**, pokazują bardziej umiarkowany poziom spadku. Dla dealerów są to auta łatwiejsze do wyceny, ponieważ ich wartość rynkowa kształtuje się w bardziej przewidywalny sposób.”

„Wysoki spadek procentowy nie musi oznaczać słabości modelu. Może być także szansą sprzedażową, ponieważ kilkuletni samochód staje się bardziej atrakcyjny cenowo dla klientów, którzy nie akceptują poziomu cen młodszych roczników.”



Deprecjacja wartości pojazdów

Analiza roczników 2025–2021

W tej części raportu analizujemy deprecjację wartości pojazdów, czyli zmianę średniej ceny ofertowej wraz z wiekiem samochodu. Zestawienie obejmuje roczniki 2025–2021 i pokazuje, jak kształtują się ceny najpopularniejszych modeli w kolejnych latach obecności na rynku wtórnym.

Takie ujęcie jest szczególnie ważne dla dealerów, ponieważ pozwala ocenić nie tylko aktualny poziom cen, ale również tempo utraty wartości. W praktyce wpływa to na decyzje zakupowe, poziom ceny wejścia, politykę przecen oraz ryzyko zamrożenia kapitału w stocku.

Każdy wykres przedstawia średnie ceny ofertowe danego modelu w podziale na roczniki — od najmłodszego 2025 do najstarszego 2021. Im szybciej zwęża się wykres, tym większa różnica cen pomiędzy młodszymi i starszymi rocznikami.

Dane pokazują, że tempo utraty wartości jest silnie zróżnicowane. W przypadku części modeli, takich jak **Toyota Corolla**, **Skoda Octavia** czy **Toyota C-HR**, spadek cen przebiega relatywnie płynnie i przewidywalnie. To auta o szerokiej akceptacji rynkowej, które łatwiej wycenić i porównywać.

Inaczej wygląda sytuacja w modelach o wyższej wartości nominalnej, takich jak **Toyota RAV4**, **Skoda Kodiaq**, **Toyota Camry**, **Volkswagen Passat** czy **Volkswagen Arteon**. Utrzymują one wyższe ceny w całym przekroju roczników, ale różnice między najmłodszymi i starszymi egzemplarzami są wyraźne, co wymaga większej precyzji przy wycenie.

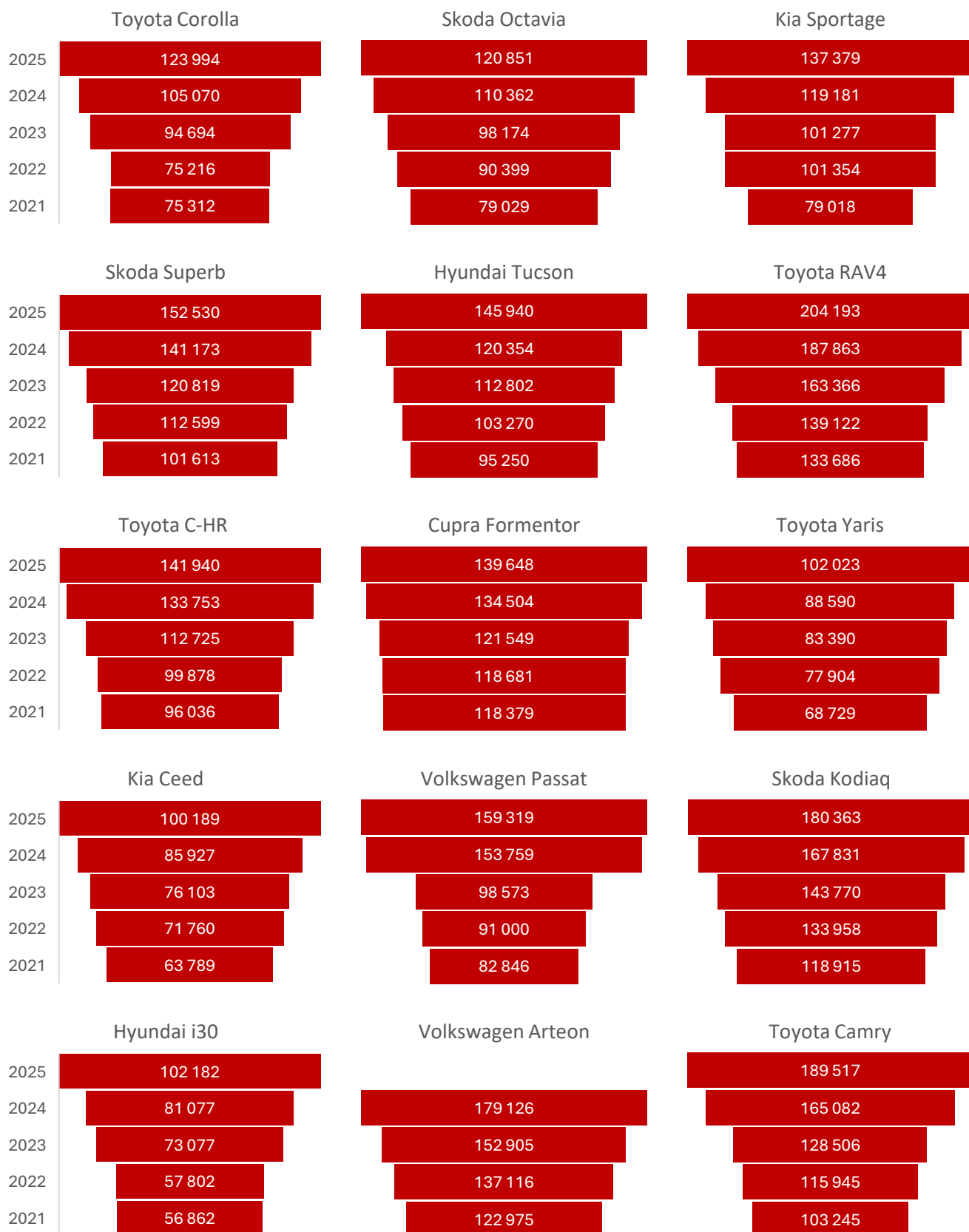
Na uwagę zasługuje **Cupra Formentor**, gdzie różnica między rocznikami jest relatywnie niewielka — od 139 648 zł dla rocznika 2025 do 118 379 zł dla rocznika 2021. To może wskazywać na ograniczoną podaż, wysokie zainteresowanie lub silne utrzymywanie wartości w analizowanym okresie.

Z perspektywy zarządzania stockiem najważniejszy wniosek jest praktyczny: **deprecjacja nie zależy wyłącznie od wieku auta**. Decydują również segment, popularność modelu, dostępność ofert, poziom ceny wyjściowej i oczekiwania klientów wobec danego typu pojazdu.



Deprecjacja wartości pojazdów

Analiza roczników 2025–2021 - przegląd na wykresach



Deprecjacja wartości pojazdów

Analiza roczników 2025–2021 – komentarz Autoplac.pl



„Analiza deprecjacji pokazuje, że utrata wartości nie przebiega jednakowo dla wszystkich modeli. Różnice między rocznikami są naturalne, ale ich skala zależy od segmentu, pozycji modelu, poziomu ceny wyjściowej oraz realnego popytu na rynku wtórnym.”

„Modele o szerokiej akceptacji rynkowej, takie jak **Toyota Corolla**, **Skoda Octavia** czy **Toyota C-HR**, wykazują bardziej przewidywalny spadek wartości. Ich ceny zmieniają się stopniowo, co ułatwia dealerom wycenę, planowanie marży i ocenę ryzyka związanego z czasem ekspozycji.”

„Najważniejszy wniosek dla dealerów jest taki, że deprecjacja powinna być analizowana razem z popularnością modelu. Auto może tracić wartość, ale nadal dobrze rotować, jeżeli jego cena trafia w oczekiwania rynku. Największe ryzyko pojawia się wtedy, gdy wysoka cena, słabszy popyt i długi czas ekspozycji występują jednocześnie.”

„SUV-y i modele o wyższej wartości nominalnej — m.in. **Toyota RAV4**, **Skoda Kodiaq**, **Toyota Camry**, **Volkswagen Passat** czy **Volkswagen Arteon** — utrzymują wysokie poziomy cen nawet w starszych rocznikach. Jednocześnie wymagają bardziej precyzyjnej polityki cenowej, ponieważ każda korekta procentowa oznacza w ich przypadku dużą zmianę kwotową.”

„**Cupra Formentor** wyróżnia się relatywnie niewielką różnicą cen pomiędzy rocznikami **2025–2021**. To może sugerować silne zainteresowanie modelem, ograniczoną podaż lub specyfikę dostępnych egzemplarzy. Dla sprzedających oznacza to potencjalnie większą stabilność wartości, ale również konieczność bieżącego monitorowania konkurencyjnych ofert.”

„W modelach kompaktowych i miejskich, takich jak **Toyota Yaris**, **Kia Ceed** czy **Hyundai i30**, widoczna jest większa wrażliwość cenowa klientów. Niższy poziom cen nominalnych nie eliminuje ryzyka — przy dużej podaży podobnych ofert nawet niewielkie różnice w cenie mogą wpływać na tempo sprzedaży.”

„Deprecjacja wartości jest jednym z kluczowych elementów zarządzania stockiem. Pozwala lepiej ocenić, które modele można utrzymywać dłużej bez dużej presji cenowej, a które wymagają szybszej rotacji, wcześniejszej korekty ceny lub ostrożniejszej ceny zakupu.”

Zmiana cen

Roczniki 2021-2025

W tej części raportu analizujemy zmianę średnich cen ofertowych samochodów w podziale na roczniki 2021–2025. Wykresy pokazują, jak zmieniły się ceny poszczególnych modeli w analizowanym okresie I połowy 2026 roku.

Każdy miniwykres przedstawia procentową zmianę średniej ceny ofertowej danego modelu dla konkretnego rocznika. Wartości ujemne oznaczają spadek średniej ceny, natomiast wartości dodatnie pokazują wzrost ceny w danym roczniku.

Takie ujęcie pozwala zobaczyć, które modele i roczniki były najbardziej podatne na korekty cenowe, a które utrzymały bardziej stabilny poziom cen. Jest to ważne uzupełnienie analizy deprecjacji, ponieważ nie pokazuje różnicy wartości pomiędzy rocznikami, ale bieżącą dynamikę cen w ramach każdego rocznika.

Dane pokazują, że spadki cen występowały w większości analizowanych modeli, jednak ich skala była zróżnicowana. **Największe korekty widoczne są m.in. w najmłodszych rocznikach wybranych modeli, takich jak Skoda Superb 2025, Cupra Formentor 2025, Toyota RAV4 2025, Skoda Octavia 2025 czy Toyota C-HR 2025.** To potwierdza, że auta najmłodsze najszybciej reagują na presję rynku wtórnego oraz porównania z ofertą samochodów nowych, demonstracyjnych i poleasingowych.

W części modeli widoczna jest duża stabilność cen. Przykładem jest **Toyota Corolla**, gdzie zmiany w poszczególnych rocznikach są niewielkie, oraz **Hyundai Tucson**, który utrzymuje relatywnie równomierny poziom cen, z lekkim wzrostem w roczniku 2025. **Szczególnym przypadkiem jest Toyota Yaris**, gdzie starsze roczniki 2021–2023 odnotowały wzrosty cen, przy jednoczesnym spadku w roczniku 2025. Może to wskazywać na większą atrakcyjność cenową starszych egzemplarzy lub ograniczoną dostępność dobrze wycenionych aut w tym segmencie.

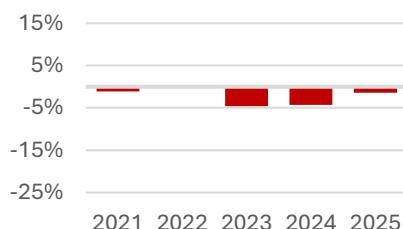
Volkswagen Arteon został ujęty bez rocznika 2025, ponieważ brak wystarczającej liczby ogłoszeń dla tego rocznika wynika z zakończenia sprzedaży modelu. W takich przypadkach interpretacja zmian cen powinna uwzględniać ograniczoną podaż i specyfikę dostępnych egzemplarzy.



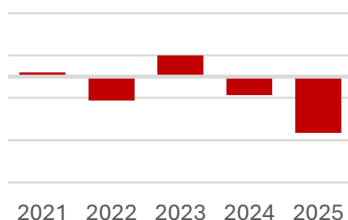
Zmiana cen

Roczniki 2021-2025 - przegląd na wykresach

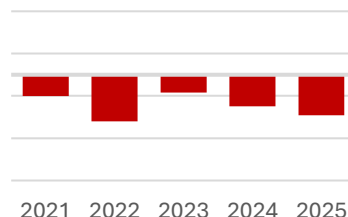
Toyota Corolla



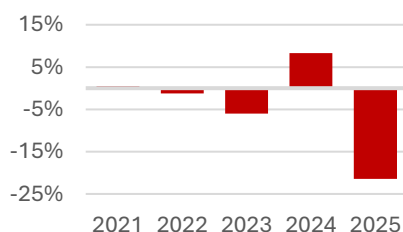
Skoda Octavia



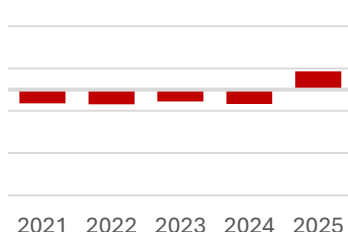
Kia Sportage



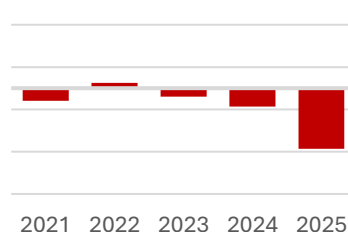
Skoda Superb



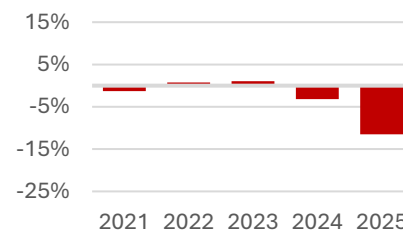
Hyundai Tucson



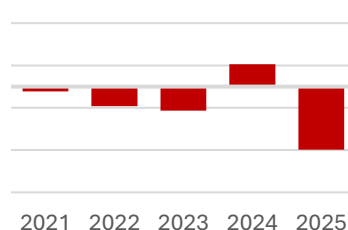
Toyota RAV4



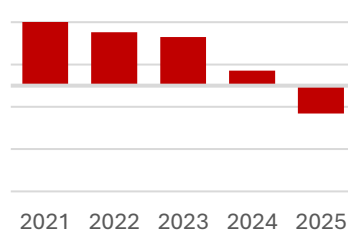
Toyota C-HR



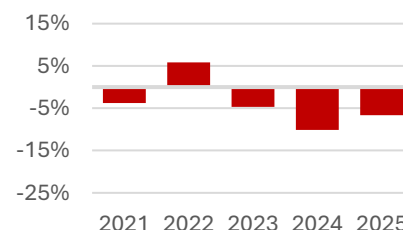
Cupra Formentor



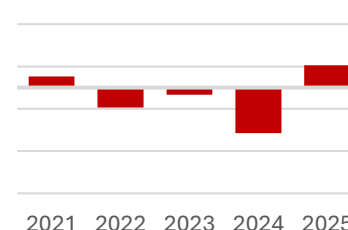
Toyota Yaris



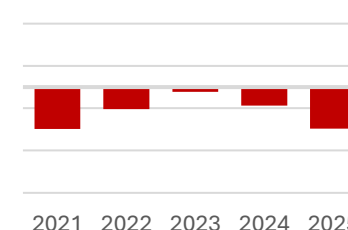
Kia Ceed



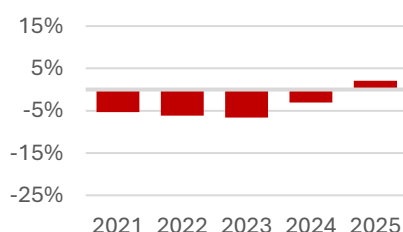
Volkswagen Passat



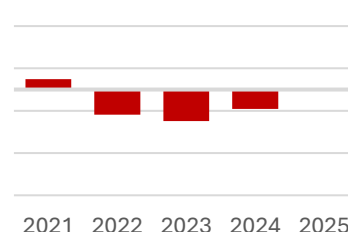
Skoda Kodiaq



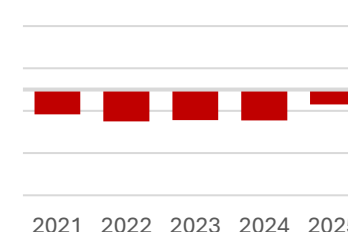
Hyundai i30



Volkswagen Arteon



Toyota Camry



Zmiana cen

Roczniki 2021-2025 – komentarz Autoplac.pl

„Zmiana cen w podziale na roczniki pokazuje, że rynek samochodów używanych w I połowie 2026 roku pozostawał aktywny cenowo. Korekty nie były równomierne — ich skala zależała od modelu, rocznika, poziomu ceny wyjściowej oraz bieżącej podaży ofert.”

„Największa presja cenowa widoczna jest w wybranych najmłodszych rocznikach. **Skoda Superb 2025**, **Cupra Formentor 2025**, **Toyota RAV4 2025**, **Skoda Octavia 2025** czy **Toyota C-HR 2025** notują wyraźne spadki, co pokazuje, że auta prawie nowe muszą szybko dostosowywać cenę do realiów rynku wtórnego.”

„Modele o stabilnym i szerokim popycie, takie jak **Toyota Corolla** czy **Hyundai Tucson**, wykazują znacznie mniejsze wahania. To sygnał, że wysoka rozpoznawalność i przewidywalność użytkowania ograniczają potrzebę gwałtownych korekt cenowych.”

„W przypadku **Kii Sportage** spadki są widoczne we wszystkich rocznikach, co może oznaczać silniejszą konkurencję ofertową w segmencie SUV-ów. Model pozostaje popularny, ale popularność nie eliminuje potrzeby aktywnego zarządzania ceną.”

„**Toyota Yaris** wyróżnia się na tle zestawienia wzrostami cen starszych roczników. Może to sugerować, że tańsze, kilkuletnie egzemplarze są atrakcyjne dla klientów szukających ekonomicznego auta, a ograniczona podaż dobrze wycenionych ofert wzmacnia ich pozycję cenową.”

„Modele takie jak **Volkswagen Passat**, **Skoda Kodiaq**, **Kia Ceed** czy **Volkswagen Arteon** pokazują większą zmienność pomiędzy rocznikami. W ich przypadku o zmianach cen mogą decydować konkretne konfiguracje, przebieg, wyposażenie oraz dostępność porównywalnych ofert.”

„Cena samochodu używanego nie powinna być traktowana jako stała przez cały okres ekspozycji. Szczególnie młodsze roczniki i modele o dużej konkurencji ofertowej wymagają regularnego monitorowania rynku oraz szybkiej reakcji cenowej, aby uniknąć wydłużenia czasu sprzedaży i zamrożenia kapitału w stocku.”





ZWIĄZEK
DEALERÓW
SAMOCHODÓW



Autoplac Sp. z o.o.
ul. Piątkowska 161
60-650 Poznań

NIP: 7812080033
REGON: 540230093
BOK@autoplac.pl