

Pressemitteilung

Studie zeigt: Benziner werden finanziert, E-Autos werden geleast

Berlin, 14. Oktober 2025 – Trotz wachsendem Interesse an alternativen Antrieben bleibt der Benziner die bevorzugte Wahl für viele Autokäufer – vor allem bei Finanzierung oder Barkauf. Leasing-Nutzer zeigen sich hingegen deutlich offener für Elektrofahrzeuge. Das zeigt eine aktuelle Umfrage* von mobile.de, Deutschlands größtem Fahrzeugmarkt.

- **Elektro versus Verbrenner:** Fast die Hälfte der Leasing-Interessierten kann sich vorstellen, ein E-Auto anzuschaffen – Finanzierer und Barkäufer bevorzugen den Benziner.
- **Gebraucht statt neu:** Über 70 Prozent der Finanzierer und Barkäufer wählen einen Gebrauchtwagen – Leasing-Nutzer bevorzugen häufiger Neuwagen.
- **Flexibilität überzeugt:** 57 Prozent der Finanzierer schätzen planbare Raten, 66 Prozent der Leasing-Nutzer den schnellen Fahrzeugwechsel.

„Die Vorteile von Leasing und Finanzierung liegen auf der Hand: Flexibilität und Planbarkeit machen auch höherpreisige Fahrzeuge oder alternative Antriebe greifbarer“, erklärt Florian Baur, Chief Sales Officer (CSO) bei mobile.de.

„Gerade beim Leasing lassen sich E-Autos unkompliziert testen – das senkt die Einstiegshürde.“

Leasing senkt Hürden bei der Elektromobilität

Unter den Leasing-Planern zeigen 45 Prozent Interesse an einem E-Auto für den nächsten Vertrag, während 41 Prozent auch einen Plug-in-Hybriden in Betracht ziehen. Zum Vergleich: Bei Finanzierungsinteressierten und Barkäufern liegt der Anteil derjenigen, die einen Stromeater bevorzugen, bei nur 15 Prozent. Bei einer Finanzierung würden sich 63 Prozent eher für einen Benziner entscheiden, bei den Barkäufern sind es 50 Prozent.

Auch bei der Fahrzeugwahl gibt es Unterschiede: 74 Prozent der Finanzierer und 73 Prozent der Barkäufer bevorzugen Gebrauchte. Unter den Leasing-Interessierten würden hingegen 42 Prozent ein Fahrzeug aus zweiter Hand wählen, 7 Prozent würden einen Neuwagen wählen.

Flexibilität und Planbarkeit für teurere Automodelle

Leasing wird vor allem wegen seiner Flexibilität geschätzt: 66 Prozent der Befragten nennen den unkomplizierten Fahrzeugwechsel nach Vertragsende als Vorteil. 38 Prozent überzeugt die bessere Verteilung der monatlichen Kosten, 35 Prozent ermöglichen sich dadurch ein teureres Fahrzeug.

Bei der Finanzierung stehen andere Motive im Vordergrund: 68 Prozent der Finanzierer geben an, sich durch die monatlichen Raten ein Fahrzeug leisten zu können, das sie sonst nicht auf einen Schlag bezahlen könnten. Auch Planbarkeit (57 Prozent) und finanzielle Spielräume für andere Ausgaben (45 Prozent) spielen eine große Rolle.

Auf die richtigen Konditionen kommt es an

Auch beim Budget zeigen sich Unterschiede: Während Barkäufer meist einen Gesamtpreis bis 10.000 Euro für einen Gebrauchtwagen akzeptieren, würden Leasing- und Finanzierungsnutzer auch bis zu 20.000 Euro ausgeben. Wichtig bleiben dabei attraktive Konditionen: 47 Prozent der Leasing-Interessierten und 37 Prozent der Finanzierer achten auf Sonderangebote, niedrige Monatsraten oder günstige Zinsen. Bei beiden Optionen ist vor allem das attraktivste Angebot entscheidend, um sich für einen Leasing-Anbieter oder eine Bank zu entscheiden (83 Prozent Finanzierung, 82 Prozent Leasing).

Für die meisten Leasing-Interessierten ist eine Rate von 200 bis 400 Euro tragbar (43 Prozent). Ab 400 Euro nimmt die Bereitschaft ab: Immerhin 22 Prozent würden sich mit 400 bis 600 Euro anfreunden können, bei 600 bis 800 Euro sind es nur noch 7 Prozent.

Bei Finanzierungsinteressierten sind vor allem die Gesamtkosten der Laufzeit (31,9 Prozent), gefolgt von der Monatsrate (19,9 Prozent) und der Zinssatzhöhe (16,6 Prozent) relevant. Je niedriger der Zinssatz, desto attraktiver das Angebot. So empfinden 72,2 Prozent einen Zinssatz von 1,99 Prozent als sehr gut oder gut – bei einem Zinssatz von 4,99 Prozent sinkt diese Zustimmung auf 12,1 Prozent, bei 7,99 Prozent sogar auf nur noch 3,4 Prozent.

* Quelle: mobile.de Finanzierungsstudie, Q2-Studie (Mai-Juli 2025), befragt wurden User von mobile.de ab 18 Jahren.

Über mobile.de

mobile.de ist Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mit rund 1,68 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen, Motorrädern und E-Bikes. Sowohl Privatkunden als auch mehr als 40.000 registrierte Fahrzeughändler nutzen die Plattform und profitieren dabei von 121 Millionen Visits pro Monat (Quelle: mobile.de Google Analytics Tracking, Ø Monat Januar bis Dezember 2024). Als „One-Stop-Shop“ umfasst das Angebot von mobile.de neben dem An- und Verkauf auch Finanzierungs- und Leasinglösungen. Das 1996 gegründete Unternehmen ist ebenso wie Kleinanzeigen ein Tochterunternehmen von Adevinta, einem weltweit führenden Anbieter von Online-Kleinanzeigenportalen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

mobile.de GmbH, Nils Möller, Senior Manager Communications
Dernburgstraße 50, 14057 Berlin
Tel: 0152-54802957, E-Mail: nils.moeller@adevinta.com

Achtung! GmbH, Isabel Eichhorn, Account Manager
Straßenbahnring 3, 20251 Hamburg
Tel: 0151-51796419, E-Mail: isabel.eichhorn@achtung.de