

Einschüchterung als Methode

Amerikanischer Albtraum

Wie Geldverleiher und Makler in den USA Hunderttausende Hausbesitzer in den Ruin trieben - und dabei vor allem Farbige und Einwanderer ausnutzten.

March 25, 2007

Von Nikolaus Piper

Die Erschütterung der Wall Street begann damit, dass Mary Overton ihr Haus renovieren wollte. Zu dem Zweck nahm die Witwe aus Brooklyn eine Hypothek auf, und was sie dabei erlebte, war so grotesk, dass die Spätfolgen an den Börsen von New York, Hongkong, Frankfurt und London zu spüren waren.

Natürlich war es nicht das Darlehen von Mary Overton alleine, das die Krise auslöste, es waren etwa eine Million davon. Genauer: sogenannte „Subprime Loans“, teure Kredite an Hauseigentümer, die wenig Geld verdienen und sonst keinen Zugang zum Kapitalmarkt hätten.

Leute wie Mary Overton eben. Die 75-jährige Schwarze lebt seit 1983 in ihrem vierstöckigen Brownstone-Haus an der Lafayette Avenue in Brooklyn. Brownstones sind jene rostbraunen Reihenhäuser aus der Jahrhundertwende, die einigen Vierteln Brooklyns die Anmutung Londoner Vorstädte geben. Mary Overton bezieht eine Minirente von 622 Dollar Rente im Monat; außerdem bekommt sie 316 Dollar von der Stadt, weil sie ihren 13-jährigen Enkel versorgt.

Ihr abgezahltes Haus war im Laufe der Jahre ziemlich heruntergekommen, daher traf es sich gut, dass im Mai 2005 der Reklame-Brief einer Bank im Briefkasten steckte, die ein überaus günstiges Hypothekendarlehen anbot. Overton saß kurze Zeit später einer Dame namens Melissa Fann gegenüber, die sich als Finanzmaklerin vorstellte.

Was sie sagte, hörte sich gut an. Das Geld aus dem Kredit würde für die Renovierung und für die Bedienung der Schuld reichen, die oberen Stockwerke könne sie dann vermieten und so ihre Rente aufbessern. Fann hatte auch einen Herrn von einer Baufirma mitgebracht, der alles regeln würde.

Einschüchterung als Methode

Doch als einige Tage später der Kreditvertrag unterzeichnet werden sollte, wurde Mary Overton stutzig: Ihre Monatsbelastung würde stolze 2291 Dollar ausmachen - dreimal so viel wie sie bis jetzt zum Leben hatte.

Sie sagte vernünftigerweise: Nein. Doch jetzt wurde Melissa Fann böse: Der Mann von der Baufirma habe schon Material gekauft, und sie werde Frau Overton vor Gericht bringen. Schließlich gab die Witwe nach. „Ich habe mich einschüchtern lassen“, sagt sie heute. „Das war mein größter Fehler.“

Und dann wurde die Witwe ausgenommen nach Strich und Faden. Der Zinssatz des Darlehens war variabel und konnte von 8,99 auf 14,99 Prozent steigen. Von dem Kredit in Höhe von 285.000 Dollar gingen 13.624,15 Dollar an Gebühren ab, außerdem ein paar hundert Dollar an einen Anwalt und einen Notar, die Overton beide nie gesehen hatte.

Den Rest des Darlehens überwies die Bank direkt an die Baufirma. Die begann auch gleich mit der Arbeit und riss als erstes die Rückwand des Hauses ein - allerdings ohne Baugenehmigung, weshalb die Stadt New York Einspruch einlegte und das Haus zwei Monate lang nach hinten offen stand. „Zum Glück war damals Sommer“, sagt Overton.

Damit nicht genug: Da sie keinen Cent von dem Geld der Bank zu sehen bekam, konnte sie auch die Raten nicht zahlen. Deshalb wurde sie bald mit hässlichen Anrufen eingedeckt. „Die bedrohten mich mehrmals am Tag und manchmal auch nach elf Uhr abends. Sie sagten, mein Haus würde zwangsversteigert, wenn ich nicht zahlte. Aber wie hätte ich sollen?“

In ihrer Not wandte sie sich schließlich an eine Verbraucherschutzorganisation, das „Foreclosure Prevention Project“ in Brooklyn. Deren Anwälte brachten den Fall vor ein New Yorker Bezirksgericht und entdeckten bei Durchsicht der Akten Erstaunliches: Die Kreditunterlagen waren glatt gefälscht, in der erkennbaren Absicht, Mary Overton kreditwürdiger erscheinen zu lassen als sie ist.

Am skurrilsten war eine Bescheinigung, wonach die 75-jährige Frau Kosmetikberaterin der Firma Avon sein soll - Mary Overton leidet unter schwerer Arthritis und kann deshalb kaum längere Wege zu Fuß zurücklegen.

Die Bank, um die es hier geht, heißt Ameriquest, einer der zehn größten Anbieter von Subprime Loans. Die Firma aus Südkalifornien will sich zu dem Fall nicht äußern. Aber so viel lässt sich sagen: Um den Ruf von Ameriquest ist es nicht zum Besten bestellt. In mehreren Bundesstaaten waren die Staatsanwälte hinter der Bank her, vor einem Jahr erklärte sie sich auf massiven Druck hin bereit, 295 Millionen Dollar an geschädigte Kunden zu zahlen.

Nun werden überall auf der Welt immer wieder gutgläubige Menschen über den Tisch gezogen. In Deutschland geschieht dies mit Steuersparmodellen, in Amerika meist mit Krediten und Häusern. Aber warum jetzt und in einem solchen Ausmaß?

Hier kommt die Wall Street ins Spiel. Um die Zusammenhänge zu verstehen, lohnt es sich, John M. Robbins zu Wort kommen zu lassen. Der Präsident der Vereinigung amerikanischer Hypothekenbanken verteidigte seine Branche vor kurzem in einem Kommentar für die Zeitung USA Today: Die „nicht-traditionellen Kredite“ ermöglichten es vielen ärmeren Haushalten Wohneigentum zu erwerben. Diese könnten dann eine ordentliche Kreditgeschichte aufbauen und irgendwann zu normalen, niedrig verzinslichen Hypothekendarlehen wechseln.

All das ist richtig. Mehr noch: Die Finanzmärkte sind heute in der Lage, Risiken so effizient zu managen wie noch nie. Die Hypothekenbanken behalten ihre Subprime Loans zum Beispiel nicht, sondern verkaufen sie an große Banken weiter; die bündeln die Kredite nach Risikoklassen, verbriefen sie und bringen die Wertpapiere dann auf den Markt. So wird das Risiko breit gestreut.

Es gibt aber auch eine andere Seite. Das Ganze ist so komplex geworden, dass ein normaler Kunde nicht mehr verstehen kann, was mit seinem Kredit passiert. Das ohnehin bestehende Informationsgefälle zwischen Bank und Normalbürger wird riesig.

Und wenn es so ist, droht Marktversagen - der amerikanische Ökonom Joseph Stiglitz bekam für diese Erkenntnis 2001 den Wirtschafts-Nobelpreis. Das Marktversagen äußert sich zum Beispiel darin, dass ein Fünftel aller Subprime Loans inzwischen notleidend sind, bei steigender Tendenz. Dabei muss nicht einmal kriminelle Energie mit im Spiel sein. Es reicht, dass massenhaft den falschen Leuten die falschen Produkte verkauft werden.

Jessica Attie, die Anwältin von Mary Overton, hat Erfahrung mit dieser Art von Marktversagen. „Die Verleiher suchen sich gezielt Farbige als Opfer aus“, sagt sie. Anders gewendet: Die Banken achten darauf, dass das Informationsgefälle besonders groß ist. Afroamerikaner und Einwanderer aus Lateinamerika sind häufig schlechter ausgebildet als Weiße oder Asiaten, sie verdienen weniger und leben oft in schwierigen Familienverhältnissen.

„Entweder verkaufen sie ihnen Darlehen, die diese sich nicht leisten können. Oder sie verkaufen ihnen teure Subprime Loans, obwohl sie auch viel billigere normale Hypotheken haben könnten.“ Dadurch droht immer mehr Familien die Zwangsversteigerung ihrer Wohnung. „Die Geldverleiher ziehen das Vermögen aus den armen Vierteln ab und transferieren es an die Wall Street“, fügt die Anwältin hinzu.

Eine Expertin für das Thema ist Sarah Ludwig; sie arbeitet als Anwältin bei der New Yorker Nachbarschaftshilfe Nedap und sammelt Daten über die sozialen Konsequenzen der Hypothekenkrise. „Wir warnen schon seit Jahren vor der Entwicklung. Jetzt, da die Krise an der Wall Street angelangt ist, wachen die Politiker endlich auf“, sagt sie.

Zwei Millionen Familien in Gefahr

Ludwig schätzt, dass zwei Millionen amerikanische Familien um ihr Wohneigentum fürchten müssen. „Vielen droht die Obdachlosigkeit“, sagt sie. Soziale Not gebe es aber auch bei vielen, die nicht in der Statistik aufscheinen. Viele nähmen Zweit- und Drittjobs an, nur um ihre Hypothek bedienen zu können.

In einem gewissen Sinne ist die Wall Street das Problem, aber auch dessen Lösung: Jetzt, da die Krise bei den großen Banken angekommen ist, kümmern sich Öffentlichkeit und Politik um die Opfer. In dieser Woche fand zum Beispiel im Kongress in Washington eine Anhörung statt, um die bessere Regulierung des Immobilienmarktes vorzubereiten.

Subprime Loans gibt es schon seit Mitte der neunziger Jahre. Die Krise wäre daher schon viel früher ausgebrochen, hätte Amerika nicht seit sechs Jahren einen Immobilienboom

erlebt. Von 2001 bis zur Mitte des vergangenen Jahres sind die Preise für Häuser und Grundstücke unablässig gestiegen, das machte die Verleiher fahrlässig.

Normalerweise ist eine Bank daran interessiert, dass ihre Kunden die Kredite bedienen können. Wenn es zur Zwangsversteigerung kommt, droht schließlich auch sie Geld zu verlieren. Doch wenn der Wert der Immobilien immer weiter steigt, sinkt dieses Risiko und mit ihm die Disziplin.

Im Herbst platzte die Spekulationsblase schließlich. In einigen Teilen der USA gingen die Immobilienpreise regelrecht in den Keller, in Boston zum Beispiel um fünf, in Detroit um sieben Prozent. Immer mehr Kredite wurden notleidend, 20 kleinere Hypothekenbanken mussten bereits schließen.

New Century, einer der größten Anbieter, steht kurz vor dem Aus, die Staatsanwälte ermitteln. Und *Ameriquest*, die Bank von Overton, brauchte eine Kapitalspritze von der Citigroup. Ihre besondere Dimension bekommt die Subprime-Krise durch die Rolle, die das eigene Haus in Amerika hat. Viel mehr Amerikaner als Deutsche haben Wohneigentum, das Haus ist unverzichtbarer Teil des amerikanischen Traums, auch und gerade für Arme - in einem Land mit niedrigen Renten und Sozialleistungen ist ein abbezahltes Haus die beste Altersvorsorge.

“Das Traurige ist, dass hier mit den Träumen der Menschen gespielt wird“, sagt Oda Friedheim. Sie ist Anwältin bei der Legal Aid Society, die sich ebenfalls um die Opfer des Subprime-Markts kümmert. Eine ihrer Klientinnen ist Lilly Manson, eine 69-jährige Afroamerikanerin, die mit einer auskömmlichen Rente von 2506 Dollar in Queens lebt. Aber selbst ihr drehten Makler ein Darlehen an, das sie nicht mehr bedienen konnte - die Monatsrate sollte 2673 Dollar betragen.

Die tragikomische Seite an ihrem Fall: Der Makler versuchte sie reicher zu machen als sie ist und zwar dadurch, dass er behauptete, Lilly Manson betreibe eine Kindertagesstätte - in Wirklichkeit hatte sie nur gesagt, sie kümmere sich um ihre Enkel. Bei ihr hatte die Bank ein Einsehen: Sie setzte die Monatsrate auf 1400 Dollar herab. Jetzt sucht die Rentnerin nach einem Job, um diese Rate bedienen zu können.

Auch der Fall von Mary Overton ist letztlich gut ausgegangen, relativ jedenfalls. *Ameriquest* nahm das absurde Darlehen zurück, die Witwe hat ihr Haus in Brooklyn behalten und wohnt dort weiter. Allerdings nur im Erdgeschoss. Die oberen Stockwerke hatten die Bauarbeiter seinerzeit unbewohnbar gemacht.

This document is provided for "fair use" not-for-profit, educational purposes (and other related purposes). If you wish to use this copyrighted material for purposes of your own that go beyond "fair use," you must obtain permission from the copyright owner. Please contact NEDAP at 212-680-5100, or info@nedap.org, if you have questions.