

Der amerikanische Traum wird zum Albtraum

Sunday, August 19, 2007

By MARTIN DOWIDEIT

Die weltweite Finanzkrise hat ihren Ursprung in den Vororten der USA. Dort sind Zehntausende Darlehensnehmer mit den monatlichen Zinszahlungen überfordert. Eine Belastung nicht nur für Banken, sondern auch für die betroffenen Familien. Das zeigen Schicksale in Erie im Bundesstaat Pennsylvania.

Der Rasen vor den Häusern ist kurz geschnitten, die Holzfassaden bunt angestrichen. Im Südosten der Stadt Erie im US-Bundesstaat Pennsylvania sind die Gebäude recht klein und simpel, meist nur ein Erdgeschoss, selten ein Keller. In den Gärten spielen Kinder, in einer Einfahrt wäscht ein Mann seinen silbernen Chrysler mit einem Gartenschlauch. Wer hier wohnt, gehört zwar nicht zu den oberen Zehntausend der Stadt, doch wenigstens ist das Leben friedlicher als im Stadtzentrum. Etwas mehr als Hunderttausend Menschen leben in Erie, 40 Prozent weniger als vor 40 Jahren, als die Schwerindustrie in der Region boomte. Die Stadt hat ihre besten Zeiten hinter sich. Trotzdem macht der Ort auf den ersten Blick einen beschaulichen Eindruck.

Doch seit einigen Monaten ist der Frieden hinter vielen der bunten Fassaden gestört. Seit die Zinsen in den USA steigen, sind viele Familien mit ihren monatlichen Zahlungen an die Bank überfordert. In den USA ist es üblich, Darlehen mit variablen Zinsen abzuschließen. Steigt der Marktzins, steigt auch die monatliche Rate. Wer eine knappe Finanzierung abgeschlossen hat, gerät schnell in Schwierigkeiten. Und das gilt in dem Vorort Eries für viele. Zwischen den schnurgeraden Straßen und den gepflegten Vorgärten liegt der Ursprung für die weltweite Finanzkrise, die derzeit Hedge Fonds, Banken und Aktienmärkte im Griff hat.

Vor ihrem leuchtend rot gestrichenen Haus steht Maria Bertez, die blonden Haare zu einem Pferdeschwanz gebunden. Möglicherweise müssen sie und ihre Familie das bescheidene Eigenheim bald aufgeben. "Hier einzuziehen war für mich das größte Gefühl jemals", sagt sie. "Ich dachte, endlich etwas erreicht zu haben." Ihre Eltern hatten niemals ein Haus besessen. Den eigenen Kindern sollte es besser ergehen. Die Familie nahm ihre ganze Finanzkraft zusammen und nahm einen günstigen Kredit auf.

Seit Sommer vergangenen Jahres sind die Zinsen des Darlehens jedoch schleichend gestiegen. Steuern und Versicherungskosten kletterten ebenfalls nach oben, und gleichzeitig wurden Gas, Strom und Benzin immer teurer. Das Gehalt des Mannes reichte nicht mehr, um alle Rechnungen zu begleichen. Noch mehr zu sparen ging nicht. Nach und nach schafften sie zunächst den Internetanschluss ab. Dann das Satellitenfernsehen. Im Winter heizten sie weniger als früher, und Weihnachten gab es keine Geschenke für die Kinder.

Die Bank will das Haus

Nichts half. Die Bank will das Haus zurück. Es sieht es aus, als könnte das alte Leben in einer Sozialwohnung für Maria und ihren Ehemann wieder zurückkehren. Die Verwandten wissen nichts davon, deswegen will Maria ihren wirklichen Namen nicht veröffentlichen lassen. "Das Haus zu verlieren, wäre ein Albtraum", sagt sie.

Im gesamten Landkreis Erie werden dieses Jahr wohl 760 Familien - und damit dreimal mehr als noch im Jahr 2000 - mit ihren Darlehenszahlungen so weit in Rückstand geraten, dass die Geldgeber den Prozess zur Herausgabe der Häuser einleiten. "Foreclosure" heißt das, und für viele Familien bedeutet das den Anfang vom Ende. Denn bis das Verfahren offiziell beginnt, haben sich offene Ratenzahlungen, Mahngebühren und Versäumniszuschläge oft schon zu solchen Höhen getürmt, dass der Kampf dagegen aussichtslos wird.

Dass so etwas jemals passieren könnte, haben die Kreditgeber, teilweise nur kleine Vermittlerfirmen, ignoriert und verschwiegen. In der Zeit niedriger Zinsen haben sie Darlehen an jeden ausgegeben, der eins haben wollte. Das Einkommen wurde selten geprüft, denn selbst wenn eine Familie nicht mehr zahlen sollte, würde der Bank das Haus zufallen. Und dank kontinuierlich steigender Hauspreise machte die Bank auch in diesem Fall meist einen guten Schnitt.

Doch die Spielregeln haben sich geändert. In weiten Teilen der USA fallen die Hauspreise aufgrund eines Überangebots an Eigenheimen. Geraten Familien in Zahlungsrückstand, bedeutet das für die Kreditgeber in vielen Fällen tatsächlichen Verlust, da die Häuser weniger wert sind als die ausstehenden Schulden. In den gesamten USA dürften in diesem Jahr mehr als 1,2 Millionen Eigentümer in Zahlungsrückstand geraten. Am Ende steht die Zwangsversteigerung.

Sobald ein Foreclosure-Brief eingeht, bleiben den Betroffenen in Pennsylvania dreißig Tage, um sich an jemanden wie Bob Sydow zu wenden. Der 58-Jährige ist Mitarbeiter einer Kreditberatungsagentur. Das schlichte Büro liegt an einer Haupteinfallsstraße in die Stadt. Sydow trägt die grauen Haare kurz getrimmt und spricht stets ruhig und gelassen. Viele Jahre hat er in der Kreditabteilung einer Bank gearbeitet und Überschuldungsschicksale aus einer anderen Perspektive erlebt. Bevor er dann 2001 als Schuldenberater anfang, hatte er ein Familienhotel geführt - finanziell klappte das mehr schlecht als recht. "Ich glaube, dass ich durch meine Erfahrung für diese Aufgabe prädestiniert bin", sagt er.

Als er vor vier Jahren die Zulassung für die Foreclosure-Beratung erhielt, wartete er sechs Monate bis zu seinem ersten Fall. Heute bekommt er fünf bis zehn im Monat auf den Tisch, die dem der Bertez' sehr ähneln. Er hilft dann, Antragsformulare an die Wohnungsbehörde von Pennsylvania auszufüllen. Dort gibt es ein Programm, das Familien im Notfall hilft, um eine Krise zu überbrücken. Eigentlich war das Programm für Stahlarbeiter gedacht, die in dem Staat in den 1980er-Jahren massenweise ihre Jobs verloren haben.

Kaum Aussicht auf Erfolg

In der Vergangenheit hatten drei von zehn Anträgen Aussicht auf Erfolg, sagt Sydow. Seitdem sich die Lage aber geändert habe, sei die Chance deutlich gesunken. "Selbst in Fällen, wo ich fest mit der Zusage rechne, kommt es manchmal nicht dazu", sagt Sydow. Für seine Kunden ende das dann meistens in einer Privatinsolvenz.

Auch DeShandra Chappell befürchtet, dass ihr ein solches Schicksal bevorsteht. Anfang 2006 hat die Krankenschwester ein Haus für sich und ihre drei Kinder westlich der Innenstadt gekauft. 60 000 Dollar hat das Heim gekostet, ein durchschnittlicher Preis für die einfachen Häuser in der Gegend. "Ich hatte mir gesagt, wenn irgendwer bereit ist, mir ein Haus zu geben, zögere ich keine Sekunde", sagt sie. Nach wie vor gilt es in den USA als Statussymbol Nummer eins, in den eigenen vier Wänden zu wohnen.

Chappells Darlehen läuft noch zu einem fixen Zinssatz, doch der wird bald nach oben schnellen - ganz wie bei den Bertez. Dann könnte die 28-Jährige gezwungen sein, das Haus wieder zu verlassen,. Sie hofft jedoch, mit einer Beschwerde gegen den Immobilienmakler Erfolg zu haben und so ihr Heim zu retten. Der Immobilienhändler habe ihr Einkommen gegenüber dem Kreditgeber absichtlich zu hoch angegeben. In Erie gibt es eine ganze Reihe solcher Anschuldigungen gegen Makler.

Fälle wie der Chappells sind nichts Außergewöhnliches, sagt Sarah Ludwig. Sie ist Chefin des Verbandes Nedap, der sich für wirtschaftliche Gerechtigkeit in New Yorker Stadtvierteln einsetzt und gegen fadenscheinige Kreditvergaben kämpft. Die Aktivistin sitzt im Verbraucherausschuss der US-Zentralbank Federal Reserve (Fed). Oft seien gerade Familien mit niedrigen Einkommen einer Mischung aus skrupellosen Maklern und Kreditgebern, fragwürdigen Zahlungsplänen und der eigenen finanziellen Naivität zum Opfer gefallen, sagt sie. "Die Kreditmakler haben den Kunden versichert: „Sie können sich das leisten“, so Ludwig. Oft sei auch vom Makler ein Anwalt beauftragt worden, der vermeintlich im Interesse des Käufers gehandelt habe. "Doch in Wahrheit stand der dann dem Verkäufer näher."

Solches Vorgehen wurde von der Lage am Kapitalmarkt begünstigt. Denn die Banken wollten immer mehr Geld in sogenannte Subprime-Kredite von Hauskäufern mit geringer Zahlungskraft stecken. Die Darlehensgeber lockten mit immer neuen Kreditvarianten: Kredite, die zunächst nur Zinszahlungen und keine Tilgung verlangten, oder "Ballon"-Kredite, die einen fixen Zinssatz vorsehen, mit einer kompletten Tilgung am Ende der Laufzeit. "Und die Kreditvergabe über das Internet in nur dreißig Minuten hat das noch alles verschlimmert", sagt Berater Sydow. "Der amerikanische Traum vom Eigenheim ist schamlos ausgenutzt worden."

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.