

Leerstand, Ausverkauf,
Zwangsversteigerung:
Die geplatze
US-Immobilienblase
schickte Schockwellen
rund um die Welt.



Bis 2010 könnte die Wirtschaftskrise Werte in Höhe von weltweit vier Billionen Dollar vernichtet haben. Ein obskures US-Finanzprodukt brachte die globale Ökonomie an den Abgrund, ohne dass es jemand merkte.

Der Dollar-Orkan

Von CORDULA MEYER

An Halloween 1991 trifft ein Orkan die Ostküste der Vereinigten Staaten. Kein Meteorologe hat ihn vorhergesehen: Ein stürmisches Tiefdruckgebiet war auf den Atlantik hinausgezogen und dort mit kalten Luftmassen eines Hochdruckgebietes kollidiert. Dazu lieferte ein sterbender Hurrikan feuchtheiße Energie. Jedes dieser Wetterphänomene ist normal. Aber die Kombination bringt nun die Katastrophe – den perfekten Sturm: Er türmt 30 Meter hohe Wellen auf, er verursacht mehr als 200 Millionen Dollar Schaden.

Der perfekte Sturm der Weltwirtschaft beginnt unmerklich am 25. Juni 2003 in der US-Hauptstadt Washington: Der Chef der Notenbank, Alan Greenspan, senkt den Leitzins auf ein Prozent. Geld ist jetzt so billig wie seit 45 Jahren nicht. Greenspan entscheidet so, weil die US-Konjunktur lahm: 2000 war die Internet-Blase geplatzt, 2001 hatten die Terroranschläge des 11. September die Finanzwelt verstört, der Beginn des Irak-Kriegs im März 2003 schickte den Dow Jones auf historische Tiefstände.

Wenn das Geld so billig ist, sinkt häufig sein Wert, galoppiert die Inflation. Aber: Einen Kontinent weiter arbeiten in China 150 Millionen Menschen nun am Fließband und nicht mehr auf dem

Acker. Die Chinesen produzieren zu Spottpreisen T-Shirts, Computer, Spielzeug. Die Amerikaner kaufen, es ist billig, deshalb gibt es 2003 keine Inflation in Amerika.

Der perfekte Sturm der Weltwirtschaft beginnt auch Ende der siebziger Jahre bei der Wall-Street-Bank Salomon Brothers: Lewis Ranieri, ein raubeiniger Uni-Abbrecher aus Brooklyn, steigt aus der Poststelle zum Top-Banker auf. Er erfindet ein Finanzprodukt, das ein Multi-Milliarden-Dollar-Geschäft wird: die Mortgage Backed Securities (MBS), hypotheckengesicherte Wertpapiere.

Das Prinzip geht so: Normalerweise nimmt ein Hauskäufer bei seiner Bank einen Kredit auf, den er dann über Jahr-



zehnte mit Zins abstottert. Die Bank verdient an der Differenz zwischen den Zinsen, die sie dem Kreditnehmer abnimmt, und jenen, die sie ihren eigenen Sparern für deren Einlagen zahlt.

Paula Taylor bekommt einen Kredit – aber sie verdient nicht 7300 Dollar.

Bei den MBS aber behält die Bank die Kreditforderung nicht in ihren Büchern, sondern verkauft sie als Bündel weiter, oft an große Investoren. Die Bank hat dann Geld, um neue Kredite zu vergeben, zukünftige Hausbesitzer kommen leichter an Darlehen, und Investoren ha-

ben eine sichere Geldanlage. Jeder profitiert. So zumindest ist die Idee.

Der perfekte Sturm der Weltwirtschaft ist schon ziemlich nah, als sich Paula Taylor im Sommer 2006 ein Apart-

ment für 269 000 Dollar im Bostoner Vorort Roxbury kauft. Die 42-jährige Fitnesstrainerin hat bis dahin keine eigene Wohnung, sie schläft mal bei ihrer Mutter, mal bei Freunden. Um zu ihrem Gehalt von 1500 Dollar etwas hinzuzuverdienen, kocht sie für Bekannte. Pau-

la Taylor bekommt ein Darlehen der Firma Countrywide Financial. „Ich komme aus einer Familie mit 13 Kindern, und nun gehörte mir eine Immobilie. Das fühlte sich gut an“, sagt Taylor. Das sei „der amerikanische Traum“.

Monatlich soll sie nun 2200 Dollar abbezahlen. Das ist aber mehr, als sie verdient. Im Kreditvertrag steht, sie verdiene über das Dreifache: 7300 Dollar. Das habe wohl der Vermittler hingeschrieben, meint Taylor, so genau habe sie den Vertrag nicht gelesen. Sie habe angenommen, die Bankberater „rechnen das durch und sagen dir, ob du es dir leisten kannst“.

Nach einem Jahr kann Taylor nicht mehr zahlen. Aber der Kreditgeber,

ABSTURZ NACH DEM BOOM

Countrywide Financial, hat das Darlehen längst über die Bank of New York weiterverkauft. Es landet in milliarden-schweren Wertpapieren, den MBS, zusammen mit vielen ähnlichen Subprime-Krediten, die so heißen, weil die Kreditnehmer keine sicheren Kunden sind.

„Was als ein ziemlich begrenzter Niedergang von Teilen des Subprime-Marktes begann“, schreibt der Internationale Währungsfonds (IWF) in einem Bericht, „ist in die Kredit- und Finanzmärkte der USA und weltweit metastasiert.“ Subprime-Kredite wie der von Paula Taylor aus einer Schmutzelnische der Finanzwelt haben die globale Wirtschaft jetzt an den Abgrund gebracht: Seit dem Ausbruch der Krise mussten Werte von 1,5 Billionen Dollar abgeschrieben werden. „Es könnten auch vier Billionen werden“, warnte der IWF im April mit Blick auf die Zeit bis Ende 2010.

Wie konnte das passieren?

Es war Gier, es war ungezügelter Kapitalismus, es war totale Hybris der Banker, sagen viele. Das alles hätte aber nicht gereicht. „Enorme Fehler wurden gemacht“, sagt der ehemalige Zentralbanker und New Yorker Wirtschaftsberater Lyle Gramley: „Wenn man nach den Bösewichten sucht – es gibt viele.“

Zuallererst die US-Notenbanker, die das Geld billig auf den Markt warfen. Dann Familien, die sich Hausräume verwirklichten, die sie sich niemals hätten leisten können. Zu den Bösewichten gehören natürlich Häuserspekulanten, die sich schnell bereichern wollten, und Kreditinstitute, die „jedem, der einen Puls hatte“, Immobiliendarlehen gaben, so ein früherer Kreditmakler. Weil die Institute dadurch Gebühren einstrichen und weil Wall-Street-Banker schon ungeduldig auf die Papiere warteten.

Schuldig sind auch die Rating-Agenturen, die auf diese undurchsichtigen Bündel ihre Gütesiegel pappten. Und Investoren aus China und Europa, die den US-Bankern die Produkte aus der Hand rissen. Wer Angst hatte, sicherte sein Geld mit „Credit Default Swaps“ ab. Das sind Versicherungen, die einspringen sollten, falls Kredite faul würden.

Vielen kam es vor, als gäbe es kein Risiko.

Das Risiko verschwand scheinbar, weil Kreditnehmer und Geldgeber nichts mehr voneinander wussten. Die Bosse der großen Pensionsfonds wussten nicht, dass Paula Taylor viel zu wenig verdiente für ihre große Wohnung. „Jeder dachte, jemand anders sei ver-



OBEN UND UNTEN

Alan Greenspan, Chef der US-Notenbank von 1987 bis 2006 (o.). Lewis Ranieri, Wall-Street-Banker (M.). Paula Taylor, Kredit-Opfer.

antwortlich. Aber niemand war es“, sagt Mark Zandi, Chefökonom bei der Rating-Agentur Moody's.

Niemand machte sich die Mühe, nach Orange County in Kalifornien zu fahren oder nach Palm Beach in Florida, wo Entwickler ganze Vororte neu hochzogen. Niemand schaute nach, wer hier alles Kredit bekam.

Von 2000 bis 2005 stiegen in den USA die Preise für Häuser im Schnitt um mehr als die Hälfte. Die meisten dachten, es müsse immer so weitergehen. Schließlich sind Häuser aus Stein, sie stehen auf echtem Grund. Es gab ein paar Vorsichtige, ein paar Zweifler. Es gab warnende Artikel im „Wall Street Journal“, einige wenige sorgenvolle Ökonomen. Sie wurden ignoriert.

DER TRAUM VOM EIGENEN HAUS

Die Amerikaner lieben ihre Häuser, da kommen nicht mal schwäbische Häuslebauer mit. Ein eigenes Haus ist Zeichen von Moral und Wohlstand in einem. Ein Drittel ihres Einkommens geben die US-Amerikaner für ihre Häuser aus. Die Kreditzinsen fürs Eigenheim sind in den USA steuerlich absetzbar. Seit Jahrzehnten helfen zwei staatliche Immobilienfinanzierer mit Krediten. Sie heißen Fannie Mae und Freddie Mac.

Als Bill Clinton Präsident ist, besitzen 64 Prozent der Amerikaner ihr eigenes Haus. Bei den Deutschen sind das nur 43 Prozent. Aber Clinton reicht das nicht. Er verlangt von Fannie Mae und Freddie Mac, dass sie mindestens die Hälfte ihrer Kredite an Arme, Schwarze oder Latinos vergeben. Das befeuert den Markt. Clintons Nachfolger George W. Bush macht genau da weiter: „Wir wollen, dass jeder in Amerika sein eigenes Haus besitzt“, sagt er 2002. Er erlässt sogar ein Gesetz, das armen Hausbesitzern in spe staatliches Geld für einen Eigenanteil zuspricht.

Die Nachfrage steigt. Dazu kommen Millionen Amerikaner, die bereits ein Haus haben, das sie jetzt aber mit einem günstigeren Kredit finanzieren können – viele kaufen ein schickeres Eigenheim. Immobilien- und Kreditmakler verdienen großartig. Steigt die Nachfrage, steigen auch die Preise.

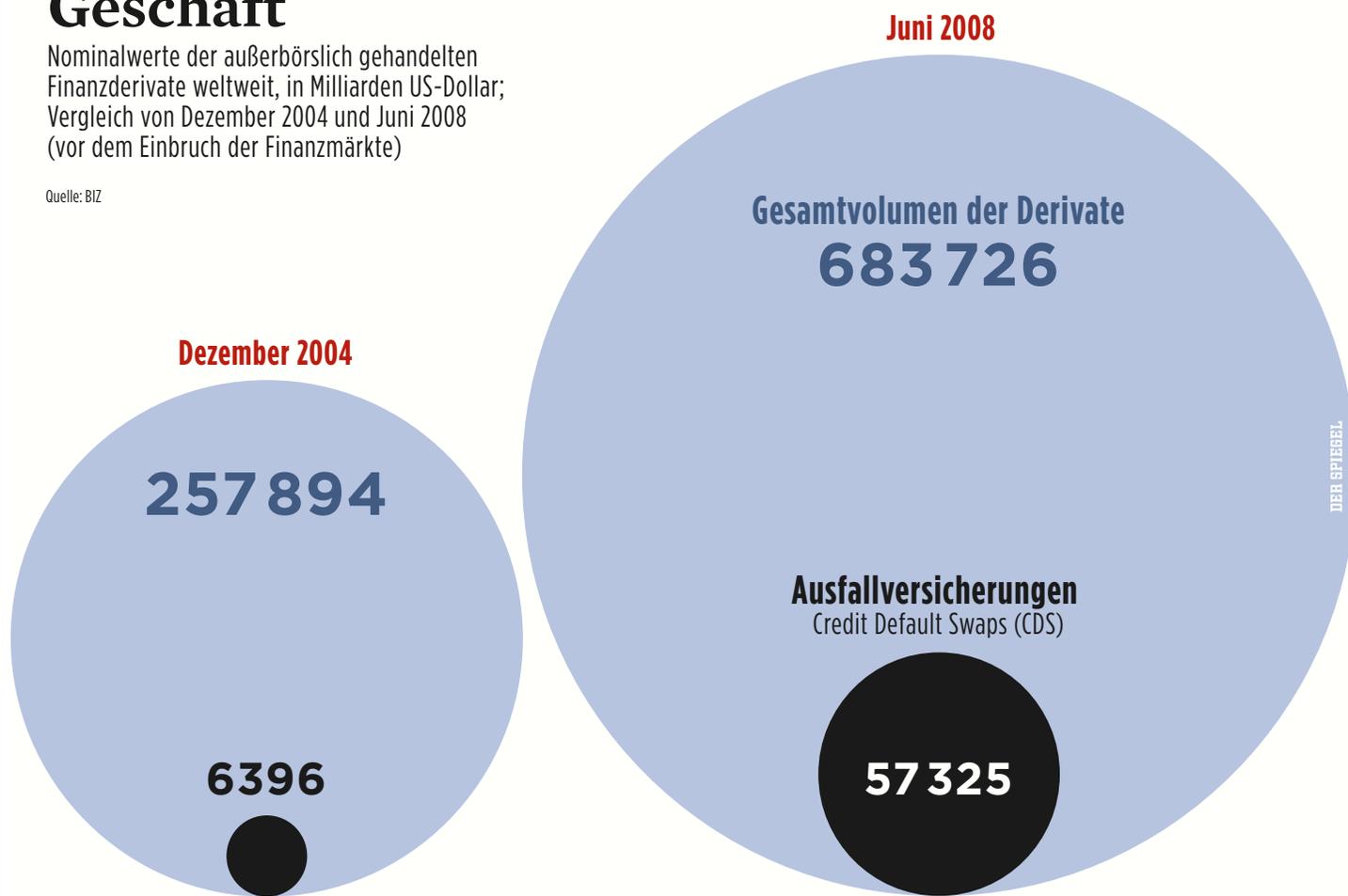
DER BOOM

2004 erhöht Greenspan den Leitzins. Aber die Immobilienfinanzierer suchen noch mehr Kunden: So erfinden sie „nichttraditionelle“ Kredite. „Das ist

Aufgeblähtes Geschäft

Nominalwerte der außerbörslich gehandelten Finanzderivate weltweit, in Milliarden US-Dollar; Vergleich von Dezember 2004 und Juni 2008 (vor dem Einbruch der Finanzmärkte)

Quelle: BIZ



eine der wichtigen Ursachen der Hypothekenblase“, sagt der Washingtoner Analyst und Fonds-Manager Michael Youngblood.

Ein Hypothekenkredit war in den USA bis dahin unkompliziert: 30 Jahre Laufzeit, fester Zinssatz. 20 Prozent des Hauspreises mussten die künftigen Eigentümer vorher angespart haben.

Nun überbieten sich die neugegründeten Kreditfirmen mit Subprime-Krediten. Die sind eigentlich für Kunden gedacht, die schon einen Offenbarungseid hinter sich haben, für Risikokandidaten aller Art. Solche Leute müssen höhere Zinsen zahlen, bis zu 16 Prozent. Aber die Banken kommen auf die Idee, dass man damit auch warten kann.

Paula Taylor bekommt einen dieser neuen Kredite mit Zeitzünder: Die Bank leiht ihr erst mal 80 Prozent des Kaufpreises zu einem Zins von acht Prozent. Nach zwei Jahren soll die Rate dann nach oben schießen, je nach Lage am

Kreditmarkt und Laune der Bank. Als Berechnungsgrundlage, ob sich jemand den Kredit leisten kann, werden jedoch die niedrigen Raten herangezogen. Und weil Paula Taylor nichts gespart hat, bekommt sie einen zweiten, einen Huckepackkredit für die restlichen 20 Prozent des Kaufpreises. Sie versteht nicht so genau, was sie da unterschreibt.

Nach einer Umfrage der US-Notenbank aus dem Jahr 2006 kennt knapp die Hälfte der Subprime-Kreditnehmer nicht einmal die grundlegendsten Fakten ihrer Hypotheken. „Warum werden die riskantesten Kredite an die am wenigsten gebildeten Schuldner verkauft?“, fragt 2006 der Vorsitzende des US-Notenbankausschusses für Verbraucherangelegenheiten, Edward Gramlich.

Die Kreditinstitute erfinden auch noch den „Optionskredit“: Die Schuldner müssen pro Rate nicht mal die vollen Zinsen zahlen. Der Haken: Die Schulden wachsen jeden Monat. „Negative

Amortisation“ heißt das im Branchenjargon.

Dass diese Leute das Geld niemals zurückzahlen können, darum machen sich die Kreditgeber keine Gedanken. Sie kassieren ja nur die Provision, 5000 Dollar und weit mehr pro Kredit, ihre Firma verkauft dann den Kreditvertrag weiter an die Wall Street.

Wenn ein Schuldner Fragen stellt, sagen die Kreditmakler, das Haus sei in ein paar Jahren ohnehin das Doppelte wert. Dann könne man weitersehen. Oft geben die Kreditnehmer auch nur selbst ihr Einkommen an, die Banken prüfen nicht. 2006 sind die Hälfte der Subprime-Kredite solche „Liar Loans“, reine Lügenkredite. Auf den Anträgen von Putzfrauen findet sich ein Monatseinkommen von über 10 000 Dollar.

Im Jahr 2006 ist der durchschnittliche Subprime-Kunde, und davon gibt es nun zehn Millionen, mit 95 Prozent des Kaufpreises bei der Bank verschul-

Kunden, die um ihre Einlagen fürchten, harren vor einer kalifornischen Filiale der in Schieflage geratenen IndyMac-Bank aus (Juli 2008).



det. Jeder Branchen-Insider weiß: Wenn die Preise nur leicht fallen, schulden all diese Menschen der Bank mehr Geld, als ihr Haus wert ist. Rund 20 Prozent aller neuvergebenen Immobilienkredite sind jetzt Subprime. Ihr Volumen liegt bei über einer Billion Dollar.

DIE DUMMEN AUSLÄNDER

Auf der ganzen Welt gieren Investoren trotzdem danach, Kredite wie den von

luste. Die Chinesen kaufen. Auch die deutsche IKB und die Bayerische Landesbank decken sich im großen Stil ein. Im Jahr 2006 besitzen Ausländer ein Drittel aller US-Hypothekenkredite.

Die Investoren wollen immer mehr dieser Hypothekenschnitzwerke. Und Wall Street liefert, maßgeschneidert. Die Banker verfeinern das Securitization-Prinzip von Lewis Ranieri. Sie kaufen Kredite, bündeln sie und schaffen dabei so-

Aber die Banker machen nicht halt: Sie erfinden immer neue „Buchstabensuppen von Finanzprodukten“, sagt Ökonom Mark Zandi. Am beliebtesten sind bald „Asset Backed Security Collateralized Debt Obligations“ – kurz ABS CDO. Ähnlich wie bei Aktienfonds stellen die Banken nun Hypothekenkredite aus verschiedenen Regionen und Lagen zu einem Paket zusammen, ein breiterer Mix als beim Urprodukt von Ranieri. Diese Papiere vermi-

DAVID MCNEW / GETTY IMAGES

Es ist wie beim Goldrausch. Reich werden die Schaufelverkäufer.

Paula Taylor zu kaufen. Da sind die Chinesen, die Geld anlegen müssen: Zwischen 1998 und 2008 hat China seinen Anteil an der weltweiten industriellen Fertigung verdoppelt. Die Regale von Wal-Mart, dem größten US-Einzelhändler, sind voll von chinesischen Billigprodukten. Die Chinesen produzieren, die Amerikaner konsumieren. Gern auch auf Pump – der typische US-Haushalt hat 13 Kreditkarten.

Die Banker sagen den Anlegern, dass es in den vergangenen 50 Jahren Kredite an Hausbesitzer in Höhe von mehreren Billionen Dollar gab, aber kaum Ver-

genannte Tranchen: Die erste ist gedacht für vorsichtige Investoren, sie besteht aus Krediten, die zuerst zurückgezahlt werden. Die Sicherheit bezahlen die Investoren natürlich mit niedrigeren Renditen. Dann folgen Schichten mit mittlerem Risiko, und am Ende gibt es zwei Prozent Hochrisikoschichten im Innersten.

Wenn etwas schiefgeht, verlieren diese Investoren als Erste ihr Geld. Wenn nicht, verdienen sie Rekordrenditen. 2005 verkauft Wall Street hypothekengesicherte Papiere im Wert von zwei Billionen Dollar.





2007: Ungefähr 80 Banker sind da, fast alles Männer. Und ihm fällt auf, dass jeder von ihnen im Jahr zuvor mehr als 100 Millionen Dollar verdient hat. Kann das sein? Er beginnt zu zweifeln.

Von wirklichen Werten sind die Papiere, die diese Zocker unters Volk bringen, immer weiter entfernt. Sie heißen Derivate, weil sie ihren Wert ableiten. Zum Beispiel von der Zahlungsfähigkeit Paula Taylors. Investoren-Guru Warren Buffett nannte Derivate schon mal „finanzielle Massenvernichtungswaffen“. Die Banken kaufen die Papiere auch selbst. Aber für jeden Dollar ihres eigenen Geldes, den sie investieren, leihen sie sich 15, manchmal auch 40 Dollar. Von anderen Banken, von Hedgefonds.

Die Rating-Agenturen sollen eigentlich all diese Papiere prüfen, feststellen, welche Werte wirklich dahinterstehen. Sie hätten ins Central Valley fahren sollen und kontrollieren, wie Countrywide Financial seine Kredite vergibt. Aber die Agenturen versagen vollständig, und das ist kein Wunder, denn sie sind eng verwickelt mit den Investmentbanken. Auf den meisten der windigen Immobilienpapiere kleben die drei großen Rating-Agenturen ihr bestes Gütesiegel: AAA. Die Investoren glauben ihnen.

Nach der Jahrtausendwende erreicht der Anteil der Finanzbranche an allen Unternehmensgewinnen in den USA 41 Prozent. Die Finanzbranche soll dafür sorgen, dass das Geld dahin kommt, wo es am produktivsten ist. Wenn sie selber die größte Industrie ist, scheint etwas faul zu sein.

Der Chef von Lehman Brothers, Richard Fuld, verdiente in seinen 15 Jahren

schen die Banker wieder miteinander und schaffen CDOs von CDOs. Von 2004 bis 2006 wächst der Verkauf von CDOs um das Dreifache auf 551 Milliarden Dollar.

Das nächste Produkt sind die „Credit Default Swaps“ (CDS), eine Art Kreditausfallversicherungen. Sie sollen greifen, falls die Kredite faul werden. Auch diese werden am Markt gehandelt. Besonders stark steigt der US-Megakoncern AIG in dieses Geschäft ein.

Es ist wie beim Goldrausch. Wirklich reich werden nicht die Schürfer, sondern die Schaukelverkäufer. Die Schaukelverkäufer in diesem Boom sind die New Yorker Investmentbanker, die innerhalb weniger Jahre gigantische Beträge unter sich aufteilen. Allein 2006 sind es 34,1 Milliarden Dollar Boni. Ein New Yorker Investmentbanker beschreibt eine Hedgefonds-Konferenz der Firma Goldman Sachs im Frühjahr

GETTY IMAGES (L.); ACTION PRESS (M.); AP (R.)



ABZOCKER

Angelo Mozilo, Gründer der Countrywide Financial. Richard Fuld, langjähriger Boss von Lehman Brothers. Jimmy Caine, von 1993 bis 2008 Vorstandsvorsitzender der Investmentbank Bear Stearns.

ABSTURZ NACH DEM BOOM

dort über eine halbe Milliarde Dollar und bekam im Jahr vor der Lehman-Pleite noch 22 Millionen.

Der Chef von Bear Stearns, James Cayne, hatte zeitweise fast eine Milliarde Dollar in Aktien angehäuft, obwohl er oft Bridgeturniere spielte, statt die Firma zu leiten. Er ließ sich gern mit dem Helikopter zum Golf abholen, immer donnerstags.

Der Chef von Countrywide Financial – jener Firma, die Paula Taylor ihren Kredit gab – schob 406 Millionen aufs eigene Konto. In einer internen E-Mail bezeichnete er Kredite seiner Firma als „toxisch“.

Die 400 Angestellten in jener Einheit von AIG, die mit den speziellen Kreditversicherungen handelte, verdienten, so heißt es, in den letzten sieben Jahren zusammen 3,5 Milliarden Dollar.

Alle diese Firmen sind jetzt gescheitert. Warum? Weil es für ihre Chefs lukrativer gewesen sei, nach kurzfristigen Erlösen zu jagen, sagt Jeremy Siegel von der renommierten Wharton School in Philadelphia. „Als die Firmen noch den Partnern gehörten, hatten die Vorstandsvorsitzenden ihr Leben in die Firma investiert“, so Siegel. Nun, da die Firmen den Aktionären gehörten, gingen die Chefs immer mehr Risiken ein – für die ihre Aktionäre dann bezahlen müssen. Auch wer seine Firma ruiniert hat, darf immer noch mit einem goldenen Handschlag rechnen.

Wie Joseph Cassano von AIG. Bis 2005 verkauft er als Chef der Abteilung für neue Finanzprodukte in London CDS-Verträge. Die Investoren lieben seine Papiere, schließlich sind sie so gegen jedes Risiko abgesichert – glauben sie. AIG liebt die Papiere auch: Schließlich bekommen sie Prämien für einen Fall, der sowieso nie eintritt – glauben sie. Tausende Unternehmen weltweit erwerben diese angeblichen Versicherungen. So schonen sie ihr Eigenkapital und können noch mehr Geschäfte machen. Sie sind ja versichert – glauben sie.

AIG beschäftigt Mathematiker und Risikoanalysten. Sie geben Modelle in ihre Computer ein und rechnen. Heute wissen alle, dass sie mit den falschen Zahlen gerechnet haben.

Ohne AIG, zeitweilig der wertvollste Versicherungskonzern der Welt, hätte es die Finanzkrise so nicht geben können: Die Credit Default Swaps ließen das Risiko verschwinden und verleiteten Investoren dazu, immer noch mehr Kre-



EINSAME WARNERIN
Brooksley Born, missliebige Leiterin einer US-Aufsichtsbehörde (M.).
Joseph Cassano, Ex-Chef der AIG in London (o.). Larry Summers, Präsidentenberater.

dite zu kaufen. Es war ein gewaltiges Kartenhaus. Und als AIG dann zahlen sollte, brach die Firma einfach ein.

„Der zentrale Punkt ist“, sagt Christopher Whalen, Direktor der Firma Institutional Risk Analytics, „dass die Credit Default Swaps von AIG Betrug waren – ohne Zusammenhang zwischen den Prämien und dem Risiko, das die Firma übernahm.“

DIE HELLSICHTIGEN

Es gibt zwei staatliche Aufpasser, die das Desaster kommen sahen. Jeder von ihnen hätte es wohl verhindern können – wenn man nicht beide mundtot gemacht hätte. 1996 wird Brooksley Born Chefin der kleinen Regulierungsbehörde Commodity Futures Trading Commission. Sie sei „in kaltem Schweiß“ nachts aufgewacht wegen der Derivate. „Ich hatte große Bedenken wegen der dunklen Natur dieser Märkte.“ Brooksley Born, immer mit Brosche und Handtasche, warnt sogar den Kongress vor den Risiken. Insgesamt 17-mal.

Niemand will diese Warnungen im Boom der Clinton-Jahre hören. Born legt sich mit Notenbank-Chef Alan Greenspan an, mit Finanzminister Robert Rubin und seinem Vize Larry Summers. Borns Gegner argumentieren sogar, die Frau würde „einen florierenden Markt“ verunsichern. Wohl so, wie Polizisten Bankräuber verunsichern.

Schlecht für Polizisten ist es nur, wenn die Kumpel der Bankräuber im Weißen Haus sitzen.

Born wird politisch isoliert. Das „Wall Street Journal“ schreibt: „Die obersten Aufsichtsbehörden des Landes wünschen sich, dass Brooksley Born endlich die Klappe hält.“ Im Mai 1999 gibt sie auf. Normalerweise gibt es für einen scheidenden Direktor eine rauschende Party, Born muss selbst einen kleinen Eiswagen mieten. Ihr Nachfolger erklärt, er werde „den Märkten keine unnötigen Regulierungen aufbürden“.

Eineinhalb Jahre später pakt der republikanische Senator Phil Gramm aus Texas sogar ein Gesetz durch den Kongress, das die Regulierung von Derivaten ganz aufhebt.

Ein einziger Beamter versucht, diesen Wahnsinn zu stoppen: Edward Gramlich, Ökonomieprofessor und Gouverneur bei der US-Notenbank. Im Jahr 2000 bedrängt er Greenspan, die Kreditfirmen stärker zu regulieren. Gramlich will sogar Ermittler losschicken. Aber Greenspan bügelt ihn hart ab.



AIG American International Group, Inc.

Ab 2005 dreht die Subprime-Branche heiß. Jeder, der Kredit will, bekommt ihn. Werbespots für Darlehen laufen im Fernsehen in der Endlosschleife, vor allem nachts. Die alleinerziehende Mutter Leesa Robinson aus Milwaukee, Wisconsin, glaubt den Versprechen vom schnellen Reichtum. Sie ist eine kleine Angestellte, sie verdient 20 000 Dollar im Jahr. Aber innerhalb von zwei Jahren kauft sie acht Häuser in der Innenstadt Milwaukees für fast eine Million Dollar, meist ohne Eigenkapital.

Gleichzeitig sind die Preise viel zu hoch. Eine Million Eigentümer können inzwischen ihre Kredite nicht bezahlen. Die kleinen Spekulanten wie Leesa Robinson aus Milwaukee gehen jetzt pleite. Das ist die erste Welle.

Die zweite Welle folgt schnell. Bald können Hauskäufer nicht mehr zahlen, deren Kreditraten nach zwei Jahren nun hochschießen. Bis Mitte 2007 überweisen aufs Jahr gerechnet anderthalb Millionen Amerikaner ihre Raten nicht. In Arizona fallen die Hauspreise um 35 Prozent. Ende Juli 2007 erfährt die

hen pleite – und bald nicht mehr nur Finanzunternehmen. Weil die Banken wackeln, wackelt bald alles.

Vielen der Schuldigen geht es trotz der Krise großartig: Alan Greenspan etwa streitet bis heute jede Verantwortung ab. Privat kassiert er prächtig. Der 83-Jährige berät die Investmentfirma Paulson & Co. – die Milliarden am Niedergang des Immobilienmarktes verdient hat.

Oder Larry Summers, der half, die Warnerin Brooksley Born kaltzustellen. Der Politiker und Professor kommt mit der Krise, an der er Mitschuld trägt, ebenfalls gut klar: Präsident Barack Obama hat ihn als ökonomischen Chefberater geholt.

Richtig erwischt hat es die Leute, die nie verstanden haben, was sie da wirklich taten. Paula Taylor etwa, die obdachlose Fitnesstrainerin, die sich mit einem Countrywide-Kredit ein Apartment gekauft hatte, muss jetzt wieder bei Bekannten unterschlüpfen. Fast jeder zehnte Hauskäufer in den USA kann nicht mehr zahlen und wird sein Haus wohl verlieren.

Die Bayerische Landesbank und die IKB gehören zu den 20 Banken weltweit mit den größten Abschreibungen. Zusammen haben die beiden Institute über 30 Milliarden Dollar verloren. Die deutschen Steuerzahler begleichen nun die Rechnung für die Dummheit der Banker.

2,25 Millionen Häuser stehen jetzt in den USA leer. Es sind die Denkmäler der Verwüstung, die der perfekte Sturm hinterlassen hat.

Vielen der Schuldigen geht es trotz der Krise großartig.

Ab Ende 2006 können immer mehr Menschen ihre Kredite nicht mehr abtrotzen. Die Wall-Street-Banker kennen die Zahlen. Im Dezember 2006 hält der Erfinder der Zeitbombe, Lewis Ranieri, eine Rede, in der er vor der Bombe warnt. „Dieses Zeug wird an die Öffentlichkeit und an ausländische Investoren verkauft, die keine Ahnung haben, worauf sie aufpassen müssen.“ Danach waren die Analysten alarmiert: „Sicherlich wusste nach der Rede jeder an der Wall Street, dass ein Desaster kommt“, sagt Fondsmanager Youngblood.

2006 kann der Markt die zwei Millionen neuen Häuser, die jedes Jahr in den USA gebaut werden, nicht mehr absorbieren. Das Angebot ist zu groß.

Wall Street, dass zwei große Hedgefonds der Investmentbank Bear Stearns, die rund 1,5 Milliarden Dollar in riskante Hauskredite investiert hatten, liquidiert werden.

Das ist der Crash. Alles ist zusammengekommen. Der perfekte Sturm bricht los. Banken und Investoren wollen die Papiere abstoßen, sofort. Die Geldquellen für Kreditgeber versiegen. Auf einmal kann niemand mehr Kredit geben, selbst wenn er will. Das Kreditgeschäft kollabiert. Der Wert der Hypothekenscheine bricht ein. Die Investmentbanken schaffen es nicht, sich schnell genug Kapital zu besorgen, um weiter handeln zu können. Wie Gift verteilen sich die faulen Kredite durch das ganze System. Firmen ge-