

Wenn Banken Kredite weiterverkaufen

Viele Immobilienbesitzer sind alarmiert, weil sie befürchten müssen, dass die darlehensgebende Bank ihren laufenden Kredit an eine in- oder ausländische Finanzierungsgesellschaft weiterverkauft – selbst wenn der Kreditverlauf bis heute störungsfrei war. Der Kreditkäufer begegnet ihnen dann oft mit „harten Bandagen“, die sogar bis zur Zwangsvollstreckung der Immobilie führen können.



Wie Banken ihre Kreditausfallrisiken verringern

Auch bei regelmäßig bedienten Krediten kann Zwangsvollstreckung drohen. Selbst wenn Immobilienbesitzer ihre Kreditraten pünktlich zahlen, gibt es Fälle, in denen die darlehensgebenden Banken die laufenden Kredite an eine in- oder ausländische Finanzierungsgesellschaft weiterverkaufen.

Der Kreditkäufer begegnet ihnen dann oft mit „harten Bandagen“, die bis zur Zwangsvollstreckung der Immobilie führen können. Durch den Verkauf wollen sich die Geldinstitute von unsicheren Forderungen befreien und Ausfallrisiken reduzieren, die sie mit Eigenkapital absichern müssen. Sie setzen alles daran, sich aus einer Kreditklemme zu befreien. Selbst so genannte Performing Loans – Verträge, die vom Kreditnehmer in vollem Umfang korrekt bedient werden – sind vor einem Verkauf nicht sicher, wenn es darum geht, die Angebotspalette attraktiver zu machen.

Gewinnoptimierung geht vor

Die aufkaufenden Finanzierungsinvestoren handeln gleichfalls ausschließlich gewinnorientiert. Sie erwerben entsprechende Kreditbestände mit starken Abschlägen und sind an schneller Verwertung der Kreditsicherheiten interessiert. Nicht selten leiten sie deshalb die Zwangsvollstreckung ein – besonders dann, wenn die betreffenden Immobilien attraktiv und die durchsetzbaren Forderungen deutlich höher sind als der gezahlte Preis.

Die Fälle häufen sich

Schon längst handelt es sich nicht mehr nur um Einzelfälle, dass meist ausländische Finanzinvestoren gegen die im wahrsten Sinne des Wortes „verkauften“ Privatkunden rücksichtslos vorgehen. Nach einer einschlägigen Studie haben Kreditinstitute verstärkt Baudarlehen an solche Investoren verkauft. Zunächst erfahren das die Kunden gar nicht. Dabei handelt es sich häufig um solche Situationen wie beispielsweise:

Bei verspäteter Ratenzahlung

Betroffen sind vor allem solche Bankkunden, die ihre Raten – aus welchen Gründen auch immer – nicht fristgerecht bezahlt haben. Dabei genügt oft schon eine einzige Rate, um von der Bank als „zögerlicher Kreditbediener“ (Sub-Performing-Loaner) eingestuft und an Finanzinvestoren weitergereicht zu werden, die daran besonders interessiert sind.

Bei Ablauf der Zinsbindung

Zu den Problemen kommt es für den Immobilienbesitzer spätestens dann, wenn die Zinsbindungsfrist abgelaufen ist. Hat der Kreditnehmer sich nicht rechtzeitig um einen Anschlusskredit gekümmert, kann er nahezu darauf wetten, dass ihm die Zwangsvollstreckung angekündigt wird. Das macht deutlich, welches Risiko ein Immobilienkreditnehmer eingeht.

Selbst bei pünktlicher Zahlung

Auch Kredite, die regelmäßig bedient werden, können verkauft werden und werden auch verkauft. Kreditkündigungen und willkürliche Zwangsvollstreckungen durch den Kreditgeber sind keineswegs ausgeschlossen und erstrecken sich nicht nur auf private, sondern auch auf gewerbliche Immobilienbesitzer.

Manch gesunder Gewerbebetrieb ist auf diese Weise „unter den Hammer“ gekommen.

Ein Kreditinvestor dürfte kaum bereit sein, mit dem Kreditnehmer Vereinbarungen zur Rettung der Finanzierung zu treffen. Er übernimmt zwar Zinssatz, Zinsbindung und Kündigungsregeln vom Kreditverkäufer, verlangt aber bei einer notwendig werdenden Anschlussfinanzierung derart hohe Zinsen, dass hierin eher eine Abwehr von Hilfsmaßnahmen zu sehen ist. Sein Interesse ist vielmehr auf schnelle Liquidierung des Vertrages oder schnelle Verwertung der Kreditsicherheiten gerichtet.

Kreditverkäufe rechtens?

Juristen streiten bisweilen darüber, ob die Kreditverträge von guten Kunden (Performing Loans)

überhaupt verkauft werden dürfen. Nach gegenwärtiger Rechtslage ist dieser Streit akademisch. Die verkaufende Bank ist bei solchen Geschäften rechtlich auf der sicheren Seite. Das Bundesverfassungsgericht hat nämlich im Februar 2007 entschieden, dass die Abtretung einer Darlehensforderung wirksam ist. Das gilt selbst dann, wenn der Kreditnehmer nicht zustimmt – **im Klartext: von der Abtretung gar nichts weiß – und damit gegen das Datenschutzgesetz und das Bankgeheimnis verstoßen wird** – Az: XI ZR 195/05.

Hypotheken- oder Grundschuldvertrag

In diesem Zusammenhang ist rechtlich zu beachten, ob es sich bei dem vergebenen Darlehen tatsächlich um einen Hypothekendarlehen handelt – also das Darlehen mit einer Hypothek abgesichert ist. Auf eine Hypothek hat weder der Kreditgeber noch der Erwerber Zugriff.

Überwiegend handelt es sich aber gar nicht um einen Hypothekendarlehen, sondern einen Grundschuldvertrag. Damit geht die gesamte Grundschuld beim Forderungsverkauf an den neuen Investor über. Nach gültiger Rechtslage verpflichtet zwar eine so genannte Sicherungszweckerklärung den Kreditgeber, aus der Grundschuld nicht vorzugehen, solange das Darlehen ordnungsgemäß bedient wird.

Wichtig: Das gilt aber nicht für den Forderungserwerber. Dieser erhält eine neue Rechtsposition. Er kann den gesamten Darlehensbetrag einfordern und zwar – für den Darlehensnehmer eine echte Katastrophe – auch dann, wenn schon große Summen der Ursprungsforderung getilgt sind. Der Darlehensnehmer kann in diesem Falle von der abtretenden Bank Schadensersatz in Höhe der gezahlten Beträge plus Zinsen fordern. Das bringt ihm aber herzlich wenig, wenn die Immobilie bereits zwangsversteigert worden ist, bevor die Schadensersatzklage entschieden wurde. Das ist in der Tat ein unhaltbarer Zustand.

TIPPS

a) beim Abschluss von Neuverträgen

- 1. Das Kreditinstitut sorgfältig auswählen.** Es ist besser, mit einer Bank zusammenzuarbeiten, die man seit langem kennt und die ihrerseits auch ein Bild über den Unternehmer besitzt, als mit einem unbekannten Finanzinstitut, das (vermeintlich) etwas bessere Konditionen bietet.
- 2. Sich umfassend informieren.** Es sollte sich im Vorfeld so umfassend wie möglich bei Externen zum Status der Bank erkundigt werden, die als Kreditgeber in die nähere Wahl gezogen wird. Ist diese ertragsstark und risikofreudig oder besteht die Gefahr, dass sie schon bei geringen Unregelmäßigkeiten Forderungen an Finanzinvestoren verkauft?
- 3. Darlehen aus Fördermitteln oder Sondervermögen.** Gibt es ggf. die Möglichkeit, Darlehen aus Fördermitteln der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder des ERP-Sondervermögens zu erhalten? Ein Verkauf solcher Förderkredite ist nur zulässig, wenn sie vom Kreditkäufer zu unveränderten Konditionen weitergeführt werden, und der Kreditnehmer entsprechend der Rechtslage eingebunden ist.
- 4. Expertenrat einholen.** Es ist angeraten, zum Vertragsabschluss einen Experten mitzunehmen, der darin versiert ist, das „Kleingedruckte“ zu verstehen sowie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bank und auf spezielle Vertragsklauseln zu achten.
- 5. Einen „echten“ Hypothekenkredit vereinbaren.** Man sollte auch auf einen echten Hypothekenkredit bestehen, obwohl sich die Bank voraussichtlich nur auf eine Grundschuld einlassen wird.
- 6. Zwei Banken einschalten.** Es ist günstiger, mit möglichst zwei Hausbanken zusammenzuarbeiten, die den benötigten Immobilienkredit anteilig vergeben. Damit wird die Chance erhöht, einen relativ günstigen Anschlusskredit zu erhalten.
- 7. Gegen Weiterverkauf absichern.** Es sollte offen mit dem Kreditgeber darüber gesprochen werden, unter welchen Voraussetzungen der Kredit verkauft werden könnte sowie über die Möglichkeiten, sich gegen einen Weiterverkauf und zusätzliche Kosten für einen solchen Alternativvertrag abzusichern.
- 8. Anschlussfinanzierung sichern.** Sich beizeiten um eine Anschlussfinanzierung zu kümmern, ist angeraten.
- 9. Abtretungsverzicht eintragen.** Man sollte sich einen Abtretungsverzicht des Kreditgebers im Grundbuch eintragen lassen.
- 10. Informationspflicht.** Dass die Bank den Kreditnehmer rechtzeitig benachrichtigt, wenn sie den Kredit verkaufen will – das sollte schriftlich vereinbart werden.

b) für das Vorgehen bei bestehenden Verträgen

- 1. Den Kredit streng vertragsgemäß bedienen.** Schon eine kleine Unregelmäßigkeit – zum Beispiel eine Überschreitung des Zahlungstermins – kann bewirken, dass man zum „Sub-Performer“ herabgestuft wird.
- 2. Bei Liquiditätsengpässen Bank sofort kontaktieren.** Es ist sinnvoll, mit dem Kreditgeber zu sprechen, wenn wegen eines kurzfristigen Liquiditätsengpasses eine Rate einmal nicht rechtzeitig überwiesen werden kann.
- 3. Auf „Signale“ achten.** Alle Hinweise, die auf einen Kreditverkauf hindeuten könnten, sollte man aufmerksam registrieren.
- 4. Anwalt einschalten.** Wenn man den Eindruck erhält, von einem Finanzinvestor unberechtigt in Anspruch genommen zu werden, ist in jedem Fall so schnell wie möglich ein Anwalt einzuschalten, um die Zwangsvollstreckung der Immobilie abwenden zu können.
- 5. Ggf. Betriebsberater der IHK einbeziehen.** Bei gewerblichen Immobilien kann der Betriebsberater der zugehörigen Berufsorganisation (Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer usw.) in Verhandlungen mit dem Finanzinvestor bisweilen eine Zwangsvollstreckung abwenden.

Einige Banken sichern Nicht-Veräußerung zu

Mit ausführlicher Darstellung von Fällen weiterverkaufter und in die Zwangsvollstreckung getriebener privater und gewerblicher Immobilienbesitzer laufen Verbraucherschützer inzwischen Sturm gegen Transaktionen von Verkäufern und Aufkäufern. In einem Musterverfahren hat der Bundesverband der Verbraucherzentralen erste Bankinstitute abgemahnt.

Darauf müssen die Banken reagieren, um ihren Imageverlust nicht noch weiter zu vergrößern. Demgemäß haben eine Reihe von Instituten in jüngster Zeit zugesichert, dass sie die Darlehen nicht weiter veräußern.

Erste positive Ansätze bei Neukunden

Der Deutsche Sparkassen- und Giroverband schließt nunmehr aus, dass ordnungsgemäß bediente Kredite an Finanzinvestoren verkauft werden. Man wolle den Kunden „nicht ungewollt fremde Ansprechpartner aufdrängen“.

Was bei dieser Goodwillaktion nicht so deutlich gesagt wird: Sie gilt offenbar **nur für Neukunden**.

Bestandskunden, die sich nicht genau an die vertraglichen Regelungen halten, müssen weiterhin damit rechnen, „verkauft“ zu werden. Kredite, die einen vertraglich zugesicherten Veräußerungsschutz beinhalten, sind selbstverständlich auch teurer.

Gesetzliche Maßnahmen in Planung

Der Druck der Verbraucherschützer hat inzwischen die Politik auf den Plan gerufen. Das Bundesjustizministerium arbeitet an einem Gesetzentwurf zum besseren Schutz der Kreditnehmer, und der Finanzausschuss des Bundestages hat sich mit dem Problem beschäftigt. Von Anfang an gab es allerdings in der Koalition verschiedene Auffassungen darüber, wie weit der Schuldnerschutz gehen soll. Es galt, einen Kompromiss zu finden zwischen Schuldnerschutz und freiem Kredithandel.

Risikoabsicherungsgesetz

Die Neuregelungen sollen in ein Risikoabsicherungsgesetz einmünden, das noch 2008 in Kraft treten soll. Von einem umfassenden Kreditnehmerschutz bei Forderungsverkauf durch den Kreditgeber kann allerdings kaum die Rede sein.

Nicht abtretbare Verträge anbieten

Der Kreditgeber soll verpflichtet werden, neben den üblichen auch nicht abtretbare Darlehensverträge anzubieten. Solche Verträge bieten viele Banken – entsprechend teurer – auch derzeit schon an.

Informationspflicht

Vorgesehen ist ferner, dass die Bank ihren Kreditnehmer rechtzeitig informieren muss, wenn sie seine Forderung verkaufen will. Die Möglichkeiten, die dem Kreditnehmer dann noch bleiben, wenn er „rechtzeitig“ informiert wurde, dürften beschränkt sein.

Anspruch auf Schadenersatz

Schließlich soll der Kreditnehmer bei unberechtigter Zwangsvollstreckung einen Anspruch auf Schadenersatz haben. Hier ist eine Prozesslawine vorauszusehen, wenn es darum geht, wann die Vollstreckung „unberechtigt“ war, und in welcher Höhe Schadenersatz zu leisten ist. In aller Regel dürfte die Immobilie, die dem Streit zugrunde liegt, unwiederbringlich verloren sein.

Tipps für Darlehensnehmer

Wenn man ein Immobiliendarlehen erst aufnehmen will, sollte versucht werden, bereits bei Vertragsabschluss die Gefahren, die mit der Kreditvergabe verbunden sein können, von vornherein zu vermeiden oder möglichst gering zu halten (**siehe Tipps für Neuverträge**).

Wenn bereits ein Immobiliendarlehen gewährt wurde, sind die Chancen, einen Weiterverkauf und vielleicht eine Zwangsvollstreckung zu verhindern, relativ gering. Dennoch können Maßnahmen ergriffen werden, um den Schaden einzugrenzen (**siehe Tipps bei bestehenden Verträgen**).

K. Linke