

‘Had ik maar nooit een hypotheek gekregen’

Twee miljoen Amerikaanse huiseigenaren dreigen op straat gezet te worden in hypotheekcrisis

De hypotheekcrisis in de VS bedreigt de wereldeconomie. De noodsituatie begon met mensen als Gilbert Dickerson: werkloos, ziek en dik in de schulden. Toch kreeg hij een hypotheek.

Door onze correspondent
Freek Staps

MCHENRY/NEW YORK, 17 MAART. Het Amerikaanse echtpaar Dickerson is zo'n stel waarbij alles altijd mis lijkt te gaan. In een tijdsbestek van tien jaar is Gilbert door een botsing van zijn linker knie met een machine arbeidsongeschikt geraakt, is hij als 41-jarige zijn baan als spoorbouwer verloren, verbrijzeld hij in een auto-ongeluk zijn rechterknie, kreeg hij een hartkwaal en werd hij diabeticus. Bij zijn echtgenote Doretta werden talloze onderzoeken gedaan naar een mogelijke hersentumor en afgelopen donderdag is bij haar voor de derde keer een cyste verwijderd, ditmaal uit de rechterborst.

Alsof het nog niet genoeg was staan Gilbert en Doretta nu symbool voor een groeiende Amerikaanse hypotheekcrisis die deze week tot wereldwijde recordverliezen op de beurs heeft gezorgd.

Het echtpaar Dickerson heeft net als veel Amerikanen een dure en risicovolle hypotheek voor minder draadkrachtigen afgesloten. En net zoals twee miljoen anderen de komende twee jaar dreigt te gebeuren, werden Gilbert en zijn vrouw na aflossingsproblemen uit de eigen woning gezet. „Ik houd deze dagen niet alleen de negatieve getallen op de beurs bij”, zegt Gilbert Dickerson aan de telefoon. „Ik lees ook de bijbel. Want daarin staat dat de Heer aan mijn kant staat tegenover mijn hypotheekverstrekker: ‘ik voer uw rechtsgeding en neem voor u wraak’.”

Terug naar 2002. Dickerson woonde in een buitenwijk van Chicago, in een vrijstaande koopwoning ter waarde van 161.000 dollar. Per maand loste hij 800 dollar (605 euro) af op zijn hypotheek. Dat betaalde hij van zijn arbeidsongeschiktheidsuitkering van 1.800 dollar plus de 400 dollar die hij per maand bijverdiende als huis-aan-huis-verkoper van luchtfilters. Toen werd zijn vrouw ziek. Net als bijna vijftig miljoen andere Amerikanen was ze onverzekerd en moesten de rekeningen uit eigen zak worden betaald.

Gelukkig bood de huizenmarkt uitkomst. De gemiddelde Amerikaanse hui-



Sam Marshall van Hudson and Marshall Auctions geeft een winnend bod aan bij een gedwongen veiling van huizen in Denver, Colorado. (Foto Reuters)

zenprijs steeg op jaarbasis met 10 procent, en het in de VS relatief goedkope oversluiten was financieel aantrekkelijk. Dickerson kreeg een telefoontje. Ene Stephanie Johnson van Flexpoint uit Californië meldde zich, schijnbaar uit het niets. Flexpoint zou „alles makkelijker maken, mijn hypotheek en de verzekeringspolis bijhouden, ik hoefde me niet

gens druk om te maken.” (Volgens Dickerson bleek Johnson later ontslagen. Bij Flexpoint werd gisteren de telefoon niet opgenomen.) „Mijn vrouw werd ziek, ik werd ziek, ik moest toch iets. Ik zou in ieder geval mijn huis kunnen houden.”

Op dat moment wist Dickerson niet dat hij in dezelfde val trapte als de ruim twee miljoen anderen die jaarlijks de ter-

minologie ook niet begrijpen: hij sloot een zogeheten *subprime mortgage* af. Dat is een hypotheek voor Amerikanen met een lage kredietwaardigheid. Omdat ze nog nooit geld geleend hebben, of ergens schulden hebben gemaakt. Ook was Dickerson niet bekend met de afgelopen week zo controversieel geworden termen: ARM (*adjustable rate mortgage*), hy-

potheek met wisselende percentages) zei hem niets. Net zomin als 2/28's (de verkoper benadrukt de twee jaar van bescheiden percentages, de 28 jaar daarna schieten de maandtermijnen periodiek omhoog). Laat staan dat hij wist van de *'teaser'* (het eerste rentepercentage is als lokmiddel laag).

Zonder de verkoopster ooit te ontmoet-

ten gaf Dickerson zijn inkomsten op, inclusief de 400 dollar van de filters. Dat laatste bedrag bleek later vertienvoudigd. Hij belde haar. „Zoveel verdien ik nooit. Waar haal je dat vandaan?”

De reactie was een dreigement. Zonder die aanvraag kon hij nooit een hypotheek krijgen. En bovendien moest hij zijn huis ook maar opnieuw verven want de taxateur zou langskomen. Tegelijkertijd had Dickerson het advies van Flexpoint opgevolgd zijn lopende afbetalingen te stoppen – daar zou voor gezorgd worden. Hij liep twee maanden achter op zijn aflossingen en de ziekenhuisrekeningen stapelden zich op.

De verkopers van hypotheekleningen met honderden tegelijk hun baan verliezen werkten op provisiebasis, vaak vanuit huis. „Plunderaars”, noemt onderzoeksorganisatie Center for Responsible Lending hen. Hun methodes zijn zo berucht dat steden als New York officieel adviseerden nooit contracten met blanco regels te ondertekenen.

Dat de agressieve wijze van hypotheekverkoop niet tot Dickersons woonplaats beperkt was, blijkt uit een bezoek aan McHenry op negenhonderd kilometer naar het zuidoosten, in de bergen tussen de gemeenten Friendsville en Accident in. Hier werkt Chad Ward vanuit huis, namens Eagle Mortgage Associates. „Als de klant een minder dan perfecte *credit score* heeft, dan ken ik wel hypotheekverstrekkers die met minder dan perfect aan de slag willen.” Ward kent „wel wat trucs” om die ‘krediet score’ te verbeteren. „Dus om te zeggen dat het moeilijk is om een hypotheek te krijgen als je schulden hebt, nee, dat is het niet.”

Dickerson besloot te tekenen, kreeg een aflossingspercentage van 7,6 procent. Per maand moest hij 1.603 dollar aflossen, maar dat werd al snel 1.700 en toen zelfs 1.800. Exact evenveel als zijn uitkering. „Doretta zei dat ze zich een damsteep op het bord voelde, zo werden we heen en weer geschoven.”

Drie maanden na ondertekening werd hij op straat gezet. Nu huurt het echtpaar voor 600 dollar een vervallen tweekamerwoning in een „niet erg goede buurt. Elke avond wordt hier geschoten. Maar we moeten toch ergens wonen”. Dickerson heeft het hoorbaar moeilijk terwijl hij door zijn drie dozen met documentatie gaat. „Ze hebben mijn huis afgepakt. Was ik maar nooit in aanmerking gekomen voor een hypotheek. Dan had ik me iets beter gevoeld.”