

Tomasz Baum
Aleksander Duma

Title insurance – ubezpieczenie tytułu prawnego i wad prawnych nieruchomości

Ubezpieczenie tytułu prawnego nieruchomości jest instytucją powstałą na gruncie prawa amerykańskiego. Stanowi ono środek zabezpieczenia właściciela nieruchomości przed stratami, jakie mogą wynikać ze źle sporządzonej umowy, czy też innych błędów powstałych podczas przenoszenia prawa własności. Mimo popularności, jaką rozwiązanie to cieszy się zarówno w swojej ojczyźnie, jak również w Kanadzie oraz wielu krajach zachodniej Europy, na gruncie prawa polskiego jest ono praktycznie niespotykane. Tylko nieliczni ubezpieczyciele działający na polskim rynku oferują ten produkt ubezpieczeniowy. Sytuacja taka może budzić zdziwienie, zwłaszcza biorąc pod uwagę coraz częstsze w ostatnim czasie doniesienia o kolejnych roszczeniach reprivatyzacyjnych, czy też o próbach przejmowania nieruchomości przez obywateli z zagranicy. Ubezpieczenie tytułu prawnego nieruchomości stanowić może zatem skuteczny sposób zabezpieczenia się przed tymi oraz innymi, niemniej problematycznymi sytuacjami.

Rys historyczny – skąd pochodzą i czym są TI

Jak wspomniano już we wstępie, *title insurance* (dalej jako *TI*) swoje powstanie zawdzięcza amerykańskiemu rynkowi ubezpieczeniowemu. Pierwotnie, zgodnie z prawem amerykańskim, pełną odpowiedzialność za skuteczność dokonanej transakcji zbycia nieruchomości spoczywała na kupującym. Spoczywał na nim zwłaszcza obowiązek sprawdzenia, czy tytuł prawny do nieruchomości, jakim dysponował sprzedający, pozbawiony jest wad. Jeśli po dokonaniu transakcji okazywało się, że sprzedający takim tytułem jednak nie dysponował lub też z tego czy innego względu był to tytuł wadliwy, niedoszły nabywca tracił zainwestowane przez siebie środki. Podobna sytuacja miała miejsce w 1868 r., kiedy to Sąd Najwyższy stanu Pensylwania rozstrzygał w sprawie *Watson* przeciwko *Muirhead*. *Watson* – niedoszły na-

bywca stracił swoje pieniądze, ponieważ transakcja nie doszła do skutku z powodu zastawu ustanowionego wcześniej na nieruchomości, którą chciał nabyć. Broniący się przed sądem sprzedawca – *Muirhead* podnosił, iż faktycznie wiedział on o ustanowionym na nieruchomości zastawie, ale nie poinformował o nim nabywcy, ponieważ zatrudniony przez niego prawnik stwierdził (jak się potem okazało błędnie), że zastaw ten nie ma mocy prawnej i nie może być traktowany jako przeszkoda w dokonaniu transakcji. Sąd ostatecznie rozstrzygnął, że *Muirhead*, jak i wszyscy inni w podobnej sytuacji, nie mogą ponosić odpowiedzialności za pomyłkę spowodowaną profesjonalną opinią prawnika. Rozstrzygnięcie to stało się bezpośrednią przyczyną uchwalenia ustawy, w której to stan Pensylwania dopuszcza tworzenie podmiotów zajmujących się ubezpieczaniem tytułu prawnego do nieruchomości na wypadek jego wadliwości, tak aby nie dopuścić po-

nownie do sytuacji, w jakiej znalazł się *Watson*. Pierwsza taka spółka powstała w 1876 r. w Filadelfii.

Ogromna popularność tego rodzaju zabezpieczenia na rynku amerykańskim wynika w dużym stopniu również z jego specyfiki. Poza kilkoma wyjątkami (stan Minnesota czy Massachusetts) nie istnieją tam odpowiedniki naszego rejestru ksiąg wieczystych. Transakcje zbycia nieruchomości są oczywiście zgłaszane odpowiedniemu urzędnikowi stanowemu, ale w żaden sposób nie bada on, czy osoby dokonujące sprzedaży dysponowały faktycznie tytułem prawnym do sprzedawanej nieruchomości (jak wspomniano wyżej, obowiązek ten spoczywa na kupującym), a ogranicza się jedynie do zarejestrowania samej transakcji. Otwiera to z jednej strony pole do nadużyć, z drugiej zaś rodzi potrzebę zabezpieczenia skuteczności dokonywanej transakcji – tutaj z pomocą przychodzi właśnie omawiany produkt ubezpieczeniowy.

Jak funkcjonują ubezpieczenia TI

Polisy ubezpieczeniowe TI oferowane są zazwyczaj w dwóch podstawowych wariantach:

1. dla właścicieli nieruchomości (nazywane są *owner policy*);
2. dla kredytodawców (nazywane są *lender policy*).

W obydwu przypadkach pobierana jest opłata w formie jednorazowej składki. W przypadku wykrycia wad dokonanej transakcji, ubezpieczyciel oferujący polisę albo opłaca koszty sądowe obrony tytułu prawnego do nieruchomości albo dokonuje wypłaty odszkodowania za straty spowodowane przez tzw. defekty w samym tytule prawnym do nieruchomości. Na rynku amerykańskim polisy właścicielskie są nieograniczone w czasie i obowiązują dopóki nieruchomość nie zostanie sprzedana (kontynuacja ochrony jest przekazywana zgodnie z dziedziczeniem nieruchomości), podczas gdy polisy dla kredytodawców są aktywne dopóki związany z nią kredyt nie zostanie spłacony.

Należy stwierdzić, iż ochrona oferowana przez tego rodzaju produkty ubezpieczeniowe skupia się na dwóch obszarach: po pierwsze chroni sam tytuł prawny do nieruchomości (gwarantuje, że osoba, która wykupiła taką polisę, jest właścicielem nieruchomości), po drugie chroni przed stratami i kosztami prawnymi związanymi z ochroną prawną tytułu własności. Ochronie podlegać może nie tylko prawo własności, a w przypadku polskiego prawa – także prawo użytkowania wieczystego, lecz także ograniczone prawa rzeczowe, jakie mogą zostać ustanowione na nieruchomości (np. służebności, hipoteki itp.). Wśród zasadniczych rodzajów ryzyka objętych ubezpieczeniem TI wymieniane się roszczenia reprivatyzacyjne, wady nabycia wynikające z naruszenia przepisów prawa publicznego, błędy w dokumentach stanowiących podstawę nabycia nieruchomości, fałszywe oświadczenia sprzedawców prowadzące do nieskuteczności nabycia, oświadczenia woli składane przez osoby bez zdolności do czynności prawnych, wady wynikające z nabycia nieruchomości należącej do wspólności małżeńskiej – od jednego z małżonków, wadliwe spadkobranie, wady dotyczące reprezentacji sprzedającego oraz cały katalog innych¹.

Jak wynika z powyższego, ochrona oferowana przez ubezpieczenia *title insu-*

rance jest bardzo złożona i kompleksowa. Nie dziwi więc, że ważnym elementem po stronie udzielającego ochrony ubezpieczeniowej ubezpieczyciela jest właściwa ocena ryzyka związanego z każdorazowym udzieleniem ochrony. O ile w zdecydowanej większości przypadków nabywania nieruchomości przez osoby fizyczne, gdy sytuacja prawna przedmiotu transakcji nie budzi poważnych wątpliwości, nie powinno stanowić problemu o tyle, zwłaszcza w przypadkach dużych inwestycji, gdy sytuacja prawna nieruchomości jest skomplikowana, a na horyzontie dostrzegalne są już możliwe, choć niesformułowane jeszcze roszczenia osób trzecich, cała procedura ulega komplikacji, a konieczność przeprowadzenia szczególnego *due diligence* oraz trafnej oceny ryzyka mogą wpływać zniechęcająco na

Ochronie podlegać może nie tylko prawo własności, a w przypadku polskiego prawa – także prawo użytkowania wieczystego, lecz także ograniczone prawa rzeczowe, jakie mogą zostać ustanowione na nieruchomości (np. służebności, hipoteki, itp.)

potencjalnego ubezpieczyciela. Być może właśnie to, jak i wynikający z niewiedzy brak popytu na tego typu usługi obarczyć można winą za niską popularność omawianego produktu na rynku polskim.

Title insurance na gruncie prawa polskiego – potencjalne zastosowania

Ubezpieczenia tytułu prawnego TI pojawiły się na naszym rynku wraz z napływem zagranicznych instytucji finansowych inwestujących w Polsce na rynku nieruchomości, w szczególności w obiekty zagrożone tzw. roszczeniami reprivatyzacyjnymi. Do chwili obecnej tego typu ubezpieczenia nie zyskały jednak na popularności pomimo ich niewątpliwych zalet. W kontekście polskich uwarunkowań historycznych, częstokroć nieuregulowa-

nego lub wątpliwego ich stanu prawnego, ubezpieczenia TI mogą znacząco redukować ryzyko związane z nabywaniem nieruchomości lub ich finansowaniem. Obecnie wyróżnić można kilka grup potencjalnych odbiorców produktów tego typu.

Do pierwszej grupy zaliczyć można klientów indywidualnych, kupujących działki lub nieruchomości mieszkaniowe. Nabywane przez nie nieruchomości są zazwyczaj własnością innej osoby fizycznej, co w dużej mierze upraszcza ocenę stanu prawnego przedmiotu transakcji. Głównym ryzykiem jest tutaj oszustwo lub nadużycie sprzedającego. Wynika to z faktu, że sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości odbywa się zazwyczaj na krótko przed podpisaniem aktu notarialnego. Praktyka obrotu na rynku nieruchomości pokazuje, iż co najmniej raz na kilka tygodni, a nawet częściej, w naszym kraju dochodzi do sytuacji, w których potencjalni nabywcy nieruchomości tracą pokaźne środki finansowe na skutek nieuczciwego i zamierzonego postępowania kontrahenta. Zapewne wiele z tych osób chętnie skorzystałoby z możliwości ubezpieczenia swojej transakcji, gdyby tylko opcja taka była bardziej dostępna, i to nawet mimo rosnącej popularności systemów typu *escrow*. Jednocześnie należy mieć na uwadze, iż świadomości prawna konsumentów w Polsce jest dość niska, choć z roku na rok się poprawia. Ubezpieczenia TI mogą zatem skłonić określone osoby do podjęcia decyzji co do zawarcia umów kupna-sprzedaży nieruchomości, bowiem osoby te będą wiedzieć, iż w przypadku, gdyby okazało się, iż np. umowa sprzedaży obciążona jest skutkiem nieważności, zawsze będą one mieć możliwość zwrócenia się do ubezpieczyciela o wypłatę odszkodowania.

Druga grupa potencjalnych klientów to inwestorzy instytucjonalni kupujący nieruchomości komercyjne. W tym wypadku transakcje dokonywane są z innymi podmiotami komercyjnymi lub jednostkami samorządu terytorialnego, a nabywane przez nie nieruchomości są częstokroć złożone z wielu działek o różnym stanie prawnym. Rodzi to konieczność przeprowadzenia dokładnej analizy prawnej oraz potrzebę zabezpieczenia przed możliwymi następstwami wykrytych problemów. W tym przypadku nieodzownym może okazać się pomoc ubezpieczyciela przy zawieraniu umów ubezpieczenia TI. W takich krajach jak USA czy Kanada powszechnym jest, iż ubezpieczyciele chcą ograniczyć ryzyko związane z zawieraniem przez nich umowami ubezpieczenia, podejmują przed

¹ Raport Kancelarii BSJP oraz ProDevelopment – www.bsjp.pl

wystawieniem polisy określone czynności. Zawarcie umów *TI* poprzedzone jest często audytem prawnym nieruchomości dokonywanym przez wyspecjalizowanych prawników działających na zlecenie firm ubezpieczeniowych. Często na podstawie raportu z takiego badania prawnego ubezpieczyciel podejmuje decyzję co do wysokości potencjalnej składki na ubezpieczenie *TI*, które kupująca nieruchomość instytucja finansowa będzie zobowiązana uiścić. Zatem w takim przypadku może okazać się, iż ryzyko związane z transakcją ograniczone jest niejako w podwójny sposób, tj. poprzez dodatkowe szczegółowe badanie prawne nieruchomości dokonywane przez towarzystwo ubezpieczeniowe oraz poprzez ochronę udzieloną w umowie ubezpieczenia. W szczególności ubezpieczenia *TI* przy wielomilionowych transakcjach mogą okazać się tym, co chronić będzie podmioty gospodarcze przed nietrafionymi inwestycjami.

Do trzeciej grupy zaliczyć można kredytodawców – banki udzielające kredyty hipoteczne. Ryzyko prawne tych podmiotów wynika zazwyczaj z konieczności ustanowienia hipoteki i wynika z ryzyka związanego z tytułem prawnym do nieruchomości, z częstokroć z długotrwałym okresem oczekiwania na wpis hipoteki przez sąd oraz ryzyka związanego z prawomocnością i skutecznością tego wpisu. Instytucje finansowe zabezpieczają się przed przeciągającym się wpisem do księgi wieczystej wprowadzając wymóg posiadania tzw. ubezpieczenia przejściowego do czasu wpisu hipoteki. Nie jest to jednak ochrona zabezpieczająca w wystarczającym stopniu przed oszustwem lub innymi błędami prawnymi mającymi wpływ na wskazaną rejestrację. Stanowi ona jedynie ochronę kredytową na wypadek braku spłaty kredytu. Ubezpieczenie przejściowe, chociaż chroni przed ryzykiem kredytowym, nie zapewnia np. ochrony prawnej i wygasa w momencie uprawomocnienia się wpisu do hipoteki. Pozostałe ryzyka takie jak np. roszczenia spadkobierców lub nieuregulowanego stanu prawnego nieruchomości (wadliwy tytuł prawny poprzednich właścicieli) nie są objęte ochroną.

Przykłady opisane powyżej są to jednak zastosowania typowe. Czynnikiem, który może mieć szczególny wpływ na rozpowszechnienie ubezpieczenia tytułu prawnego i wad prawnych nieruchomości na rynku krajowym jest z pewnością ochrona, jaką zapewnia ono przed potencjalnymi roszczeniami reprivatyzacyjnymi. Należy w tym miejscu przypomnieć, iż kwestia zwrotu mienia spadkobiercom

obywateli polskich narodowości żydowskiej, zmarłych w trakcie II wojny światowej nie została do chwili obecnej w wystarczającym stopniu uregulowana przez polskie władze. Można się spodziewać, iż coraz częściej będziemy mieć do czynienia z roszczeniami ich spadkobierców o zwrot nieruchomości lub odszkodowań za utracone mienie. Charakter tych roszczeń sprawia, iż nabycie prawa własności lub użytkowania wieczystego nieruchomości łatwo może okazać się nieskuteczne, a rekojmia dobrej wiary ksiąg wieczystych niewystarczająca do eliminacji zagrożenia

W kontekście polskich uwarunkowań historycznych, częstokroć nieuregulowanego lub wątpliwego ich stanu prawnego, ubezpieczenia *TI* mogą znacząco redukować ryzyko związane z nabywaniem nieruchomości lub ich finansowaniem

stojącego przed kupującym. Dotyczy to również przypadków przejmowania nieruchomości przez obywateli z zagranicy (dotyczy to osób np. z podwójnym obywatelstwem, przedsiębiorstw zagranicznych). Jak wspomniano powyżej Polska, w przeciwieństwie do innych krajów regionu, w dalszym ciągu nie ma uchwalonego prawa regulującego stosunki własnościowe do nieruchomości będących własnością innych osób przed II wojną światową. Zwłaszcza w takich miastach jak Kraków, Warszawa, Łódź, Białystok czy Wrocław reprivatyzacja stanowi bardzo skomplikowany i nierozwiązany dotychczas problem. Chociaż odpowiednie ustawy po zakończeniu II wojny światowej przekreśliły możliwość odzyskiwania nieruchomości z terenów poniemieckich przez byłych właścicieli tych nieruchomości, to istnieje dość spora grupa osób, która opuściła Polskę w latach 70. XX wieku i która do dnia dzisiejszego posiada podwójne obywatelstwo². Pomimo przejścia nieruchomości po emigrantach przez państwo bardzo często nie dbano o uregulowanie stanu prawnego. Nagłaśniany w mediach przypadek Pani Agnes Trawny uzmysło-

wił wielu osobom, z jakimi problemami mogą się spotkać, jeśli nie zadbają wcześniej o uregulowanie stanu prawnego do nieruchomości, w której mieszkają. To samo dotyczy nieruchomości należących do przedsiębiorstw zagranicznych spoza Niemiec, a które po zakończeniu wojny zostały znacjonalizowane.

Prognoza dotycząca przyszłości rynku

Obecnie liczba podmiotów oferujących ubezpieczenia *title insurance* na rynku polskim policzyć można na palcach jednej ręki. Nie ma jednak wątpliwości, że stan taki nie będzie trwał wiecznie. Przemawia za tym ogromna popularność produktów tego typu na rynkach USA, Kanady, jak i bogatszych państw europejskich oraz ogromna potencjalnie użyteczność tego typu instytucji, zwłaszcza jako zabezpieczenie przed stanowiącymi specyfikę rynku polskiego roszczeniami reprivatyzacyjnymi. Należy spodziewać się, że wraz ze wzrostem wiedzy i świadomości wśród nabywców nieruchomości rosnąć będzie również popyt na polisy tego typu. W obecnej sytuacji duży gracz, który jako pierwszy zdecyduje się na udostępnienie na szeroką skalę i zainwestowanie środków w promocję produktów typu *title insurance* ma szansę zyskać pozycję dominującą na raczkującym jeszcze, a potencjalnie ogromnym polskim rynku ubezpieczeń tytułu prawnego nieruchomości.

Autorzy są prawnikami z Kancelarii prawnej Kijewski Graś sp.k. specjalizującymi się w obsłudze prawnej nieruchomości i procesów inwestycyjnych.

Wykaz źródeł:

1. *D.B. Burke, Jr.*, Law of Title Insurance, Little Brown & Company (1986)
2. Professor Dwight Jaffee The Monoline Restrictions on Mortgage and Title Insurance, With Special Application to California Paper, University of California, June 17, 2003
3. *Craig, Mark R.*, Lawyer and Banker and Central Law Journal, 1932 25: 134, "What Is Title Insurance". Accessed 5 November 2008.
4. National Title-Duluth, Inc. TITLE INSURANCE: AN AMERICAN TRADITION". Accessed 5 November 2008.

² Andrzej Saniewski, Michał Wydra, Ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości, Wiadomości Ubezpieczeniowe Nr 3/2009.