

Patrycja Kowalczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

UBEZPIECZENIE TYTUŁU PRAWNEGO NIERUCHOMOŚCI (*TITLE INSURANCE*) – PERSPEKTYWY ROZWOJU NA RYNKU POLSKIM

Streszczenie: Rozwój rynku nieruchomości spowodował pojawienie się nowych rodzajów ryzyka, które związane są głównie z transakcjami zawieranymi na rynku nieruchomości. Obok wielu rodzajów ryzyka związanego z finansowaniem nieruchomości pojawiło się także ryzyko wad prawnych nieruchomości. Ryzyko to może być pokryte polisą ubezpieczeniową. Ubezpieczenie wad prawnych nieruchomości jest produktem bardzo popularnym w Stanach Zjednoczonych i kupowanym przy zawieraniu większości transakcji nieruchomościami. Rozwój tego produktu na rynku polskim jest kwestią czasu, bowiem wachlarz rodzajów ryzyka pokrywanego polisą ubezpieczeniową jest dość szeroki i zabezpiecza ubezpieczonego na cały okres posiadania tytułu prawnego do danej nieruchomości lub ograniczonego prawa rzeczowego.

Słowa kluczowe: tytuł prawny nieruchomości, produkt ubezpieczeniowy, ryzyko ubezpieczeniowe.

1. Wstęp

Rozwój rynku nieruchomości w Polsce spowodował nie tylko rozwój produktów bankowych wykorzystywanych głównie do finansowania inwestycji w nieruchomości, ale także rozwój produktów ubezpieczeniowych zabezpieczających inwestorów oraz banki przed różnymi rodzajami ryzyka związanego m.in. z finansowaniem zakupu nieruchomości. Do najważniejszych produktów oferowanych tutaj przez zakłady ubezpieczeń należy zaliczyć: ubezpieczenie niskiego wkładu własnego, ubezpieczenie do czasu ustanowienia hipoteki (tzw. ubezpieczenie pomostowe), ubezpieczenie utraty pracy, gwarancję wartości nieruchomości. Jednak na chwilę obecną nie jest na stałe wprowadzone do wachlarza produktów ubezpieczeniowych związanych z zakupem/sprzedazą nieruchomości ubezpieczenie tytułu prawnego nieruchomości, tzw. *title insurance*, które jest bardzo popularnym ubezpieczeniem w Stanach Zjednoczonych.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości, pokazanie liczby transakcji nieruchomościami na rynku polskim i próba wskazania perspektyw rozwoju *title insurance* w Polsce.

2. *Title insurance* – charakterystyka produktu

Ubezpieczenie tytułu prawnego nieruchomości po raz pierwszy pojawiło się w Stanach Zjednoczonych ponad 100 lat temu. Powodem powstania tego produktu były błędy prawników przy wydawaniu opinii dotyczącej stanu prawnego nieruchomości, jak również sytuacje, w których okazywało się, że tytuł do nieruchomości jest obciążony wadami prawnymi, i to takimi, których nie można usunąć. *Title insurance* miało być odpowiedzią na potrzebę wiarygodnego zapewnienia co do kształtu tytułu prawnego nieruchomości, jak również stosownym instrumentem, za pomocą którego można było likwidować szkody spowodowane błędami w opiniach dotyczących stanu prawnego nieruchomości [Kowal-Ziętara 2006]. Obecnie na rynku amerykańskim niemal wszystkie banki hipoteczne wymagają ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości, dzięki czemu kredyty mogą być udzielane zdecydowanie szybciej, bez konieczności szczegółowego badania stanu prawnego nieruchomości.

Na rynku funkcjonują dwa podstawowe rodzaje ubezpieczeń tytułu prawnego nieruchomości: jeden z nich przeznaczony jest dla właścicieli nieruchomości, a drugi dla banków finansujących projekty nieruchomościowe. Polisy ubezpieczeniowe wydawane są albo właścicielowi nieruchomości, albo bankowi (dla każdego z osobna) lub może być wydana jedna polisa dla obu podmiotów łącznie [Bąkowski 2007].

Przedmiotem ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości są straty finansowe, jakie mogą wyniknąć z wad tytułu prawnego nieruchomości lub ustanowionych na tym tytule praw osób trzecich, szczególnie banku finansującego nabycie nieruchomości. Interesem ubezpieczeniowym podlegającym ochronie może być tutaj nie tylko prawo własności, a w przypadku prawa polskiego – także prawo użytkowania wieczystego, ale również ograniczone prawa rzeczowe, jakie mogą powstać na nieruchomości (np. służebność, hipoteka) [Lis].

Do głównych rodzajów ryzyka objętych ubezpieczeniem tytułu prawnego należy zaliczyć [Lis]:

- 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 mieszkaniowej – od jednego z małżonków,
- wadliwe spadkobranie,
- wady dotyczące reprezentacji sprzedającego.

Title insurance pokrywa także koszty ochrony prawnej związanej z jakimikolwiek roszczeniami osób trzecich przeciwko prawom ubezpieczonego (włącznie z kosztami obsługi prawnej, kosztami ekspertyzy lub niezbędnej wyceny nieruchomości).

Specyficzną cechą ubezpieczenia tytułu prawnego jest objęcie ubezpieczeniem zdarzeń mających miejsce w przeszłości, co jest przeciwieństwem w stosunku do ubezpieczenia innych rodzajów ryzyka rzeczowego nieruchomości, które to obej-

mują zdarzenia przyszłe. Możliwość objęcia w ubezpieczeniu tym zdarzeń przeszłych jest możliwe dzięki konstrukcji wypadku ubezpieczeniowego rozumianego jako zgłoszenie przez osobę trzecią roszczenia do tytułu prawnego nieruchomości, w okresie po zawarciu umowy ubezpieczenia i nabyciu tytułu własności lub innych praw rzeczowych do nieruchomości. Warto jeszcze dodać, że okres ubezpieczenia obejmuje cały czas posiadania tytułu prawnego do danej nieruchomości lub ograniczonego prawa rzeczowego.

3. Transakcje nieruchomościami na rynku polskim

Wraz z rozwojem rynku nieruchomości zwiększyła się liczba transakcji nieruchomościami, do których należy zaliczyć: lokale mieszkalne, lokale niemieszkalne, budynki mieszkalne, budynki przemysłowe, budynki handlowo-usługowe, budynki biurowe, grunty zabudowane i zurbanizowane, użytki rolne, grunty leśne, nieruchomości zabudowane¹.

Tabela 1. Liczba transakcji nieruchomościami ogółem w latach 2006-2007

Województwo	2006	2007	Dynamika (2006 = 100)
Dolnośląskie	46 973	52 498	11,8%
Kujawsko-pomorskie	24 916	27 482	10,3%
Lubelskie	34 821	37 650	8,1%
Lubuskie	16 303	18 610	14,2%
Łódzkie	32 680	36 770	12,5%
Małopolskie	49 108	58 414	19,0%
Mazowieckie	82 285	95 091	15,6%
Opolskie	15 828	17 848	12,8%
Podkarpackie	27 088	33 233	22,7%
Podlaskie	15 195	15 628	2,8%
Pomorskie	38 077	42 478	11,6%
Śląskie	44 717	55 857	24,9%
Świętokrzyskie	17 287	18 841	9,0%
Warmińsko-mazurskie	23 952	25 698	7,3%
Wielkopolskie	44 098	49 965	13,3%
Zachodniopomorskie	26 731	29 443	10,1%
Polska	540 059	615 506	14,0%

Źródło: dane GUS-u.

¹ Takiego podziału nieruchomości dokonał GUS w opracowaniach dotyczących transakcji nieruchomościami na polskim rynku. Dokładne definicje rodzajów nieruchomości znajdują się np. w [*Transakcje kupna/sprzedaży...* 2008].

Tabela 2. Liczba transakcji nieruchomościami w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców w latach 2004-2007

Wyszczególnienie	Ogółem liczba transakcji			
	2004	2005	2006	2007
Dolnośląskie	35 742	32 425	27 972	29 097
Kujawsko-pomorskie	18 429	14 567	14 698	15 933
Lubelskie	21 235	16 240	16 974	17 596
Lubuskie	11 073	11 083	14 433	17 977
Łódzkie	16 278	15 438	19 517	20 075
Małopolskie	15 234	13 543	15 672	17 064
Mazowieckie	35 169	32 155	34 033	36 749
Opolskie	14 072	12 734	11 724	11 786
Podkarpackie	13 155	11 623	11 677	18 118
Podlaskie	9 744	9 953	8 396	8 254
Pomorskie	8 274	14 572	16 809	17 744
Śląskie	30 504	30 438	32 789	37 863
Świętokrzyskie	10 127	5 891	7 904	8 858
Warmińsko-mazurskie	13 336	13 645	13 844	16 451
Wielkopolskie	21 748	18 659	19 087	19 142
Zachodniopomorskie	11 467	12 111	12 520	13 378
Polska	285 587	265 077	278 049	306 085

Źródło: dane GUS-u.

Liczby transakcji nieruchomościami na rynku polskim z podziałem na województwa zostały przedstawione w tab. 1 i 2.

Dane tab. 1 wskazują, że w roku 2007, w stosunku do roku 2006, we wszystkich województwach zwiększyła się liczba transakcji nieruchomościami na rynku polskim. Poza województwem mazowieckim, gdzie liczba transakcji przekroczyła 95 tys. rocznie, można wyróżnić grupę pięciu województw wykazujących obroty powyżej 40 tys. rocznie (dolnośląskie, małopolskie, pomorskie, śląskie, wielkopolskie). Największy wzrost liczby transakcji nastąpił w województwie śląskim.

W tab. 2 przedstawiono liczbę transakcji nieruchomościami w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców. Porównując obie tabele, można stwierdzić, że duża część transakcji nieruchomościami (w przypadku niektórych województw ponad połowa liczby transakcji) odbywa się poza większymi aglomeracjami. Oznacza to, że rynek nieruchomości rozwija się na terenie całego kraju, a nie tylko w dużych miastach.

Warto byłoby także sprawdzić, jakie rodzaje nieruchomości są głównym przedmiotem obrotu, choć mogłoby się wydawać, że głównym przedmiotem obrotu na rynku nieruchomości są nieruchomości mieszkaniowe. Analizując dane pochodzące

z GUS-u, należy stwierdzić, że nie tylko nieruchomości mieszkaniowe, ale także pozostałe rodzaje nieruchomości stanowią istotny udział w transakcjach nieruchomościami ogółem (dokonywanych na całym rynku nieruchomości). Przykładem może być rok 2007, dla którego udział poszczególnych rodzajów nieruchomości w transakcjach ogółem dokonywanych w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców przedstawiał się następująco:

- lokale mieszkalne 21,5%,
- lokale niemieszkalne 2,12%,
- budynki mieszkalne 0,54%,
- budynki przemysłowe 0,07%,
- budynki handlowo-usługowe 0,1%,
- budynki biurowe 0,04%,
- budynki inne niemieszkalne 0,16%,
- grunty zabudowane i zurbanizowane 20,43%,
- użytki rolne 34,07%,
- grunty leśne 0,73%,
- nieruchomości zabudowane 20,24%.

4. Perspektywy rozwoju produktu w Polsce

Na rynku polskim pierwszą firmą, która zaoferowała ubezpieczenie *title insurance*, była First Title Insurance, która jest częścią First Title Group. W wersji podstawowej ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości przeznaczonej dla właściciela nieruchomości (użytkownika wieczystego) First Title Group pokrywa szkody poniesione przez ubezpieczonego wynikające z:

- braku ważnego tytułu prawnego do nieruchomości (ochrona ubezpieczeniowa obejmuje potencjalne roszczenia poprzednich właścicieli, ich spadkobierców oraz innych osób trzecich występujących z roszczeniami przeciwko tytułowi prawnemu ubezpieczonego),
- nieujawnionych obciążeń finansowych nieruchomości,
- jakichkolwiek przypadków oszustwa wpływających na tytuł prawny ubezpieczonego,
- nieujawnionych ograniczeń prawnych, służebności lub praw osób trzecich obciążających nieruchomość,
- nieujawnionych zobowiązań, które powodują ograniczenia w korzystaniu i rozporządzaniu nieruchomością przez ubezpieczonego,
- nieujawnionych roszczeń osób trzecich, powstałych na podstawie czynności z poprzednimi właścicielami nieruchomości,
- innych nieujawnionych praw osób trzecich mogących ograniczyć korzystanie z nieruchomości przez ubezpieczonego,
- braku wymaganych zgód korporacyjnych niezbędnych do skuteczności przeniesienia własności przez spółki będące poprzednimi właścicielami nieruchomości,

- nieważności tytułu prawnego, co spowodowane jest brakami formalnoprawnymi transakcji przeniesienia tytułu,
- wadliwości przeprowadzonego postępowania sądowego lub braku skutecznego przeniesienia tytułu w drodze dziedziczenia,
- ograniczenia tytułu prawnego do nieruchomości wynikającego z zalegających podatków związanych z dziedziczeniem,
- braku prawidłowego lub wyczerpującego opisu nieruchomości w poprzednich umowach przeniesienia tytułu prawnego nieruchomości, co może mieć wpływ na zakres przeniesionych praw.

Poza powyższym zakresem ubezpieczenia, ubezpieczenie dla kredytodawcy/banku gwarantuje jeszcze dodatkowe zabezpieczenie hipoteki ustanowionej na rzecz banku: po pierwsze – zapewnienie, że hipoteka została ustanowiona w sposób skuteczny i jest egzekwowalna, po drugie – ochrona w przypadku istnienia na nieruchomości dodatkowych obciążeń finansowych, które są nadrzędne wobec hipoteki ustanowionej przez bank [Bąkowski 2007].

Istotne jest to, że polisa ubezpieczeniowa obowiązuje tak długo, jak długo ubezpieczony będzie w posiadaniu zabezpieczenia lub we władaniu nieruchomością, co oznacza, że może trwać nawet 100 lat.

Drugim podmiotem, który zaoferował ubezpieczenie tytułu prawnego, jest Towarzystwo Ubezpieczeń Europa SA. Na razie zakład ten zaoferował to nowe ubezpieczenie wąskiej grupie klientów Noble Banku, którzy kupują nieruchomość na kredyt. Jak pisał Dziennik Ubezpieczeniowy², TU Europa SA w ciągu trzech pierwszych kwartałów roku 2009 zebrało ponad 28 mln zł składki z tytułu ubezpieczenia *title insurance*.

Chcąc się zastanowić nad perspektywami rozwoju *title insurance* w Polsce, należy wziąć pod uwagę, że w Stanach Zjednoczonych korzystanie z tego ubezpieczenia jest powszechne, co może oznaczać, iż rozwój tego produktu na rynku polskim jest tylko kwestią czasu. Ponadto należy podkreślić, że w Polsce przygotowanie dokumentów związanych z przeniesieniem własności nieruchomości należy do notariuszy, którzy działają z najwyższą starannością i rzetelnością. Gdyby jednak notariusze nie wykonywali z odpowiednią starannością czynności notarialnych, wówczas można by uzyskać odszkodowanie z obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej notariuszy³. Istotny jest fakt, iż notariusze bazują na informacjach zawartych w księdze wieczystej prowadzonej dla danej nieruchomości oraz na oświadczeniach stron transakcji. To oznacza, że nietrudno o nadużycia prowadzące do praktyk wyłudzenia kredytów, co w Stanach Zjednoczonych, Australii i Wielkiej Brani kosztowało banki miliardy euro.

Pojawienie się tego produktu na rynku polskim i rozpowszechnienie go powinno wspomóc rynek kredytów hipotecznych, a banki powinny się stać podmiotem,

² www.dziennikubezpieczeniowy.pl z dnia 10.11.2009 r.

³ Zob.: Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 grudnia 2003 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej notariuszy.

który będzie wymagał ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości przy ich finansowaniu kapitałem pochodzącym właśnie z banku. Niewykluczone, że pierwsze wymogi instytucji finansujących pojawią się przy dużych projektach nieruchomościowych, tutaj bowiem konsekwencje finansowe mogą być zdecydowanie większe niż przy transakcjach dokonywanych przez klientów indywidualnych. Chociaż biorąc pod uwagę rynek amerykański, który często jest wzorem dla rynku polskiego, należy się spodziewać także rozwoju tego produktu w segmencie klientów indywidualnych.

Dodatkowo należałoby uwzględnić zmiany zachodzące na polskim rynku nieruchomości, a zakłady ubezpieczeń powinny dostosować zakres odpowiedzialności do warunków polskich (szczególnie biorąc pod uwagę polskie prawo). Ponadto uwzględniając zmiany cen na polskim rynku nieruchomości, zakłady ubezpieczeń powinny odpowiednio określać sumę ubezpieczenia.

Kolejną ważną kwestią, która przemawia za jak najszybszym spopularyzowaniem ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości na rynku polskim, jest opieszałość polskich sądów i długi czas trwania spraw prowadzonych przez sądy. W sytuacjach spornych co do tytułu prawnego nieruchomości ustalenie praw danego podmiotu do nieruchomości może się ciągnąć latami.

Pewnym argumentem przeciwników tego ubezpieczenia jest obowiązująca w prawie polskim zasada ochrony nabywcy w dobrej wierze. Ochrona nabywcy w dobrej wierze w określonych przypadkach jest ograniczona lub wyłączona, a ponadto nie jest równoznaczna z ochroną banków przed koniecznością ponoszenia kosztów prawnych związanych z dochodzeniem roszczeń [Bąkowski 2007].

5. Podsumowanie

Omówiony w niniejszym opracowaniu produkt ubezpieczeniowy wydaje się być bardzo potrzebny na polskim rynku. Biorąc pod uwagę rosnącą liczbę transakcji nieruchomościowymi, należy się spodziewać, iż banki, które głównie finansują projekty nieruchomościowe, zaczną wymagać tego produktu w celu zabezpieczenia własnego ryzyka. Dużo zależy także od zakładów ubezpieczeń, od tego, jaką ochronę zaproponują oraz jak wysoką składkę naliczą za ryzyko ubezpieczeniowe. Jednak wraz z rozwojem rynku nieruchomości należy się spodziewać również rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego nieruchomości.

Literatura

- Bąkowski J., *Ubezpieczenie ryzyka praw do nieruchomości*, „Finansowanie Nieruchomości”, kwiecień 2007, nr 1(10).
- Brueggeman W., Fisher J., *Real Estate Finance and Investments*, McGraw Hill 2005.
- Kowal-Ziętara E., *Title insurance jako element długoterminowego zarządzania ryzykiem bankowym*, „Finansowanie Nieruchomości”, marzec 2006, nr 1(6).

Lis J., *Ubezpieczenie tytułu prawnego nieruchomości* (z 29.01.2009), za: Raport kancelarii BSJP oraz ProDevelopment.

Transakcje kupna/sprzedaży nieruchomości w 2006 roku, Raport GUS, 2007. *Transakcje kupna/sprzedaży nieruchomości w 2007 roku*, Raport GUS, wrzesień 2008.

TITLE INSURANCE – PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT ON THE POLISH MARKET

Summary: The development of the market of the fixed property caused the development of bank and insurance products. On the Polish market there are a lot of insurance products connected with the mortgage credit. Title insurance is not still popular insurance product on the Polish market but for centuries has been offered on the American market. Presenting title insurance is the main purpose of the article. Moreover it discusses its prospect of the development in Poland.