

ANDRZEJ SANIEWSKI, MICHAŁ WYDRA

Ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie doświadczeń międzynarodowych, jakie zebrane zostały w Kanadzie i USA w zakresie ochrony ubezpieczeniowej tzw. tytułu prawnego do nieruchomości – ang. „Title Insurance (TI)”. Ubezpieczenie tego typu chroni właściciela nieruchomości przed stratami, jakie mogą wynikać ze źle sporządzonej umowy przenoszącej prawa własności do nieruchomości oraz innych błędów, jakie mogły nastąpić przy przenoszeniu tego prawa. Ochrona oferowana przez tego rodzaju ubezpieczenie skupia się na dwóch obszarach: chroni sam tytuł do nieruchomości (gwarantuje, że osoba która wykupiła taką polisę jest właścicielem nieruchomości), oraz chroni przed stratami i kosztami prawnymi związanymi z obroną prawną tytułu własności. W krajach takich jak USA i Kanada TI w praktyce stosowane jest przez osoby fizyczne, jak też i inwestorów instytucjonalnych, aby chronić ich prawo własności do nabywanych nieruchomości. Świadomość ryzyka prawnego uczyniła TI bardzo popularnym produktem zarówno wśród osób fizycznych jak i inwestorów. Chociaż nie jest to obligatoryjne ubezpieczenie, to jest ono przyjętym standardem przy transakcjach na rynku nieruchomości.

Opracowanie zawiera także ogólną analizę ryzyk prawnych związanych z transakcjami na rynku nieruchomości w Polsce oraz celowości wprowadzenia podobnego ubezpieczenia na polski rynek. Dodatkowo również, na podstawie informacji prasowych przedstawione zostały wybrane przykłady problemów prawnych, dotyczących naruszenia prawa własności do nieruchomości, w wyniku których nabywcy nieruchomości zostali narażeni na straty finansowe.

1. Rozwój ubezpieczenia typu Title Insurance w USA

1.1 RYS HISTORYCZNY

TI zostało stworzone w 1853 roku przez Law and Property Assurance Society w stanie Pensylwania USA, a w 1874 roku stworzono pierwszy statut regulujący TI. Ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości rozwinęło się w czasie wielkiego *boomu* inwestycyjnego na rynku nieruchomości, jaki wystąpił w latach 20-tych XX wieku.

Tabela 1. Firmy ubezpieczeniowe ubezpieczające tytuł prawny do nieruchomości i kredyt hipoteczny w latach 1931-1933

	Liczba firm	% udział	Nadwyżka wynikająca z podpisanych umów (<i>Surplus as Regards Policyholders</i>)	% udział
California	9	10,7	39943530	11,7
Illinois	1	1,2	29630227	8,7
Kentucky	3	3,6	5076259	1,5
Louisiana	1	1,2	582152	0,2
Maryland	1	1,2	1644174	0,5
Massachusetts	1	1,2	2365281	0,7
Michigan	2	2,4	2009294	0,6
Minnesota	1	1,2	1800000	0,5
Missouri	1	1,2	1097925	0,3
New Jersey	21	25	20277962	5,9
New York	32	38,1	228162812	66,8
Oregon	2	2,4	1484583	0,4
Texas	1	1,2	1901936	0,6
Utah	1	1,2	320979	0,1
Wirginia	1	1,2	957008	0,3
Washington	5	6	3367961	1
Wisconsin	1	1,2	644122	0,2
Podsumowanie	84	100	341366205	100

Źródło: *Best Insurance Reports – Casualty and Miscellaneous 1931 -1933*

Oferowane usługi były często łączone z ofertami ubezpieczenia Mortgage Insurance (MI – ubezpieczenie kredytów hipotecznych od ryzyka kredytowego). Jednak ubezpieczyciele, którzy łączyli tę formę biznesu z ubezpieczeniami kredytów hipotecznych stali się niewypłacalni w trakcie Wielkiego Kryzysu z uwagi na błędy popełnione w obszarze ich aktywności ubezpieczeniowej. Głównie chodziło o brak stosowania odpowiednich rezerw i polityki nadzorczej w zakresie oferowanego ubezpieczenia MI. Te problemy nie dotknęły jednak ubezpieczenia TI, które dalej się rozwijało i odnosiło sukcesy na rynku, zbierając 30 mld USD składki w 2004 r..

Tabela 2. Przepis składki z tytułu ubezpieczenia TI w mld USD

Nazwa	Mld USD	% udział
Fidelity	4,7	30,5
First American	4,0	25,9
Land America	2,8	18,2
Stewart	1,7	11,2
Old Republic	0,9	6
Firmy regionalne	1,3	8,2
Sektor	15,5	100
Index Hershindal	2103	

Źródło: *American Land Trust Association (2005a)*

Szybki rozwój produktu możliwy był dzięki skoordynowaniu działań i powołaniu stowarzyszenia Title Insurance – American Land Title Association (ALTA) – organizacji zrzeszającej firmy ubezpieczeniowe rozwijające tę formę biznesu. ALTA została założona przez Wisconsin Association of Title Men (AATM). Pierwsze posiedzenie członków założycieli miało miejsce w dniu 8 sierpnia 1907 r. W całym okresie swojej działalności organizacja ta dążyła do promowania standardów usprawniających oferowanie TI, takich jak budowa zestandaryzowanej bazy informacyjnej o tytułach prawnych do nieruchomości, upowszechnianie jednolitego wzoru polisy ubezpieczeniowej, tzw. *First Owner's Policy*, lobbowania w sprawie usunięcia przepisów utrudniających bezpieczny rozwój TI.

O skuteczności organizacji świadczyć może rozpatrywanie pozwu przedstawicieli plemion indiańskich w 1977 r. Indianie dążyli do zwrotu terenów, które w czasach kolonizacji Ameryki były ich własnością. Obszar jaki podlegał pozwowi dotyczył ok. 58 proc. powierzchni stanu Maine (ok 12,5 miliona akrów). Ponadto oczekiwano 25 mld USD w formie odszkodowania za doznane szkody. ALTA powołała wtedy specjalny zespół, który w oparciu o posiadane zasoby informacyjne o ubezpieczanych nieruchomościach przystąpił do analizy roszczenia. Pozytywnym skutkiem takiego działania było danie sygnału rynkowi, zwłaszcza deweloperom, firmom budowlanym oraz bankom, że ich prawa do posiadanych nieruchomości lub inwestycji na terenach objętych roszczeniem nie są zagrożone, ponieważ firmy TI przejmują na siebie to ryzyko. Pozew został przez sąd oddalony, ponieważ wykazano, że zgłaszający sprawę nie mieli odpowiedniej podstawy prawnej do reprezentowania tych roszczeń w imieniu plemienia.

I.2. ROZWÓJ W USA

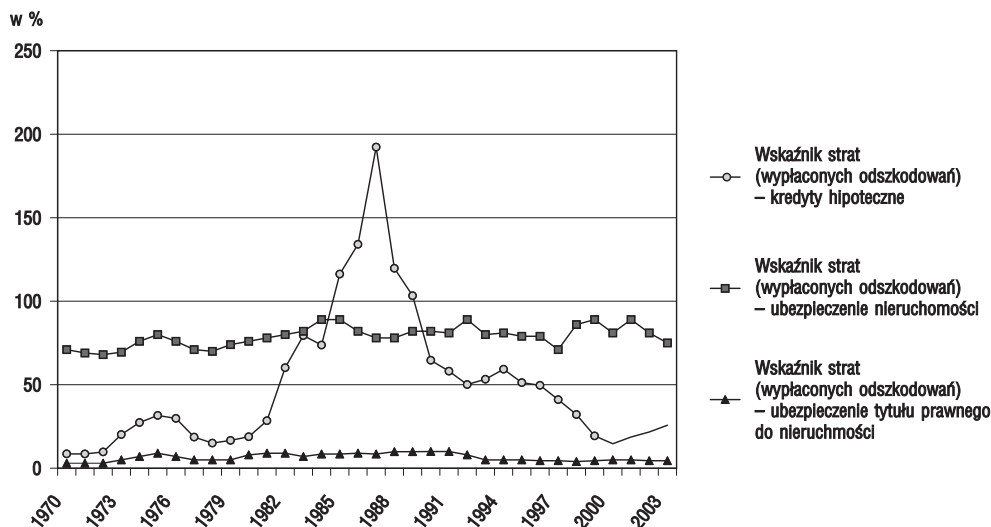
W USA tzw. przemysł TI składa się zarówno z regionalnych firm, które operują w określonych stanach, jak też i dużych krajowych firm, których przedstawicielstwa reprezentowane są w większości stanów. W 2004 r. na rynku amerykańskim aktywnych było 44 firm oferujących TI. Tabela nr 2 prezentuje listę krajowych ubezpieczycieli i zagregowane dane regionalnych firm oraz ich udział w przypisanej składce w 2004 r. Indeks koncentracji konkurencji, tzw. Herfindahl index wynosi 2103, i wskazuje, że działalność tego rodzaju biznesu jest mocno skoncentrowana. W przypadku ubezpieczenia typu Mortgage Insurance wskaźnik ten jest niższy i wynosi 1668.

Z historycznych danych firm, które oferują produkt TI wynika, że pod względem szkodowości jest to najmniej ryzykowny rodzaj biznesu ubezpieczeniowego. Wystarczy spojrzeć na wskaźnik zawiązanych rezerw oraz wypłaconych odszkodowań do zebranej składki (*loss ratio* – wskaźnik strat), który przedstawiony jest na Wykresie 1.

W okresie 1970-2003, dla firm ubezpieczeniowych oferujących TI wskaźnik strat wynosił średnio 6,3 proc.. Porównując poziom tego wskaźnika dla MI (49,1 proc.) i dla ubezpieczeń nieruchomości (70,8 proc.), wyraźnie widać, że ubezpieczenie TI ma dużo niższą szkodowość. Tak niski poziom zgłoszonych szkód wynika z tego, że ubezpieczenie TI chroni defekty w tytule prawnym do nieruchomości, które swoje źródła mają w przeszłości. Ubezpieczyciele zajmujący się tym biznesem identyfikują ewentualne defekty tytułu prawnego w trakcie przygotowywania polisy ubezpieczeniowej, korzystając z własnych zasobów informacyjnych, zwanych *title plant*. Dzięki dokładnemu

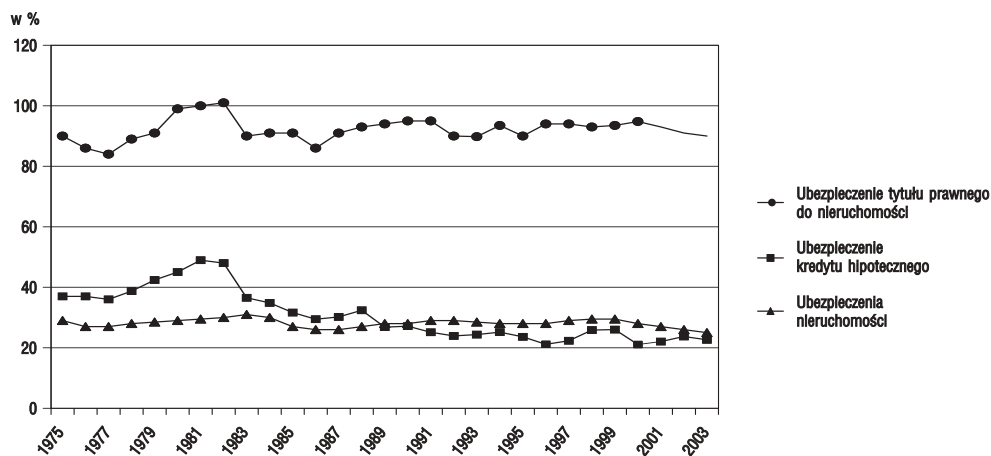
sprawdzeniu stanu prawnego nieruchomości przez firmę ubezpieczeniową przed zawarciem polisy, znacząco maleje ryzyko pojawienia się defektów prawnych w przyszłości.

Wykres nr 1. Odszkodowania wypłacane przez firmy ubezpieczeniowe wg rodzaju produktu



Źródło: MICA, Information Insurance Institute

Wykres nr 2. Wskaźnik kosztów operacyjnych firm ubezpieczeniowych wg rodzaju produktu



Źródło: MICA, Best

Wykres 2. przedstawia poziom kosztów operacyjnych dla TI, który jest wysoki ze względu na wysokie koszty dokładnego sprawdzenia stanu prawnego nieruchomości przed zawarciem polisy. Średni wskaźnik kosztów w okresie 1975-2003 wyniósł 92,2 proc. dla TI, 31,2 proc. dla MI i 28,1 proc. dla ubezpieczeń nieruchomości.

Z powyższych wykresów wysnuć można wnioski, że ubezpieczenie TI jest w stanie pomagać inwestorom zabezpieczając ich prawny interes do własności nieruchomości. TI jest stosunkowo tanim ubezpieczeniem. Prawdopodobieństwo wystąpienia szkody jest niewielkie, gdyż firma ubezpieczeniowa przeprowadza dokładne badanie stanu prawnego nieruchomości. Jest ono bardzo korzystne dla właścicieli nieruchomości, gdyż jeśli wystąpi szkoda (roszczenia osób trzecich do nieruchomości lub inne defekty tytułu prawnego), to związane z nią koszty mogą być bardzo duże i porównywalne do poziomu strat, jakie może spowodować zniszczenie nieruchomości przez pożar.

I. 3 RYZYKO I REGULACJE DOTYCZĄCE TITLE INSURANCE

Ubezpieczenie TI jest z jednej strony produktem usługowym, gdyż w ramach polisy firma ubezpieczeniowa przeprowadza pełną analizę stanu prawnego nieruchomości, a jednocześnie polisa ubezpieczeniowa jest formą gwarancji prawnej. Dlatego też w wielu stanach obowiązują szczegółowe regulacje dotyczące zasad działania firm ubezpieczeniowych oferujących ten produkt. Przede wszystkim wprowadzone są wymogi dotyczące utrzymywania odpowiednich rezerw oraz zakaz prowadzenia innej działalności ubezpieczeniowej. Na przykład w stanie Kalifornia status biznesu TI określony jest przez dwa wymogi:¹

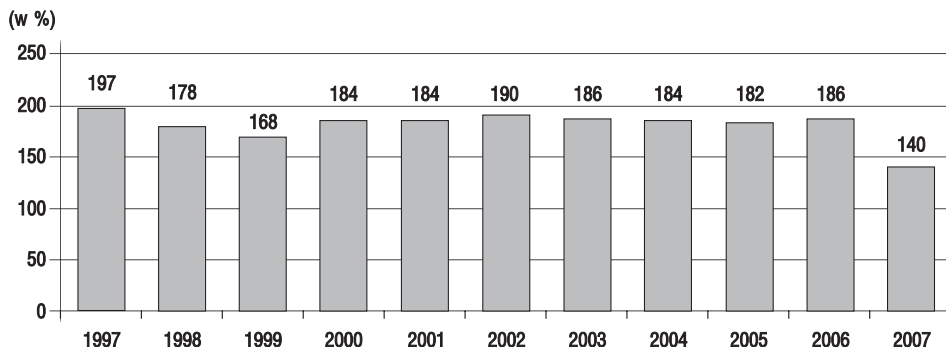
1. Obowiązkowa rezerwa na szkody równa jest 4,5 proc. osiągniętych przychodów. Ta rezerwa jest uwalniana/przekształcana w dochód wg zmniejszającej się skali: 10 proc. rocznie dla okresów rocznych od 1 - 5 lat, 9 proc. rocznie dla okresów rocznych od 6 - 10 lat, i 0,5 proc. rocznie dla lat od 11-20. Warto zauważyć, że wymóg rezerwy w wysokości 4,5 proc. jest mniejszy niż jedna dziesiąta rezerwy kontyngencyjnej odnoszącej się do ubezpieczenia MI (który wynosi 50 proc. uzyskanej składki). Dzięki stopniowemu uwalnianiu rezerwy możliwe jest wykorzystanie jej funduszy wg średnio ważonego okresu 8,875 lat, a w przypadku MI jest to 10 lat.
2. Większość stanów wymaga, aby produkty TI były oferowane przez spółki prowadzące działalność ograniczoną tylko do oferowania ubezpieczenia TI (*monoline insurance*). Stan Kalifornia określił w regulacji stanowej The California Insurance Code sekcja 12360, że „każdy ubezpieczyciel, który w USA prowadzi transakcje ubezpieczeniowe inne niż TI, nie ma prawa ubiegania się o uzyskanie licencji na oferowanie polis TI”.

Należy zauważyć, że chociaż ubezpieczenie TI cechuje się niewielkim poziomem szkodowości, to w momencie wystąpienia kryzysów zwiększa się statystycznie liczba zgłoszonych roszczeń, co obrazują zamieszczone wykresy. W wyniku postępującej recesji, spadku cen nieruchomości, rosnącego oprocentowanie kredytów hipotecznych i wzrostu bezrobocia przyspieszane było ujawnienie się katastroficznej natury ubezpieczenia kredytów hipotecznych. Oprócz wzrostu odszkodowań w biznesie MI, rósł także udział odszkodowań w TI, chociaż na znacznie niższym poziomie.

1. The Monoline Restrictions on Mortgage and Title Insurance, With Special Application to California Paper Prepared by Professor Dwight Jaffee Willis Booth Professor of Banking and Finance Haas School of Business University of California, s. 3

Wykres 3. i Tabela 3. prezentują wyniki finansowe największych firm oferujących ubezpieczenie TI oraz wskaźnik RAC (*Risk Adequacy Ratio*) przedstawiający zdolność firm TI do wypłaty odszkodowań przy uwzględnieniu wydatków operacyjnych. Jak widać ten wskaźnik w ostatnich latach znajdował się powyżej 180 proc. i chociaż obniżył się w 2007 r. do poziomu 140 proc., ciągle był wysoki.

Wykres nr 3. Kształtowanie się wskaźnika RAC w latach 1997 - 2007



Źródło: *Title Insurers US and Canda Special Report Title Insurers Risk – Adjusted Capital Adequacy at Year End 2007*, raport agencji ratingowej Fitch, 7 lipca 2008

Tabela 3. Wyniki operacyjne firm oferujących Ubezpieczenie IT (w mln USD) w 2006 - 2007 r.

Firma	Operacje tylko dot. tytułu prawnego do nieruchomości						Skonsolidowany przychód netto			Całociowy przychód operacyjny		
	Dochód operacyjny			Przychód przed opodatkowaniem			2007	2006	Zm. w proc.	2007	2006	Zm. w proc.
	2007	2006	Zm. w proc.	2007	2006	Zm. w proc.						
Fidelity National Financial INC	4,835	5,718	(15,4)	185,9	650,3	(71,4)	129,8	431,4	(69,9)	5319	6062	(12,3)
Fisrt American Corporation	5,516	6,059	(9,0)	(391,6)	98,9	(459,9)	(3,1)	287,7	(101,1)	7.812	8.244	(5,1)
LandAmeirca Financial Group Inc	3,145	3,510	(10,4)	(50,7)	160,2	(131,6)	(54,1)	98,8	(154,8)	3569	3885	(8,1)
Stewart Information Services Corp	1988	2351	(15,4)	(57,2)	83,2	(168,7)	(40,2)	43,3	(193,0)	2054	2432	(15,5)
Old Republic International Corp	851	980	(13,2)	(14,7)	31	(147,4)	272,4	464,8	(41,4)	4021	3,775	6,5
Razem	16335	18618	(12,3)	(328,3)	1023,6	(132,1)	304,8	1325,9	(77)	22775	24398	(6,7)

Źródło: *Title Industry Outlook Turns Negative in Midst of Unusually Sharp Market Downturn*, raport agencji ratingowej Fitch, 5 marca 2008

Odnosząc się do wyników finansowych, to należy zauważyć, że branża TI jest wrażliwa na zmiany sytuacji makroekonomicznej, a przede wszystkim rosnące bezrobocie oraz pogarszające się warunki kredytowe, tak jak to ma miejsce obecnie w USA. Wynika to z dwóch czynników:

- większość defektów prawnych dotyczących nieruchomości (lub też ustanowionej hipoteki) objawia się w momencie rozpoczęcia windykacji kredytu hipotecznego przez bank, co powoduje rosnącą skalę wypłat odszkodowań w okresie spowolnienia gospodarczego;
- w okresach kryzysu spada liczba i wartość transakcji na rynku nieruchomości, co powoduje zmniejszone wpływy ze składek;

Z danych powyżej widać, że zyski z działalności podstawowej TI zmniejszyły się w 2007 roku o ok. 12 proc. W 2008 r. poziom zysków może być mniejszy nawet o 20 proc. W związku z rosnącym zjawiskiem oszustw wiele firm TI musiało zrewidować swoje wyniki.

I.4 PRZYPADK FIRM RADIAN LIEN PROTECTION²

Radian Guaranty Inc. z Kalifornii, firma ubezpieczająca kredyty hipoteczne, wprowadziła ubezpieczenia typu Title Insurance poprzez spółkę Radian Lien Protection (RLP), która oferuje dodatkową opcję ochrony ryzyka tytułu prawnego jako część polisy ubezpieczeniowej. Dokładna analiza tej oferty ubezpieczeniowej pokazuje dwa rodzaje ryzyka nakładające się na właścicieli polis oferowanych przez firmę Radian:

- 1) właściciele polis *title insurance* Radian RLP narażeni są na wyższe ryzyko niewypłacalności firmy ubezpieczeniowej niż ci, którzy kupią podobne polisy od ubezpieczyciela oferującego tylko ubezpieczenie TI.
- 2) posiadacze polis ubezpieczeń kredytów hipotecznych (*Mortgage Insurance*) firmy Radian mają większy poziom ryzyka niewypłacalności ubezpieczyciela, niż ci, którzy kupują ten sam produkt od firmy ubezpieczeniowej prowadzącej jednorodną działalność ubezpieczeniową. Wyższe ryzyko niewypłacalności firmy Radian występuje od momentu, kiedy rozszerzono ofertę na ubezpieczenie tytułu prawnego.

I.5 WNIOSKI

W świetle amerykańskich doświadczeń nasuwa się pytanie, czy jest ekonomiczne uzasadnienie konieczności wdrożenia jednorodnej linii biznesu (*monoline insurance*) dla ubezpieczeń kredytów hipotecznych (MI) i tytułu prawnego (TI). Dla ubezpieczeń kredytów hipotecznych (MI) głównym powodem istnienia struktury jednorodnej linii biznesu jest to, że ubezpieczenie to zawiera w sobie ryzyko katastroficzne. Jeśli ubezpieczenie kredytów hipotecznych zostanie połączone z innymi rodzajami działalności ubezpieczeniowej, to powstaje wtedy ryzyko, że w przypadku wystąpienia fali wysokiego poziomu szkód, firma ubezpieczeniowa może zostać wystawiona na ryzyko niewypłacalności lub też w wyniku dużych strat przenieść ich koszty na posiadaczy polis innych linii biznesowych.

2. Professor Dwight Jaffee *Monoline Restrictions, with Applications to Mortgage Insurance and Title Insurance*, Haas School of Business, University of California, Berkeley, USA *Review of Industrial Organization*, 2006, str 22

Dla ubezpieczycieli tytułu prawnego motywacją do stosowania jednej linii biznesu jest to, że poprzez ograniczenie działalności tylko do ubezpieczenia TI, jest ona bezpieczna, gdyż dzięki dogłębnemu badaniu stanu prawnego nieruchomości ubezpieczyciel może znacznie ograniczyć ryzyko wystąpienia strat. Ubezpieczenie tytułu prawnego posiada cechy nieograniczonego trwania (ubezpieczenie bezterminowe). Główne ryzyko, jakie w nim występuje, nie pochodzi od ubezpieczonego ryzyka prawnego, ale od ubezpieczyciela, który w przypadku poniesienia strat na innej działalności może być zmuszony do ogłoszenia niewypłacalności.

2. Opis i charakterystyka produktu

Generalnie TI jest bardzo prostym produktem ubezpieczeniowym, bazującym na standardowej polisie, która jest bardzo podobna we wszystkich firmach ubezpieczeniowych (wzór polisy został opracowany przez stowarzyszenie ALTA). Polisy ubezpieczeniowe TI oferowane są w dwóch podstawowych wariantach:

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

W obydwu przypadkach pobierana jest opłata w formie jednorazowej składki i obydwie polisy zabezpieczają jej posiadacza przed skutkami błędów popełnionych w trakcie przenoszenia tytułu prawnego do nieruchomości. Dodatkowo również, polisa ubezpieczeniowa dla kredytodawców gwarantuje, że hipoteka ustanowiona na zabezpieczenie udzielonego kredytu zachowa swój priorytet i będzie egzekwowalna. Ponadto ten rodzaj ubezpieczenia pokrywa koszty obrony prawnej (bez limitu kosztów) w przypadku stwierdzenia, że w stosunku do nieruchomości (lub ubezpieczonej hipoteki) zgłaszane są roszczenia. Przykładowe przyczyny szkód chronionych przez TI to błędy lub ominięcia w tytule prawnym do nieruchomości, fałszerstwo, pominięty spadkobierca, i inne nierozpoznane wcześniej roszczenia.

Ubezpieczyciel oferujący TI albo opłaca koszty sądowe obrony tytułu prawnego do nieruchomości albo wypłaca odszkodowanie za straty spowodowane przez tzw. defekty w samym tytule prawnym do nieruchomości. 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.

2.1 KTO KORZYSTA Z UBEZPIECZENIA TI?

Ubezpieczenie TI jest stosowane zarówno do ochrony klientów indywidualnych, ale także nieruchomości komercyjnych. Szczególną rolę TI odgrywa zwłaszcza w zakresie wspierania rozwoju komercyjnych inwestycji budowlanych, zapewniając inwestorom gwarancję ochrony ich interesów do nieruchomości.

2.2 ZAKRES OCHRONY

- Nieznane defekty prawne tytułu prawnego własności nieruchomości.
- Istniejące roszczenia do nieruchomości (np. poprzedni właściciel nie opłacił podatków, rat kredytu).

- Naruszenie prawa własności (np. sprawy sporne dotyczące wyznaczenia granic sąsiadujących nieruchomości).
- Wyłudzenie tytułu prawnego do nieruchomości lub oszustwo.
- Błędy jakie powstały w czasie spisywania umowy przeniesienia własności lub w księdze wieczystej.

2.3 PRZEDMIOT UBEZPIECZENIA

W przypadku nieruchomości mieszkaniowych TI wprowadza następujące zakresy ochrony:

- Ochrona szczególna – obejmująca m.in. ochronę przed stratami związanymi z niewłaściwym przeniesieniem tytułu do nieruchomości oraz innych czynników z nim związanych. Zapewniona jest ochrona przed niedbalstwem prawnika/notariusza, które może spowodować ryzyko dla tytułu prawnego do nieruchomości.
- Ochrona częściowa – która polega na ochronie do czasu, gdy nie nastąpi rejestracja przeniesienia tytułu własności w lokalnej księdze wieczystej.
- Ochrona terminowa – która pozwala wyeliminować potrzebę ponownej inspekcji stanu prawnego nieruchomości, która jest wymagana przez wielu kredytodawców.
- Ochrona prawna – firma oferująca TI przejmuje koszty obrony prawnej chroniącej prawa właściciela tytułu prawnego do nieruchomości.

2.4 WYŁĄCZENIA

Tak jak każdy produkt ubezpieczeniowy, TI ma również pewne wyłączenia, do których zaliczyć należy:

- Wady prawne nieruchomości, które zostały zatajone przed firmą ubezpieczeniową przez właściciela.
- Ryzyko szkód ekologicznych – zanieczyszczenie obszaru nieruchomości.
- Roszczenia plemion indiańskich do nieruchomości.
- Naruszenie regulacji prawnych przez osobę, która zawarła ubezpieczenie.
- Uszkodzenia, które powstały w wyniku powodzi, pożaru, innych zdarzeń losowych.
- Zużycie lub zniszczenie nieruchomości.
- Kradzieży i zniszczeń spowodowanych przez złodziei.
- Inne zdarzenia, które nie dotyczą tytułu prawnego do nieruchomości.

5.5 WYLICZENIE SKŁADKI

Koszt nabycia polisy TI różni się w zależności od firmy i wartości nieruchomości. Składka płacona jest raz (jest to stała kwota) a ochrona ubezpieczeniowa trwa tak długo, jak długo właściciel polisy jest posiadaczem ubezpieczonej nieruchomości. Dla przykładu w Kanadzie za mieszkanie warte 500 tys. CAD uiszcza się składkę średnio w przedziale między 150 - 250 CAD. Poziom tej składki może się różnić w zależności od firmy oferującej usługę, ale także od wartości samej nieruchomości oraz regionu, w którym jest nieruchomość.

3. Perspektywa wdrożenia ubezpieczenia Title Insurance w Polsce

Aby móc ocenić celowość wdrożenia ubezpieczenia Title Insurance w Polsce należy dokładnie przeanalizować regulacje prawne dotyczące rynku nieruchomości oraz system rejestracji ksiąg wieczystych. Niewątpliwie system prawny w Polsce i obowiązująca zasada rękojmi ksiąg wieczystych znacząco zwiększa bezpieczeństwo prawne transakcji na rynku nieruchomości, ale jednocześnie nie eliminuje wszystkich ryzyk, takich jak oszustwa, błędy i przeoczenia oraz inne roszczenia (np. reprivatyzacyjne).

Dodatkowo, z powodów czysto organizacyjnych, nasz krajowy system ksiąg wieczystych, pomimo wdrożenia elektronicznej księgi wieczystej, ma swoje słabe punkty, do których zaliczyć należy niestety pewną jego niewydolność, która powoduje, że na wpis do hipoteki czekać trzeba nawet kilka miesięcy. Dzięki pewnym usprawnieniom, oraz także zmniejszeniu liczby transakcji, w ostatnim czasie ten okres wyczekiwania na wpis do hipoteki skrócono w niektórych rejonach kraju do niecałego miesiąca. Niemniej jednak istnieje obawa, że gdy rynek nieruchomości się ożywi i banki zaczną udzielać kredytów hipotecznych na większą skalę, okres oczekiwania na wpis do hipoteki może znowu się wydłużyć.

Fundamentem finansowania nieruchomości jest sprawnie funkcjonujący system wieczysto-księgowy, zapewniający pewność stosunków własnościowych nieruchomości oraz jasność co do stanu ich obciążeń. Niedrożność sądów wieczysto-księgowych, konieczność kilku- lub nawet kilkunastomiesięcznego oczekiwania na wpis hipoteki, powoduje wzrost ryzyka związanego ze stanem prawnym nieruchomości, co częściowo niwelowane jest przyjmowaniem przez banki dodatkowych, przejściowych zabezpieczeń (ubezpieczenia do momentu wpisu hipoteki). Oznacza to oczywiście większy koszt kredytu i tym samym jego niższą dostępność. Od 1 stycznia 2005 r. rozpoczęło się wdrażanie Elektronicznej Księgi Wieczystej, co powinno spowodować wyraźne przyspieszenie postępowania wieczysto-księgowego.

3.1 POTENCJALNE GRUPY KLIENTÓW W POLSCE

Możemy wyróżnić trzy grupy klientów, którzy mogą być zainteresowani ubezpieczeniem Title Insurance. Każda z tych grup klientów, ze względu na rodzaj oraz specyfikę przeprowadzanych transakcji, jest narażona na inny rodzaj ryzyka.

1) klienci indywidualni kupujący działki lub nieruchomości mieszkaniowe

Tego typu klienci z reguły kupują nieruchomość od innej osoby fizycznej, co upraszcza analizę stanu prawnego nieruchomości i znacząco zmniejsza ryzyko transakcji. Głównym czynnikiem ryzyka dla tych klientów jest przede wszystkim oszustwo lub nadużycie ze strony sprzedającego. Wynika to z faktu, że przy tego typu transakcjach sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości z reguły odbywa się kilka dni przed podpisaniem aktu notarialnego.

2) inwestorzy instytucjonalni kupujący nieruchomości komercyjne

Inwestorzy instytucjonalni najczęściej dokonują transakcji z innymi podmiotami komercyjnymi lub też jednostkami samorządu terytorialnego. Kupowane nieruchomości składają się często z wielu działek o różnym stanie prawnym. Powoduje to konieczność

przeprowadzania bardzo dokładnej analizy prawnej oraz stosowania zabezpieczeń przed stwierdzonymi zagrożeniami (np. roszczenia reprivatyzacyjne). Obecnie w Polsce ta grupa klientów już korzysta z ubezpieczenia Title Insurance i bardzo wiele transakcji komercyjnych jest ubezpieczanych od ryzyk prawnych.

3) kredytodawcy

Banki udzielające kredytów hipotecznych są najbardziej narażone na ryzyko prawne związane z ustanowioną hipoteką, które wynika z trzech czynników:

- a) ryzyko związane z tytułem prawnym do nieruchomości (naruszenie tego tytułu może podważyć skuteczność wpisanej hipoteki lub też wpłynąć na zmniejszenie wartości zabezpieczenia);
- b) długotrwały proces rejestracji hipoteki przez sąd w praktyce powoduje konieczność wypłaty kwoty kredytu przed ustanowieniem zabezpieczenia docelowego, jakim jest hipoteka;
- c) ryzyko związane z prawomocnością i skutecznością wpisanej hipoteki (błędy lub przeoczenia w trakcie udzielania kredytu lub rejestrowania hipoteki mogą podważyć skuteczność wpisanej hipoteki lub spowodować dodatkowe problemy prawne podczas egzekucji);

Ponieważ rynek kredytów hipotecznych w Polsce ma stosunkowo krótką historię i większość portfela kredytowego pochodzi z lat 2006-2008, brakuje jeszcze odpowiednich danych statystycznych, które pozwoliłyby ocenić ryzyko prawne związane z kredytami hipotecznymi. Jak do tej pory znane są tylko jednostkowe przypadki kredytów hipotecznych, w przypadku których banki napotkały problemy prawne związane z wadliwym tytułem prawnym lub też ustanowioną hipoteką. Można się jednak spodziewać, że w ciągu najbliższych 2-3 lat, w wyniku starzenia się portfela oraz pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej, rosnąca liczba rozpoczynanych przez banki egzekucji z nieruchomości wpłynie na zwiększenie liczby ujawnionych problemów prawnych związanych z kredytami hipotecznymi.

3.2 KORZYŚCI Z UBEZPIECZENIA TITLE INSURANCE DLA BANKÓW

Ubezpieczenie Title Insurance ma na celu przede wszystkim ochronę prawomocności hipoteki ustanowionej na rzecz banku oraz ochronę tytułu własności do kredytowanej nieruchomości, naruszenie którego mogłoby wpłynąć na wartość zabezpieczenia. Wady prawne hipoteki lub tytułu prawnego z reguły zostają ujawnione dopiero wtedy, gdy bank rozpoczyna procedury windykacyjne po wypowiedzeniu umowy kredytu. Tego typu problemy mogą wynikać z błędów popełnionych przez pracowników banku w trakcie udzielania kredytu (np. niewłaściwa weryfikacja dokumentów, przeoczenia pewnych punktów procedury, itp.), uchybień w procesie ustanawiania hipoteki lub też nadużyć oraz oszustw ze strony klientów.

W ostatnich kilku latach nastąpił bardzo dynamiczny wzrost portfela kredytów hipotecznych. Banki zwiększały swoją sieć sprzedaży, zatrudniały nowych pracowników oraz usprawniały swoje procedury w celu skrócenia okresu analizowania wniosków kredytowych. Te wszystkie zmiany przyczyniły się do znaczącego wzrostu liczby udzielonych kredytów, mogły one jednak również wpłynąć na liczbę popełnionych błędów,

których konsekwencje nie zostały jeszcze ujawnione. Ubezpieczenie Title Insurance chroni bank przed kosztami prawnymi oraz stratami finansowymi, które mogą powstać w wyniku tych błędów.

Jak do tej pory, tego typu sytuacje zdarzały się sporadycznie i nie spowodowały dla banków istotnych strat, ale również i liczba egzekucji z nieruchomości przeprowadzanych przez banki była stosunkowo niewielka. Jednak w ostatnim czasie, w wyniku zmieniającej się sytuacji rynkowej, pojawiają się nowe czynniki ryzyka:

- pogarszająca się sytuacja makroekonomiczna wpłynie na wzrost liczby niespłaconych kredytów;
- osłabienie złotego oraz spadające ceny nieruchomości uniemożliwią w większości wypadków porozumienie z kredytobiorcami w celu dobrowolnej sprzedaży nieruchomości, a rozpoczęcie przez bank procedur windykacyjnych może skłonić część dłużników do podjęcia działań mających na celu uniemożliwienia zajęcia nieruchomości;
- rosnące bezrobocie może mieć wpływ na zwiększenie liczby oszustw;

Pewne ryzyka prawne związane z ustanowieniem hipoteki jako zabezpieczenie udzielonego kredytu zostały także uwzględnione w Rekomendacji S Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego (obecnie KNF), w której to Rekomendacji 13 punkt 4.1.8 stanowi:

„Ocena ryzyka, w przypadku stosowania różnych rodzajów hipoteki (np. hipoteki zwykłej, kaucyjnej) powinna stanowić istotny element polityki banku w zakresie zarządzania ryzykiem portfela ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie. Fakt wpisania hipoteki kaucyjnej do księgi wieczystej dłużnika nie stanowi argumentu jednoznacznie wiążącego dla oceny jej skuteczności. Należy mieć na uwadze, że do wpisu hipoteki dochodzi w szczególnym postępowaniu (postępowaniu wieczystoksięgowym), a nie w sądowym postępowaniu rozpoznawczym. Rozpoznając wniosek o wpis hipoteki, sąd bada jedynie treść i formę wniosku, dołączonych do niego dokumentów oraz treść księgi wieczystej. W typowej sytuacji, gdy do wpisu hipoteki dochodzi na podstawie oświadczenia banku, o zgodności wpisu z rzeczywistym stanem prawnym i o skuteczności wpisu w razie jego zaskarżenia, decyduje prawidłowość i prawdziwość treści oświadczenia banku, a nie sam wpis, do dokonania którego sąd jest zobowiązany.”³

Ta rekomendacja podkreśla odpowiedzialność banku za monitoring i dokładną analizę dokumentacji związanej z wpisem do księgi wieczystej na jego rzecz. W przypadku niedopatrzenia z jego strony lub zaniedbania, straty jakie mogą wyniknąć będą dotyczyły przeważnie w pierwszej kolejności bank. Dlatego też każdy bank powinien w odpowiedni sposób oszacować to ryzyko oraz wdrożyć stosowne mechanizmy zabezpieczające przed tym ryzykiem. Ubezpieczenie Title Insurance, które chroni bank przed wadami prawnymi tytułu własności oraz ustanowionej hipoteki, może być również stosowane przez bank jako zabezpieczenie przed tym ryzykiem.

3. http://www/knf.gov.pl/Images/rekomendacja_S_tcm-20-8566.pdf

3.3 PRZYKŁADY ZASTOSOWANIA UBEZPIECZENIA TITLE INSURANCE

Z punktu widzenia banku ubezpieczenie TI może efektywnie chronić go przed stratami związanymi z następującymi przypadkami naruszenia tytułu własności lub pracomocności ustanowionej hipoteki, zwiększając tym samym bezpieczeństwo portfela kredytów hipotecznych i obniżając koszt kredytu:

1. Oszustwo ze strony sprzedawcy.

Kredytobiorca kupuje mieszkanie, na które bank udzielił kredytu hipotecznego. Niestety, okazuje się, że sprzedający był oszustem i sprzedał to samo mieszkanie kilka razy. W rezultacie transakcja zakupu mieszkania jest nieważna, bank nie może ustanowić hipoteki ani też odzyskać wypłaconej kwoty kredytu (środki zostały już przelane na rachunek sprzedającego i wypłacone).

2. Nadużycie zaufania (oszustwo) ze strony sprzedawcy.

Kredytobiorca kupuje mieszkanie, na które bank udzielił kredytu hipotecznego. Niestety, okazuje się, że dzień przed zawarciem aktu notarialnego, komornik złożył wniosek o wpis o wszczęciu egzekucji z tej nieruchomości na wniosek innego banku.

3. Oszustwo ze strony kredytobiorcy.

Bank udzielił pożyczki hipotecznej kredytobiorcy, który starał się o kredyt w kilku bankach (bank o tym wiedział dzięki informacji z BIK, ale klient wytłumaczył się, że tylko złożył wniosek w celu sprawdzenia konkurencyjnej oferty). Po udzieleniu kredytu, bank został poinformowany, że jego hipoteka jest wpisana na drugim miejscu, gdyż kilka dni wcześniej wpłynął wniosek od innego banku.

4. Problem z dostępem do nieruchomości.

Kredytobiorca kupił dom na działce, do której był dojazd przez inną prywatną nieruchomość (w KW była wpisana służebność przejścia i przejazdu). Po wszczęciu przez bank egzekucji z nieruchomości właściciel drogi dojazdowej zablokował ją (postawił bramę), co uniemożliwia dojazd do nieruchomości.

5. Obciążenie nieruchomości przez służebność nie ujawnioną w KW.

Kredytobiorca nabył nieruchomość na podstawie darowizny od rodziców. W akcie notarialnym było wpisane dożywocie dla rodziców, ale nie zostało to ujawnione w KW. Bank udzielił kredytobiorcy pożyczki hipotecznej i nie sprawdził aktu notarialnego nabycia nieruchomości. Służebność została ujawniona dopiero po wszczęciu egzekucji przez bank.

6. Brak podpisu dokumentów kredytowych przez współmałżonka.

Bank udzielił kredytu hipotecznego małżeństwu (współkredytobiorcy). Po wszczęciu egzekucji przez bank okazało się, że zlecenie wypłaty kredytu było podpisane tylko przez jednego ze współmałżonków, w związku z tym drugi współmałżonek zakwestionował swoje zobowiązania wobec banku z tytułu tego kredytu.

7. Niewłaściwe ustanowienie hipoteki zwykłej (zamiast kaucyjnej).

Bank udzielił kredytobiorcy kredytu w CHF i ustanowił na kwotę kapitału hipotekę zwykłą. Zgodnie z najnowszą wykładnią prawną, hipoteka zwykła nie może być ustanowiona dla kredytów walutowych, gdyż kwota hipoteki jest nieokreślona (zależy od kursu walutowego). Po pewnym czasie kredytobiorca składa wniosek o anulowanie tego wpisu.

8. Błędne ustanowienie hipoteki kaucyjnej.

We wniosku o ustanowienie hipoteki kaucyjnej bank błędnie podał numer umowy kredytowej.

3.4 ZALETY UBEZPIECZENIA TITLE INSURANCE

Najważniejszą zaletą ubezpieczenia TI jest to, że posiadacze polisy TI nie muszą się martwić o ryzyko związane z roszczeniami do posiadanej nieruchomości zgłoszonymi przez osoby trzecie, ponieważ ewentualne straty oraz koszty prawne będą pokryte przez firmę ubezpieczeniową. Inne korzyści to:

- Oszczędność czasu i pieniędzy – ubezpieczenie TI zapewnia pełną ochronę prawną, dzięki czemu posiadacz polisy może wynająć prawnika na koszt firmy ubezpieczeniowej, co znacząco upraszcza postępowanie sądowe dla właściciela nieruchomości, oszczędzając tym samym czas i pieniądze właściciela polisy TI.
- Tworzenie bezpiecznego klimatu inwestycyjnego – transfer ryzyka prawnego do firmy ubezpieczeniowej.

Jak zostało to pokazane wyżej na przykładzie USA, w przypadku wątpliwości prawnych co do stanu prawnego nieruchomości, TI może zapewniać ochronę i zapewniać klimat stabilności rozwijającego się biznesu. Nieruchomości, dla których są wystawione polisy TI zapewniają znacznie większe bezpieczeństwo prawne dla nabywców, co stwarza zachęcające warunki dla nowych inwestycji. Inwestorzy wiedzą, że stan prawny takiej nieruchomości został dokładnie sprawdzony przez firmę ubezpieczeniową, a w razie problemów z tytułem prawnym do nieruchomości zapewniona jest ochrona.

W przypadku krajowego rynku, jako istotne czynniki ryzyka należy mieć na uwadze kwestie reprivatyzacji oraz przypadki przejmowania nieruchomości przez obywateli z zagranicy (dot. to osób np. z podwójnym obywatelstwem, przedsiębiorstw zagranicznych). 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 i Wrocław reprivatyzacja stanowi bardzo skomplikowany problem. Choć odpowiednio ustawy po zakończeniu II wojny światowej przekreśliły możliwość odzyskiwania nieruchomości z terenów ponemieckich przez byłych właścicieli tych nieruchomości, to istnieje dość spora grupa osób, która opuściła Polskę w latach 70-tych XX wieku i która do dnia dzisiejszego posiada podwójne obywatelstwo. Pomimo przejęcia nieruchomości po emigrantach przez państwo bardzo często nie dbano o uregulowanie stanu prawnego. Nagłaśniany w mediach przypadek Pani Agnes Trawny uzmysłowił 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.

Dość rzadkie są u nas przypadki, kiedy małżonkowie poróżnią się w kwestii podejmowania decyzji co do np. sprzedaży nieruchomości. Natomiast jeśli tylko jedno z nich jest wpisane do KW jako właściciel, to w przypadku zatajenia informacji, że nieruchomość należy do wspólnego majątku obu małżonków, możliwa jest sprzedaż takiej

nieruchomości. Zawarcie takiej transakcji może narazić nabywcę na długotrwały spór sądowy wniesiony przez pokrzywdzonego współmałżonka. W USA dość częste są przypadki, kiedy jedno z małżonków sprzedaje nieruchomość nie informując o tym drugiej strony. W takiej sytuacji prowadzone są sprawy sądowe, które trwają latami i kosztują niemałe pieniądze. TI pozwala na ochronę przed wyżej zasygnalizowanymi przypadkami.

Inne korzyści na naszym krajowym rynku, to:

- Ochrona wynikająca z ograniczeń rękojmi w przypadku rejestracji praw osób trzecich lub innych obciążeń nieruchomości w księdze wieczystej.
- Ochrona przed błędami notariuszy, takimi jak nieprawidłowa identyfikacja sprzedawcy lub kupującego oraz błędy przy sporządzaniu aktu notarialnego lub wniosku o wpis do księgi wieczystej.
- Defekty prawne tytułu własności nieruchomości lub wątpliwości dotyczące prawidłowości przeniesienia prawa do wieczystego użytkowania.
- Ochrona przed błędami operacyjnymi popełnionymi przez pracowników banku oraz oszustwami.
- Ochrona finansowanej nieruchomości w przypadku stwierdzenia błędów prawnych uniemożliwiających ustanowienie hipoteki, co jest szczególnie istotne zwłaszcza w obszarze nieruchomości komercyjnych.
- Ochrona praw obecnych właścicieli przed roszczeniami reprivatyzacyjnymi.
- Ochrona praw obecnych właścicieli przed błędami popełnionymi w trakcie prywatyzacji na początku lat 90-tych.
- Ochrona przed błędami prawnymi wynikającymi z nieprawidłowości w procesie sprzedaży nieruchomości przez przedsiębiorstwo (np. nieprawidłowa reprezentacja, nieprawomocna decyzja o sprzedaży, itp.) lub podpisywania umowy kredytu.

3.5 RYZYKA KRAJOWEGO SYSTEMU PRAWNEGO

Najważniejszym ryzykiem obecnego systemu prawnego może być zbyt długi czas oczekiwania na wpis do hipoteki, który może się wahać od kilkunastu dni do kilku miesięcy. W okresie przed uprawomocnieniem wpisu, może dojść do równoczesnych wpisów do hipoteki innych zgłoszonych wcześniej wniosków, które mogą istotnie zmienić stan prawny nieruchomości. Dodatkowo również, jeżeli nabycie nieruchomości związane było z oszustwem, fałszerstwem dokumentów lub wyłudzeniem, to jeśli takie przestępstwo zostanie ujawnione, transakcja sprzedaży może zostać unieważniona.

W Polsce 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 przed oszustwem lub innymi błędami prawnymi mającymi wpływ na rejestrację hipoteki, a jedynie ochrona kredytowa 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, np. roszczenia spadkobierców lub nieuregulowanego stanu prawnego nieruchomości (wadliwy tytuł prawny poprzednich właścicieli) nie są objęte ochroną. Teoretycznie można

sobie wyobrazić sytuację, że przed uprawomocnieniem wpisu do hipoteki może dojść do podważenia tytułu prawnego do nieruchomości. Ponadto osoby uczestniczące w procesie sporządzania aktu notarialnego i zmian w księdze wieczystej mogły dopuścić się błędów, przed czym ubezpieczenie przejściowe nie chroni. Biorąc pod uwagę masowość sprzedaży przez banki produktów związanych z finansowaniem nieruchomości, zjawisko wystąpienia tzw. błędów operacyjnych popełnionych przez pracowników banków może też być znaczące. Proces standaryzacji i automatyzacji procesów bankowych przy udzielaniu kredytów mieszkaniowych nie zawsze może wyeliminować wszystkie błędy i stąd istotnie może wzrosnąć ryzyko niezyskania prawomocnego zabezpieczenia na nieruchomości.

3.6 CZY TAKIE RYZYKO WYSTĘPUJE W POLSCE?

Odpowiadając na powyższe pytanie, bazując na wypowiedziach znawców tematu z branży prawniczej oraz prezentowanych niżej odnotowanych przypadkach naruszeń prawa do nieruchomości, warto pamiętać o pewnych szczególnych sytuacjach, które mogą przyczynić się do wystąpienia problemów prawnych dotyczących prawa własności do nieruchomości:

- Rękojmia ksiąg wieczystych nie chroni przy nabyciu nieruchomości tytułem nieodpłatnym (np. w drodze darowizny), a także nie chroni nabywcy w złej wierze, tzn. takiego, który wie, że treść księgi wieczystej jest niezgodna z rzeczywistym stanem prawnym, albo mógł się o tym z łatwością dowiedzieć.
- W przypadku prawa dożywocia należy pamiętać, że w przeszłości nie było obowiązku ujawniania go w księdze wieczystej. Prawo dożywocia jest prawem o charakterze szczególnym. Przez umowę o dożywocie właściciel nieruchomości zobowiązuje się przenieść jej własność na nabywcę, nabywca zaś zobowiązuje się zapewnić zbywcy i/lub osobie mu bliskiej dożywotnie utrzymanie, w tym – mieszkanie. Nawet jeśli takie prawo nie jest ujawniane w księdze wieczystej, to obciąża ono nieruchomość z mocy prawa i nabywcę nieruchomości nie chroni rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych.
- Często kupujący nieruchomość nie sprawdzają księgi wieczystej w dniu podpisania umowy notarialnej, gdyż z przyczyn organizacyjnych jest to dość kłopotliwe. Podobnie również banki nie żądają dostarczenia bieżącego (z danego dnia) wypisu z księgi wieczystej przed wypłatą kredytu. Jednak takie zaufanie do sprzedawcy, że w ciągu ostatnich kilku dni stan prawny nieruchomości nie uległ zmianie, wiąże się z pewnym ryzykiem. Jeżeli sprzedający zatai faktyczny stan prawny nieruchomości, ponosi względem nabywcy odpowiedzialność cywilną z tego tytułu. Ale to oznacza, że aby dochodzić swych roszczeń, nabywca będzie musiał złożyć przeciwko sprzedającemu pozew i ponieść wysokie koszty sądowe.
- Ustawowo notariusz ma trzy dni na przesłanie wypisu z aktu notarialnego do sądu prowadzącego księgę wieczystą. Od sądu zależy, jak szybko zmieni wpis oraz kiedy zamieści w księdze wieczystej wzmiankę o złożonym wniosku. Wzmianka o wniosku wyłącza bowiem rękojmię publicznej wiary ksiąg wieczystych. Zatem istnieje ryzyko złożenia w ciągu tych trzech dni innego wniosku, który istotnie zmieni stan prawny nieruchomości lub wręcz spowoduje odrzucenie wniosku o wpis nowego właściciela do księgi wieczystej.

4. Ochrona biznesu i inwestycji w Polsce

Najbardziej przemawiającym do wyobraźni przykładem ochrony, jaką zapewnia TI, jest codzienna praktyka biznesowa związana z obrotem nieruchomościami. Straty, jakie mogą ponieść inwestujący w nieruchomości, mogą być niewyobrażalnie duże, zwłaszcza, że stan prawny wielu nieruchomości jest bardzo skomplikowany. Dodatkowo również, wiara w uczciwość kontrahenta może być wykorzystana przez drugą stronę w celach przestępczych, a poniesione szkody często mogą zachwiać finansami niejednego gospodarstwa domowego czy instytucji. Poniżej zamieszczone są wybrane przykłady problemów prawnych związanych z obrotem nieruchomościami.

Przypadek 1 – Sprawa upadłości firmy AGIB Euro-Invest⁴

W grudniu 1999 r. spółka będąca nabywcą dwóch nieruchomości zaciągnęła kredyt w jednym z niemieckich banków z przeznaczeniem na zapłatę za te nieruchomości. Dla zabezpieczenia długu ustanowiła na rzecz banku m.in. hipoteki na świeżo kupionych nieruchomościach. We wrześniu 2000 r. sąd ogłosił upadłość poprzedniego właściciela – spółki AGIB Euro-Invest. Jej syndyk wystąpił, na podstawie art. 527 kodeksu cywilnego, o uznanie umowy sprzedaży wskazanych nieruchomości za bezskuteczne wobec masy upadłości. W wyroku z grudnia 2002 r. sąd uwzględnił to żądanie. Dopiero w listopadzie 2006 r. starania syndyka o wydanie tych nieruchomości zakończył wyrok nakazujący nabywcy wydanie 9/10 udziału w prawach do gruntów.

Bank zgłosił swą wierzytelność zabezpieczoną hipoteką w kwocie stanowiącej równowartość prawie 27 mln zł wobec spółki AGIB Euro-Invest. Jednakże sędzia komisarz w postanowieniu z czerwca 2007 r. odmówił jej uznania. Przyjął bowiem, że w razie uznania czynności sprzedaży za bezskuteczną wobec masy upadłości przedmiot tej transakcji wchodzi do masy upadłości bez obciążeń, w tym także bez obciążenia w postaci hipoteki.

W sprzeciwie od tego postanowienia bank zarzucił naruszenie obowiązującego dziś prawa upadłościowego i naprawczego z 2003 r. Pozwala ono odpowiednio stosować przepis mówiący o zgłaszaniu sędziemu komisarzowi wierzytelności, w tym zabezpieczonych hipoteką, w stosunku do których upadły nie jest dłużnikiem osobistym. Jednakże sąd I instancji oddalił sprzeciw banku. Przyjął, że skoro bezskuteczna wobec masy upadłości jest umowa sprzedaży nieruchomości, to bezskuteczne wobec niej jest także ustanowienie hipoteki na tej nieruchomości.

Sąd II instancji uznał, że w sprawie tej występuje zagadnienie prawne, które powinien rozstrzygnąć Sąd Najwyższy. Stanowisko SN okazało się korzystne dla osoby, która uzyskała zabezpieczenie swej należności hipoteką. Stwierdził on, że w razie uznania za bezskuteczną wobec masy upadłości czynności prawnej zbycia nieruchomości pozostaje w mocy obciążenie nieruchomości hipoteką ustanowioną po dacie dokonania tej czynności.

Wnioski

Opisany wyżej przypadek wskazuje na poważne ryzyko naruszenia tytułu prawnego do nieruchomości, w przypadku ogłoszenia upadłości przez sprzedającego. Nabywca utracił tytuł własności do nieruchomości, natomiast bank finansujący tę transakcję

4. „Rzeczpospolita” z dnia 2.02.2009

przez ponad 8 lat musiał bronić swojego prawa do przeprowadzenia egzekucji z ustanowionej hipoteki.

Przypadek 2 – Zajęcie nieruchomości przez komornika⁵

Dotyczyło kupna mieszkania w Warszawie. Akt notarialny został spisany 23 października 2002 r. ok. godz. 11. Tego samego dnia 11 minut po godz. 9 komornik złożył w sądzie wieczystoksięgowym wniosek o wpis do księgi wieczystej o wszczęciu egzekucji z tej nieruchomości. Egzekucję wszczął bank, w którym osoba kupująca była i wciąż jest zadłużona. Jej dług wynosi kilkadziesiąt tysięcy złotych i jest wielokrotnie niższy od wartości lokum.

Sąd wieczystoksięgowy zarządził wpis dopiero 24 marca 2003 r. Na żądanie banku sąd sprostował wpis przez wskazanie godziny złożenia wniosku przez komornika.

Nowy właściciel mieszkania, wniósł apelację od wpisu, która została oddalona. Złożył też skargę na czynności komornika i jednocześnie na podstawie art. 841 kodeksu postępowania cywilnego wystąpił przeciwko bankowi do sądu z żądaniem zwolnienia swego lokum spod egzekucji. Ostatnia z tych spraw dotarła właśnie do SN. Sąd Najwyższy uwzględnił skargę kasacyjną i przekazał sprawę do ponownego rozpatrzenia. Zaznaczył też, że SN w związku z tym koryguje stanowisko zajęte we wspomnianym wyroku z 1997 r. i uznaje, że wpis o wszczęciu egzekucji z nieruchomości jest skuteczny wobec osób trzecich, w tym jej nabywcy, dopiero od momentu dokonania wzmianki w księdze.

Nie oznacza to jednak szybkiego zakończenia sprawy. Sąd bowiem będzie musiał rozważyć, stosownie do art. 925 § 2 k.p.c., czy powód nie wiedział już wcześniej o wszczęciu przez komornika egzekucji z kupowanej nieruchomości, np. od osoby trzeciej czy poprzedniej właścicielki, dłużniczki banku (sygn. I CSK 3/08).

Wnioski

Wpływ nowego wniosku o wpis do księgi wieczystej tuż przed podpisaniem umowy notarialnej może istotnie zmienić stan prawny nieruchomości. W opisanym przypadku nabywca został narażony na konieczność poniesienia wysokich kosztów prawnych w celu obrony swojego tytułu własności. Należy także zwrócić uwagę na fakt, że gdyby ten wniosek wpłynął do sądu poprzedniego dnia lub gdyby akt notarialny kupna nieruchomości został spisany po południu, to najprawdopodobniej apelacja została by odrzucona przez Sąd Najwyższy.

Przypadek 3 – Oszust sprzedawał cudze lokale⁶

W Warszawie został zatrzymany człowiek, który sprzedawał wynajmowane przez siebie mieszkania. Od naiwnych klientów, którym pokazywał fałszywe akty notarialne, pobierał zaliczki i zniknął. Chętnych nie brakowało, bo proponował konkurencyjne ceny. Oszust działał w całej Polsce – w Poznaniu „sprzedał” w ten sposób co najmniej trzy lokale.

5. „Rzeczpospolita” z dnia 10.04.2008

6. „Rzeczpospolita” z dnia 16.02.2009

Wnioski

Należy się spodziewać, że przypadki oszustw przy sprzedaży nieruchomości będą zdarzały się coraz częściej. W przypadku dobrze podrobionych dokumentów nawet doświadczeni notariusze mogą mieć problemy z rozpoznaniem fałszerstwa. Kupno nieruchomości od oszusta naraża na straty zarówno nabywcę, jak również i bank, który udzielił kredytu na zakup nieruchomości.

Przypadek 4 – Klienci naciągacze⁷

Najlepsza nawet obsługa w agencji pośrednictwa nie gwarantuje pełni sukcesu. W 2008 r. głośno było o właścicielu domu w Rzeszowie, który jednego dnia sprzedał budynek aż pięć razy. Tyle też razy stanął do aktu notarialnego, wcześniej pobrawszy pięć wypisów z księgi wieczystej. Zmieniali się tylko notariusze i nabywcy. Po dokonaniu pięciu transakcji właściciel wyjechał za granicę. Teraz sądy muszą orzec, do kogo należy dom.

Wnioski

Bez odpowiedniej ochrony prawnej, zarówno nabywcy jak i banki są narażeni na ryzyko poniesienia poważnych strat w wyniku oszustwa przy transakcjach sprzedaży nieruchomości.

Przypadek 5 – Sprawa o zasiedzenie⁸

Na niespełna 800-metrową działkę budowlaną pewne małżeństwo wydało 300 tys. złotych. Przed transakcją sprawdzili księgę wieczystą i ewidencję gruntów. Dopiero potem okazało się, że właściciele sąsiedniego domu usiłują ten grunt zasiedzieć. Wytoczyli sprawę w sądzie i wchodzą na teren bez pozwolenia jego nowych użytkowników. Ostatnio postawili tam dwa wraki samochodów ciężarowych.

– To, że kupiliśmy prawo do użytkowania wieczystego tej działki, nie ma dla sąsiadów większego znaczenia – mówią nabywcy gruntu. Ich sąsiedzi są jednak pewni swego, twierdząc, że działka należy się im, bo uprawiają ją od prawie pół wieku.

Przedstawiciel pośrednika ze stołecznego biura nieruchomości, która prowadziła transakcję, potwierdza: – Wszystkie dokumenty w tej sprawie były czyste. Sprawdziłam księgę wieczystą, ewidencję gruntów i przeznaczenie terenu. Prawo do ziemi miała rodzina z Torunia i prawo to sprzedała aktem notarialnym. Nie było najmniejszych sygnałów o jakichkolwiek roszczeniach osób trzecich. Nie było żadnych wątpliwości.

Sądowa sprawa o zasiedzenie trwa od blisko roku. Inne małżeństwo podnosi, że to oni mają prawo do ziemi. Twierdzą, że uprawiają tu warzywa od 1964 roku. Grunt jeszcze w PRL należał do stowarzyszenia, które budowało domy jednorodzinne. Ten skrawek nie został zabudowany, więc – jako że przylega do nieruchomości – zaczęli go użytkować. Mieli na to pozwolenie stowarzyszenia.

Wnioski

Nawet dokładne sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości nie eliminuje ryzyka zgłoszenia roszczeń przez osoby trzecie. W opisanej sytuacji nabywcy nieruchomości

7. „Rzeczpospolita” z dnia 23.02.2009

8. „Rzeczpospolita” z dnia 8.06.2009

będą musieli ponieść wysokie koszty prawnej obrony swojego tytułu własności, jak również są narażeni na ryzyko utraty tytułu własności. Jeżeli zakup tej nieruchomości został sfinansowany z kredytu, także i bank jest narażony na ryzyko strat związanych z możliwością utraty zabezpieczenia udzielonego kredytu.

Wnioski końcowe

Należy oczekiwać, że w ciągu najbliższych kilkunastu lat rynek nieruchomości w Polsce, jak również rynek kredytów hipotecznych, będzie się dynamicznie rozwijał. Według danych Związku Banków Polskich portfel finansujący rynek nieruchomości w relacji do PKB to ok. 18 proc. na koniec 2008 r. W UE średnia tego wskaźnika to ponad 50 proc., a są kraje w których przekracza on 110 proc. PKB. Obecnie sektor bankowy obsługuje ponad 1 mln 300 tys. czynnych umów kredytów i pożyczek hipotecznych. Tak duża ich liczba, która będzie dalej rosła, biorąc pod uwagę, że średnio w ciągu roku udzielanych jest ok. 300 tys. kredytów oraz rosnący obrót nieruchomościami, przyczynią się do powstawania wielu wyzwań oraz problemów wymagających rozwiązania, jak np. standaryzacja i przejrzystość transakcji związanych z obrotem nieruchomościami.

Takim narzędziem wspierającym ten proces może być ubezpieczenie Title Insurance. Dzięki niemu możliwe będzie zminimalizowanie ryzyka oszustw lub naruszenia praw własności do nieruchomości wśród uczestników rynku (do których zaliczyć należy gospodarstwa domowe, instytucje finansowe, deweloperów, pośredników w obrocie nieruchomościami itp.). Dzięki temu rosnąć będzie wzajemne zaufanie, bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, przejrzystość transakcji, efektywność rynku. Z punktu widzenia banków w procesie sekurytyzacji ubezpieczenie TI wspierać będzie proces weryfikacji informacji o zabezpieczeniach kredytów hipotecznych, jakimi są nieruchomości. Tak zdefiniowane wyżej korzyści nie powinny pozostać bez wpływu w najbliższej przyszłości na rozwój kredytów hipotecznych, inwestycje na rynku nieruchomości, inwestycje infrastrukturalne (drogi, budownictwo mieszkaniowe, przemysłowe). Zwłaszcza, że duża część inwestycji będzie musiała być dokonana na terenach, których stan prawny może być jeszcze nieuregulowany.

ANDRZEJ SANIEWSKI – były country manager *AIG UG*, ekspert rynku finansowania nieruchomości.

MICHAŁ WYDRA – pracownik Związku Banków Polskich, sekretarz Komitetu ds. Finansowanie Nieruchomości.

Recenzenci: prof. dr hab. Irena Jędrzejczyk, dr Dariusz Fuchs.

Wykaz źródeł

Professor Dwight Jaffee *The Monoline Restrictions on Mortgage and Title Insurance, With Special Application to California Paper*, University of California, June 17, 2003

Dr. Nelson R. Lipshutz *The Role Of The Monoline Requirement In Assuring Title Insurance Effectiveness*, Regulatory Research Corporation, December 1, 2004

Professor Dwight Jaffee *Monoline Restrictions, with Applications to Mortgage Insurance and Title Insurance*, Haas School of Business, University of California, Berkeley, USA Review of Industrial Organization, 2006

Title Industry Outlook Turns Negative in Mldst of Unusually Sharp Market Downturn, raport agencji ratingowej Fitch, 5 marca 2008

Title Insurers US and Canda Special Report Title Insurers Risk – Adjusted Capital Adequacy at Year End 2007, raport agencji ratingowej Fitch, 7 lipca 2008

http://www.KNF.gov.pl/Images/rekomendacja_s_tcm20-8566.pdf

Title Insurance Discussion Points (Internal Use Only), FEDERAL CONFERENCE, March 7-8, 2006 Washington, D.C.

„Rzeczpospolita” 10.04.2008, 02.02.2009, 16.02.2009, 23.02.2009, 8.06.2009

Title insurance – Summary

This report presents historical development of Title Insurance. It contains short description of product, how it works, advantages for participants of real estate market. The report summarizes business activity of Title Insurance Companies and explains why this kind of business is only monoline. It contains analysis of cases (based on information from newspaper) on Polish real estate market where Title Insurance should be applied defending the Own Right to the property which is put in property register. The Analysis of above cases allows to make a thesis that such product should be more wide used in transactions on real estate market in Poland because it ensures more security.