

Katarzyna Kacprzak

Perspektywy rozwoju w Polsce ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości (*title insurance*) na tle doświadczeń amerykańskich

*Celem pracy jest zbadanie perspektyw oraz potrzeby wprowadzenia ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości do oferty polskich zakładów ubezpieczeń. Ocenę przeprowadzono, mając na względzie specyfikę produktu ubezpieczeniowego, uwarunkowania systemu prawnego w Polsce istotne dla uczestników rynku w związku z przeprowadzaniem transakcji przenoszenia tytułu własności, a także doświadczenia rynku amerykańskiego, z którego ten produkt ubezpieczeniowy się wywodzi. Na początku pracy przedstawiono genezę ubezpieczenia *title insurance*, jego specyfikę, a także funkcjonowanie amerykańskiej branży ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości, która następnie staje się punktem odniesienia służącym analizie oferty ubezpieczycieli działających na polskim rynku ubezpieczeniowym. Artykuł kończą rozważania na temat możliwości rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w Polsce, przy uwzględnieniu potencjalnej użyteczności produktu z perspektywy uczestników rynku nieruchomości, a także analizy czynników prawnych i rynkowych wpływających na celowość wprowadzenia takiego ubezpieczenia do oferty polskich towarzystw.*

Słowa kluczowe: ubezpieczenie tytułu prawnego, rynek nieruchomości, kredyt hipoteczny, sekurytyzacja, Stany Zjednoczone.

Uwagi wstępne

Jednym z produktów odgrywających istotną rolę w procesie zarządzania ryzykiem finansowania nieruchomości jest ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości (TI – ang. *title insurance*), które w Stanach Zjednoczonych wykorzystywane jest na tyle powszechnie, iż stało się standardem towarzyszącym realizacji transakcji przenoszenia praw własności do nieruchomości. Korzystają z niego zarówno klienci indywidualni, zawierający transakcje na rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz komercyjnych, jak i instytucje prowadzące działalność w ramach sektora hipotecznego. Ubezpieczenie TI, zabezpieczające przed stratami finansowymi, jakie mogą wystąpić wskutek ziszczenia się ryzyka prawnego dotyczącego wad tytułu prawnego do nieruchomości lub ustanowionych na nim praw osób trzecich, w swojej właściwej formie (tj. jako ubezpieczenie z grupy 16 działu II – „ubezpieczenie ryzyk finansowych”) nie istnieje w ofercie polskich ubezpieczycieli. Do tej pory fakt istnienia w Polsce wysokiego ryzyka prawnego, wynikającego w szczególności z wciąż nieuregulowanych procesów prywatyzacyjnych i niewydolności

systemu ksiąg wieczystych okazał się niewystarczający do wprowadzenia analogicznego produktu ubezpieczeniowego do stałej oferty polskich zakładów ubezpieczeń. Niemniej prognozuje się, iż w niedalekiej przyszłości może się to zmienić, głównie ze względu na rosnące zainteresowanie inwestorów, w tym zagranicznych, polskim rynkiem nieruchomości (głównie komercyjnych).

1. Specyfika ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości

Mimo iż rynek ubezpieczeń w Polsce uważany jest za względnie dojrzały, nadal pojawiają się na nim nowe, niespotykane wcześniej produkty ubezpieczeniowe, których konstrukcje powstały najczęściej na gruncie prawa amerykańskiego, a następnie z powodzeniem zostały przyjęte przez inne światowe rynki ubezpieczeń, w tym europejskie. Podobnie było również w przypadku ubezpieczenia tytułu prawnego (i wad prawnych) nieruchomości, którego powstanie miało miejsce w drugiej połowie XIX w. w Stanach Zjednoczonych¹. Obecnie ubezpieczenie TI stosowane jest w USA na tyle powszechnie, iż można uznać je za standard towarzyszący realizacji transakcji przenoszenia praw własności do nieruchomości². Natomiast w Polsce instytucja ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości nie jest ani powszechnie znana, ani tym bardziej wykorzystywana. Ocenia się jednak, że w niedalekiej przyszłości może się to zmienić, a możliwe zmiany zależą zarówno od samej konstrukcji ubezpieczenia, jak i specyfiki polskiego prawa związanego z przenoszeniem praw własności do nieruchomości.

1.1. Powstanie i rozwój ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości na świecie

Ubezpieczenie TI (zwane również ubezpieczeniem transakcji) stanowi rodzaj zabezpieczenia przed stratami finansowymi, jakie mogą wystąpić wskutek realizacji ryzyka prawnego dotyczącego wad tytułu prawnego do nieruchomości lub ustanowionych na nim praw osób trzecich (np. banku hipotecznego)³. Przedmiotem ochrony ubezpieczeniowej są zatem tytuł prawny do nieruchomości (zabezpieczenie, iż podmiot objęty ochroną ubezpieczeniową jest właścicielem nieruchomości)⁴, a także straty i koszty, które mogą powstać w wyniku pojawienia się roszczeń osób trzecich w stosunku do nieruchomości, czyli związane z obroną prawną tytułu własności do niej. Ubezpieczenie *title insurance* opisywane jest w literaturze jako „produkt usługowy”, na co wpływ ma konieczność zastosowania przez ubezpieczyciela indywidualnego podejścia przy wycenie ryzyka ubezpieczeniowego, w tym również analizy prawnej tytułu prawnego do nieruchomości⁵. Konsekwencją szczegółowej analizy ryzyka ubezpieczeniowego jest stosunkowo niska przeciętna szkodowość w ubezpieczeniach tego typu⁶ (globalnie kształtuje się na poziomie 7,5–12%), jednocześnie oznacza to jednak pojawienie się u ubezpieczycieli wysokich kosztów operacyjnych związanych z obsługą tych ubezpieczeń. Ponadto wskazuje się na „katastroficzy” charakter ubezpieczenia TI, który sprowadza się do braku możliwości wystąpienia szkody

¹ K. Malinowska, *Ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości – aspekty prawne*, „Prawo Asekuracyjne” 2011, nr 3, s. 52.

² A. Saniewski, M. Wydra, *Ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 3, s. 130.

³ M. Cycoń, *Wykorzystanie produktów ubezpieczeniowych do zabezpieczenia wiarygodności banku z tytułu odwróconego kredytu hipotecznego*, (w:) W. Sułkowska (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne. Wybrane zagadnienia ekonomiczne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 134.

⁴ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 130.

⁵ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 59.

⁶ J.-B. Wurm, J. S. Peck, *Ubezpieczenie od wad tytułu prawnego dobrym biznesem dla brokera*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2013, nr 49, s. 22.

częściowej⁷, bowiem wypadek ubezpieczeniowy przypomina w skutkach całkowite zniszczenie rzeczy podlegającej ochronie ubezpieczeniowej (utrata tytułu prawnego), dlatego też odszkodowanie wypłacane jest przez ubezpieczyciela w wysokości wartości nieruchomości⁸.

Dynamiczny rozwój ubezpieczeń TI nastąpił w latach 20. XX w., a jego bezpośrednią przyczyną był boom inwestycyjny na rynku nieruchomości. Ubezpieczenia TI podlegały ciągłemu wzrostowi nawet w czasach wielkiego kryzysu oraz mimo zwyczaju oferowania tego typu produktów wraz z ubezpieczeniem kredytów hipotecznych od ryzyka kredytowego (MI – ang. *mortgage insurance*), co w czasach kryzysu gospodarczego doprowadziło wielu ubezpieczycieli do niewypłacalności⁹. Po II wojnie światowej popularność ubezpieczeń TI systematycznie rosła, również w związku z masowymi powrotami amerykańskich żołnierzy, którzy decydowali się na kupno nieruchomości na własność. W tym czasie towarzystwa ubezpieczeniowe zaczęły świadczyć coraz bardziej kompleksową ochronę ubezpieczeniową nie tylko dla nabywców nieruchomości, ale także ich sprzedawców, kredytodawców, pośredników, pełnomocników prawnych, deweloperów, inwestorów i innych¹⁰. Co więcej, duży wpływ na pojawienie się innowacyjnych rozwiązań dotyczących zakresu ochrony ubezpieczenia TI miał gwałtowny rozwój rynku kredytów hipotecznych, a w związku z tym pojawienie się silnej potrzeby zabezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości ze strony kredytodawców, a także nabywców obligacji zabezpieczonych hipotecznie na nieruchomościach komercyjnych lub mieszkaniowych (CMBS – ang. *commercial mortgage-backed securities* oraz RMBS – ang. *residential mortgage-backed securities*), cieszących się dużą popularnością w Stanach Zjednoczonych¹¹. Należy jednak pamiętać, iż właśnie niskiej jakości kredyty hipoteczne (udzielane przy wysokim ryzyku spłaty – ang. *subprime mortgages*), które stawały się zabezpieczeniem obligacji emitowanych przez prywatne instytucje finansowe, wskazuje się jako główną przyczynę wybuchu kryzysu finansowego w 2007 r.

1.2. Konstrukcja ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości

1.2.1. Zakres podmiotowy

Ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości występuje zazwyczaj w dwóch podstawowych wariantach, przeznaczonych dla:

- właścicieli nieruchomości (ang. *owner's policy*),
- banków udzielających kredytów hipotecznych (ang. *lender's policy*)¹².

Może być ono konstruowane dla powyższych podmiotów rozdzielnie (wyłącznie dla właściciela nieruchomości albo wyłącznie dla kredytodawcy) lub wspólnie z uwzględnieniem obu wariantów¹³. Ubezpieczenie może być wykorzystywane również przez deweloperów, sprzedawców nieruchomości (zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych), fundusze inwestujące na rynku nieruchomości, emitentów papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką na

⁷ Można jednak wyobrazić sobie sytuację, w której nieruchomość jest przedmiotem współwłasności. Przy założeniu, że tylko jeden ze współwłaścicieli zawarł umowę ubezpieczenia TI, w przypadku wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego, odszkodowanie powinno odpowiadać odpowiedniej części wartości nieruchomości.

⁸ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 59.

⁹ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 131.

¹⁰ ALTA (American Land Title Association), *Title insurance: A Comprehensive Overview*, <http://www.alta.org/about/TitleInsuranceOverview.pdf>, s. 3.

¹¹ B. Arruñada., *A Transaction-Cost View Of Title Insurance In Different Legal Systems*, „UPF Economics and Business Working Paper” No. 565, <http://ssrn.com/abstract=311444>, s. 4.

¹² ALTA, *op. cit.*, s. 4.

¹³ J. Bąkowski, *Ubezpieczenie ryzyka praw do nieruchomości*, „Finansowanie Nieruchomości” 2007, nr 1, s. 48.

nieruchomościach komercyjnych lub mieszkaniowych, kancelarie prawne i wiele innych podmiotów¹⁴.

1.2.2. Zakres przedmiotowy

Umowa ubezpieczenia TI zabezpiecza jej posiadacza przed skutkami błędów, które wystąpiły podczas przenoszenia tytułu własności do nieruchomości, tj. obejmuje „ryzyka związane z tytułem prawnym do nieruchomości, a mianowicie konsekwencje finansowe wadliwego tytułu prawnego nabytego bądź obciążanego na rzecz ubezpieczonego”¹⁵. Ubezpieczenie pokrywa również koszty ochrony prawnej związane z roszczeniami osób trzecich przeciwko prawom ubezpieczonego (w tym koszty ochrony prawnej, ekspertyz lub niezbędnej wyceny nieruchomości), a w wariancie przeznaczonym dla kredytodawców (*lender's policy*) ubezpieczenie gwarantuje dodatkowe zabezpieczenie hipoteki na rzecz banku, polegające na zapewnieniu, że hipoteka jest egzekwowalna oraz ustanowiona w sposób skuteczny¹⁶.

Główne rodzaje ryzyka objętego zakresem przedmiotowym ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości stanowią:

- roszczenia reprivatyzacyjne;
- nieznanne defekty prawne tytułu prawnego do nieruchomości (np. nieujawnione ograniczenia prawne, służebności lub prawa osób trzecich, obciążające nieruchomość);
- braki formalno-prawne transakcji przeniesienia tytułu (dotyczące braku sporządzenia, rejestracji lub poświadczenia dokumentów w prawidłowy sposób lub/i w prawidłowej formie);
- istniejące roszczenia do nieruchomości (np. poprzedni właściciel nie uregulował podatków lub rat kredytu w terminie);
- naruszenie prawa własności (np. spory związane z wyznaczaniem granic sąsiadujących ze sobą nieruchomości);
- fałszywe oświadczenia sprzedawców prowadzące do nieskuteczności nabycia nieruchomości;
- oświadczenia woli składane przez osoby pozbawione zdolności do czynności prawnych;
- wady prawne dotyczące reprezentacji sprzedającego;
- brak skutecznego przeniesienia tytułu w drodze dziedziczenia¹⁷.

1.2.3. Konstrukcja wypadku ubezpieczeniowego

Wypadek ubezpieczeniowy w ubezpieczeniu TI stanowi zgłoszenie przez osobę trzecią roszczenia do tytułu prawnego do nieruchomości po zawarciu umowy ubezpieczenia i nabyciu tytułu własności lub innych praw rzeczowych odnoszących się do nieruchomości¹⁸. Warto zauważyć, iż niecodzienna konstrukcja wypadku ubezpieczeniowego pozwala na objęcie ochroną ubezpieczeniową zdarzeń, które miały miejsce w przeszłości.

1.2.4. Okres ochrony ubezpieczeniowej

Ochrona ubezpieczeniowa trwa przez cały okres posiadania tytułu prawnego do nieruchomości (prawa własności, prawa użytkowania wieczystego lub ograniczonego prawa rzeczowego).

¹⁴ J.-B. Wurm, J. S. Peck, *op. cit.*, s. 22.

¹⁵ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 54.

¹⁶ J. Bąkowski, J., *op. cit.*, s. 49.

¹⁷ P. Kowalczyk, *Zastosowanie produktów ubezpieczeniowych w zarządzaniu ryzykiem wiarytelności hipotecznych*, (w:) A. Szelągowska (red.), *Współczesna bankowość hipoteczna*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 235–236.

¹⁸ *Ibidem*, s. 236.

Odpowiedzialność ubezpieczyciela w przypadku *owner's policy* pozostaje w mocy tak długo, jak właściciel (albo jego spadkobiercy) dysponuje tytułem prawnym do danej nieruchomości, zaś w przypadku *lender's policy* trwa do momentu spłaty zadłużenia przez kredytobiorcę¹⁹.

1.2.5. Wyłączenia odpowiedzialności ubezpieczyciela

Główne wyłączenia odpowiedzialności ubezpieczyciela obejmują:

- wady tytułu prawnego do nieruchomości, które zostały zatajone przed ubezpieczycielem przez podmiot posługujący się danym tytułem;
- ryzyko wystąpienia szkód w środowisku na obszarze danej nieruchomości;
- naruszenie przepisów prawa przez ubezpieczającego;
- ryzyko wystąpienia szkód w nieruchomości w wyniku pożaru, powodzi oraz innych zdarzeń o charakterze losowym;
- zużycie lub zniszczenie nieruchomości;
- ryzyko kradzieży i innych zniszczeń dokonanych przez złodziei;
- pozostałe zdarzenia, które nie dotyczą tytułu prawnego do nieruchomości²⁰.

1.2.6. Suma ubezpieczenia i koszt ochrony ubezpieczeniowej

Suma ubezpieczenia występująca w wariantcie *owner's policy* zazwyczaj jest równa cenie rynkowej zakupu nieruchomości, natomiast w wariantcie *lender's policy* – wysokości zaciągniętego kredytu hipotecznego. W obu przypadkach składka płatna jest jednorazowo na początku trwania ochrony ubezpieczeniowej, bez pobierania dodatkowych kosztów lub rocznych składek za odnowienie polisy ubezpieczeniowej²¹.

1.3. Funkcjonowanie ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w Stanach Zjednoczonych

Sektor ubezpieczeń TI w Stanach Zjednoczonych charakteryzuje się dużą wrażliwością na zmiany wskaźników makroekonomicznych, przede wszystkim związanych z pogorszeniem się sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych, na co znaczący wpływ ma zwiększenie oprocentowania kredytów hipotecznych oraz wzrost bezrobocia. Z analogiczną sytuacją rynek amerykański miał do czynienia podczas kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2007 r., a z jego dotkliwymi konsekwencjami musi zmagać się po dzień dzisiejszy. Powodem silnego uzależnienia kondycji branży od sytuacji ekonomicznej kraju jest przede wszystkim fakt, iż podczas spowolnienia gospodarczego liczba oraz wartość transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości znacząco spada, co wpływa na zmniejszoną liczbę nowo zawartych umów ubezpieczenia, a tym samym spadek przypisu składki. Jednocześnie w przypadku ubezpieczenia w wariantcie zabezpieczającym wiarytelności hipoteczne kredytodawcy problemy ubezpieczonych podmiotów ze spłatą kredytu hipotecznego, a w konsekwencji ewentualna odpowiedzialność odszkodowawcza ubezpieczyciela, pojawiają się w większości w czasie spowolnienia gospodarczego²². Mimo przejściowych problemów w okresie kryzysu finansowego już w roku 2009 r. sektor *title insurance* odnotował ponad pięciokrotnie niższą stratę na działalności operacyjnej (zmiana z 711 mln dol. w 2008 r. do

¹⁹ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 137.

²⁰ *Ibidem*, s. 138.

²¹ ALTA, *op. cit.*, s. 4.

²² A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 136.

129,5 mln dol. w roku następnym), a także znaczący spadek kosztów operacyjnych (z 10,8 mld dol. w 2008 r. do 9,7 mld dol. w 2009 r.)²³.

Ostatnie lata były okresem wzrostów. Branża zanotowała w pierwszym półroczu 2015 r. wzrost składki przypisanej o 16,4 punktów procentowych w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego – głównie ze względu na wzrost aktywności na rynku mieszkaniowym (zakup i refinansowanie), który poprzedzało bezpośrednio ostre spowolnienie sprzedaży na rynku nieruchomości w pierwszej połowie 2014 r., na co znaczący wpływ miały trudne warunki atmosferyczne notowane w USA w tamtym okresie²⁴. Dane rynkowe świadczą ogółem o wzmocnieniu już silnej kondycji finansowej sektora ubezpieczeń TI w Stanach Zjednoczonych.

Branża ubezpieczeń TI wyróżnia się pewnymi właściwościami niespotykanymi w innych typach ubezpieczeń majątkowych i osobowych. Warto wspomnieć, iż ubezpieczenie TI zaliczane jest do grupy tzw. *loss prevention insurance*, czyli takich, których rola skupia się na zapobieganiu wystąpienia strat w majątku ubezpieczonego podmiotu²⁵. W przypadku ubezpieczenia TI przed zawarciem umowy firmy ubezpieczeniowe przeprowadzają dokładny audyt stanu prawnego nieruchomości, stąd też obsługa ubezpieczenia generuje znacząco wyższe koszty operacyjne po stronie ubezpieczyciela – w latach 1975–2003 średni wskaźnik kosztów operacyjnych kształtował się na poziomie 92,2% dla ubezpieczenia TI oraz, dla przykładu, 28,1% dla ubezpieczenia nieruchomości²⁶. Odmiennie kształtuje się poziom odszkodowań wypłacanych przez ubezpieczycieli – w latach 1970–2003 średnia szkodowość (ang. *loss ratio* – stosunek sumy wypłaconych odszkodowań i świadczeń do składki przypisanej) kształtowała się dla ubezpieczenia TI na poziomie 6,3%, a dla ubezpieczenia nieruchomości – 70,8%²⁷.

1.4. Funkcjonowanie ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w Polsce

Mimo dynamicznego rozwoju rynku ubezpieczeń w Polsce nadal trudno mówić o faktycznej obecności ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w ofercie polskich towarzystw. Jedynym polskim ubezpieczycielem, który włączył „pomocniczy” produkt do swojej oferty jest TU Europa S.A. Niemniej polscy klienci, w szczególności instytucjonalni, mają dostęp do oferty zagranicznych ubezpieczycieli prowadzących działalność ubezpieczeniową w Polsce (lecz nieposiadających swoich oddziałów na terenie kraju) w ramach swobody świadczenia usług.

1.4.1. Konstrukcja ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości na gruncie prawa polskiego

Na gruncie prawa polskiego ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości zaliczane jest do kategorii ubezpieczeń majątkowych, których przedmiotem, zgodnie z treścią art. 821 k.c., może być „każdy interes majątkowy, który nie jest sprzeczny z prawem i daje się ocenić w pieniądzu”²⁸. Ubezpieczenie TI należy zatem do działu II („Pozostałe ubezpieczenia osobowe i ubezpieczenia majątkowe”), grupy 16 („Ubezpieczenia ryzyk finansowych”) załącznika do ustawy o działalności

²³ A.M. Best Company, *Results Partially Recover in 2009 and 2010; Job Market to Influence 2011*, Best’s Special Report, New Jersey 2010, http://www.alta.org/images/PDF/10-12-15_AM_Best_Report.pdf, s. 1.

²⁴ A.M. Best Company, *A.M. Best Special Report: U.S. Title Insurance Sector Remains Profitable Amid Regulatory Uncertainty*, Oldwick 2015, <http://www.businesswire.com/news/home/20151007006332/en/A.M.-Special-Report-U.S.-Title-Insurance-Sector>.

²⁵ A.M. Best Company, *Results Partially...*, *op. cit.*, s. 10.

²⁶ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 134.

²⁷ *Ibidem*, s. 132.

²⁸ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej²⁹. Jak wskazano wcześniej, zasadniczym przedmiotem ubezpieczenia TI są straty finansowe, jakie mogą wystąpić wskutek zaistnienia wad tytułu prawnego nieruchomości lub ustanowionych na nim praw osób trzecich, zatem najwłaściwszym będzie zaliczenie go do najszerszej pojęciowo kategorii grupy 16 – „Ubezpieczenia innych strat finansowych”. Niemniej, jak zauważają J. Kukiełka i D. Poniewierka, nie oznacza to automatycznie zakwalifikowania ubezpieczenia TI do powszechnie stosowanego w praktyce ubezpieczeniowej terminu „ubezpieczenia finansowe”³⁰. Zdaniem autorów ubezpieczenie wykazuje pewne cechy przypisywane ubezpieczeniom finansowym, np. konieczność indywidualnego podejścia przy ocenie i wycenie ryzyka ubezpieczeniowego, mimo to nie może zostać zaliczone do tej kategorii ubezpieczeń, która w wąskim rozumieniu odnosi się do pokrywania strat finansowych wynikających z niewykonania lub niewłaściwego wykonania przez kontrahenta zobowiązania umownego.

Charakter tytułu prawnego będzie kształtował się odmiennie w zależności od tego, z jakiego prawa podmiotowego odnoszącego się do nieruchomości wynika: bezwzględnego (własność, użytkowanie wieczyste), ograniczonego prawa rzeczowego (służebność, hipoteka itp.) bądź ustanowionego przez zapisy umowy zainteresowanych stron (najem, dzierżawa itp.), a także jakiego rodzaju nieruchomości dotyczy (gruntowej, budynkowej czy lokalowej (art. 46 k.c.))³¹. Natomiast czynniki determinujące powstanie wady prawnej zostały sformułowane w art. 556 § 2 k.c. dotyczącym wady prawnej rzeczy sprzedanej i stanowią je sytuacje, w których „rzecz sprzedana stanowi własność osoby trzeciej albo jeżeli jest obciążona prawem osoby trzeciej”. Wówczas mamy do czynienia z pojawieniem się odpowiedzialności sprzedającego względem kupującego (rękojnia za wady, w tym wady prawne – art. 556–576 k.c.).

Jak wskazuje K. Malinowska, istotne z perspektywy polskiego ustawodawstwa jest rozróżnienie pomiędzy nieważnością a bezskutecznością czynności prawnej³². Nieważność czynności prawnej charakteryzuje się tym, iż dana czynność nie wywołuje skutków prawnych zamierzonych przez strony i wymaga całkowitego powtórzenia czynności w sposób niewadliwy³³. W tym przypadku ochrona (pierwszego) kupującego nieruchomości wynikająca z rękojmi za wady rzeczy sprzedanej lub z rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych nie będzie miała zastosowania. Natomiast bezskuteczność czynności prawnej – w przeciwieństwie do nieważności – nie powoduje, iż dana czynność prawna jest nieważna. Wywołuje ona określone skutki prawne, jednak ostateczny kształt tej czynności zależy od zaistnienia określonego zdarzenia³⁴. Zatem nieważność czynności w przypadku przeniesienia tytułu prawnego do nieruchomości nie może być traktowana jako wada prawna *sensu stricto*. Wystąpi ona w sytuacji zaistnienia bezskuteczności czynności prawnej, która jednocześnie nie pozbawia możliwości nabycia tytułu prawnego do nieruchomości. Może wydawać się zatem, iż ochrona w zakresie ubezpieczenia TI, obejmująca sytuacje zaistnienia nieważności czynności przeniesienia tytułu prawnego do nieruchomości, byłaby potencjalnie trudniejsza do zaakceptowania przez polskie zakłady ubezpieczeń³⁵.

²⁹ Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. poz. 1844).

³⁰ J. Kukiełka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Oficyna Wydawnicza „Branta”, Bydgoszcz–Warszawa 2003, s. 21–22.

³¹ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 54–55.

³² *Ibidem*, s. 56–57.

³³ Przykładem czynności prawnej uznanej za nieważną jest czynność sprzeczna z ustawą albo mająca na celu obejście ustawy, a także czynność dokonana przez osobę nieposiadającą zdolności do czynności prawnych.

³⁴ Na przykład spełnienia wymogu uzyskania zgody osoby trzeciej w celu dokonania czynności prawnej.

³⁵ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 57.

Jak wspomniano, produkt pomocniczy względem ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości proponuje na polskim rynku jedynie TU Europa S.A. Sama nazwa produktu – Ubezpieczenie tytułu prawnego i wad prawnych nieruchomości – jest dosyć myląca i nie wskazuje na jego właściwą przynależność do grupy 17 działu II, tj. ubezpieczeń ochrony prawnej, a nie do ubezpieczeń ryzyk finansowych (grupa 16), do której zaliczylibyśmy ubezpieczenie *TI sensu stricto*. Przedmiotem ubezpieczenia jest więc ochrona prawna dochodzonych przed sądem lub innym organem interesów ubezpieczonego, któremu przysługuje tytuł prawny do nieruchomości. Produkt oferowany jest w ramach *bancassurance* oraz jedynie w formie ubezpieczenia grupowego.

1.4.2. Ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości w świetle oferty zagranicznych zakładów ubezpieczeń

Poniżej przybliżono działalność trzech zagranicznych zakładów ubezpieczeń świadczących ochronę ubezpieczeniową w ramach sektora *title insurance*, obecnych na rynku ubezpieczeniowym w Polsce.

■ Secure Legal Title Limited

Firma ubezpieczeniowa powstała niedawno, bo w drugiej połowie 2012 r., jako licencjonowany podmiot działający w ramach rynku Lloyd's of London. Secure Legal Title kieruje swoją ofertę ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości zarówno do podmiotów inwestujących w nieruchomości, jak i banków udzielających kredytów hipotecznych oraz pozostałych podmiotów zainteresowanych z różnych względów transakcjami na rynku nieruchomości komercyjnych (m.in. radców prawnych, brokerów ubezpieczeniowych, banków inwestycyjnych, doradców rynku nieruchomości czy emitentów papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką na nieruchomościach)³⁶. Głównymi klientami firmy są duże podmioty przeprowadzające transakcje, których przedmiotem są m.in. centra handlowe, biurowce, hotele, których wartość przekracza 10 mln euro. Jak wskazuje sam ubezpieczyciel, w Polsce firma współpracuje najintensywniej z kancelariami prawniczymi obsługującymi transakcje nabycia tytułów prawnych do nieruchomości, jednocześnie wykazuje chęć zwiększenia współpracy z polskimi brokerami ubezpieczeniowymi, a tym samym przybliżenia im problematyki ubezpieczenia *title insurance*³⁷.

■ First Title Insurance plc

Ubezpieczyciel jest zarejestrowaną w Wielkiej Brytanii spółką zależną grupy First American Financial Corporation, czyli jednego z największych amerykańskich, a zarazem światowych ubezpieczycieli zajmujących się tą formą biznesu. Oferta przygotowana dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej obejmuje ochronę ubezpieczeniową z zakresu *title insurance* w wariantach *owner's policy* i *lender's policy* lub wspólną dla obu podmiotów, w odniesieniu do transakcji przeniesienia tytułu prawnego nieruchomości komercyjnych. Ubezpieczyciel współpracuje z wieloma podmiotami obsługującymi lub dokonującymi obrotu na rynku nieruchomości, tj. kancelariami prawniczymi, doradcami rynku nieruchomości czy deweloperami. Koszt ubezpieczenia plasuje się w przedziale 0,15–1% sumy ubezpieczenia, w zależności od rodzaju ryzyka ubezpieczeniowego oraz wartości przeprowadzonej transakcji³⁸. Wszystkie polisy ubezpieczenia TI

³⁶ Secure Legal Title Limited, *Frequently Asked Questions About Legal Indemnity and Title Insurance*, <http://www.securelegaltitle.com/FAQ.html>.

³⁷ J.-B. Wurm, J. S. Peck, *op. cit.*, s. 22.

³⁸ First Title Insurance plc, *Central and Eastern European Title Insurance Solutions*, <http://www.firsttitle.eu/media/758/CEE-First-Title-Overview.pdf>.

zawierają klauzulę automatycznego pokrycia kosztów ochrony prawnej. Swoją siedzibę w Warszawie posiada First Title Poland sp. z o.o., aktywny od 2006 r. podmiot wspierający działalność firmy w branży TI na terenie Polski.

W 2007 r. First Title Insurance plc uczestniczył w przeprowadzeniu transakcji zbycia prawa własności do nieruchomości stanowiącej kompleks biurowo-hotelowy w centrum Warszawy, w którym prowadzi działalność m.in. Hotel Marriott. Wartość transakcji, której przedmiotem była ubezpieczona nieruchomość, oszacowano na 100 mln dol.³⁹

■ Stewart Title Limited

Podmiot jest brytyjską spółką zależną Stewart Title Guaranty Company, jednego z największych ubezpieczycieli prowadzących działalność w Stanach Zjednoczonych. Podobnie jak w przypadku dwóch pozostałych towarzystw firma w krajach Europy kontynentalnej, w tym Europy Środkowo-Wschodniej, świadczy usługi w zakresie ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości komercyjnych. Ponadto oferuje tzw. *gap coverage*, czyli ochronę dla banków udzielających kredytów hipotecznych, świadczoną do momentu, w którym dokonana zostaje rejestracja przeniesienia tytułu prawnego do nieruchomości (w tym przypadku hipoteki) w księdze wieczystej⁴⁰.

Ubezpieczyciel, jako jedyny z wymienionych, posiada swoje oddziały na terenie kilku miast Europy Środkowo-Wschodniej (m.in. w Warszawie i Pradze), odpowiedzialne za obsługę ubezpieczeniową transakcji zawieranych na lokalnych rynkach. W listopadzie 2013 r. Stewart Title ubezpieczył nieruchomość komercyjną, jaką jest centrum handlowe Silesia City Center w Katowicach, w związku z transakcją przeniesienia tytułu własności na międzynarodowe konsorcjum prowadzone przez Allianz Real Estate, na sumę przekraczającą 400 mln euro. Jak wskazuje sam ubezpieczyciel, do końca 2013 r. suma ubezpieczenia nieruchomości przyjęta do ubezpieczenia przez Stewart Title w związku z transakcjami przeprowadzanymi w Europie Środkowo-Wschodniej wyniosła ponad 10 mld euro.

2. Perspektywy rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w Polsce

Przeprowadzenie oceny możliwości implementacji ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości do oferty polskich zakładów ubezpieczeń rozpocząć należy od analizy przepisów prawa, które determinują konstrukcję umów ubezpieczenia (a zwłaszcza umów ubezpieczenia majątkowego) przede wszystkim poprzez zapisy kodeksu cywilnego (tytuł XXVII dział I – „Umowa ubezpieczenia” oraz dział II – „Ubezpieczenia majątkowe”).

2.1. Prawo ubezpieczeń w kontekście możliwości wdrożenia ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości

Pierwszemu zagadnieniu, na które należy zwrócić uwagę, poświęcony jest art. 813 ust. 1 k.c. stanowiący, iż: „Składkę oblicza się za czas trwania odpowiedzialności ubezpieczyciela. W przypadku wygaśnięcia stosunku ubezpieczenia przed upływem okresu na jaki została zawarta umowa, ubezpieczającemu przysługuje zwrot składki za okres niewykorzystanej ochrony ubezpieczeniowej”. Przepisy prawa stanowią zatem, iż składkę, którą należy uiścić w przypadku zawiązania stosunku ubezpieczenia, oblicza się na podstawie czasu, w jakim ubezpieczyciel znajduje się w gotowości do poniesienia odpowiedzialności w sytuacji wystąpienia wypadku

³⁹ First American Title Insurance Company, *First Title Insurance plc Insures Landmark Building in Warsaw*, <http://www.firstam.com/news/2007/5504.html>.

⁴⁰ Stewart Title Limited, *Products, Services – Europe*, <http://www.stewarttitlelimited.com/europe.html>.

ubezpieczeniowego i powstania szkody. Oznacza to więc, że okres ubezpieczenia powinien być z góry określony przed zawarciem umowy ubezpieczenia. Powyższa zasada przywodzi automatycznie na myśl wspomnianą wcześniej standardową konstrukcję czasowego zakresu ochrony ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości, która w wariantcie *owner's policy* przewiduje odpowiedzialność ubezpieczyciela przez cały okres, w którym właściciel dysponuje tytułem prawnym do nieruchomości. Powyższe naturalnie nie jest możliwe do ustalenia przed zawarciem umowy ubezpieczenia, a to oznacza, że wdrożenie ubezpieczenia w tym kształcie (wraz ze składką ubezpieczeniową ustaloną w taki sposób) nie byłoby zgodne z obowiązującymi w Polsce rozwiązaniami prawnymi. Na rynkach zachodnich składka określana jest przede wszystkim na podstawie wysokości sumy ubezpieczenia oraz oceny ryzyka ubezpieczeniowego (konieczny jest dogłębny audyt okoliczności prawnych i rynkowych), co okazuje się wystarczające dla ustalenia jej w formie jednorazowej na początku okresu ubezpieczenia. Nie jest pobierana dodatkowa składka z tytułu zwiększenia ryzyka czy też wznowienia polisy na kolejny okres (do którego po prostu nie musi dochodzić). Wydaje się, że w polskim systemie prawnym rozwiązaniem mogłoby być zawieranie umów ubezpieczenia tytułu prawnego na z góry określony okres, np. dwu- lub kilkuletni, i pobieranie kolejnych składek przy okazji wznowienia polisy. Generowałyby to jednak dużo wyższe koszty związane z przeprowadzeniem analizy ryzyka przez ubezpieczyciela, przede wszystkim ze względu na fakt, że do tego rodzaju audytu musiałoby dochodzić nie jednorazowo, ale dużo częściej. Oznaczać mogłoby to tym samym koszt ubezpieczenia, który byłoby nie do zaakceptowania przez ubezpieczającego.

Kolejnym zagadnieniem jest możliwość korekty wysokości składki, co mogą zrobić zarówno ubezpieczyciel, jak i ubezpieczający w sytuacji zmiany istotnych okoliczności determinujących prawdopodobieństwo wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego, a co za tym idzie powstania szkody (zgodnie z treścią art. 816 k.c.). Oznacza to jednak znowu, że przeniesienie konstrukcji ubezpieczenia tytułu prawnego z rynku zachodniego w niezmiennym kształcie i niekorygowanie wysokości składki przez cały okres ubezpieczenia nie byłoby możliwe, bowiem zgodnie z przepisami prawa do takiej korekty może dojść w każdym momencie. Niemniej zarówno ubezpieczyciel, jak i ubezpieczający mają w takiej sytuacji prawo do wypowiedzenia umowy ubezpieczenia w terminie 14 dni od momentu zgłoszenia żądania zmiany wysokości składki. Wydaje się, że dużo częściej do korekty składki mogłoby dochodzić ze względu na zmianę okoliczności wpływających bezpośrednio na wartość nieruchomości (np. zmiana atrakcyjności położenia), rzadziej natomiast w przypadku zmian uwarunkowań prawnych czy rynkowych, które są często procesami wieloletnimi (np. wzrost świadomości uczestników rynku nieruchomości i idąca za nim zwiększona liczba roszczeń reperywatyzyjnych).

2.2. Zagrożenia dla uczestników rynku nieruchomości wynikające z polskiego systemu prawnego

System prawa związanego z obrotem nieruchomościami w Polsce oferuje szereg rozwiązań służących ochronie interesów nabywców, a także osób trzecich uprawnionych do nieruchomości, jednak nie wyeliminował jednocześnie wszystkich zagrożeń, z jakimi kupujący czy kredytujący nieruchomości muszą się nierzadko mierzyć. W części, w której interes szeroko pojętych uprawnionych do nieruchomości podlega na gruncie prawa polskiego ograniczonej ochronie, upatrywać można szansy rozwoju ubezpieczenia *title insurance*⁴¹.

⁴¹ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 60–61.

2.2.1. Postępowanie wieczystoksięgowe

Działanie rękoi wiary publicznej ksiąg wieczystych uzależnione jest przede wszystkim od dobrej wiary nabywcy, która zakłada, że w momencie dokonywania czynności prawnej nie wie-dział on o niezgodności faktycznego stanu prawnego nieruchomości z prawami ujawnionymi w księdze wieczystej (lub z prawami, które nie zostały ujawnione) lub o takiej niezgodności mógł się z łatwością dowiedzieć⁴². Zaleca się zatem dokonanie przez kupującego przynajmniej podsta-wowego zakresu czynności mających na celu weryfikację stanu prawnego nieruchomości przed zawarciem transakcji, jednak zlecenie ich ubezpieczycielowi z pewnością ogranicza możliwość wystąpienia nieprawidłowości w tym aspekcie. Niemniej rękoi ta nie chroni przy nabyciu nieruchomości tytułem nieodpłatnym (np. w drodze darowizny), a także nie działa w sytuacji zaistnienia nieważności czynności prawnej (np. w wyniku naruszenia norm prawa publicznego zawartych w ustawie o gospodarce nieruchomościami) oraz w przypadku, w którym dla nie-ruchomości nie została założona księga wieczysta⁴³. W pewnych sytuacjach, przykładowo we wspomnianym powyżej przypadku dokonania zakupu nieruchomości na podstawie nieważnej umowy sprzedaży, nabywca może dochodzić roszczeń odszkodowawczych od sprzedającego lub notariusza, który taką umowę sporządził, jednak nie pozwoli to na efektywną ochronę interesów inwestora w związku z wieloma innymi rodzajami ryzyka, jakie ponosi przy okazji transakcji na rynku nieruchomości⁴⁴. Co więcej, w przeszłości nie istniał obowiązek ujawniania w księdze wieczystej prawa dożywocia⁴⁵, a brak stosownego wpisu nie umożliwi objęcia nabywcy ochroną z tytułu rękoi wiary publicznej ksiąg wieczystych.

Za najważniejsze zagrożenie ze strony polskiego systemu prawnego do tej pory uważano zbyt długi okres oczekiwania na wpis prawa własności do księgi wieczystej, będący zabezpiecze-niem kredytu hipotecznego i obrotu gospodarczego. Okres ten mógł wahać się od kilkunastu dni do kilku miesięcy. W rekomendacji z dnia 15 stycznia 2010 r. Związku Banków Polskich podkreślano, iż: „obecnie odnotowuje się przypadki wykorzystywania ww. słabości krajowego systemu prawnego, co przyczyniło się do pewnych strat osób zaangażowanych w proces obro-tu gospodarczego na rynku nieruchomości”⁴⁶. Niemniej dane statystyczne publikowane przez Ministerstwo Sprawiedliwości wskazywały stopniową poprawę w zakresie czasu trwania postę-powań wieczystoksięgowych. W 2008 r. wskaźnik pozostałości (tzw. trwałości postępowania) w przypadku ewidencji prowadzonej w księgach wieczystych wynosił średnio 1,9 miesiąca, w 2011 r. średnio 0,8 miesiąca, natomiast w 2012 r. już średnio 0,6 miesiąca⁴⁷. W ostatnim czasie na znaczącą poprawę sprawności postępowań wieczystoksięgowych miał niewątpliwie wpływ stopniowy proces informatyzacji ksiąg wieczystych. Od dnia 18 listopada 2015 r. wprowadzony został obowiązek inicjowania postępowania wieczystoksięgowego drogą elektroniczną, czego

⁴² *Ibidem*, s. 61.

⁴³ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 145.

⁴⁴ BSJP i ProDevelopment, *Czy nadal warto inwestować w nieruchomości w Polsce?*, http://www.arna.pl/polski/_media/2008/10/081010_RAPORT_Nieruchomosci_pl_en_ASz.pdf, s. 39.

⁴⁵ W myśl art. 910 § 2 k.c. „W razie zbycia nieruchomości obciążonej prawem dożywocia nabywca ponosi także osobistą odpowiedzialność za świadczenia tym prawem objęte, chyba że stały się wymagalne w czasie, kiedy nieruchomość nie była jego własnością”.

⁴⁶ Związek Banków Polskich, *Rekomendacje dotyczące niezbędnych działań dla poprawy sytuacji w obszarze budownictwa mieszkaniowego*, 3. edycja, http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/finansowanie_nieruchomosci/publikacje/2010_01_21_REKOMENDACJE_mieszkaniowe_ZBP.pdf, s. 21.

⁴⁷ Ministerstwo Sprawiedliwości, *Informacja Statystyczna o ewidencji spraw i orzecznictwie w sądach powszechnych oraz o więziennictwie. Ewidencja spraw w sądach powszechnych według działów prawa i instancyjności w 2011 i 2012 roku*, <http://bip.ms.gov.pl/pl/dzialalnosc/statystyki/statystyki-2012/>, s. 25.

skutkiem jest znaczne usprawnienie postępowań, a co za tym idzie wzrost bezpieczeństwa obrotu na rynku nieruchomości – od tej pory po dokonaniu czynności notarialnej (nie później niż w dniu sporządzenia aktu) notariusz zobowiązany jest złożyć wniosek o dokonanie wpisu w księdze wieczystej za pośrednictwem systemu informatycznego. Złożenie wniosku o wpis w księdze wieczystej przez notariusza jest równoznaczne za złożeniem wniosku przez stronę czynności notarialnej⁴⁸.

We wspomnianej rekomendacji Związku Banków Polskich podniesiono również problem polegający na tym, że kupujący sprawdzają stan prawny nieruchomości, a dokładniej jej księgi wieczystej, nie w dniu podpisania aktu notarialnego, lecz najczęściej na kilka dni przed podpisaniem umowy sprzedaży. Podobnie kredytodawcy udzielający kredytów hipotecznych nie wymagają przed wypłatą kredytu dostarczenia wypisu z księgi wieczystej z dnia podpisania umowy notarialnej. Istnieje zatem możliwość dokonania przez sprzedającego (lub kredytobiorcę) w ciągu tych kilku dni zmian w stanie prawnym nieruchomości i ich zatajenia przed kupującym (lub kredytodawcą), co naturalnie będzie rodziło odpowiedzialność cywilnoprawną względem nabywającego, jak również konieczność złożenia przez niego pozwu oraz poniesienia kosztów postępowania sądowego, aby mógł dochodzić swoich roszczeń⁴⁹.

2.2.2. Historyczne uwarunkowania własności prywatnej w Polsce

Duże znaczenie w kontekście zagrożeń płynących z polskiego systemu prawnego mają historyczne uwarunkowania własności prywatnej. Kwestia ta dotyczyć może roszczeń reperywacyjnych ze strony osób pokrzywdzonych, które po II wojnie światowej bezprawnie utraciły mienie, w tym roszczeń spadkobierców obywateli polskich narodowości żydowskiej, którzy zmarli w czasie II wojny światowej⁵⁰. Problematyczne mogą okazać się również nieruchomości, które zostały wywłaszczone ma mocy kolejnych ustaw o gospodarce nieruchomościami. W przypadku tych nieruchomości, których cel publiczny wywłaszczenia nie został zrealizowany, poprzedni właściciele mogą ubiegać się o ich zwrot w naturze. Zdarza się jednak, iż Skarb Państwa (lub jednostki samorządu terytorialnego), który nie zrealizował celu publicznego wywłaszczenia, sprzedaje nieruchomość gruntową dalszym inwestorom, nie informując o tym poprzednich właścicieli. Warto zauważyć, iż taka umowa sprzedaży może zostać uznana za nieważną, co wyłącza możliwość objęcia nabywcy ochroną z tytułu rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych⁵¹. Szczególnym przypadkiem regulacji prawnej, która do dnia dzisiejszego zaburza harmonijny rozwój Warszawy, zarówno w sferze inwestycji publicznych, jak i w sektorze prywatnym, był uchwalony w 1945 r. tzw. dekret warszawski⁵². Na podstawie dekretu na własność m.st. Warszawy przeszły wszystkie grunty leżące wówczas w granicach administracyjnych miasta. Poprzedni właściciele

⁴⁸ A. Kościółek, *Elektroniczne postępowanie wieczystoksięgowe*, „Monitor Prawniczy” 2015, nr 14.

⁴⁹ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 145.

⁵⁰ Podobnie dzieje się w przypadku osób przesiedlonych czy nieruchomości pozostawionych przez emigrantów, w przypadku których Skarb Państwa, przejmujący nieruchomość, nie zadbał o uregulowanie jej stanu prawnego. Podobny przebieg miała słynna już sprawa Agnes Trawny – pochodzącej z Mazur i mieszkającej od ponad 30 lat w Niemczech kobiety, która wyjeżdżając z Polski, pozostawiła swój dom rodzinny. Przez lata figurowała w księdze wieczystej jako właścicielka, a gmina nie zadbała o usunięcie jej nazwiska z księgi wieczystej, przejmując nieruchomość w latach 70., co stało się podstawą do wystąpienia przez Agnes Trawny z roszczeniem o zwrot domu. Udało się jej to jako pierwszemu cudzoziemcowi, który ubiegał się o odzyskanie nieruchomości przed polskim sądem.

⁵¹ J. Kalecińska-Rossi *et al.*, *Przed transakcją nie brak problemów*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 116, s. C5.

⁵² Dekret z dnia 26 października 1945 r. o własności i użytkowaniu gruntów na obszarze m.st. Warszawy (Dz. U. nr 50, poz. 279).

zostali uprawnieni do złożenia wniosku o przyznanie im prawa wieczystej dzierżawy (z czynszem symbolicznym) lub prawa zabudowy (za symboliczną opłatą) w ciągu 6 miesięcy od dnia objęcia w posiadanie gruntów przez gminę. Miasto miało obowiązek uwzględnić wnioski, jeżeli nie stał on w sprzeczności z przeznaczeniem gruntu określonym w planie zabudowy. Z początkiem lat 90. zaczęło spływać ze strony następców prawnych poprzednich właścicieli coraz więcej ponownych wniosków, które wcześniej nigdy nie zostały rozpatrzone, jak również rosła liczba postępowań o stwierdzenie nieważności decyzji administracyjnych o odmowie przyznania własności czasowej (lub prawa użytkowania wieczystego)⁵³. Co istotne, ostateczne decyzje o stwierdzeniu nieważności orzeczeń powodują przywrócenie własności nieruchomości dawnym właścicielom lub ich następcom prawnym, a do rozpatrzenia pozostają wnioski o przyznanie im – już w obecnym systemie prawnym – prawa użytkowania wieczystego.

Do dziś otwarta jest zatem spora liczba postępowań w związku ze złożeniem ponownych wniosków lub odwołań od negatywnych orzeczeń organów administracyjnych, a ich liczba z roku na rok rośnie. Kwestia ta nie dotyczy tylko Warszawy, w której zanotowano rekordowe 3500 roszczeń byłych właścicieli i ich spadkobierców o zwrot nieruchomości „podekretowych” na koniec 2013 r.⁵⁴ Z podobnymi problemami muszą radzić sobie inne polskie miasta, jak Kraków⁵⁵, Poznań czy Łódź. W 2015 r. Ministerstwo Skarbu Państwa poinformowało o rozpoczęciu szacowania roszczeń reprivatyzacyjnych, a także kosztów, jakie państwo musiałoby ponieść w związku z ich zaspokojeniem. O wsparcie w przeprowadzeniu wyliczeń resort zwrócił się do GUS.

Należy w tym miejscu przypomnieć, iż warunkiem koniecznym objęcia ochroną wynikającą z rękopisów wiary publicznej ksiąg wieczystych jest dobra wiara nabywcy, której uznanie może być uzależnione – w szczególności w odniesieniu do inwestorów – od profilu prowadzonej działalności czy wiedzy z zakresu rynku nieruchomości, co sprawia, iż nie gwarantuje ona w pełni bezpieczeństwa transakcji, rozumianego jako nabycie nieruchomości w sposób ważny⁵⁶.

2.3. Potencjalni odbiorcy ubezpieczenia tytułu prawnego w Polsce

Na dalszym etapie rozważań na temat perspektyw rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości należy poddać analizie grupy klientów potencjalnie zainteresowanych tego typu ochroną. Transakcje zachodzące na rynku nieruchomości różnią się między sobą w zależności od specyfiki czy rodzaju nieruchomości, których dotyczą, a w konsekwencji generują inne rodzaje ryzyka, z którym poszczególni uczestnicy rynku muszą się zmierzyć. Zatem grupy potencjalnych klientów mogą decydować się na wybór rozwiązania, jakim jest ubezpieczenie TI, kierując się różnymi pobudkami.

⁵³ Jak informuje m.st. Warszawa na swojej oficjalnej stronie, dawni właściciele lub ich następcy prawni, głównie w latach 1948–1949, złożyli ok. 17 000 wniosków, z czego w latach 50., 60. i 70. większość z nich została rozpatrzona odmownie. Co więcej, do 1967 r. pozytywnie rozpatrzono jedynie 303 z rozpoznanych 7553 wniosków. Do 2007 r. uwzględniono ich ponad 2000, jednak do rozpatrzenia wciąż pozostawało ok. 2000 wniosków dotyczących nieruchomości zabudowanych.

⁵⁴ T. Żółciak, *Reprivatyzacja ogołaca samorządy*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 236, s. A3.

⁵⁵ Jak wnosi T. Żółciak, w Krakowie na koniec 2013 r. prowadzonych było ok. 1000 spraw dotyczących roszczeń byłych właścicieli wywłaszczonych nieruchomości, do których dochodzi średnio ok. 80 spraw rocznie. Dodatkowo prowadzonych jest ok. 400 postępowań o unieważnienie decyzji administracyjnych będących w przeszłości podstawą przejścia nieruchomości na rzecz Skarbu Państwa lub miasta.

⁵⁶ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 62.

2.3.1. Nabywcy nieruchomości – klienci indywidualni

Klienci kupujący działki lub nieruchomości mieszkaniowe narażeni są głównie na ryzyko oszustwa lub nadużycia ze strony sprzedającego nieruchomości, co tłumaczone jest tym, iż w przypadku tego typu transakcji analiza stanu prawnego nieruchomości przeprowadzana jest najczęściej zaledwie na kilka dni przed podpisaniem aktu notarialnego. Niemniej zwykle klienci indywidualni dokonują zakupu nieruchomości od innych osób fizycznych, co sprawia, że ocena jej stanu prawnego jest względnie mało skomplikowana, a taka transakcja co do zasady wiąże się z mniejszym ryzykiem, niż ma to miejsce w przypadku zawierania transakcji przez inwestorów na rynku nieruchomości komercyjnych⁵⁷. Mimo to, jak wskazuje praktyka, na rynku obrotu nieruchomościami regularnie dochodzi do sytuacji, w których z powodu nieuczciwego i zamierzonego działania sprzedającego niedoszły właściciel traci znaczne środki finansowe przeznaczone na zakup nieruchomości. Dobrym przykładem są oszustwa, w których dochodziło do sprzedaży lokali przez ich najemców lub sytuacje, w których właściciele byli w stanie zawrzeć transakcje sprzedaży nieruchomości nawet kilkakrotnie w ciągu jednego dnia – zmieniali się tylko notariusze i nabywcy⁵⁸. Dostępność ubezpieczenia TI mogłaby zwiększyć poczucie bezpieczeństwa wśród klientów indywidualnych, podobnie jak dzieje się to w przypadku rosnącej popularności mechanizmu typu *escrow*⁵⁹.

2.3.2. Nabywcy nieruchomości – inwestorzy instytucjonalni

Nabywcy nieruchomości komercyjnych zwykle dokonują transakcji z innymi podmiotami komercyjnymi, jak również jednostkami samorządu terytorialnego, a nieruchomości będące przedmiotem transakcji często składają się z wielu działek, których stan prawny nie został uregulowany. Wiąże się to z potrzebą przeprowadzenia dokładnego audytu stanu prawnego, w szczególności w związku z milionowymi inwestycjami w nieruchomości, którym zagrażają np. roszczenia reprivatyzacyjne⁶⁰. Głównie z tytułu tego typu zagrożeń pierwsze duże przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w Polsce zaczęły korzystać z ochrony, jaką daje ubezpieczenie TI⁶¹. W ramach działań ubezpieczyciela mających na celu ocenę ryzyka ubezpieczeniowego oraz wydanie decyzji o przyjęciu go do ubezpieczenia (a także ustalenia wysokości składki, jaką ubezpieczający miałby uiścić), zakład ubezpieczeń przeprowadza analizę stanu prawnego nieruchomości, co może również służyć uświadomieniu ubezpieczającemu istniejących zagrożeń związanych z inwestycją w nieruchomość, a także uchronić go przed ewentualną nietrafioną decyzją⁶².

2.3.3. Sprzedający nieruchomości

Sprzedającym również służy szczegółowa analiza stanu prawnego nieruchomości. Z jednej strony pozwala ona na identyfikację problemów oraz rozwiązanie ich przed planowaną transakcją, z drugiej strony sporządzony raport może stanowić załącznik do oferty sprzedaży, bowiem

⁵⁷ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 139.

⁵⁸ *Ibidem*, s. 147–148.

⁵⁹ T. Baum, A. Duma, *Title Insurance – ubezpieczenie tytułu prawnego i wad prawnych nieruchomości*, „Nieruchomości” 2013, nr 1, s. 14

⁶⁰ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 139.

⁶¹ Ryzyko wystąpienia roszczeń reprivatyzacyjnych było głównym powodem zawarcia umowy ubezpieczenia TI w przypadku przeniesienia na nowego właściciela tytułu prawnego do centrum handlowego Silesia City Center w Katowicach.

⁶² T. Baum, A. Duma, *op. cit.*, s. 15.

bez wątplenia za nieruchomości z uporządkowanym stanem prawnym można oczekiwać wyższej ceny na rynku. Co więcej, przed rozpoczęciem negocjacji sprzedający jest w stanie zainteresować większą grupę potencjalnych kupujących, jeżeli zadbał o rozwiązanie wcześniej zidentyfikowanych problemów prawnych. Należy zatem odpowiednio przygotować się do sprzedaży nieruchomości, gromadząc zestaw niezbędnych dokumentów, których wymagają lub wymagać mogą agenci nieruchomości, doradcy prawni, notariusze, kupujący wraz z doradcami prawnymi i technicznymi, jak i kredytodawca udostępniający kapitał na sfinansowanie zakupu nieruchomości. Zaleca się zatem przeprowadzenie audytu prawnego (również pod względem podatkowym), technicznego (np. jeśli nieruchomość podlega podziałowi przed sprzedażą), na środowiskowym kończąc (badając tym samym, czy wystąpiło np. zanieczyszczenie nieruchomości ponad dopuszczalne normy)⁶³. Przeprowadzenie analizy prawnej przez ubezpieczyciela, a następnie zabezpieczenie przyszłego właściciela przed ryzykiem związanym z tytułem prawnym zlecane jest zatem również przez sprzedających (którzy mogą wystąpić w roli ubezpieczającego), co niewątpliwie wpływa na usprawnienie zawierania transakcji na rynku nieruchomości⁶⁴.

Dla inwestorów, zarówno nabywających, jak i sprzedających nieruchomości, którzy działają w międzynarodowym środowisku inwestycyjnym, ubezpieczenie TI usprawnia poddanie nieruchomości wyczerpującej analizie pod względem prawnym (jako część tzw. *due diligence*), z uwzględnieniem różnic wynikających z regulacji prawnych czy bariery językowej. Co więcej, w świetle rosnącego zainteresowania pośrednim lokowaniem kapitału na rynku nieruchomości, fundusze typu REIT (ang. *Real Estate Investment Trusts*) również mogą korzystać ze specjalnie dopasowanej do ich rodzaju działalności ochrony, jaka wynika z ubezpieczenia *title insurance* (taki wariant ubezpieczenia posiada w swojej ofercie m.in. Stewart Title Limited)⁶⁵.

2.3.4. Doradcy rynku nieruchomości, radcy prawni, deweloperzy

Z rozwiązania, jakim jest ubezpieczenie TI, korzystać mogą również pozostali uczestnicy rynku nieruchomości. Doradcy rynku nieruchomości, którzy zadbali na wczesnym etapie transakcji o objęcie ochroną ubezpieczeniową swojego klienta, zwiększają jego szanse na otrzymanie kredytu hipotecznego. Co więcej, w niektórych stanach USA, to doradca prawny rynku nieruchomości (ang. *real estate attorney*) jest odpowiedzialny za sfinalizowanie umowy sprzedaży, co wiąże się z koniecznością uprzedniego wydania przez niego opinii dotyczącej stanu prawnego nieruchomości. Ubezpieczenie TI jest w stanie pokryć szerszy zakres ryzyka związanego z tytułem prawnym do nieruchomości, niż dzieje się to w przypadku ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej zawodowej doradcy prawnego. Ponadto także deweloperzy mogą zminimalizować negatywne skutki opóźnień w realizacji projektu inwestycyjnego, jeżeli zawczasu skorzystają z ochrony ubezpieczenia TI. Ubezpieczyciel organizuje i pokrywa (względnie sprawnie) koszty ochrony prawnej, w tym ugodowego rozstrzygnięcia sporu, w przypadku wystąpienia roszczeń osób trzecich, przeprowadza *title search* (proces analizowania dokumentów w celu ustalenia zarówno obecnego, jak i historycznego statusu nieruchomości w zakresie prawa własności), a także zapewnienia ustanowienia hipoteki w sposób skuteczny i egzekwowalny. Wszystko to sprawia, iż projekt inwestycyjny staje się atrakcyjniejszy i bezpieczniejszy do sfinansowania

⁶³ J. Kalecińska-Rossi *et al.*, *Przygotowania do sprzedaży nieruchomości przenoszą się do sieci*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 116, s. C4.

⁶⁴ ALTA, *op. cit.*, s. 4

⁶⁵ J.-B. Wurm, *Title insurance: a Recent Innovation in Risk Management*, (w:) K. Jajuga, Z. Krysiak, *Credit Risk of Mortgage Loans – Modelling and Management*, Polish Bank Association 2005, s. 366.

przez kredytodawcę⁶⁶. Korzystne rozwiązanie dla deweloperów stanowi rozszerzenie klasycznego wariantu ubezpieczenia TI o możliwość przeniesienia polisy ubezpieczeniowej na nabywców poszczególnych nieruchomości (np. mieszkań) w ramach realizowanego przedsięwzięcia (tzw. *splinter policy*), co zwiększa atrakcyjność oferty deweloperskiej⁶⁷.

2.3.5. Banki udzielające kredytów hipotecznych

Dwiema głównymi korzyściami płynącymi z ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości dla banków udzielających kredytów hipotecznych są⁶⁸:

- Zapewnienie, że hipoteka została ustanowiona w sposób skuteczny i że jest egzekwowalna. Istnieje ryzyko, iż błędy lub przeoczenia, które wystąpiły w trakcie procedury udzielania kredytu hipotecznego (np. błędne ustanowienie hipoteki kaucyjnej⁶⁹ poprzez podanie złego numeru umowy kredytowej we wniosku o ustanowienie hipoteki) lub dokonywania rejestracji hipoteki w księdze wieczystej, mogą wpłynąć na podważenie skuteczności hipoteki oraz pojawienie się problemów w razie wszczęcia ewentualnej egzekucji z nieruchomości. Gwarancja obejmuje również sytuacje, w których kredytobiorca zaciąga kredyt w sposób nieuczciwy, np. wyłudza go, wykorzystując do tego cudzą tożsamość, lub nie posiada zdolności do zaciągnięcia zobowiązań.
- Zapewnienie, że hipoteka została ustanowiona w księdze wieczystej z pierwszeństwem w stosunku do innych praw. Ochrona dotyczy sytuacji zaistnienia innych obciążeń finansowych, które okażą się nadrzędne w stosunku do prawa rzeczowego przysługującego kredytodawcy, np. w przypadku naruszenia tytułu prawnego do nieruchomości w wyniku ogłoszenia upadłości przez sprzedającego. Wówczas nabywca traci tytuł prawny, a bank udzielający kredytu na zakup nieruchomości jest zmuszony przez wiele lat bronić na drodze sądowej prawa do wszczęcia egzekucji z hipoteki ustanowionej na swoją rzecz⁷⁰.

Dużą zaletą ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości dla banków jest przejęcie przez ubezpieczyciela ryzyka związanego z długotrwałym procesem rejestracji hipoteki w księdze wieczystej. Od momentu zgłoszenia wniosku o ustanowienie hipoteki do jej rzeczywistego wpisu w księdze wieczystej może upłynąć nawet kilka miesięcy, co rodzi ryzyko rozpatrzenia wniosku banku w terminie późniejszym w stosunku do wniosku złożonego przez inny podmiot, a tym samym pozbawienia banku pierwszeństwa w razie ewentualnego dochodzenia roszczeń z obciążonej nieruchomości⁷¹. Obecnie banki zawierają umowy tzw. ubezpieczenia pomostowego, które chroni przed ryzykiem kredytowym, jednak ubezpieczenie to ma charakter tymczasowy, bowiem ochrona wygasa z momentem uprawomocnienia się wpisu do hipoteki. Ponadto ubezpieczenie to nie zapewnia ochrony w przypadku oszustwa lub innych błędów, które miały wpływ na proces rejestracji, a także w związku z wadliwym tytułem prawnym poprzednich właścicieli⁷².

Ubezpieczenie TI odegrało znaczącą rolę w rozwoju amerykańskiego rynku obligacji hipotecznych (MBS – ang. *mortgage-backed securities*). W Stanach Zjednoczonych ubezpieczenie

⁶⁶ ALTA, *op. cit.*, s. 7.

⁶⁷ R. Skowron, 2008b, *Title insurance – ochrona inwestycji*, „Gazeta Bankowa” 2008, nr 32, s. 46.

⁶⁸ J. Bąkowski, *op. cit.*, s. 48–49.

⁶⁹ Instytucja hipoteki kaucyjnej została zniesiona dnia 20 lutego 2011 r. w związku z nowelizacją ustawy o księgach wieczystych i hipotece.

⁷⁰ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 146–147.

⁷¹ J. Bąkowski, *op. cit.*, s. 50.

⁷² T. Baum, A. Duma, *op. cit.*, s. 15.

title insurance stało się instrumentem powszechnie wykorzystywanym na długo przed tym, nim w drugiej połowie lat 80. XX w. w kraju tym na dobre rozwinęły się procesy sekurytyzacji, naturalnie więc ubezpieczenie TI stało się standardowym produktem przy okazji zawierania transakcji tego typu⁷³. Ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości, które zabezpiecza, iż hipoteka została ustanowiona na rzecz kredytodawcy w sposób skuteczny i egzekwowalny (tytuł prawny do nieruchomości nie jest obciążony wadą prawną), stało się tam rozwiązaniem znacząco ograniczającym niepewność na wtórnym rynku wierzytelności hipotecznych⁷⁴. Rynek obligacji hipotecznych w Stanach Zjednoczonych zdążył się już odbudować od czasu kryzysu finansowego z 2007 r., natomiast w Europie obligacje zabezpieczone hipoteką notują intensywne wzrosty⁷⁵.

Reasumując, ubezpieczenia związane z ryzykiem wierzytelności hipotecznych, w tym ubezpieczenie *title insurance*, sprzyjają rozwojowi rynku nieruchomości, pozwalając na dopływ większej ilości kapitału, a także zwiększają dostępność kredytów hipotecznych oraz bezpieczeństwo i sprawność obrotu papierami wartościowymi zabezpieczonymi wierzytelnościami hipotecznymi.

2.4. Ocena czynników rynkowych i prawnych mających wpływ na perspektywy rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w Polsce

Rynek ubezpieczeń w Polsce nie należy do czołówki rynków rozwiniętych, jednak jego pozycja rośnie, co najlepiej widoczne jest na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Polska przewyższa inne rynki, zarówno pod względem wolumenu składki przypisanej brutto, jak i dynamiki wzrostu. Struktura składki przypisanej w dziale II wskazuje na dominację ubezpieczeń komunikacyjnych⁷⁶, głównie obowiązkowych ubezpieczeń OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, co świadczy o wciąż niskiej skłonności do wybierania dobrowolnych form zabezpieczenia, w tym tzw. ubezpieczeń finansowych (grupy 14–16)⁷⁷ czy ubezpieczeń ochrony prawnej⁷⁸. Niemniej można zaobserwować stopniowy wzrost świadomości ubezpieczeniowej Polaków, mierzonej przypisem składki ubezpieczeniowej na mieszkańca, który od lat nieprzerwanie wzrasta, zarówno w dziale I (pomijając kryzysowy rok 2009), jak i w dziale II⁷⁹. Warto bowiem zauważyć, iż rozwój ubezpieczeń majątkowych zależy w dużym stopniu od poziomu zamożności społeczeństwa, świadomości ubezpieczeniowej, a także zasobów finansowych i wiedzy kadr zarządzających przedsiębiorstwami. Ostatni czynnik wiąże się z procesem stopniowego przyjmowania przez przedsiębiorstwa wysokich standardów w zakresie zarządzania ryzykiem, który to niewątpliwie będzie miał wpływ na rozwój sektora ubezpieczeń majątkowych

⁷³ J.-B. Wurm, *How US-Style Title Insurance is Transforming Risk Management in European Real Estate Markets*, „Housing Finance International Journal” 2006, June, s. 18, <http://www.hofinet.org/documents/doc.aspx?id=1929>.

⁷⁴ ALTA, *op. cit.*, s. 9–10.

⁷⁵ W 2013 r. emisja MBS w Europie szacowana była na 74,4 mld euro (w tym emisja samych RMBS wyniosła 64,9 mld euro), tymczasem dla porównania w Stanach Zjednoczonych na ponad 1310 mld euro. Według najnowszych danych na koniec ostatniego kwartału 2014 r. wartość ich emisji na rynku europejskim wyniosła już ok. 117 mld euro (w tym RMBS – 111 mld euro), a rok później – ok. 107 mld euro.

⁷⁶ W 2013 r. ich udział stanowił ok. 53% składki przypisanej dla całego działu, w 2014 r. – ok. 52%.

⁷⁷ W 2013 r. ich udział stanowił ok. 7% składki działu II, w 2014 r. – 8,20%. Największy wzrost w 2014 r. zanotowały ubezpieczenia z grupy nr 16 – o 1,01 punktu procentowego (do poziomu 4,94%) w stosunku do roku poprzedniego.

⁷⁸ Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartale 2014 roku*, Warszawa 2015, s. 13.

⁷⁹ Główny Urząd Statystyczny, *Polski rynek ubezpieczeniowy 2011*, Warszawa 2012.

w Polsce. Niemniej mamy do czynienia z wciąż stosunkowo niską podażą niestandardowych produktów ubezpieczeniowych, którą ograniczać mogą wysokie stawki reasekuracyjne oferowane przez reasekuratorów. Podobnie dzieje się w przypadku ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości, którego wysokie koszty reasekuracji były głównym powodem wycofania produktu z oferty Concordia Polska TUW⁸⁰.

Za rozwój ubezpieczeń związanych z wierzytelnościami hipotecznymi odpowiedzialne są przede wszystkim dwa czynniki: wzrost przypisu składki ubezpieczeniowej oraz zwiększający się portfel kredytów hipotecznych. Oprócz tego ich rozwój stymulują jakość zabezpieczenia hipotecznego (która może zostać zwiększona poprzez zastosowanie ubezpieczenia TI), odpowiedni rozmiar rynku i liczba transakcji, a także bezpiecznie i efektywnie funkcjonujący system bankowy⁸¹. Jak wynika z danych dotyczących rynku kredytów hipotecznych w Polsce, w 2015 r. zanotowano najlepszą akcję kredytową od 2012 r., a na poprawę wyników mogły mieć wpływ w dużej mierze obawy klientów banków przed dodatkowymi obciążeniami, jakie miały lub mają być nałożone na sektor bankowy w niedalekiej przyszłości (w tym związane z zasileniem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, wyrównaniem strat wynikających z upadłości SKOK-ów czy planowanym wprowadzeniem tzw. podatku bankowego). Nie bez znaczenia pozostawała także perspektywa wzrostu wymaganego wkładu własnego (który od 1 stycznia 2016 r. wynosi 15%) oraz zmiany w programie Mieszkanie dla Młodych. Wszystkie te czynniki miały wpływ na wzrost marż kredytowych, a w konsekwencji na ograniczenie dostępności kredytów hipotecznych już na początku 2016 r.⁸² Niewątpliwie duże znaczenie dla dostępności kredytów hipotecznych w latach następnych będą miały uchwalane przez parlament ustawodawstwo oraz polityka rządu.

Zadłużenie hipoteczne Polaków kształtuje się na wciąż niewysokim poziomie – w 2014 r. zadłużenie z tytułu kredytów hipotecznych w relacji do dochodu rozporządzalnego wyniosło ok. 33,4% (przy średniej dla krajów Unii Europejskiej wynoszącej 76,2%), jednak mimo to notuje się na przestrzeni lat stopniowy rozwój rynku kredytów mieszkaniowych w Polsce⁸³. To właśnie w tym upatrywać można szansy rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości jako formy zabezpieczania się banków przed wystąpieniem strat finansowych, jakie przynieść może portfel kredytów zagrożonych, których zabezpieczenie nie jest ustanowione w sposób skuteczny i egzekwowalny. Warto zaznaczyć, iż wady prawne hipoteki i tytułu prawnego najczęściej ujawniają się dopiero wówczas, gdy bank podejmuje procedury windykacyjne, a zmieniająca się sytuacja rynkowa, w tym wzrost bezrobocia, może stanowić dodatkowy czynnik ryzyka związanego z przyrostem portfela kredytów nieregularnych⁸⁴.

We wspomnianej już rekomendacji Związku Banków Polskich z dnia 15 stycznia 2010 r. podkreślono potrzebę wprowadzenia ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości jako mechanizmu służącego „likwidacji patologii na etapie uzyskiwania tytułu własności do nieruchomości będącej przedmiotem zabezpieczenia kredytu hipotecznego i obrotu gospodarczego”, wynikających przede wszystkim ze zbyt długiego okresu oczekiwania na wpis prawa własności do księgi wieczystej, a także niewystarczającej ochrony nabywcy wynikającej z rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych. Co więcej, późniejsza rekomendacja Związku Banków Polskich oraz

⁸⁰ K. Malinowska, *op. cit.*, s. 64.

⁸¹ P. Kowalczyk, *op. cit.*, s. 234.

⁸² AMRON SARFIŃ, *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości nr 26*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2016, s. 5.

⁸³ European Mortgage Federation, *Hypostat 2014. A Review of Europe's Mortgage and Housing Markets*, http://www.hypo.org/PortalDev/Objects/6/Files/Hypostat_2014.pdf, s. 52.

⁸⁴ A. Saniewski, M. Wydra, *op. cit.*, s. 140–141.

Polskiej Izby Ubezpieczeń z dnia 22 grudnia 2010 r.⁸⁵ wskazała ubezpieczenie tytułu prawnego wśród czterech głównych produktów ubezpieczeniowych stosowanych w związku z zawieraniem umowy kredytu hipotecznego, w których beneficjentem ochrony ubezpieczeniowej jest kredytodawca. Natomiast w *Rekomendacji S* wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego wyraźnie podkreślono rolę, jaką powinny odgrywać banki w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytów hipotecznych, w tym ich zabezpieczeń: „Bank powinien posiadać regulacje wewnętrzne pozwalające na ocenę wartości zabezpieczenia na nieruchomości, monitorowanie wartości nieruchomości oraz ocenę faktycznej możliwości wykorzystania zabezpieczenia na danej nieruchomości jako ewentualnego źródła dochodzenia swoich roszczeń”⁸⁶.

Dodatkowo ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości może znaleźć zastosowanie w przypadku umowy odwróconego kredytu hipotecznego (ang. *reverse mortgage*), w którym hipoteka nie pełni jedynie funkcji zabezpieczenia kredytu, lecz nieruchomość, na której została ustanowiona, stanowi główne źródło zaspokojenia wierzytelności kredytodawcy⁸⁷. Instytucja ta doczekała się uregulowania w polskim prawie (ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym⁸⁸), co wskazuje niewątpliwie na potrzebę dostosowania rozwiązań ubezpieczeniowych do jej specyfiki.

Ubezpieczenia związane z wierzytelnościami hipotecznymi stymulują rozwój rynku nieruchomości poprzez umożliwienie większego dopływu kapitału oraz zwiększając dostępność kredytów hipotecznych, sprzyjając poprawie zdolności kredytowej nabywców nieruchomości⁸⁹. Co więcej, z perspektywy kredytodawców właśnie ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości może mieć pozytywny wpływ na proces weryfikacji zabezpieczeń kredytów hipotecznych, co nie pozostaje bez znaczenia dla rozwoju sektora hipotecznego, inwestycji na rynku nieruchomości, inwestycji infrastrukturalnych (np. w budownictwo mieszkaniowe), a także dla stopniowo rozwijających się w Polsce procesów sekurytyzacyjnych⁹⁰. Na potrzebę rozwoju rynku refinansowania długoterminowego, w szczególności poprzez sekurytyzację, wskazuje raport UKNF przygotowany w 2013 r. we współpracy z m.in. Narodowym Bankiem Polskim, Ministerstwem Finansów i Związkiem Banków Polskich. Teza ta poparta jest koniecznością opracowania i wdrożenia „rozwiązań prawnych, podatkowych i regulacyjnych, przyczyniających się do rozwoju publicznego rynku długoterminowych bankowych instrumentów dłużnych oraz sprzyjających zmianie niekorzystnej struktury bilansów polskich banków, w których przeważają długoterminowe kredyty hipoteczne, finansowane w większości przez krótkoterminowe depozyty lub linie kredytowe z międzynarodowego rynku bankowego”⁹¹. Potrzeba ta wynika w dużej mierze z obowiązku

⁸⁵ Związek Banków Polskich i Polska Izba Ubezpieczeń, *Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2010.

⁸⁶ Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2013, s. 11.

⁸⁷ M. Cycoń, *op. cit.*, s. 133.

⁸⁸ Dz. U. poz. 1585.

⁸⁹ P. Kowalczyk, *op. cit.*, 234.

⁹⁰ Sekurytyzacja wierzytelności bankowych została umożliwiona w Polsce w 2004 r. poprzez nowelizację ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo Bankowe oraz uchwalenie nowej ustawy z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych. Do tej pory przez banki przeprowadzone zostały dwie znaczące transakcje sekurytyzacji wierzytelności, w tym ostatnia w 2012 r. przez Getin Noble Bank S.A., polegająca na sekurytyzacji portfela kredytów samochodowych i emisji tzw. auto ABS (ang. *Asset-Backed Securities*).

⁹¹ Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport z prac Grupy ds. sekurytyzacji wierzytelności bankowych*, Warszawa 2013, s. 3.

wprowadzenia zmian w zakresie zarządzania płynnością banków, wynikającego z dyrektywy Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego (tzw. Bazylea III). Jak wynika z doświadczeń rynku amerykańskiego, na którym zastosowanie ubezpieczenia TI znacząco poprawiło bezpieczeństwo transakcji oraz płynność dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych wierzytelnościami hipotecznymi, również na rynku europejskim, a w przyszłości także i w Polsce, ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości może odegrać ważną rolę w zarządzaniu ryzykiem płynności banków związanym z mechanizmami sekurytyzacyjnymi.

Podsumowanie

Za brakiem właściwego ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w ofercie polskich ubezpieczycieli, zarówno skierowanej do klientów indywidualnych, jak instytucjonalnych (w tym banków), przemawiać może ogólne przeświadczenie o względnie niewielkim ryzyku związanym z tytułem prawnym w obrocie nieruchomościami, przynajmniej w porównaniu ze specyfiką rynku amerykańskiego, a także proces informatyzacji ksiąg wieczystych, który niewątpliwie wpłynął na skrócenie okresu uprawomocnienia się stosownych wpisów⁹². Nie bez znaczenia jest również wysoka specjalizacja produktu oraz wydłużony okres objęcia odpowiedzialnością przez ubezpieczyciela (ang. *long-tailed business*)⁹³. Jednak za potrzebą wprowadzenia takiego rozwiązania przemawiają głównie historyczne uwarunkowania własności prywatnej w Polsce, a także ułomność ochrony nabywców wynikająca z rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych. Wydaje się, iż szans dla rozwoju ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości w Polsce upatrywać można w kreowaniu bezpieczniejszego klimatu inwestycyjnego dla inwestorów instytucjonalnych – co w szczególności dotyczy transakcji nabycia nieruchomości, wobec których pojawiają się wątpliwości co do ich stanu prawnego⁹⁴ – a także w rozwoju rynku kredytów hipotecznych, w tym tzw. odwróconej hipoteki, a następnie powiązanych z nim mechanizmów sekurytyzacyjnych wierzytelności hipotecznych. Powyższe argumenty, jak również przedstawione rekomendacje instytucji rynku bankowego i ubezpieczeniowego, wskazują na potrzebę wprowadzenia ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości do oferty polskich ubezpieczycieli, zarówno w wariantcie przeznaczonym dla właścicieli, jak i kredytodawców. Także rosnące zainteresowanie inwestorów zagranicznych polskim rynkiem nieruchomości, w szczególności nieruchomości komercyjnych, wymaga zastosowania odpowiednich rozwiązań ubezpieczeniowych, dopasowanych do jego specyfiki, w celu stworzenia stabilnego i bezpiecznego klimatu inwestycyjnego. W gospodarkach zachodnich, głównie w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości jest wykorzystywane powszechnie, a do jego dynamicznego rozwoju przyczyniły się przede wszystkim banki udzielające kredytów hipotecznych, które niekiedy uzależniają zawarcie umowy kredytowej od objęcia ochroną ubezpieczeniową przedmiotowej nieruchomości, a dopiero w drugiej kolejności użyteczność ubezpieczenia dostrzeżona została przez klientów indywidualnych. Można zakładać, iż w przypadku polskiego rynku ubezpieczeń będziemy mieli do czynienia z sytuacją analogiczną.

⁹² Tym samym w ostatnich kilku latach niektóre banki zrezygnowały z tzw. ubezpieczenia pomostowego na rzecz podwyższania marży kredytu do czasu uprawomocnienia się wpisu do hipoteki.

⁹³ Na problem wydłużonej ekspozycji na ryzyko jako jedno z powodów braku zainteresowania wprowadzeniem ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości (w ofercie dla nieruchomości mieszkaniowych) przez europejskich ubezpieczycieli wskazywał w 2014 r. prezes Secure Legal Title Ltd.

⁹⁴ Pierwsi inwestorzy prowadzący działalność w Polsce zaczęli korzystać już z tej formy zabezpieczenia. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj fakt rosnącej świadomości prawnej Polaków, a co za tym idzie wzrostu liczby roszczeń reprzywatyzacyjnych, co szczególnie zauważalne jest w Warszawie.

Bibliografia

- A.M. Best Company, *A.M. Best Special Report: U.S. Title Insurance Sector Remains Profitable Amid Regulatory Uncertainty*, Oldwick 2015, <http://www.businesswire.com/news/home/20151007006332/en/A.M.-Special-Report-U.S.-Title-Insurance-Sector>.
- A.M. Best Company, *Results Partially Recover in 2009 and 2010; Job Market to Influence 2011*, Best's Special Report, New Jersey 2010, http://www.alta.org/images/PDF/10-12-15_AM_Best_Report.pdf.
- American Land Title Association, *Title insurance: A Comprehensive Overview*, www.alta.org/about/TitleInsuranceOverview.pdf.
- AMRON SARFiN, *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości nr 26*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2016, https://zbp.pl/public/repozytorium/wydarzenia/images/luty_2016/konf/Raport_AMRON-SARFiN_Nr_4_2015_PL_skrot_1.pdf.
- Arruñada B., *A Transaction-Cost View Of Title Insurance In Different Legal Systems*, "UPF Economics and Business Working Paper" No. 565, <http://ssrn.com/abstract=311444>.
- Bąkowski J., *Ubezpieczenie ryzyka praw do nieruchomości*, „Finansowanie Nieruchomości” 2007, nr 1, s. 48–50.
- Baum T., Duma A., *Title insurance – ubezpieczenie tytułu prawnego i wad prawnych nieruchomości*, „Nieruchomości” 2013, nr 1, s. 13–15.
- BSJP i ProDevelopment, 2009, *Czy nadal warto inwestować w nieruchomości w Polsce?*, http://www.arna.pl/polski/_media/2008/10/081010_RAPORT_Nieruchomosci_pl_en_ASz.pdf.
- Cycoń M., *Wykorzystanie produktów ubezpieczeniowych do zabezpieczenia wiarytelności banku z tytułu odwróconego kredytu hipotecznego*, (w:) Sułkowska, W. (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne. Wybrane zagadnienia ekonomiczne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 123–137.
- European Mortgage Federation, *Hypostat 2014. A Review of Europe's Mortgage and Housing Markets*, http://www.hypo.org/PortalDev/Objects/6/Files/Hypostat_2014.pdf.
- First American Title Insurance Company, *First Title Insurance plc Insures Landmark Building in Warsaw*, <http://www.firstam.com/news/2007/5504.html>.
- First Title Insurance plc, *Central and Eastern European Title Insurance Solutions*, <http://www.firsttitle.eu/media/758/CEE-First-Title-Overview.pdf>.
- Główny Urząd Statystyczny, *Polski rynek ubezpieczeniowy 2011*, Warszawa 2012, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGWF_polski_rynek_ubezpieczeniowy_2011.pdf.
- Kalecińska-Rossi J. et al., *Przygotowania do sprzedaży nieruchomości przenoszą się do sieci*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 116, s. C4.
- Kalecińska-Rossi J. et al., *Przed transakcją nie brak problemów*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 116, s. C5.
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2013, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_S_18_06_2013._tcm75-34880.pdf.
- Kościółek A., *Elektroniczne postępowanie wieczystoksięgowe*, „Monitor Prawniczy” 2015, nr 14, s. 747–753.
- Kowalczyk P., *Zastosowanie produktów ubezpieczeniowych w zarządzaniu ryzykiem wiarytelności hipotecznych*, (w:) Szelańska A. (red.), *Współczesna bankowość hipoteczna*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 227–237.

- Kukiełka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Oficyna Wydawnicza „Branta”, Bydgoszcz–Warszawa 2003.
- Malinowska K., *Ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości – aspekty prawne*, „Prawo Asekuracyjne” 2011, nr 3, s. 52–65.
- Ministerstwo Sprawiedliwości, *Informacja Statystyczna o ewidencji spraw i orzecznictwie w sądach powszechnych oraz o więziennictwie. Ewidencja spraw w sądach powszechnych według działów prawa i instancyjności w 2011 i 2012 roku*, <http://bip.ms.gov.pl/pl/dzialalnosc/statystyki/statystyki-2012/>.
- Saniewski A., Wydra M., *Ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 3, s. 130–150.
- Secure Legal Title Limited, *Frequently Asked Questions About Legal Indemnity and Title Insurance*, <http://www.securelegaltitle.com/FAQ.html>.
- Skowron R., *Title insurance – ochrona inwestycji*, „Gazeta Bankowa” 2008, nr 32, s. 45–46.
- Stewart Title Limited, *Products & Services- Europe*, <http://www.stewarttitlelimited.com/europe>.
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartale 2014 roku*, Warszawa 2015.
- Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport z prac Grupy ds. sekurytyzacji wierzytelności bankowych*, Warszawa 2013, https://www.knf.gov.pl/Images/Raport_sekurytyzacja_1_tcm75-34041.pdf.
- Wurm J.-B., Peck J.S., *Ubezpieczenie od wad tytułu prawnego dobrym biznesem dla brokera*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2013, nr 49, s. 22.
- Wurm J.-B., *Title insurance: a Recent Innovation in Risk Management*, (w:) Jajuga K., Krysiak Z., *Credit Risk of Mortgage Loans-Modelling and Management*, Polish Bank Association 2005, s. 363–371.
- Wurm J.-B., *How US-Style Title Insurance is Transforming Risk Management in European Real Estate Markets*, „Housing Finance International Journal” 2006, June, s. 16–19, <http://www.hofinet.org/documents/doc.aspx?id=1929>.
- Związek Banków Polski i Polska Izba Ubezpieczeń, *Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie ubezpieczeń finansowych powiązanych z produktami bankowymi zabezpieczonymi hipotecznie*, Warszawa 2010, http://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/II_rekomendacja_ba.pdf.
- Związek Banków Polskich, *Rekomendacje dotyczące niezbędnych działań dla poprawy sytuacji w obszarze budownictwa mieszkaniowego*, 3. edycja, http://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/rady_i_komitety/finansowanie_nieruchomosci/publikacje/2010_01_21_REKOMENDACJE_mieszkaniowe_ZBP.pdf.
- Żółciak T., *Reprywatyzacja ogołaca samorządy*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 236, s. A3.

Summary of the article

The perspectives concerning the Polish development of insurance title based on the American experience

The aim of the article is to examine the prospects and the need of implementing the title insurance to offer of the insurance companies operating in Poland. The research was carried out taking into account the specific nature of this insurance product, the conditions of the legal system in Poland relevant to insurance market participants, as well as the experience of the US market from which the title insurance derives. Initially, the author presents the origins of the title insurance, its characteristics, as well as functioning of the US title insurance industry, which later is used as a reference point in the analysis of the offer of insurance companies active on Polish market. The article ends with a reflection on the possibilities of the development of title insurance in Poland and the potential usefulness of the product from the perspective of participants of the real estate market.

Keywords: title insurance, real estate market, mortgage, securitization, United States.

Mgr **Katarzyna Kacprzak**, Katedra Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.