

“El seguro de título es la última tendencia en grandes operaciones inmobiliarias”

Tribuna de opinión de José Ángel Nabal, abogado senior del equipo inmobiliario de Pérez-Llorca.

Tras la consolidación del seguro de mani-festaciones y garantías (conocido como seguro de W&I) en el mercado español como mecanismo de garantía y distribución de responsabilidades en el marco de operaciones de M&A e inmobiliarias, parece que el llamado seguro de título ha llegado para quedarse como posible solución a determinados riesgos ligados tanto a la propiedad de (i) acciones o participaciones sociales; como de (ii) activos inmobiliarios, éstos últimos con las particularidades que analizamos a continuación y en el que se enfoca este artículo.

Seguro de título

El seguro de título sobre inmuebles proporciona al asegurado cobertura frente a (i) riesgos ligados a la titularidad y gravámenes del inmueble, e. g. título de propiedad defectuoso del vendedor, falta de inscripción o de tracto sucesivo en el registro de la propiedad o existencia de gravámenes o derechos de terceros no inscritos; y (ii) contingencias o riesgos específicos asociados al propio activo y su actividad que puedan identificarse durante el proceso de due diligence, e. g. la falta de licencias u otros incumplimientos en materia urbanística. En este sentido, huelga decir que el proceso de due diligence (legal y técnica) por parte del comprador suele ser un requisito sine qua non de las compañías aseguradoras para obtener la cobertura solicitada.

“Por otra parte, entre los daños indemnizables se incluyen habitualmente la pérdida de valor del activo inmobiliario, la pérdida de rentas, cantidades a abonar a terceros como resultado de una reclamación o los costes de demolición”

Es cierto que los riesgos relativos a titularidad y cargas podrían quedar cubiertos por el régimen de responsabilidad del vendedor previsto en el Código Civil (evicción y vicios ocultos) así como mediante la protección que la fe pública registral confiere al tercero de buena fe en nuestro Derecho. Sin embargo, la tendencia en estas operaciones es la exclusión por las partes del régimen legal

aplicable por defecto y su sustitución por el régimen de responsabilidad ad hoc pactado en el contrato.

Solución para vendedor y comprador

Adicionalmente, este seguro es una solución efectiva para vendedor y comprador ante contingencias o riesgos específicos que supongan una línea roja o un riesgo inasumible para alguno de ellos, trasladando la responsabilidad a la compañía aseguradora y garantizando al vendedor una “salida limpia”. Es precisamente en este supuesto relativo a los riesgos específicos donde, en mi opinión, el seguro de título puede jugar un papel más interesante. En otras ocasiones, su utilidad deriva de la propia exigencia de plazos que hace que cualquier otra solución (e. g. mitigar la contingencia como condición previa) comprometa la viabilidad de la operación.

También es cierto que las coberturas del seguro de título y del W&I, si bien son complementarias, se solapan en determinados riesgos (i.e. manifestaciones fundamentales sobre título y cargas), pero los dos seguros pueden coexistir en la práctica al ofrecer distintos importes asegurados. Bajo el seguro de título suele ser equivalente al 100% del precio de adquisición, mientras que bajo el W&I suele oscilar entre el 10% y el 30%. No obstante, quizá la principal diferencia y el motivo por el que el seguro de título está teniendo cada vez mayor acogida en nuestro país la encontramos en relación con la cobertura de riesgos específicos ya que, en la medida en que hayan sido identificados en la fase de due diligence, serán excluidos expresamente de la cobertura bajo el W&I, pero pueden quedar cubiertos bajo el seguro de título.

Por otra parte, entre los daños indemnizables se incluyen habitualmente la pérdida de valor del activo inmobiliario, la pérdida de rentas, cantidades a abonar a terceros como resultado de una reclamación o los costes de demolición o reposición del inmueble.

El asegurado es el propio comprador

En cuanto a quién suscribe la póliza, lo más estándar es que el asegurado y beneficiario sea el propio comprador, como propietario



José Ángel Nabal, abogado senior del equipo inmobiliario de Pérez-Llorca.

del inmueble, aunque también cabe que lo sean las entidades financiadoras. En lo que respecta a la asunción del coste, habrá que estar a lo pactado entre las partes. En este sentido, es frecuente que, entre las condiciones de la operación, el vendedor exija al comprador asumir total o parcialmente los costes asociados a la suscripción de la póliza, especialmente en procesos competitivos habituales en el mercado actual. Sin embargo, en algunos supuestos, el vendedor es quien lo asume, especialmente, cuando la necesidad de suscribir el seguro de título responde a una contingencia específica detectada por el comprador que, en un principio, debería cubrir el vendedor, directamente o por medio de una garantía. Finalmente, en relación al plazo de duración de la póliza, es frecuente que se mantenga en vigor mientras el asegurado continúe siendo propietario del inmueble. No obstante, este plazo puede ser superior, permitiéndose incluso la cesión de la póliza a favor del (futuro) primer comprador del inmueble, sin necesidad de autorización de la aseguradora ni pago de una prima adicional. Este aspecto puede ser interesante para determinados perfiles de inversores cuando la venta del inmueble tenga lugar a la finalización del periodo de inversión.

A la vista de lo anterior, no hay duda de que el seguro de título (pudiendo coexistir con un W&I y con seguros de contingencias fiscales) se podría consolidar como solución para cubrir riesgos específicos en operaciones inmobiliarias en nuestro país, por lo que tendremos que estar atentos a su evolución.