

## 李树宽律师谈产权保险

很多购买不动产的买家会接触到产权保险的概念。但相信很多人并不确切了解产权保险的具体含义及运作机制。产权保险这一概念与地产律师在代理买家客户时保护客户利益的一种方式。在今天的地产交易模式下，甚至可以说是普遍通行的方式。

产权保险的概念大概是从两千年初从美国引进的。在此前，地产律师在帮助买家客户完成交易时必须完成尽职调查（**due diligence**）。调查的事项和过程需要耗费大量的时间及金钱成本。在审核全部尽调报告后，律师会认证（**certify**）交割的产权符合合同要求，包括市场性和流通性等。但随着安省地产市场的快速发展，对交易时间，对产权后续保障等提出了更高的要求。产权保险正是在这种背景下被引进安省并逐步被加拿大各省的律师公会所接受。

可以看到产权保险主要影响地产律师的尽职调查工作。产权保险的运作实际很简单：产权保险的提供人，产权保险公司，在审核买卖合同及产权记录报告后会将影响具体房产产权的若干因素和事项进行分类，哪些事项的风险属于不需要地产律师做尽职调查，哪些事项需要部分尽调同时签署某些文件即可，哪些事项必须完成充分的调查。比如在大多数情况下，关于非商业物业的 **zoning, working order** 等事项通常不要求做任何调查。关于地税，则需要卖家提供并签署某些文件；关于产权上的物权性质的抵押权，留置权如 **mortgage, construction lien** 等，必须有充分完全的调查。通过这样的方式，大大简化了交易流程。所以，现在的地产律师有两种方式来保护买家客户的权益：律师基于充分尽调的基础上对物业产权的认证和产权保险。事实上，后者已经成为更为行业接受的产权保障方式。原因很多，但以下两点是主要因素：

第一，经律师认证的产权系基于律师的尽职调查或审慎调查。这种方式对产权的保护范围要小于产权保险。尽职调查，顾名思义，从法律上讲，只要律师能够证明调查的范围，方式是合理的，是符合其职业操守的，是行业内或基于具体情况可普遍接受的，就可以向客户确认。但事实上，影响产权的因素有时非常复杂，可能会超出合理的推论。产权的瑕疵事实上不能通过尽调来发现，买家，有时甚至买家的经纪，其利益最终会因此受损。产权保险则不同，其一旦发出，则产权保险商对被保人形成合同义务，成为最终保障。在这里买家需要了解的事项是，这里讨论的风险是与产权相关的：无论是地产律师还是产权保险商，都是工作在物业的产权上，律师在交割后提供给买家客户的产品，是物业的产权。那些依据法律不能影响产权的事项，如卖家拖欠的煤气费，电费等，其实并不在律师认证的范围，也不在产权保险的范围。从法律上讲，这些事项起源于债权关系，而非物权行为。现在的法律并不容许这方面欠费的债权人将欠费留置在任何物业的产权上。

第二，大多数的 **freehold resale home** 的房主没有关于其房产的最新的图纸（**up-dated survey**）。产权保险商通常不要求买家提供这样的 **survey** 并同意对只有一份 **up-dated survey** 才能披露的产权风险提供保险。做一份 **up-dated survey** 同样需要花费时间及金钱。

第三，产权保险大大降低了买家的时间和金钱成本。现今的地产交易周期越来越短，从签约到交割，从一个月到甚至一个星期。在没有产权保险的情况下，这样的交易周期是不可能的。同时时间成本直接关联到客户在法律方面的财务成本，其通常包括两方面：律师收取的律师费（**legal fee**）和处理交易过程中的支出（**disbursements**）。在没有产权保险情况下，律师需要花费大量的时间完成产权的认证工作，对于一个正常交易而言，单纯的律师费通常在几千加元，加上众多的支出，如相关的政府收费等，这种成本是今天的地产客户不可想象的。如果再考虑到制作 **survey** 及工程师（**surveyor**）对 **survey** 发表意见成本，更是加重了买家的负担。

可见，产权保险机制的出现不是偶然的，而是现今房地产市场发展的结果。在安省，律师公会和 Financial Services Commission of Ontario (FSCO)一共批准了以下几家产权保险公司为买家和物业贷款人，包括银行和私人借贷者，提供产权保险： First Canadian Title (FCT), Stewart Title Insurance, Title Plus , Chicago title。其中 TitlePlus 是和安省律师公会具有关联关系的一家产权保险公司。First Canadian Title (FCT)是规模较大并较早的介入到安省地产市场的产权保险商。是美国 First American Title 的关联公司，在加拿大地产市场占据的市场份额很大。绝大多数金融机构接受 FCT 的保单以发出贷款。地产律师通常和某个产权保险公司建立相对固定的合作关系以方便和产权保险公司建立更便利的沟通渠道，比如提交产权记录，和 underwriter 讨论产权状况等。这样在交割前帮助客户及其贷款银行顺利拿到保单以完成交易。李树宽律师行(Li Law Professional Corporation, “LLPC”)长期和 First Canadian Title (FCT)保持合作关系，从 2014 年至 2016，已经连续三年成为 First Canadian Title (FCT)在加拿大境内排名前二十五名的合作律师行 (top 25)。据该公司的市场人员披露，在 2016 年 LLPC 的实际排名是第十一位。在加拿大境内，共有超过一千名地产律师系该公司合作伙伴。

随着地产市场的进一步发展，我们拭目以待是否新的产权保障方式，或者产权保险保障机制有新的发展。

请注意本评论原文刊载在李树宽律师行网站([www.LLPC.ca](http://www.LLPC.ca))。本文不构成任何法律建议。如您就具体事项有法律需求您需要向和您构成 solicitor-client 关系的律师进行咨询。